

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kondisi bisnis tingkat internasional terus terjadi perluasan, khususnya dalam intensitas persaingan antar perusahaan yang berkembang tanpa hambatan yang signifikan. Persaingan bisnis yang semakin ketat mengakibatkan perusahaan dipaksa untuk tidak hanya fokus pada peningkatan pendapatan, tetapi juga pada pengelolaan pajak yang efisien dan transparan. Pengembangan globalisasi telah mendorong peningkatan transaksi internasional, di mana banyak perusahaan yang sebelumnya beroperasi pada skala nasional kini berkembang menjadi perusahaan multinasional. Perusahaan-perusahaan tersebut tidak terbatas pada aktivitas bisnis di satu negara saja, melainkan menjalankan operasinya di sejumlah negara lain. Perusahaan multinasional merupakan entitas usaha yang beroperasi lintas negara dengan tujuan utama untuk memperoleh keuntungan maksimal.. Perusahaan multinasional sering terlibat dalam transaksi dengan perusahaan afiliasi di berbagai negara, yang dapat dipengaruhi oleh hubungan istimewa seperti penggunaan teknologi, investasi modal saham, atau pengendalian manajemen. Praktik-praktik ini sering kali melibatkan pengalihan keuntungan ke yurisdiksi dengan pajak rendah, yang dapat mengurangi pendapatan pajak negara asal pada

perusahaan multinasional, transaksi antar anggota atau divisi sering terjadi karena adanya hubungan istimewa (Dewi, 2020).

Transfer pricing merupakan proses pengaturan harga untuk transaksi berupa barang, jasa atau aset tidak berwujud yang terjadi antar perusahaan dengan hubungan afiliasi atau keterkaitan khusus. *Transfer pricing* terdiri atas dua jenis, yakni transfer pricing dalam satu perusahaan (intra-company transfer pricing) dan transfer pricing antar perusahaan yang memiliki hubungan khusus (inter-company transfer pricing). Intra-company transfer pricing merupakan metode penetapan harga untuk transaksi yang terjadi di antara divisi-divisi dalam satu entitas perusahaan, sedangkan inter-company transfer pricing adalah mekanisme penentuan harga transaksi yang terjadi antar perusahaan yang terkait secara khusus. Selanjutnya, inter-company transfer pricing dapat diklasifikasikan menjadi transfer pricing domestik dan transfer pricing internasional. Perbedaan utama antara keduanya terletak pada lokasi perusahaan yang terlibat *transfer pricing* domestik terjadi pada transaksi antar perusahaan yang beroperasi di dalam satu negara, sedangkan *transfer pricing* internasional melibatkan transaksi antar perusahaan yang berlokasi di negara berbeda Kalra & Afzal (2023). Pada perusahaan multinasional akan muncul transaksi antar entitas yang memiliki hubungan khusus, yaitu transaksi yang terjadi antara anggota dalam satu kelompok entitas (*intra-group transaction*). Hal tersebut dapat menyebabkan adanya indikasi praktik

transfer pricing, karena transaksi dilakukan antar pihak yang memiliki hubungan khusus, penetapan harga jual berpotensi tidak mencerminkan kondisi pasar yang sebenarnya akibat pengaruh kekuatan pasar yang tidak berjalan secara bebas.

Tujuan utama dari transfer pricing adalah untuk mengoptimalkan keuntungan perusahaan secara keseluruhan, sering kali dengan menggunakan perbedaan tarif pajak antar negara untuk mengurangi beban pajak. Para ahli menyatakan bahwa transfer pricing dapat menjadi tantangan bagi perusahaan, sekaligus membuka peluang penyalahgunaan bagi perusahaan yang berorientasi pada keuntungan besar. Bagi perusahaan dengan anak perusahaan pada negara dengan tarif pajak tinggi, hal ini menimbulkan masalah karena kewajiban pajak yang lebih besar mengurangi laba bersih. Namun, beberapa perusahaan justru memanfaatkan situasi ini sebagai strategi untuk meningkatkan keuntungan melalui pengelolaan penjualan serta penghindaran pajak, salah satunya dengan mendirikan anak perusahaan di negara dengan tarif pajak yang lebih rendah (Setyaningrum, 2020). Berdasarkan PSAK 224, suatu pihak dianggap memiliki hubungan istimewa jika salah satu pihak mempunyai kekuasaan untuk memengaruhi keputusan keuangan dan bisnis yang diambil pihak lain. Hubungan istimewa diatur dalam undang-undang perpajakan terkait transfer pricing. Pasal 18 Ayat 4 menyatakan bahwa wajib pajak yang memiliki penyertaan modal, baik secara langsung

maupun tidak langsung, minimal sebesar 25% terhadap wajib pajak lainnya, serta adanya hubungan keluarga sedarah atau semenda, dianggap memiliki hubungan istimewa. Hal ini penting untuk mengatur transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa agar sesuai dengan prinsip kewajaran dan praktik bisnis yang berlaku, guna mencegah penghindaran pajak melalui manipulasi harga transfer.

Perusahaan multinasional dengan anak perusahaan atau cabang di negara dengan tarif pajak yang tinggi dapat menerapkan transfer pricing, dengan memindahkan laba atau pendapatan ke anak perusahaan atau cabang yang berada di negara dengan tarif pajak rendah. Hal tersebut, bertujuan untuk mengurangi jumlah pajak yang harus dibayarkan sehingga meningkatkan keuntungan perusahaan. Praktik transfer pricing tersebut berpotensi mengakibatkan kerugian besar untuk negara, mengingat pajak merupakan salah satu sumber utama penerimaan dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Oleh karena itu, menjadikan *transfer pricing* merupakan isu penting yang mendapat perhatian serius dari otoritas perpajakan Fernanda (2023).

Kasus transfer pricing di Indonesia menunjukkan fluktuasi dari tahun ke tahun. Kasus transfer pricing disebabkan karena melanggar *Arm's Length Principle (ALP)*, yaitu adanya harga atau laba yang berbeda secara signifikan dari harga pasar atau kondisi wajar jika dibandingkan dengan

transaksi serupa ke pihak independen. Meningkatnya transaksi intragroup, baik dalam negeri maupun lintas negara, menjadi salah satu faktor utama yang membuat isu transfer pricing semakin penting. Menurut Affan, data menunjukkan bahwa transaksi intercompany terus mengalami peningkatan, dari Rp6.248 triliun pada tahun 2021 menjadi Rp10.360 triliun pada tahun 2022. Selain itu, hasil pemeriksaan pajak terkait pengujian transfer pricing juga mengalami peningkatan yang signifikan, melebihi Rp6 triliun. Affan juga mencatat bahwa jumlah sengketa yang telah diputuskan terkait transfer pricing tergolong tinggi, meskipun mengalami penurunan dari 310 kasus pada tahun 2020 menjadi 249 kasus.

Pratik transfer pricing telah menjadi isu penting dalam dunia bisnis global, terutama di sektor perusahaan multinasional. Berdasarkan fenomena di atas, Indonesia berupaya menaruh perhatian terhadap praktek transfer pricing untuk memaksimalkan penerimaan pajak. Pemerintah telah mengubah ketentuan yang berkaitan dengan transfer pricing. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 172 Tahun 2023 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi yang Dipengaruhi Hubungan Istimewa (PMK 172/2023), yang diundangi pada tanggal 29 Desember 2023, mengubah ketentuan yang sudah tidak digunakan lagi dan dicabut sehubungan dengan pembaruan ketentuan harga transfer, yaitu

Peraturan seperti PMK 213/2016, PMK 49/2019, dan PMK 22/2020 memperkenalkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (PKKU), yang dikenal juga sebagai *Arm's Length Principle* (ALP). Prinsip ini menekankan bahwa transaksi harus dilakukan seolah-olah terjadi antara pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa, atau benar-benar independen. Meskipun definisinya mirip dengan yang diatur dalam PMK 22/2022, terdapat perbedaan dengan ketentuan dalam PMK 213/2016, yang membatasi penerapan PKKU hanya pada transaksi yang melibatkan hubungan istimewa, seperti hubungan kepemilikan, kendali, atau hubungan keluarga. PMK 172/2023 kemudian memperluas cakupan tersebut dengan memasukkan ketentuan terkait pihak-pihak dan harga dalam transaksi yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa. Dengan demikian, meskipun tampak dilakukan oleh pihak independen, transaksi yang memiliki keterikatan atau ketergantungan tetap dinilai tidak sepenuhnya independen. Sehingga, penting bagi Wajib Pajak untuk segera memahami ketentuan ini, terutama bagi mereka yang melakukan transaksi hubungan istimewa. PMK 172/2023, menetapkan tanggung jawab untuk menyusun, menyimpan, dan menyerahkan dokumen transfer pricing untuk tahun pajak 2024 dan seterusnya. Indonesia juga memiliki pedoman internasional terkait praktik transfer pricing. Pedoman internasional berikut dapat digunakan sebagai referensi dan acuan dalam praktik transfer pricing jika ketentuan perpajakan yang disebutkan di atas belum

memberikan penjelasan yang memadai: Beberapa pedoman dan referensi internasional yang digunakan dalam praktik transfer pricing antara lain adalah *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022* yang diterbitkan oleh Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), *United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries 2021*, serta dokumen final dari *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Project: Action 13* mengenai dokumentasi transfer pricing dan pelaporan per negara (*Country-by-Country Reporting*) yang dirilis pada tahun 2015. Selain itu, terdapat pula berbagai sumber acuan internasional lain yang relevan. Berikut adalah Informasi terkait kasus pada transfer pricing yang terjadi di Indonesia pada periode 2019- 2023 dapat ditemukan dalam laporan *Mutual Agreement Procedure (MAP)* yang diterbitkan oleh Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD). Laporan ini memuat data mengenai penanganan sengketa transfer pricing antara otoritas pajak Indonesia dan negara mitra pajak lainnya.

Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 172 yang berlaku efektif sejak 29 Desember 2023, Wajib Pajak (WP) diwajibkan untuk mengacu pada peredaran bruto tahun pajak sebelumnya sebagai dasar pelaporan. Ketentuan ini mulai berlaku untuk Tahun Pajak 2024. Selain itu, dalam rangka pengawasan serta pemeriksaan pajak, Direktorat

Jenderal Pajak (DJP) berwenang meminta dokumen Transfer Pricing kepada WP. WP diharuskan menyampaikan dokumen tersebut paling lambat satu bulan setelah permintaan resmi dari DJP (Kompas.com, 2024).

Kasus penyalahgunaan praktik transfer pricing juga diungkap dalam laporan CNBC Indonesia yang ditulis oleh Monica (2019). Kasus ini melibatkan PT Tiga Pilar Sejahtera Food Tbk (AISA) atau TPS Food, sebuah perusahaan yang bergerak di industri consumer goods. Perusahaan ini mengoperasikan bisnisnya melalui dua entitas utama, yaitu tujuh anak perusahaan di sektor makanan dan enam anak perusahaan di sektor beras. TPS Food, yang dikenal sebagai produsen makanan ringan merek Taro, menarik perhatian masyarakat luas setelah adanya tindakan penyidikan terhadap PT Indo Beras Unggul (IBU), salah satu anak usahanya. IBU diduga membeli beras secara massal dari petani yang menerima subsidi pemerintah, kemudian mengolah dan mengemasnya kembali sebagai beras premium. Akibat insiden ini, bisnis beras yang sebelumnya menyumbang 50% dari total pendapatan TPS Food terpaksa dihentikan, mengakibatkan hilangnya potensi pendapatan perusahaan hingga mencapai Rp2 triliun setiap tahunnya. Selain itu, perusahaan juga memutuskan untuk melakukan pemutusan hubungan kerja terhadap 1.700 karyawan dan berencana menjual IBU. (CNBCIndonesia.com,2019).

TPS Food belum mampu melunasi kewajibannya terkait sukuk ijarah I selama tahun 2013, nilai pokok sebesar Rp300 miliar yang akan jatuh tempo pada 5 April 2018, serta obligasi I diterbitkan pada tahun yang sama dengan jumlah emisi sebesar Rp600 miliar yang juga jatuh tempo pada tanggal yang sama. Selain itu, laporan keuangan perusahaan untuk tahun 2017 ditolak oleh investor dan pemegang saham. Sebab, terjadi indikasi penggunaan dana. Terdapat Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) yang diselenggarakan pada 30 Juli 2018, disertai Direktur Utama TPS Food saat itu, Stefanus Joko Mogoginta, mengungkapkan bahwa salah satu pemegang saham perusahaan yaitu KKR, diduga melakukan pengambilalihan paksa atau *hostile takeover*. Pihak komisaris perusahaan diwakili oleh Jaka Prasetya dan Hengki Koestanto, memutuskan untuk melakukan pemberhentian terhadap jajaran direksi yang sedang menjabat. Sebagai respons, direksi mengajukan surat peringatan resmi kepada komisaris. Pada bulan Oktober 2018, dewan komisaris menyelenggarakan Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) dengan tujuan utama untuk melakukan pergantian jajaran direksi. Namun, Joko Mogoginta beserta direksi menolak menghadiri RUPSLB tersebut dengan alasan bahwa rapat tersebut tidak sah. Meskipun demikian, pemegang saham memutuskan untuk menyetujui pergantian manajemen perusahaan dan menunjuk Hengky Koestanto sebagai pemimpin baru. Pada RUPSLB yang sama, para pemegang saham turut

mengajukan usulan untuk dilakukan penyelidikan atas laporan keuangan tahun 2017, yang sebelumnya tidak disetujui.

Dokumen Hasil Investigasi Faktual yang disusun PT Ernst & Young Indonesia (EY) telah disampaikan kepada jajaran manajemen yang baru. AISA pada 12 Maret 2019, terungkap adanya dugaan manipulasi harga transaksi pada beberapa akun keuangan Grup AISA, termasuk piutang usaha, persediaan, dan aset tetap. Investigasi tersebut menemukan bahwa manajemen sebelumnya diduga telah melakukan inflasi dana hingga mencapai Rp4 triliun. Selain itu, ditemukan indikasi peningkatan pendapatan secara tidak wajar sebesar Rp662 miliar, serta dugaan pembesaran nilai lainnya sebesar Rp329 miliar pada pos EBITDA (laba sebelum bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi) di unit usaha makanan milik perusahaan. Laporan EY juga mengungkap aliran dana sebesar Rp1,78 miliaran rupiah dialihkan melalui berbagai metode dari Grup AISA ke pihak-pihak yang diduga memiliki hubungan dengan manajemen sebelumnya. Skema tersebut meliputi pencairan pinjaman dari beberapa bank, pencairan deposito berjangka, transfer dana antar rekening bank, serta pembiayaan beban yang terkait dengan pihak terafiliasi. Selain itu, EY menemukan adanya transaksi dengan pihak terafiliasi yang tidak diungkapkan secara memadai kepada stakeholders, Dengan demikian, hal ini berpotensi melanggar Peraturan Badan Pengawas Pasar Modal dan

Lembaga Keuangan (Bapepam-LK) Nomor KEP-412/BL/2009 mengenai Transaksi Afiliasi dan Benturan Kepentingan dalam Transaksi Tertentu yang disempurnakan dalam PMK 172/2023.

Sejumlah perusahaan multinasional di Indonesia diketahui terlibat dalam praktik transfer pricing, salah satunya adalah PT Adaro Energy Tbk. Mengacu pada laporan dirilis oleh Global Witness pada 4 Juli 2019, PT Adaro melakukan penjualan batubara kepada Coaltrade Services International Pte. Ltd., yang merupakan entitas terafiliasi berbasis di Singapura. Penjualan dilakukan dengan harga di bawah nilai pasar, kemudian oleh Coaltrade batubara tersebut dijual kembali sesuai harga pasar. Strategi ini dilakukan untuk mengurangi beban pembayaran royalti dan pajak yang seharusnya diterima oleh pemerintah Indonesia. Praktik transfer pricing ini bertujuan untuk penghasilan kena pajak dari Indonesia ke Coaltrade di Singapura, sehingga pajak yang dikenakan hanya sebesar 10%, lebih rendah dibandingkan tarif pajak di Indonesia yang mencapai 45% (Hasyim et al., 2022).

Berdasarkan fenomena-fenomena diatas, maka diperoleh kesimpulan bahwa praktik transfer pricing sering dilakukan oleh perusahaan multinasional yang memiliki hubungan istimewa untuk menekan pengeluaran pajak perusahaan. Terdapat banyak faktor yang dipandang dapat dilakukan untuk praktik transfer pricing, antara lain *Tax*

planning, *Earning management* dan *Corporate governance*. Dalam penelitian ini, bertujuan melakukan pengujian ketiga faktor tersebut untuk dikaitkan pada *praktek transfer pricing* serta menambahkan profitabilitas perusahaan berperan sebagai variabel moderasi dalam penelitian yang mencakup periode observasi selama lima tahun. Adanya variabel pemoderasi ini akan menunjukkan hasil hubungan antar variabel independen dan variabel dependen.

Faktor pertama yang dapat mempengaruhi praktik transfer pricing adalah *tax planning*. *Tax planning* adalah strategi yang umum digunakan oleh perusahaan bertujuan untuk mengurangi beban pajak mereka melalui pemanfaatan celah regulasi perpajakan. Meskipun secara hukum diperbolehkan, perencanaan pajak yang agresif dapat menimbulkan kontroversi, terutama jika melibatkan transfer pricing yang tidak tepat. Pada banyak kasus, perusahaan menggunakan transfer pricing untuk mengalihkan laba ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Penelitian menunjukkan bahwa perusahaan yang melakukan perencanaan pajak yang agresif cenderung terlibat dalam praktik transfer pricing yang lebih kompleks (Rossa et al., 2024). Penelitian oleh Suryanti, (2023) menunjukkan bahwa strategi perencanaan pajak memberikan dampak yang signifikan terhadap keputusan perusahaan dalam menetapkan harga transfer pada perusahaan manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia..

Faktor kedua, yang dapat mempengaruhi praktik transfer pricing adalah *earning management*. *Earning management* adalah praktik perusahaan memanipulasi laporan keuangan mereka agar tampak lebih menarik di mata investor dan pemegang saham. *Earning management* dapat dikaitkan dengan penentuan nilai transaksi antar entitas, di mana perusahaan dapat memanfaatkan mekanisme tersebut untuk mengatur harga antar pihak yang memiliki hubungan khusus. Untuk mencapai target laba tertentu. Penelitian terkini menemukan bahwa perusahaan yang terlibat dalam manipulasi laba cenderung menggunakan harga transfer untuk memanipulasi laba yang dilaporkan (Evi, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa praktik manajemen laba dapat dimanfaatkan oleh perusahaan sebagai sarana untuk mencapai tujuan tertentu. Untuk mengatur beban pajak melalui mekanisme transfer pricing.

Selain *tax planning* dan *earning management*, juga terdapat *corporate governance* yang dipandang dapat mempengaruhi praktik transfer pricing. *Corporate governance* yang baik diharapkan dapat mengurangi risiko praktik transfer pricing yang tidak etis. Struktur dan mekanisme pengawasan yang kuat dapat mempengaruhi keputusan manajerial terkait transfer pricing. Hasil penelitian mengindikasikan bahwa perusahaan dengan *corporate governance* yang baik cenderung lebih transparan dalam praktik transfer pricing mereka (Rusydi et al., 2024). Namun, efektivitas *corporate governance* dalam konteks transfer

pricing masih menjadi perdebatan. Penelitian terbaru masih minim yang secara spesifik mengkaji peran tata kelola perusahaan terhadap praktik transfer pricing, sehingga diperlukan penelitian lebih lanjut untuk mengisi kesenjangan ini.

Profitabilitas perusahaan dapat berfungsi sebagai variabel moderasi untuk menjelaskan hubungan antara *tax planning*, *earning management*, dan *corporate governance* terhadap praktik transfer pricing. Perusahaan dengan tingkat profitabilitas yang lebih tinggi cenderung memiliki dorongan yang lebih kuat untuk melakukan perencanaan pajak dan manajemen laba melalui transfer pricing. Penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas dapat mempengaruhi keputusan manajerial terkait transfer pricing (Arifin et al., 2020). Namun, penelitian empiris yang mengkaji peran moderasi profitabilitas dalam konteks ini masih terbatas, sehingga menjadi peluang penelitian yang relevan.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai berbagai faktor yang berpotensi memengaruhi praktik transfer pricing, dimana praktik transfer pricing menjadi penting karena berpotensi memengaruhi praktik penghindaran pajak melalui penurunan harga transfer. Selain itu, penelitian ini didasari oleh adanya beberapa penelitian sebelumnya yang memberikan hasil berbeda terkait variabel yang sama. Peneliti bermaksud untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *tax planning*, *earning management*, dan

corporate governance yang berfokus pada transfer pricing dengan memasukkan profitabilitas perusahaan sebagai variabel moderasi, guna mengetahui apakah profitabilitas tersebut dapat memperkuat atau justru melemah pengaruh variabel independen dalam penelitian ini. Sehingga peneliti mengambil judul “*Tax planning, Earning management, Corporate governance terhadap Praktik Transfer Pricing Dimoderasi Profitabilitas Perusahaan*”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dikemukakan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh *tax planning* terhadap praktik transfer pricing?
2. Apakah terdapat pengaruh *earning management* terhadap praktik transfer pricing?
3. Apakah terdapat pengaruh *corporate governance* terhadap praktik transfer pricing?
4. Apakah profitabilitas perusahaan memoderasi pengaruh *tax planning* terhadap praktik transfer pricing?
5. Apakah profitabilitas perusahaan memoderasi pengaruh *earning management* terhadap praktik transfer pricing?
6. Apakah profitabilitas perusahaan memoderasi pengaruh *corporate governance* terhadap praktik transfer pricing?

1.3 Tujuan Penelitian

Maksud dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk membuktikan apakah variabel *tax planning* berpengaruh terhadap praktik transfer pricing?
2. Untuk membuktikan apakah variabel *earning management* berpengaruh terhadap praktik transfer pricing?
3. Untuk membuktikan apakah variabel *corporate governance* berpengaruh terhadap praktik transfer pricing?
4. Untuk membuktikan apakah variabel profitabilitas perusahaan memoderasi pengaruh *tax planning* terhadap praktik transfer pricing?
5. Untuk membuktikan apakah variabel profitabilitas perusahaan memoderasi pengaruh *earning management* terhadap praktik transfer pricing?
6. Untuk membuktikan apakah variabel profitabilitas perusahaan memoderasi pengaruh *corporate governance* terhadap praktik transfer pricing.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini, diharapkan memberikan bukti empiris terkait pengaruh Tax Planning, Earning Management, dan Corporate Governance terhadap praktik Transfer Pricing yang dimoderasi oleh profitabilitas perusahaan. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan mampu mengembangkan kajian mengenai penerapan kebijakan pajak internasional dalam penetapan transfer pricing berdasarkan teori-teori yang telah dijelaskan.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dan bahan pertimbangan, serta memberikan kontribusi bagi para praktisi dalam memahami pengaruh Tax Planning, Earning Management, dan Corporate Governance terhadap praktik Transfer Pricing yang dimoderasi oleh Profitabilitas perusahaan pada perusahaan multinasional sektor Consumer Non-Cyclical di Indonesia. Dengan demikian, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan perusahaan terkait kebijakan perpajakan dan penetapan harga transfer pricing.

3. Bagi Universitas

Sebagai penambahan penelitian ilmiah mengenai transfer pricing, yaitu Pengaruh *Tax planning, Earning management, Corporate governance* terhadap Praktek Transfer Pricing Dimoderasi Profitabilitas Perusahaan.