Pengertian dan Kaitan Transfer Pricing dalam Ekonomi Indonesia

Prof. Ir. Rudy C. Tarumingkeng, PhD
www.rudyct.com/cv.pdf

IBM-ASMI | RudyCT Academic Series

Tanggal acuan regulasi dan sumber daring: 27 Oktober 2026

Abstract

Transfer pricing elola penetapan harga untuk transaksi antara pihak yang mempunyai hubungan elola k. Praktik ini dibutuhkan untuk koordinasi kelompok usaha, tetapi dapat pula digunakan untuk menggeser elola ka syarat transaksi tidak mencerminkan kontribusi ekonomi yang nyata. Artikel ini menjelaskan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, metode analisis, transaksi barang, jasa, elol tak berwujud, dan pembiayaan, serta kerangka Indonesia berdasarkan PMK 172/2023. Pembahasan menempatkan transfer pricing dalam hubungan dengan penerimaan negara, keadilan pajak, investasi, perdagangan, daya saing, dan tata elola. Kesimpulannya, pengawasan efektif memerlukan data dan kapasitas sektoral, sementara kepastian, dokumentasi yang proporsional, dan penyelesaian sengketa penting bagi investasi produktif.

Kata kunci: transfer pricing, harga transfer, PKKU, arm's length principle, transaksi afiliasi, pajak internasional, Indonesia, BEPS

Pendahuluan

Transfer pricing sering muncul dalam pemberitaan sebagai persoalan penghindaran pajak perusahaan multinasional. Namun, istilah itu mempunyai makna yang lebih luas dan pada dasarnya netral. Setiap kelompok perusahaan yang melakukan transaksi satu sama lain perlu menentukan harga atas barang, jasa, pembiayaan, lisensi, atau pemindahan aset. Harga tersebut disebut harga transfer karena berlaku di antara unit usaha yang saling berhubungan. Persoalan publik timbul ketika harga internal itu tidak mencerminkan kondisi transaksi yang wajar, terutama jika perbedaan tarif pajak, aturan, dan kapasitas pengawasan antarnegara memberi insentif untuk memindahkan laba.

Bagi Indonesia, pembahasan ini berkaitan dengan penerimaan negara, daya saing investasi, kepastian hukum, posisi perusahaan lokal dalam rantai nilai, dan keadilan antarpelaku usaha. Negara perlu mencegah agar laba yang dihasilkan oleh kegiatan ekonomi di wilayahnya tidak dialihkan secara artifisial. Perusahaan, sebaliknya, membutuhkan aturan yang dapat dipahami, biaya kepatuhan yang proporsional, proses pemeriksaan yang konsisten, serta jalan penyelesaian sengketa yang menghindari pajak berganda. Ketegangan antara kepentingan tersebut tidak dapat dikelola hanya dengan slogan "melawan penghindaran pajak"; kebijakan yang efektif harus mampu membedakan praktik manipulatif dari keputusan bisnis yang sungguh-sungguh.

Artikel ini menjelaskan pengertian transfer pricing, alasan ekonomi mengapa harga internal digunakan, prinsip penilaian kewajaran, perangkat analisis, serta kaitannya dengan perekonomian Indonesia. Pembahasan juga menguraikan kerangka hukum yang berlaku dengan acuan sampai 27 Oktober 2026. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 172 Tahun 2023 (PMK 172/2023) menjadi rujukan utama nasional untuk transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa, prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (PKKU), dokumentasi, kesepakatan harga transfer, dan prosedur persetujuan bersama. Ketentuan perpajakan

dapat berubah; karena itu, uraian ini bersifat pendidikan umum dan bukan pendapat hukum untuk kasus wajib pajak tertentu.

Gagasan pokoknya adalah bahwa transfer pricing bukan sinonim penggelapan pajak dan bukan pula persoalan yang hanya relevan bagi perusahaan asing. Harga antarentitas berelasi merupakan bagian dari cara kelompok usaha mengorganisasikan produksi, distribusi, pendanaan, teknologi, dan risiko. Harga tersebut dapat membantu efisiensi, tetapi juga dapat membuka peluang pemindahan laba. Analisis yang bertanggung jawab perlu menilai substansi transaksi, fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan, risiko yang benar-benar dikendalikan, kondisi pasar, dan bukti pembanding. Dalam konteks kebijakan, kepastian administrasi, data yang baik, kompetensi pemeriksa, dan penyelesaian sengketa sama pentingnya dengan ketegasan norma.

Memahami istilah transfer pricing

Secara sederhana, transfer pricing adalah penentuan harga atau imbalan dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Misalnya, perusahaan induk menjual mesin kepada anak perusahaannya, entitas di Indonesia membayar royalti kepada afiliasi pemilik merek, satu perusahaan grup memberi pinjaman kepada anggota grup lain, atau kantor pusat menyediakan layanan teknologi dan administrasi kepada beberapa anak usaha. Dalam kelompok terintegrasi, transaksi tersebut dapat mencakup barang berwujud, jasa, hak kekayaan intelektual, penggunaan aset, pinjaman, jaminan, pengalihan fungsi, maupun pembagian biaya bersama.

Harga transfer diperlukan bahkan ketika tidak ada motif pajak. Perusahaan dapat memproduksi komponen di satu negara, merakitnya di negara lain, menyimpan persediaan di pusat regional, dan menjual produk melalui distributor lokal. Manajemen perlu membebankan biaya dan pendapatan agar dapat menghitung kinerja tiap unit, mengendalikan persediaan, merancang insentif, dan menentukan lokasi kapasitas baru. Tanpa harga internal, suatu

perusahaan sulit mengetahui apakah pabrik, pusat layanan, atau unit pemasaran menciptakan nilai. Jadi, harga transfer merupakan perangkat akuntansi manajerial sekaligus penetapan nilai ekonomi di dalam jaringan perusahaan.

Dalam perpajakan, istilah ini mengarah pada pertanyaan yang berbeda: apakah laba yang dilaporkan di suatu negara sepadan dengan kegiatan ekonomi, fungsi, aset, dan risiko yang benar-benar ada di sana? Jika harga jual antarafiliasi terlalu rendah, perusahaan penjual dapat melaporkan laba lebih kecil dan perusahaan pembeli mencatat biaya lebih besar. Jika royalti atau bunga antarperusahaan terlalu tinggi, laba kena pajak di entitas pembayar dapat turun. Sebaliknya, pengaturan harga yang memindahkan laba ke negara bertarif lebih tinggi dapat menaikkan pajak di negara itu. Efek fiskal bergantung pada arah transaksi, aturan domestik, tarif pajak, fasilitas, kredit pajak, serta adanya penyesuaian yang sepadan oleh negara mitra.

Karena itu, transfer pricing perlu dibedakan dari transfer mispricing. Transfer pricing adalah praktik menetapkan harga internal, sedangkan transfer mispricing merujuk pada penetapan harga yang menyimpang dari harga atau laba yang akan disepakati pihak independen dalam keadaan sebanding. Penyimpangan itu bisa disengaja untuk tujuan pajak, dapat pula timbul dari kesalahan data, metode yang lemah, perubahan pasar, atau perbedaan penafsiran yang wajar. Tidak setiap koreksi fiskus membuktikan adanya niat menghindari pajak. Demikian pula, dokumentasi yang lengkap tidak otomatis menjamin bahwa harga telah wajar; isi analisis harus mendukung substansi transaksi.

Pembedaan lain yang penting adalah penghindaran pajak dan penggelapan pajak. Penggelapan pada umumnya melibatkan penyembunyian fakta atau pelaporan yang tidak benar sehingga melanggar hukum. Penghindaran pajak merujuk pada pengaturan yang mengurangi kewajiban pajak melalui celah atau pilihan hukum dan berada dalam spektrum yang luas. Pengaturan yang sah

belum tentu sesuai dengan maksud kebijakan atau ketentuan anti-penghindaran. Dalam transfer pricing, otoritas perlu membuktikan dasar koreksi berdasarkan peraturan dan fakta transaksi, bukan semata-mata menduga bahwa grup multinasional pasti memindahkan laba. Pembedaan ini melindungi penerimaan sekaligus kepastian hukum.

Mengapa perusahaan menetapkan harga internal

Harga internal membantu koordinasi perusahaan yang beroperasi lintas unit dan negara. Ketika anak perusahaan membeli bahan baku dari afiliasi, biaya input memengaruhi keputusan produksi, pilihan pemasok, dan evaluasi kinerja. Harga transfer dapat dibuat untuk mendukung keputusan yang efisien, seperti memastikan pasokan bahan baku, menghindari duplikasi infrastruktur, atau memanfaatkan skala produksi. Grup juga dapat memakai pusat layanan bersama untuk teknologi informasi, sumber daya manusia, keuangan, hukum, pengadaan, riset, dan perlindungan siber. Biaya layanan tersebut kemudian dialokasikan kepada entitas penerima sesuai manfaat yang diperoleh atau dasar alokasi yang dapat dipertanggungjawabkan.

Struktur perusahaan juga membagi fungsi, aset, dan risiko. Satu entitas mungkin menanggung persediaan, entitas lain memiliki merek, sedangkan anak usaha lokal bertanggung jawab atas pemasaran dan pelayanan pelanggan. Pembagian itu memengaruhi siapa yang berhak memperoleh laba residual. Namun, kontrak grup saja tidak menentukan hasil pajak jika kegiatan nyata menunjukkan konfigurasi yang berbeda. Perusahaan yang disebut menanggung risiko kredit, misalnya, seharusnya memiliki kemampuan untuk mengambil keputusan dan sumber daya untuk menghadapi kerugian. Entitas pemilik merek pun tidak otomatis berhak atas seluruh imbalan jika pihak lain melakukan pengembangan, pemeliharaan, perlindungan, dan eksploitasi merek secara substansial.

Perbedaan harga di antara transaksi afiliasi dapat pula mencerminkan skala, mutu, volume, waktu pengiriman, syarat pembayaran, lokasi, garansi, mata

uang, dan kondisi komoditas. Pembelian dalam jumlah besar dengan kontrak jangka panjang tidak selalu setara dengan pembelian spot. Barang yang sama dapat memiliki harga berbeda karena kualitas, pelabuhan, asuransi, atau risiko pengiriman. Analisis transfer pricing yang mengabaikan perbedaan tersebut berisiko menghasilkan kesimpulan keliru. Tujuan pembanding bukan mencari angka pasar yang tampak paling dekat, melainkan membangun perbandingan yang masuk akal setelah perbedaan material diidentifikasi dan, jika mungkin, disesuaikan.

Ada pula insentif pajak. Kelompok multinasional beroperasi di yurisdiksi dengan tarif pajak, insentif, definisi basis pajak, dan aturan pengurangan biaya yang berbeda. Harga internal yang menentukan di negara mana laba tercatat berpotensi memengaruhi total beban pajak grup. Insentif ini paling jelas pada aset tak berwujud yang sulit dinilai, jasa intra-grup, komoditas dengan harga fluktuatif, pembiayaan intra-grup, dan transaksi dengan perusahaan di yurisdiksi bertarif rendah. Literatur ekonomi menunjukkan bahwa perusahaan dapat merespons perbedaan pajak melalui lokasi laba dan volume transaksi intra-grup, tetapi kekuatan dan bentuk respons berbeda antarnegara, industri, perusahaan, serta desain aturan (Choi et al., 2020; Rathke et al., 2020).

Motif pajak harus dianalisis bersama motif operasional. Perusahaan dapat memilih pusat distribusi regional karena pelabuhan, kompetensi tenaga kerja, kedekatan pemasok, stabilitas logistik, atau kepastian regulasi. Pilihan lokasi itu menghasilkan alokasi laba yang berbeda, namun tidak otomatis merupakan pemindahan laba artifisial. Uji yang memadai membandingkan narasi pajak dengan keputusan investasi, anggaran, kontrak, proses kerja, dan bukti tentang siapa yang membuat keputusan. Bila laba besar dibukukan di entitas yang tidak memiliki pegawai, aset, atau kapasitas kendali yang sepadan, ketidaksesuaian itu menjadi sinyal untuk diperiksa, bukan bukti final dengan sendirinya.

Prinsip kewajaran dan kelaziman usaha

Standar utama internasional untuk menilai transaksi antarperusahaan berelasi adalah arm's length principle (ALP), dalam peraturan Indonesia disebut Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (PKKU). Prinsip ini menilai apakah syarat transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa sejalan dengan syarat yang mungkin disepakati pihak independen dalam keadaan sebanding. OECD menyebut ALP sebagai konsensus internasional untuk menilai transaksi lintas negara antara perusahaan asosiasi dan sebagai dasar membagi laba sesuai aktivitas ekonomi. Di Indonesia, PMK 172/2023 menetapkan PKKU sebagai prinsip yang harus diterapkan pada transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2023; OECD, 2022).

ALP pada dasarnya menggunakan pendekatan entitas terpisah. Walaupun grup dikendalikan secara terpusat, setiap entitas dianalisis seolah-olah bertransaksi dengan pihak independen. Pendekatan ini memudahkan administrasi karena transaksi dapat dibandingkan dengan transaksi pasar. Namun, perusahaan multinasional yang terintegrasi sering menciptakan nilai melalui sinergi, data, jaringan, platform, dan risiko bersama. Tidak semua unsur tersebut mudah dinilai secara terpisah. Analisis perlu menjelaskan bagaimana manfaat sinergi dibagi, siapa yang berkontribusi, apakah pihak independen akan membayar untuk manfaat tersebut, dan apakah pembagian laba konsisten dengan kontribusi nyata tiap entitas.

Titik awal bukan langsung memilih metode, melainkan mengidentifikasi transaksi secara akurat. Perjanjian, faktur, arus barang, penggunaan jasa, pencatatan akuntansi, korespondensi, dan wawancara dengan manajemen dapat menunjukkan bahwa transaksi aktual berbeda dari bentuk kontraknya. Setelah itu, analis memahami industri dan kondisi pasar, menyusun profil fungsional tiap pihak, menguji kesebandingan, memilih metode yang paling tepat, lalu menentukan harga atau rentang kewajaran. PMK 172/2023 menguraikan tahapan penerapan PKKU secara berurutan dan menekankan

keadaan sebenarnya saat penetapan harga dan/atau ketika transaksi berlangsung.

Analisis fungsi, aset, dan risiko (FAR) membantu menerangkan kontribusi ekonomi para pihak. Fungsi dapat meliputi pengembangan produk, pengadaan, manufaktur, pengendalian kualitas, pemasaran, distribusi, dan layanan pelanggan. Aset mencakup fasilitas fisik, modal kerja, data, teknologi, merek, paten, lisensi, serta tenaga ahli. Risiko dapat berupa risiko pasar, persediaan, kredit, produk, kapasitas, valuta asing, regulasi, dan penelitian. Penilaian risiko tidak berhenti pada kontrak. Pemeriksa dan perusahaan menilai siapa yang mengambil keputusan terkait risiko, siapa yang memiliki kapasitas keuangan untuk menanggungnya, siapa yang benar-benar mengendalikan risiko, dan bagaimana akibatnya tercermin dalam laba.

Kondisi ekonomi dan strategi usaha juga menentukan kesebandingan. Penurunan permintaan nasional, perubahan harga komoditas, gangguan pelabuhan, depresiasi rupiah, bencana, regulasi baru, dan persaingan dapat memengaruhi laba suatu perusahaan. Perusahaan yang memasuki pasar baru mungkin menjalankan strategi penetrasi dengan margin sementara yang rendah, tetapi strategi itu perlu ditopang bukti rencana bisnis dan perilaku pihak independen. Klaim “strategi pasar” tidak cukup jika kerugian terus berlangsung tanpa perubahan strategi, dukungan finansial, atau prospek pemulihan yang rasional. Dalam menilai kasus, kondisi makro Indonesia harus dibedakan dari kinerja buruk yang disebabkan keputusan intra-grup.

Metode penentuan harga transfer

Metode perbandingan harga antara pihak independen atau comparable uncontrolled price method (CUP), yang dalam beberapa konteks disebut comparable uncontrolled transaction method, membandingkan harga transaksi afiliasi dengan harga transaksi independen yang sebanding. Metode ini sering kuat untuk komoditas, bahan standar, atau produk yang memiliki pasar terbuka dan informasi kualitas serta syarat transaksi memadai. Namun,

perbedaan mutu, volume, periode, lokasi, kontrak, dan biaya pengiriman dapat mengurangi reliabilitas. Data harga bursa bisa menjadi titik rujuk, tetapi analis perlu menyesuaikan tanggal penetapan harga, indeks acuan, premium atau diskon, mutu, dan ketentuan kontraknya.

Metode harga jual kembali (resale price method) bermula dari harga penjualan distributor kepada pelanggan independen, lalu menguranginya dengan margin kotor yang wajar untuk menutup biaya dan memberi laba sesuai fungsi. Metode ini dapat relevan bagi distributor yang tidak melakukan transformasi besar atas produk. Jika distributor lokal melakukan promosi besar, menanggung garansi, membangun merek lokal, mengelola stok dan kredit, atau berinvestasi pada jaringan layanan, margin yang sesuai perlu mengakui fungsi tersebut. Menggunakan margin distributor pembanding yang berbeda skala, pasar, dan aset dapat membuat hasil tidak adil.

Metode biaya-plus (cost plus method) menambahkan laba kotor yang sebanding pada basis biaya pemasok. Metode ini dapat digunakan dalam manufaktur kontrak atau jasa rutin ketika basis biaya dan pembandingnya memadai. Tantangan penting adalah menentukan biaya yang benar-benar relevan dan konsisten. Perbedaan cara mengalokasikan biaya pabrik, depresiasi, biaya bahan baku, atau riset dapat memengaruhi margin. Jika suatu pabrik memegang teknologi unik atau menjalankan fungsi bernilai tinggi, pembanding produsen kontrak rutin mungkin tidak cocok. Biaya-plus tidak berarti perusahaan berhak memperoleh persentase tetap atas semua pengeluaran tanpa melihat karakteristik fungsi dan risiko.

Metode laba bersih transaksional (transactional net margin method/TNMM) membandingkan indikator laba bersih terhadap basis tertentu, seperti penjualan, biaya, atau aset operasi. TNMM banyak digunakan ketika pembanding harga atau margin kotor sulit ditemukan dan data laba operasi lebih tersedia. Penerapannya menuntut pemilihan pihak yang diuji, indikator laba, periode, dan perusahaan pembanding secara tepat. Pihak yang diuji

biasanya entitas yang kontribusinya lebih rutin dan informasi pembandingnya lebih baik; tetapi pemilihan tersebut harus dijelaskan. Rasio yang tampak wajar secara statistik dapat menyesatkan jika pembanding menjalankan fungsi yang berbeda atau menghadapi siklus pasar yang tidak sepadan.

Metode pembagian laba (transactional profit split method) membagi laba gabungan dari transaksi yang saling terintegrasi menurut kontribusi ekonomi masing-masing pihak. Metode ini lebih relevan ketika kedua pihak memberikan kontribusi unik dan bernilai, sangat terintegrasi, atau berbagi risiko ekonomi yang signifikan sehingga sulit menilai masing-masing transaksi secara terpisah. Kualitas hasil bergantung pada definisi laba gabungan, periode, basis pembagian, serta keterlacakan kontribusi. Pembagian berdasarkan jumlah pegawai atau biaya riset semata dapat mengabaikan kualitas, risiko, dan kontrol strategis. Metode ini membutuhkan data konsisten dari beberapa entitas dan kerja sama otoritas lintas negara.

Tidak ada satu metode yang selalu unggul. CUP dapat paling langsung untuk komoditas, TNMM dapat lebih praktis untuk distributor rutin, sedangkan profit split bisa lebih tepat untuk kontribusi unik bersama. Pemilihan metode harus mempertimbangkan sifat transaksi, ketersediaan data, tingkat kesebandingan, asumsi dan penyesuaian yang diperlukan, serta konsistensi dengan fungsi yang benar-benar dilaksanakan. OECD Guidelines membahas metode tradisional berbasis transaksi dan metode laba transaksional, sedangkan peraturan nasional menyediakan kerangka bagi pemilihan metode yang paling sesuai. Analisis yang baik menerangkan alasan metode terpilih dan mengapa alternatif lain kurang andal, bukan hanya menampilkan hasil kalkulasi.

Bentuk transaksi afiliasi yang umum

Transaksi barang berwujud sering paling terlihat karena terdapat dokumen pengiriman dan harga pasar. Perusahaan Indonesia dapat mengimpor bahan baku atau barang jadi dari anggota grup, lalu menjual produk lokal ke afiliasi. Pemeriksaan menilai spesifikasi, mutu, kuantitas, waktu, syarat perdagangan,

biaya logistik, asuransi, dan kondisi pasar. Sektor pertambangan, energi, pertanian, dan manufaktur mempunyai karakteristik berbeda. Pada komoditas, harga acuan publik dapat relevan, tetapi titik harga dan penyesuaian perlu mengikuti karakteristik kontrak. Persoalan dapat muncul jika harga ditetapkan setelah fakta pasar diketahui, atau afiliasi mengambil margin tanpa fungsi yang sepadan.

Jasa intra-grup sering menimbulkan perdebatan karena tidak selalu menghasilkan produk fisik. Contohnya layanan IT, akuntansi, hukum, pelatihan, pengadaan, pemasaran, riset, keamanan informasi, dan dukungan manajemen. Untuk memperoleh potongan pajak, perusahaan perlu dapat menjelaskan jasa apa yang diberikan, siapa yang menerima, kapan dan bagaimana jasa itu digunakan, biaya apa yang timbul, serta manfaat ekonominya. Tagihan "management fee" tidak cukup bila tidak ada laporan, korespondensi, tenaga ahli, atau hasil yang dapat ditelusuri. Kegiatan pemegang saham yang dilakukan semata-mata untuk melindungi kepentingan pemilik grup pada umumnya perlu dibedakan dari jasa yang benar-benar diterima anak perusahaan.

Barang tidak berwujud seperti merek, paten, perangkat lunak, algoritma, rahasia dagang, basis data, desain, dan hak cipta sulit dinilai karena sifatnya unik dan transaksi pembandingnya terbatas. Nilainya mungkin bergantung pada potensi pasar, eksklusivitas, tahap pengembangan, perlindungan hukum, dan kemampuan menghasilkan pendapatan. Analisis perlu melihat siapa yang melakukan serta mengendalikan fungsi pengembangan, peningkatan, pemeliharaan, perlindungan, dan eksploitasi (sering diringkas sebagai DEMPE). Entitas yang hanya tercatat sebagai pemilik legal belum tentu berhak atas semua laba dari aset tersebut jika kegiatan penciptaan nilai dilakukan di tempat lain.

Pembiayaan intra-grup mencakup pinjaman, cash pooling, jaminan, lindung nilai, dan bentuk dukungan keuangan lainnya. Harga wajar dipengaruhi mata

uang, tenor, jaminan, senioritas utang, kemampuan membayar, kondisi pasar, pilihan alternatif peminjam, dan risiko kredit. Penilaian perlu memeriksa apakah instrumen secara ekonomi merupakan utang atau mempunyai unsur ekuitas, apakah peminjam mampu memperoleh pinjaman sebesar itu dari pihak independen, dan apakah pihak pemberi dana mempunyai kapasitas finansial serta kendali risiko yang sesuai. Bunga yang dibebankan tidak dapat dinilai hanya dengan mengambil satu suku bunga pasar tanpa menilai risiko spesifik peminjam.

Transaksi restrukturisasi bisnis dapat memindahkan fungsi, aset, atau risiko antarentitas, misalnya ketika produsen penuh menjadi contract manufacturer atau distributor penuh menjadi distributor terbatas. Perubahan tersebut dapat memengaruhi hak atas laba masa depan dan dapat memunculkan kompensasi jika pihak independen akan menuntut imbalan atas pengalihan atau penghentian suatu hak. Restrukturisasi yang memiliki alasan komersial, seperti perubahan teknologi atau konsolidasi logistik, tetap perlu dianalisis dari sisi pajak. Fokusnya adalah kondisi sebelum dan sesudah, manfaat bagi setiap entitas, pilihan realistis yang tersedia, serta apakah kompensasi yang dibayar sepadan dengan nilai ekonomi yang dilepas.

Kerangka hukum transfer pricing Indonesia

Kerangka nasional menggabungkan ketentuan Undang-Undang Pajak Penghasilan, peraturan pelaksana, perjanjian penghindaran pajak berganda, dan PMK 172/2023. Peraturan ini berlaku sejak 29 Desember 2023 dan mengkodifikasi atau menggantikan sejumlah pengaturan sebelumnya mengenai dokumentasi transfer pricing, prosedur persetujuan bersama (mutual agreement procedure/MAP), dan kesepakatan harga transfer (advance pricing agreement/APA). Tujuan kodifikasi adalah menyatukan prosedur dan memberikan keadilan, kepastian hukum, serta kemudahan administrasi, meskipun efektivitas akhirnya bergantung pada praktik pemeriksaan dan

konsistensi penerapan (Direktorat Jenderal Pajak, 2024; Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2023).

Hubungan istimewa dapat timbul melalui penyertaan modal, penguasaan, atau hubungan keluarga sebagaimana diatur hukum pajak. PMK 172/2023 juga mengakui bahwa suatu transaksi dapat dipengaruhi hubungan istimewa dalam keadaan tertentu meskipun para pihak yang berkontrak bukan afiliasi secara langsung, misalnya ketika pihak terafiliasi menentukan lawan transaksi dan harga. Artinya, analisis tidak berhenti pada bagan kepemilikan formal. Substansi kendali, ketergantungan, dan pengaruh terhadap syarat transaksi dapat relevan. Untuk menghindari kesimpulan yang terlalu luas, penilaian hubungan harus merujuk pada rumusan dan bukti yang disyaratkan peraturan, bukan hanya kedekatan bisnis biasa.

Prinsip kewajaran dapat diterapkan atas transaksi lintas negara maupun transaksi domestik yang dipengaruhi hubungan istimewa. Pengaturan domestik penting karena pengalihan laba di antara dua entitas Indonesia dapat menggeser basis pajak antarwajib pajak atau memengaruhi kewajiban pajak lain. Sistem perlu menghindari koreksi sepihak yang membuat satu pihak dikenai tambahan pajak sementara pihak lawan tidak memperoleh penyesuaian yang sesuai. PMK 172/2023 memuat prinsip penyesuaian keterkaitan atau corresponding adjustment dalam keadaan tertentu. Bagi praktik, koordinasi, konsistensi data, dan ketepatan waktu menjadi penting agar pembetulan pada satu entitas tidak menciptakan pemajakan berganda secara ekonomi.

Dokumentasi harga transfer terdiri dari dokumen induk (master file), dokumen lokal (local file), dan laporan per negara (country-by-country report/CbCR). Master file memaparkan gambaran grup, kegiatan, rantai nilai, aset tak berwujud, pembiayaan, dan posisi perpajakan secara luas. Local file menguraikan kondisi perusahaan Indonesia, transaksi afiliasi, analisis kesebandingan, pemilihan metode, dan hasil penerapannya. CbCR memberi gambaran agregat tentang pendapatan, laba, pajak, kegiatan, dan lokasi entitas

dalam grup besar. Ketiga dokumen mempunyai fungsi berbeda: memahami struktur global, menguji transaksi lokal, dan mengidentifikasi risiko lintas yurisdiksi. CbCR merupakan alat penilaian risiko, bukan bukti otomatis adanya pelanggaran.

Kewajiban dokumentasi penuh bergantung pada ambang yang ditentukan dalam PMK 172/2023. Secara umum, master file dan local file wajib diselenggarakan jika peredaran bruto tahun pajak sebelumnya melampaui Rp50 miliar, atau jika nilai transaksi afiliasi melewati ambang menurut jenisnya: lebih dari Rp20 miliar untuk barang berwujud dan lebih dari Rp5 miliar untuk jenis tertentu seperti jasa, bunga, pemanfaatan barang tidak berwujud, atau transaksi afiliasi lainnya. Entitas induk domestik dari grup dengan peredaran bruto konsolidasi sekurang-kurangnya Rp11 triliun juga mempunyai kewajiban dokumentasi termasuk CbCR sesuai kriteria peraturan. Rincian penerapan, pengecualian, kurs, waktu penyusunan, dan format harus dibaca pada naskah hukum yang berlaku; ringkasan angka tidak menggantikan pemeriksaan pasal terkait.

Dokumentasi bukan sekadar berkas yang dibuat setelah pemeriksaan dimulai. Prinsip PKKU menempatkan analisis pada saat harga ditentukan dan/atau saat transaksi terjadi, sehingga perusahaan perlu membangun proses ex ante. Berkas harus konsisten dengan laporan keuangan, kontrak, sistem ERP, deklarasi pajak, dan perilaku operasional. Jika transaksi berlangsung sepanjang tahun, perubahan biaya, pasar, kurs, atau volume dapat mengubah hasil kewajaran. Perusahaan dapat menetapkan kebijakan harga awal lalu melakukan pemantauan dan rekonsiliasi. Namun, penyesuaian akhir tahun yang mengubah laba tanpa dasar kontraktual dan data kontemporer dapat dipertanyakan dan perlu ditinjau menurut peraturan Indonesia serta pedoman OECD yang relevan.

Dampak terhadap penerimaan negara dan keadilan pajak

Penerimaan pajak membiayai pendidikan, kesehatan, infrastruktur, perlindungan sosial, administrasi publik, dan pelayanan negara lainnya. Jika perusahaan melaporkan laba lebih kecil di Indonesia melalui harga internal yang tidak wajar, basis pajak dapat menyusut dan ruang fiskal berkurang. Beban relatif kemudian dapat bergeser kepada pekerja, konsumen, atau perusahaan domestik yang tidak mempunyai struktur lintas negara. Persepsi bahwa perusahaan besar dapat mengatur kewajiban pajaknya dengan mudah juga berisiko melemahkan kepatuhan sukarela. Akan tetapi, pemungutan yang terlalu agresif dan tidak konsisten dapat menghambat investasi produktif dan meningkatkan sengketa, sehingga tujuan yang tepat bukan sekadar memaksimalkan koreksi, melainkan melindungi basis pajak secara sah dan dapat diprediksi.

Perdebatan keadilan mengandung sisi horizontal dan vertikal. Keadilan horizontal menuntut perusahaan dengan kegiatan ekonomi sebanding menanggung kewajiban yang sebanding. Keadilan vertikal memperhatikan kemampuan ekonomi dan manfaat publik yang dinikmati. Transfer pricing dapat mengganggu keduanya ketika perusahaan yang memiliki akses pada perencanaan lintas negara memperoleh hasil pajak berbeda dari pesaing lokal bukan karena produktivitas atau inovasi, melainkan karena peluang memindahkan laba. Namun, ukuran perusahaan atau adanya transaksi afiliasi saja tidak membuktikan penghindaran. Perusahaan domestik pun dapat melakukan transaksi antara anggota grup dan perlu mematuhi aturan yang sepadan. Prinsip proporsionalitas menjaga agar biaya administrasi tidak menghukum perusahaan kecil secara tidak perlu.

Salah satu bukti empiris yang spesifik untuk Indonesia berasal dari penelitian Saputra (2023) mengenai dampak kebijakan dokumentasi harga transfer. Dengan memanfaatkan rancangan regression discontinuity dan difference-in-differences, penelitian tersebut melaporkan kenaikan rasio pajak terhadap

penjualan pada kelompok wajib pajak yang diwajibkan menyiapkan dokumentasi: sekitar 0,9 poin persentase dalam analisis pertama dan 0,3 hingga 0,7 poin persentase pada estimasi difference-in-differences. Temuan ini konsisten dengan gagasan bahwa transparansi dokumentasi dapat menekan sebagian perilaku penghindaran. Namun, hasil tersebut tidak membuktikan setiap entitas berubah perilaku dengan cara sama, tidak mencakup semua saluran pemindahan laba, dan dipengaruhi desain sampel serta periode penelitian.

Hasil lintas negara juga tidak seragam. Studi Sari, Utama, Fitriany, dan Rahayu (2020) atas anak perusahaan multinasional di sepuluh negara Asia berkembang melaporkan indikasi pergeseran laba pada sejumlah transaksi pembelian dan jasa manajemen, sementara hasil pada transaksi penjualan tidak sama. Studi tersebut menemukan bahwa aturan anti-penghindaran tertentu berkaitan dengan pengurangan praktik pada sebagian transaksi. Rathke, Rezende, dan Watrin (2020) menunjukkan bahwa bentuk aturan harga transfer dan interaksinya dengan sistem perpajakan dapat memengaruhi volume perdagangan intra-grup. Kesimpulannya bukan bahwa semua transaksi afiliasi mencurigakan, melainkan pengawasan perlu mengikuti bentuk transaksi, insentif, kualitas data, dan kerangka peraturan.

Dampak terhadap penerimaan juga dipengaruhi oleh kapasitas administrasi pajak. Pemeriksa membutuhkan akses ke data akuntansi, kontrak, kepemilikan manfaat akhir, rantai nilai, harga komoditas, informasi keuangan, dan pembanding yang relevan. Kompetensi sektoral penting karena margin wajar di jasa digital berbeda dari perusahaan tambang, bank, produsen farmasi, atau distributor barang konsumen. Tanpa kapasitas tersebut, pemeriksaan dapat berfokus pada indikator sederhana seperti rasio biaya atau laba, lalu menghasilkan koreksi yang sulit dipertahankan. Investasi pada keahlian, analitik data, tata kelola informasi, koordinasi antarunit, dan pertukaran informasi internasional berpotensi meningkatkan kualitas pemeriksaan serta kepercayaan wajib pajak.

Hubungan dengan investasi dan daya saing Indonesia

Kebijakan transfer pricing berkaitan erat dengan iklim investasi. Investor memerlukan kepastian bahwa pengaturan transaksi kelompok yang didukung substansi akan dinilai secara konsisten. Mereka juga memahami bahwa negara berhak melindungi basis pajak. Jika prosedur tidak jelas, koreksi fiskal tidak konsisten, atau sengketa berlangsung lama, perusahaan menghadapi biaya kepatuhan, kebutuhan provisi, risiko pajak berganda, dan ketidakpastian arus kas. Sebaliknya, aturan yang jelas dan sejalan dengan standar internasional dapat meningkatkan kepercayaan bahwa persaingan berjalan adil. Tujuan kebijakan Indonesia adalah mencapai keseimbangan antara pencegahan pemindahan laba dan dukungan pada investasi riil, bukan memberi keuntungan pajak tanpa kontribusi ekonomi.

Indonesia menarik investasi melalui pasar domestik, sumber daya alam, tenaga kerja, posisi geografis, serta peluang rantai pasok regional. Untuk memperoleh manfaat jangka panjang, investasi perlu menghasilkan keterampilan, pemasok lokal, riset, infrastruktur, transfer pengetahuan, dan kapasitas ekspor. Perusahaan multinasional dapat menghubungkan Indonesia ke jaringan produksi global, tetapi nilai tambah lokal perlu dianalisis secara substantif. Jika fungsi berisiko tinggi dan hak atas aset ditempatkan di luar negeri sementara unit Indonesia hanya memperoleh margin rutin, pertanyaan kebijakan muncul mengenai siapa yang menciptakan nilai dan bagaimana pajak dialokasikan. Namun, strategi bisnis dan struktur hukum perlu dibedakan dari mispricing; kemampuan lokal dan kontrak yang nyata harus diperiksa bersama.

Dalam industri manufaktur, entitas lokal dapat berperan sebagai produsen kontrak, pemegang merek, distributor, atau pusat rekayasa. Setiap model memiliki profil fungsi dan margin berbeda. Misalnya, produsen yang menanggung risiko kapasitas dan melakukan desain teknik seharusnya tidak dinilai sama dengan fasilitas yang hanya merakit berdasarkan instruksi, bahan baku, dan risiko penjualan yang dikendalikan prinsipal. Jika kebijakan harga

selalu menetapkan laba lokal yang sangat kecil tanpa memperhatikan kemampuan dan fungsi lokal, perusahaan dapat menghadapi koreksi atau kritik bahwa kontribusi Indonesia tidak diakui. Dari sisi ekonomi nasional, pembagian peran yang membuka ruang bagi pengembangan pemasok dan tenaga ahli domestik lebih bermanfaat daripada hanya memperbesar angka investasi awal.

Pada sektor komoditas, kualitas penetapan harga memengaruhi penerimaan negara, penerimaan daerah, royalti, dan kinerja perusahaan. Harga ekspor komoditas dapat berubah cepat akibat pasar global, kualitas, kandungan, lokasi, biaya angkut, dan syarat jual beli. Transaksi melalui pedagang perantara afiliasi dapat mengaburkan titik jual dan margin yang sebenarnya dinikmati tiap entitas. Pemerintah perlu mendorong pencatatan yang transparan dan metodologi pembanding yang sesuai produk. Namun, fluktuasi pasar dunia dapat membuat harga transaksi berbeda antarbulan tanpa rekayasa. Pengawasan yang baik perlu memakai data tanggal, mutu, kondisi pasar dan kontrak, serta memperhatikan risiko yang ditanggung pihak Indonesia.

Perusahaan jasa dan ekonomi digital menghadirkan persoalan lain. Algoritma, merek platform, data pelanggan, perangkat lunak, dan layanan lintas negara dapat digunakan bersama tanpa perpindahan barang fisik. Perusahaan lokal mungkin menanggung biaya pemasaran, kepatuhan, moderasi konten, dukungan pengguna, atau pengembangan pasar, sedangkan hak kekayaan intelektual dan pusat pengambilan keputusan berada di luar negeri. Harga lisensi dan jasa tidak dapat ditentukan hanya dengan biaya server atau jumlah pengguna. Analisis harus menelusuri siapa yang mengembangkan aset, siapa yang menjaga mutu, bagaimana risiko produk dan keamanan ditangani, serta bagaimana nilai dan pendapatan dihasilkan di berbagai wilayah. Perkembangan pajak digital dan pajak minimum global melengkapi, tetapi tidak menggantikan, analisis harga transfer.

Transfer pricing juga bersinggungan dengan arus pembayaran internasional. Pembayaran impor, royalti, bunga, jasa, dan dividen memengaruhi permintaan

valuta asing dan neraca transaksi berjalan maupun pendapatan primer. Namun, pembayaran yang besar kepada afiliasi tidak otomatis merupakan arus ilegal atau pengalihan laba. Pembayaran bisa mencerminkan pasokan teknologi, bahan baku, jasa, dan modal yang memang digunakan. Pembuat kebijakan sebaiknya tidak mencampuradukkan transfer pricing dengan neraca pembayaran atau kebijakan kurs. Analisis ekonomi perlu membedakan nilai transaksi riil, struktur pembiayaan, pajak yang dibayar, dan kepemilikan laba. Statistik agregat memperlihatkan pola, tetapi penilaian kepatuhan memerlukan data perusahaan dan pembuktian sesuai hukum.

Contoh analitis transaksi hipotetis

Pertimbangkan PT Nusantara Komponen, sebuah perusahaan Indonesia yang memproduksi bagian mesin dan menjual sebagian produknya kepada distributor afiliasi di luar negeri. Harga yang ditetapkan grup adalah 80 unit mata uang per komponen. Data publik memperlihatkan komponen serupa dijual perusahaan independen seharga 100, tetapi perusahaan independen menjual dalam volume lebih kecil, produknya berbeda mutu, dan harga mencakup layanan purnajual yang tidak disediakan PT Nusantara. Selisih 20 bukan langsung bukti pengalihan laba. Analis perlu menyamakan mutu, volume, waktu, garansi, biaya logistik, kurs, dan risiko pasar. Jika penyesuaian yang masuk akal menjelaskan sebagian besar selisih, kesimpulan bisa berbeda dari kasus ketika pembanding yang sebanding menunjukkan harga lebih tinggi tanpa alasan komersial.

Selanjutnya, perusahaan induk regional menagih Rp8 miliar untuk layanan manajemen dan teknologi. Dokumen hanya berisi invoice dan kesepakatan umum. Anak perusahaan mengaku memperoleh manfaat dari keamanan siber, sistem ERP, dan analisis rantai pasok. Untuk menilai kewajaran, tim pajak menelusuri laporan kerja, personel penyedia, tiket dukungan, penggunaan sistem, biaya langsung, basis alokasi, manfaat bagi penerima, serta kemungkinan duplikasi fungsi internal. Jika layanan benar-benar meningkatkan

efisiensi dan alokasi biaya dapat dibuktikan, pembayaran berpotensi memenuhi prinsip kewajaran. Jika yang ditagih adalah biaya rapat pemegang saham atau aktivitas yang tidak memberi manfaat bagi perusahaan Indonesia, sebagian biaya mungkin tidak dapat dibebankan menurut ketentuan terkait.

Contoh ketiga menyangkut pinjaman afiliasi Rp500 miliar dalam valuta asing. Grup menetapkan bunga dengan mengacu pada suku bunga pasar tertentu. Pemeriksaan tidak cukup membandingkan bunga tersebut dengan rata-rata pinjaman korporasi nasional. Peminjam mungkin mempunyai profil kredit berbeda, mata uang dan tenor khusus, tidak memiliki jaminan, atau secara realistis tidak mampu memperoleh utang sebesar itu. Pemberi pinjaman juga mungkin tidak menyediakan modal secara independen dan tidak mengendalikan risiko. Analisis membandingkan alternatif pinjaman, struktur modal, kondisi pasar saat transaksi, nilai dukungan grup, dan kemampuan membayar. Hasil yang wajar dapat berbeda dari tingkat bunga kontraktual jika fakta menunjukkan substansi ekonomi lain.

Ketiga contoh tersebut menunjukkan bahwa transfer pricing bukan latihan mencari satu angka ajaib. Harga wajar adalah hasil analisis bukti dan pilihan metode yang paling sesuai. Dalam pemeriksaan, wajib pajak perlu menjelaskan metode, data pembanding, penyesuaian, dan asumsi. Otoritas perlu menunjukkan dasar hukum, memahami kegiatan usaha, menguji bukti secara objektif, dan menjelaskan alasan koreksi. Jika kedua pihak hanya mempertahankan angka masing-masing tanpa membuka asumsi, sengketa akan berubah menjadi perdebatan atas rasio dan kertas kerja. Dialog teknis yang berfokus pada fakta sering lebih produktif daripada menganggap perbedaan pendapat sebagai pertanda itikad buruk.

Dokumentasi, audit, dan penyelesaian sengketa

Dokumentasi efektif dimulai dari peta transaksi afiliasi. Perusahaan mengidentifikasi pihak yang terlibat, hubungan kepemilikan dan pengendalian, jenis transaksi, nilai, mata uang, lokasi, kontrak, periode, dan kebijakan harga.

Data tersebut diselaraskan dengan pelaporan pajak, laporan keuangan, dan sistem operasional. Setelah itu, analisis industri dan rantai nilai menerangkan sumber laba. Berkas lokal menguraikan transaksi material dan metode pengujian. Dokumen induk menunjukkan hubungan operasi dalam grup, sedangkan CbCR memberi konteks alokasi pendapatan serta pajak. Jika semua dokumen disusun konsisten sejak awal, perusahaan dapat menjawab pertanyaan pemeriksaan dengan lebih cepat dan mengurangi konflik fakta.

Kualitas dokumentasi tidak ditentukan oleh tebalnya laporan atau banyaknya tabel pembanding. Berkas yang baik menunjukkan hubungan antara kontrak, perilaku aktual, data, dan hasil finansial. Dokumen perlu menerangkan mengapa entitas tertentu dipilih sebagai pihak yang diuji, bagaimana perusahaan pembanding dipilih atau dikeluarkan, apa penyesuaian yang dilakukan, serta bagaimana hasilnya diterapkan pada transaksi nyata. Ketika harga ditetapkan, perusahaan dapat merekam asumsi pasar dan risiko yang diproyeksikan. Setelah periode berakhir, analisis aktual dipakai untuk menilai apakah fakta berbeda dari asumsi penting. Jejak audit membantu membuktikan bahwa keputusan dibuat secara rasional, bukan disusun ulang semata-mata untuk merespons pemeriksaan.

Pemeriksaan harga transfer kompleks karena data pembanding publik tidak selalu lengkap. Laba perusahaan pembanding dapat berubah akibat strategi, biaya satu kali, pandemi, ekspansi, restrukturisasi, atau kondisi negara berbeda. Rentang statistik bukan mesin otomatis yang membuktikan kewajaran. Pemilihan kuartil, median, rentang interkuartil, dan penyesuaian harus mengikuti metode serta aturan yang relevan. Perusahaan sebaiknya dapat menunjukkan sensitivitas hasil: apakah kesimpulan berubah jika pembanding tertentu dikeluarkan atau penyesuaian kurs diubah? Otoritas juga perlu menguji rentang secara konsisten dan tidak memilih satu angka semata-mata untuk meningkatkan penerimaan tanpa penjelasan faktual.

Kesepakatan harga transfer di muka (APA) dapat memberi kepastian bagi transaksi yang kompleks. Melalui APA, wajib pajak dan otoritas menyepakati kriteria penentuan harga atau laba untuk periode mendatang; APA dapat bersifat unilateral atau bilateral dengan otoritas negara mitra. Proses ini dapat mencegah sengketa retrospektif dan pajak berganda, terutama untuk transaksi rutin bernilai besar atau transaksi unik yang berulang. Namun, APA membutuhkan keterbukaan data, waktu, staf ahli, dan asumsi kritis yang dapat dipantau. Kesepakatan juga dapat perlu ditinjau jika keadaan bisnis berubah secara material. APA bukan pembebasan dari kewajiban pajak umum, melainkan sarana mengurangi ketidakpastian untuk transaksi yang tercakup.

Prosedur persetujuan bersama (MAP) menyediakan kanal antarpemerintah untuk menyelesaikan pajak berganda yang timbul ketika dua yurisdiksi melakukan koreksi atas laba yang sama. Dalam kerangka perjanjian pajak, otoritas berwenang dapat berunding dan mempertimbangkan corresponding adjustment. Wajib pajak tetap perlu memahami batas waktu, dokumen, dan hubungan MAP dengan upaya hukum domestik. Mekanisme yang efektif memerlukan sumber daya otoritas, keterbukaan alasan, dan komunikasi lintas negara. DJP menjelaskan bahwa APA dan MAP merupakan bagian dari perangkat untuk mencegah serta menyelesaikan sengketa transfer pricing sesuai komitmen kerja sama internasional (Direktorat Jenderal Pajak, n.d.).

Penyelesaian sengketa yang efektif memberi manfaat ekonomi. Perusahaan dapat mengurangi provisi dan menata investasi dengan kepastian yang lebih baik; negara dapat menghindari koreksi yang bertentangan dengan treaty; dan administrasi dapat mengalokasikan tenaga ke risiko yang lebih material. Namun, mekanisme kesepakatan harus menjaga kesetaraan, kerahasiaan, dan transparansi prosedural. Perusahaan besar tidak boleh memperoleh akses istimewa yang tidak tersedia bagi wajib pajak lain, sementara otoritas harus menjaga independensi dalam penegakan. Publik dapat memerlukan informasi agregat mengenai efektivitas MAP, APA, dan sengketa tanpa membuka rahasia dagang atau data pajak individual.

Tantangan khusus bagi negara berkembang dan Indonesia

Negara berkembang menghadapi asimetri informasi dan sumber daya. Perusahaan global biasanya mempunyai data lintas negara, penasihat spesialis, dan akses ke sistem akuntansi grup; otoritas pajak harus mengembangkan keahlian yang memadai untuk menilai transaksi serupa dalam batas anggaran. United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries menekankan bahwa penerapan analisis harga transfer perlu mempertimbangkan kapasitas administrasi dan kondisi ekonomi negara berkembang, bukan sekadar menyalin praktik dari pasar maju (United Nations, 2021). Untuk Indonesia, solusi mencakup prioritas berbasis risiko, pengembangan keahlian sektor, pertukaran informasi yang efektif, sumber data lokal, dan koordinasi dengan otoritas lain.

Ketersediaan pembanding domestik sering terbatas. Perusahaan tercatat mungkin tidak menjalankan fungsi yang serupa dengan entitas privat; data pembanding regional dapat berasal dari negara dengan inflasi, biaya tenaga kerja, risiko mata uang, atau daya beli berbeda. Penyesuaian lintas negara dapat membantu, tetapi menambah ketidakpastian. Penggunaan satu database internasional tanpa menilai kecocokan pasar lokal berisiko mengimpor margin yang tidak mencerminkan realitas Indonesia. Otoritas dan perusahaan perlu membangun dokumentasi tentang kondisi industri, rantai pasok, biaya logistik antarpulau, daya beli, kebijakan pemerintah, volatilitas rupiah, dan perbedaan wilayah yang dapat memengaruhi profitabilitas.

Kemampuan data digital membuka peluang sekaligus risiko. Analitik transaksi, data bea cukai, faktur elektronik, laporan korporasi, CbCR, dan informasi kepemilikan dapat membantu mendeteksi pola yang tidak biasa. Pembelajaran mesin dapat memberi sinyal atas fluktuasi margin atau harga input, tetapi model statistik tidak memahami kontrak dan fungsi secara otomatis. Penggunaan data harus mengikuti perlindungan kerahasiaan, tata kelola, hak wajib pajak, dan mekanisme koreksi manusia. Skor risiko seharusnya

membantu menentukan prioritas pemeriksaan, bukan menggantikan pembuktian hukum. Jika algoritma tidak transparan, perusahaan sulit memahami alasan pemeriksaan dan kemungkinan bias akan merusak kepercayaan publik.

Satu risiko kebijakan adalah menganggap setiap transaksi dengan yurisdiksi bertarif rendah sebagai penyimpangan. Tarif pajak dapat menjadi indikator risiko, tetapi keputusan usaha juga dipengaruhi perjanjian, infrastruktur, pusat keuangan, talenta, perlindungan data, dan kedekatan pasar. Indikator risiko paling efektif menggabungkan informasi: pembayaran royalti besar, entitas penerima tanpa substansi, margin lokal yang terus menurun, perubahan kontrak mendadak, dan perbedaan tajam antara fungsi dengan laba. Bahkan kombinasi tersebut tetap merupakan petunjuk pemeriksaan, bukan putusan. Proses harus memberi kesempatan kepada perusahaan untuk menjelaskan keadaan serta menguji fakta secara seimbang.

Risiko lainnya adalah kepatuhan yang terlalu berat bagi perusahaan kecil. Banyak usaha menengah menggunakan transaksi afiliasi untuk pembelian, pinjaman, lisensi, atau distribusi namun tidak memiliki tim pajak khusus. Ambang dokumentasi membantu menentukan kewajiban utama, tetapi transaksi di bawah ambang tetap harus mengikuti prinsip substantif yang berlaku. Pendekatan yang proporsional dapat menyediakan panduan sederhana, format dokumentasi ringkas, edukasi, dan kanal konsultasi. Prinsip ini sejalan dengan temuan Saputra (2023), yang menyarankan bantuan dan peningkatan kapasitas selain kewajiban dokumen formal. Kepastian dan pembinaan dapat mendorong kepatuhan lebih baik daripada menjadikan kompleksitas sebagai alat sanksi.

Strategi tata kelola perusahaan

Direksi dan komisaris perlu memandang transfer pricing sebagai bagian tata kelola, bukan urusan teknis departemen pajak saja. Kebijakan harga internal berpengaruh pada profitabilitas unit, keputusan investasi, pembayaran lintas

negara, dan reputasi. Komite audit dapat meminta laporan berkala tentang transaksi afiliasi material, metodologi harga, perubahan fungsi, kewajiban dokumentasi, hasil pemeriksaan, dan sengketa. Fungsi keuangan, pajak, hukum, pengadaan, operasional, teknologi, dan hubungan investor perlu berbagi informasi. Tanpa koordinasi tersebut, kontrak dapat mengatakan satu hal, proses operasional melakukan hal lain, dan laporan pajak memperlihatkan hasil ketiga yang tidak sinkron.

Perusahaan sebaiknya menetapkan kebijakan transaksi afiliasi yang selaras dengan kondisi bisnis serta aturan pajak. Kebijakan tersebut perlu menjelaskan metode penentuan harga, dasar alokasi biaya, persetujuan manajemen, proses pemantauan margin, dan mekanisme penyesuaian. Untuk jasa, catatan kerja harus menunjukkan layanan, penerima, manfaat, dan biaya. Untuk barang, dokumentasi kontrak dan data harga harus mendukung titik penetapan harga. Untuk pembiayaan, kajian kredit dan kemampuan bayar perlu tersedia. Untuk aset tak berwujud, perusahaan perlu mencatat pengembangan, pemeliharaan, perlindungan, serta pemanfaatannya. Pengendalian ini tidak hanya mengurangi risiko pajak; ia meningkatkan transparansi biaya dan kinerja tiap unit.

Ketika pemeriksaan berlangsung, perusahaan perlu merespons secara faktual dan konsisten. Jawaban harus menghubungkan pertanyaan fiskus dengan bukti yang relevan, menjelaskan konteks jika dokumen tidak tersedia, dan mengakui kekeliruan apabila ditemukan. Posisi teknis dapat dipertahankan dengan argumentasi yang terbuka terhadap alternatif, bukan menggunakan klaim abstrak bahwa harga ditetapkan grup. Apabila potensi pajak berganda lintas negara signifikan, perusahaan dapat menilai penggunaan MAP atau APA sesuai syarat. Pengelolaan sengketa yang baik tidak menjamin semua hasil akan menguntungkan, tetapi membantu membatasi biaya, memperjelas posisi, dan menjaga hubungan dengan otoritas.

Arah kebijakan publik yang konstruktif

Kebijakan publik perlu menggabungkan tiga tujuan: melindungi basis pajak, memberi kepastian investasi, dan menjaga kapasitas produktif. Otoritas dapat menetapkan prioritas berdasarkan nilai transaksi, volatilitas margin, struktur pembayaran, lokasi aset tak berwujud, dan ketidaksesuaian antara aktivitas serta laba. Pendekatan berbasis risiko menghindari pemeriksaan berlebihan terhadap transaksi rutin yang terdokumentasi baik. Untuk sektor dengan perbedaan data pembanding, panduan khusus dapat meningkatkan kepastian. Konsultasi teknis dengan asosiasi bisnis, akademisi, konsultan, dan pemerintah daerah dapat membantu pemerintah memahami operasi nyata, tanpa mengurangi independensi pemeriksa atau mengorbankan kerahasiaan wajib pajak.

Kualitas data publik dan privat menentukan hasil. Pelaporan yang konsisten mengenai transaksi pihak berelasi, segmen usaha, lokasi pendapatan, dan struktur kepemilikan dapat mendukung analisis risiko. Pertukaran data lintas negara harus dilaksanakan berdasarkan perjanjian, prinsip kerahasiaan, dan mekanisme keamanan. Pemerintah dapat memperkuat kemampuan untuk membaca CbCR secara tepat: laporan ini menunjukkan peta risiko, bukan dasar otomatis untuk mengalokasikan laba menurut jumlah pegawai atau aset. Penerapan yang salah atas data agregat dapat menghasilkan penilaian sewenang-wenang, sedangkan penggabungan dengan bukti operasional dan keuangan memperkuat ketepatan investigasi.

Reformasi juga perlu mengukur hasil dengan indikator yang berimbang. Nilai koreksi pajak bukan satu-satunya ukuran keberhasilan, sebab koreksi dapat dipersoalkan, tidak tertagih, atau dibatalkan setelah keberatan dan banding. Indikator lain mencakup kepatuhan yang meningkat, sengketa yang terselesaikan, waktu penyelesaian MAP, kualitas dokumentasi, jumlah APA yang berfungsi, kepastian penerapan, biaya kepatuhan, dan dampak pada investasi produktif. Evaluasi semacam ini akan membantu pemerintah membedakan

kebijakan yang menghasilkan pemulihan pajak jangka pendek dari kebijakan yang memperbaiki basis pajak dan kepercayaan secara berkelanjutan.

Pengawasan perlu dipasangkan dengan pendidikan. Perusahaan dan penasihat harus memahami dokumentasi kontemporer, substansi ekonomi, dan kewajiban lintas fungsi; pemeriksa perlu mendapatkan pelatihan akuntansi, ekonomi industri, analisis data, valuasi, keuangan, dan hukum pajak internasional. Universitas dapat mengembangkan studi kasus Indonesia yang menggabungkan pembukuan, manajemen rantai pasok, ekonomi internasional, dan administrasi pajak. Kolaborasi akademik membantu membangun bukti lokal, termasuk pembanding pasar, karakteristik sektor, dan dampak kebijakan. Literasi yang lebih baik dapat mengurangi kesalahpahaman publik bahwa setiap transaksi afiliasi adalah bentuk penyalahgunaan.

Implikasi bagi ekonomi makro dan struktur usaha

Pada tingkat makro, transfer pricing dapat memengaruhi distribusi laba antarnegara dan penerimaan pajak, tetapi tidak secara langsung menentukan pertumbuhan ekonomi, inflasi, nilai tukar, atau investasi nasional. Pengaruhnya bekerja melalui beberapa saluran. Basis pajak yang terlindungi dapat menopang belanja publik; kepastian regulasi dapat memengaruhi keputusan investasi; koreksi yang tidak terduga dapat memengaruhi biaya modal dan arus kas; serta pembayaran lintas negara memengaruhi posisi pendapatan investasi. Besar pengaruhnya bergantung pada skala perusahaan, struktur industri, keterbukaan ekonomi, sumber penerimaan pemerintah, respons perusahaan, dan kualitas administrasi. Klaim bahwa transfer pricing sendirian menyebabkan defisit atau stagnasi ekonomi terlalu menyederhanakan hubungan sebab-akibat.

Di tingkat mikro, harga antarafiliasi memengaruhi biaya, margin, insentif manajer, dan pilihan teknologi. Harga terlalu tinggi untuk input dapat menekan laba perusahaan lokal yang harus bersaing dengan perusahaan lain; harga terlalu rendah untuk output dapat membuat unit lokal tampak tidak produktif

dan menghambat reinvestasi. Namun, internal pricing yang mendukung koordinasi dapat mengurangi biaya transaksi dan memungkinkan anggota grup berbagi pengetahuan. Desain kebijakan harus menghindari distorsi yang membuat perusahaan mengambil keputusan produksi tidak efisien hanya demi memenuhi tolok ukur pajak. Analisis yang tepat berusaha memisahkan keputusan ekonomi riil dari alokasi laba administratif.

Bagi UMKM, transaksi afiliasi dapat muncul melalui grup keluarga, perusahaan distribusi, atau hubungan usaha domestik. Dampak aturan transfer pricing terhadap mereka bukan hanya potensi pajak, tetapi juga biaya dokumentasi, akses terhadap kontrak yang adil, dan kemampuan bernegosiasi dengan pembeli besar. Jika pemasok lokal tidak memiliki informasi harga atau tidak dapat memahami dasar diskon dan biaya layanan yang dibebankan grup, posisi tawarnya dapat melemah. Pelaporan transaksi afiliasi yang jelas dan mekanisme persaingan yang sehat dapat memperbaiki transparansi. Meski demikian, transfer pricing tidak identik dengan hukum persaingan usaha; dugaan monopsoni atau diskriminasi harga memerlukan analisis hukum dan bukti yang berbeda.

Keterkaitan dengan kebijakan perdagangan juga perlu dibaca hati-hati. Harga internal impor dapat memengaruhi nilai pabean, bea masuk, serta perhitungan pajak penghasilan, sementara harga ekspor memengaruhi penerimaan ekspor dan transfer laba. Otoritas pabean dan pajak mungkin memakai kerangka hukum yang berbeda untuk menilai nilai transaksi, sehingga perusahaan perlu memastikan konsistensi dan menjelaskan perbedaan yang timbul. Koordinasi antarlembaga mencegah hasil yang saling bertentangan. Sebuah nilai yang dapat diterima untuk tujuan satu administrasi tidak selalu otomatis menentukan hasil dalam rezim lain; dasar hukum dan tujuan pemungutan masing-masing perlu diperhatikan.

Kesimpulan

Transfer pricing adalah penentuan harga atas transaksi antara entitas yang mempunyai hubungan istimewa. Ia merupakan unsur biasa dari operasi grup usaha dan dapat mendukung koordinasi, investasi, produksi, serta penyediaan jasa bersama. Risiko timbul ketika syarat transaksi menyimpang dari kondisi yang wajar dan laba dipindahkan dari tempat kegiatan ekonomi berlangsung, sehingga penerimaan negara dan persaingan yang adil dapat dirugikan. Karena itu, transfer pricing harus dibedakan dari mispricing, penghindaran pajak, dan penggelapan pajak. Penilaian hukum perlu bertumpu pada substansi transaksi, bukti, prinsip kewajaran, dan prosedur yang berlaku.

Di Indonesia, PMK 172/2023 menyatukan pengaturan penerapan PKKU, dokumentasi, APA, dan MAP dalam satu kerangka utama. Perusahaan perlu menyiapkan dokumentasi yang kontemporer dan konsisten; otoritas memerlukan keahlian sektoral, data, serta pemeriksaan yang proporsional; dan sengketa lintas negara membutuhkan saluran penyelesaian yang efektif. Ambang dokumentasi membantu menentukan kewajiban berkas tertentu, tetapi kewajiban substantif menerapkan harga wajar tidak semata-mata bergantung pada apakah suatu wajib pajak masuk ambang master file atau local file. Pembacaan peraturan secara utuh tetap diperlukan untuk situasi konkret.

Kaitan transfer pricing dengan ekonomi Indonesia mencakup penerimaan negara, distribusi beban pajak, investasi, perdagangan, tata kelola korporasi, dan posisi Indonesia dalam rantai nilai global. Kebijakan yang kredibel bukan sekadar menambah pemeriksaan atau menyampaikan ancaman koreksi. Kebijakan itu menggabungkan aturan jelas, pelayanan dan edukasi, analitik risiko, perlindungan hak wajib pajak, pertukaran informasi yang aman, dan penyelesaian sengketa yang tepat waktu. Jika perusahaan memperoleh kepastian untuk kegiatan yang benar-benar menciptakan nilai dan negara

dapat menindak penyimpangan berdasarkan bukti, penerimaan publik serta daya saing ekonomi dapat diperkuat secara bersamaan.

Akhirnya, ukuran keberhasilan transfer pricing tidak hanya seberapa besar laba yang dikoreksi, tetapi seberapa baik sistem dapat membedakan transaksi yang wajar dari rekayasa, menjaga persaingan, mendorong kepatuhan, menghindari pemajakan berganda, dan mengalokasikan hasil usaha secara masuk akal. Indonesia memerlukan pendekatan yang berpijak pada data domestik, menguasai praktik bisnis global, dan peka terhadap kapasitas perusahaan yang beragam. Pendekatan tersebut memungkinkan negara menjaga hak pemajakannya sekaligus menciptakan ruang bagi investasi yang produktif, inovasi, pekerjaan bermutu, dan pertumbuhan jangka panjang.

Glossarium

Arm's length principle (ALP) — Prinsip bahwa syarat transaksi afiliasi seharusnya sebanding dengan syarat yang disepakati pihak independen dalam keadaan sebanding.

APA — Advance Pricing Agreement; kesepakatan di muka antara wajib pajak dan satu atau lebih otoritas pajak tentang kriteria penentuan harga transfer.

Aset tak berwujud — Aset nonfisik, seperti merek, paten, perangkat lunak, data, hak cipta, dan pengetahuan teknis.

BEPS — Base Erosion and Profit Shifting; penggerusan basis pajak dan pengalihan laba dari lokasi kegiatan ekonomi atau penciptaan nilai.

CbCR — Country-by-Country Report; laporan agregat per negara tentang pendapatan, laba, pajak, dan kegiatan grup multinasional.

Comparable — Transaksi atau perusahaan pembanding yang memiliki kesebandingan memadai untuk menguji harga atau laba.

Corresponding adjustment — Penyesuaian pada pihak atau yurisdiksi lain untuk mencegah pajak berganda setelah suatu koreksi transfer pricing.

DEMPE — Development, Enhancement, Maintenance, Protection, and Exploitation; kegiatan pengembangan, peningkatan, pemeliharaan, perlindungan, dan eksploitasi aset tak berwujud.

FAR analysis — Analisis fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan, dan risiko yang ditanggung atau dikendalikan para pihak.

Hubungan istimewa — Hubungan kepemilikan, penguasaan, keluarga, atau keadaan lain yang menurut aturan memengaruhi transaksi para pihak.

Local file — Dokumen yang menjelaskan transaksi afiliasi, kondisi wajib pajak lokal, analisis kesebandingan, dan penerapan metode.

MAP — Mutual Agreement Procedure; prosedur antarpemerintah berdasarkan perjanjian pajak untuk mengatasi pemajakan yang tidak sesuai treaty, termasuk pajak berganda transfer pricing.

Master file — Dokumen yang menjelaskan struktur, kegiatan, rantai nilai, aset tak berwujud, pembiayaan, dan posisi pajak grup usaha.

PKKU — Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha; istilah peraturan Indonesia untuk penerapan arm’s length principle.

Profit shifting — Pengalihan laba antarentitas atau yurisdiksi, yang dapat dilakukan secara sah atau tidak sah tergantung substansi dan kepatuhan pada hukum.

Related-party transaction — Transaksi pihak berelasi atau transaksi afiliasi yang dipengaruhi hubungan istimewa.

TNMM — Transactional Net Margin Method; metode yang menguji indikator laba bersih suatu pihak terhadap basis seperti penjualan, biaya, atau aset.

Transfer mispricing — Penetapan harga internal yang menyimpang dari kondisi yang wajar, baik karena rekayasa maupun kekeliruan atau perbedaan penilaian.

Transfer pricing — Penentuan harga atau imbalan untuk transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Uji manfaat — Penilaian apakah penerima jasa intra-grup memperoleh atau secara wajar mengharapkan manfaat ekonomi atau komersial dari jasa yang dibebankan.

Daftar Pustaka

Choi, J. P., Furusawa, T., & Ishikawa, J. (2020). Transfer pricing regulation and tax competition. *Journal of International Economics*, *127*, 103367. https://doi.org/10.1016/j.jinteco.2020.103367

Direktorat Jenderal Pajak. (2024, January 12). Dorong keadilan dan kepastian hukum, DJP kodifikasi ketentuan PKKU. https://www.pajak.go.id/en/node/104192

Direktorat Jenderal Pajak. (n.d.). APA MAP: Advance Pricing Agreement and Mutual Agreement Procedure. Retrieved October 27, 2026, from https://www.pajak.go.id/id/apa-map

Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2023). Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 172 Tahun 2023 tentang penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa. https://jdih.kemenkeu.go.id/dok/9edac120-e189-4174-b18a-08dc131180ba

OECD. (2015). Transfer pricing documentation and country-by-country reporting, Action 13—2015 final report. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/9789264241480-en

OECD. (2022). OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations 2022. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/0e655865-en

OECD. (2025). Transfer pricing country profile: Indonesia. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profile-indonesia.pdf

Rathke, A., Rezende, A. J., & Watrin, C. (2020). The impact of countries' transfer pricing rules on profit shifting. *Journal of Applied Accounting Research*, *22*(1), 22–49. https://doi.org/10.1108/JAAR-03-2020-0034

Saputra, A. D. (2023). Unraveling the effects of transfer pricing documentation regulation: Indonesia's evidence. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, *20*(2), 186–205. https://doi.org/10.21002/jaki.2023.10

Sari, D., Utama, S., Fitriany, & Rahayu, N. (2020). Transfer pricing practices and specific anti-avoidance rules in Asian developing countries. *International Journal of Emerging Markets*, *16*(3), 492–516. https://doi.org/10.1108/IJOEM-10-2018-0541

United Nations. (2021). United Nations practical manual on transfer pricing for developing countries. United Nations. https://digitallibrary.un.org/record/3929019