



Pengaruh *Transfer Pricing* Perusahaan Induk dan Cabang Skala Multinasional pada PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia

Purwanti^{*1,3}, Ayu Nurhasanah², Wati Della Puspita³

1,2,3)Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Universitas Pelita Bangsa

Jl. Inspeksi Kalimalang No.9, Cibatu, Kec. Cikarang Pusat, Bekasi, Jawa Barat 17530

Korespondensi penulis: ayunurhasanah292@gmail.com

Abstract. *The purpose of this study is to analyze the transfer pricing practices carried out by PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN), a subsidiary of Toyota Motor Corporation Japan, and its impact on tax obligations in Indonesia. The method used is a qualitative descriptive approach through case studies, through data collection techniques with literature studies and documentation. The results of the study indicate that TMMIN is involved in affiliate transactions that are not in accordance with the arm's length principle, such as sales at prices below market and the imposition of royalties that should not be. This practice causes a shift in profits to the recognition of lower tax rates, thereby reducing the tax paid in Indonesia. This finding emphasizes the need to strengthen supervision of transfer pricing documentation and the implementation of tax regulations consistently. This study provides theoretical and practical contributions to the development of fiscal policy and governance of multinational companies.*

Keywords: *Affiliated Transaction, Arm's Length, TMMIN, Transfer Pricing*

Abstrak. *Tujuan penelitian ini ialah menganalisis praktik transfer pricing yang dijalankan oleh PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN), yang merupakan anak perusahaan Toyota Motor Corporation Jepang, serta dampaknya terhadap kewajiban perpajakan di Indonesia. Metode yang digunakan ialah pendekatan deskriptif kualitatif melalui studi kasus, melalui teknik pengumpulan data dengan studi literatur dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa TMMIN terlibat dalam transaksi afiliasi yang tidak sesuai dengan prinsip arm's length, seperti penjualan dengan harga di bawah pasar dan pembebanan royalti yang tidak semestinya. Praktik ini menyebabkan pengalihan laba ke yurisdiksi dengan tarif pajak lebih rendah, sehingga memperkecil pajak yang dibayarkan di Indonesia. Temuan ini menegaskan perlunya penguatan pengawasan dokumentasi transfer pricing dan penerapan regulasi perpajakan secara konsisten. Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis dan praktis bagi pengembangan kebijakan fiskal dan tata kelola perusahaan multinasional.*

Kata kunci: *Pengaruh Transaksi, Arm's Length, TMMIN, Harga transfer*

LATAR BELAKANG

Dalam aktivitas bisnis perusahaan multinasional, transaksi antar entitas dalam satu grup, baik antara kantor pusat dan cabang maupun antar anak perusahaan merupakan hal yang lazim terjadi (Zaki & Irawan, 2022). Transaksi ini mencakup penjualan produk, penyediaan jasa, penggunaan aset tidak berwujud, dan pembiayaan internal (Tarigan et al., 2023). Dalam konteks ini, penetapan harga atas transaksi tersebut dikenal dengan istilah *transfer pricing* (Alfarizi et al., 2021; Hasanah & Masyitah, 2024; Rahmawati & Machdar, 2024). Praktik ini menjadi sorotan karena dapat digunakan sebagai alat dalam memindahkan profit ke negara-negara yang memiliki tarif pajak lebih kecil (Hayani & Darmawati, 2023; Nursida et al., 2022). Penetapan harga dalam transaksi tersebut tidak hanya berkaitan dengan efisiensi internal, namun juga dapat memengaruhi kewajiban perpajakan di masing-masing yurisdiksi tempat entitas beroperasi (Gultom et al., 2025; Sihombing et al., 2024).

Mentransfer dana atau laba ke negara atau wilayah hukum yang memiliki tarif pajak lebih kecil merupakan salah satu cara umum yang bisa dimanfaatkan oleh perusahaan dalam mengurangi beban pajaknya (Gumono, 2021). Hal ini menjadikan praktik *transfer pricing* sebagai perhatian utama bagi otoritas pajak di berbagai negara, termasuk Indonesia. Secara teoritis, perusahaan menggunakan penetapan harga transfer sebagai taktik untuk menetapkan biaya atas transaksi keuangan, produk, jasa, maupun aset tidak berwujud antar afiliasi dalam satu grup perusahaan (Cahyani & Oktaviani, 2023). Hubungan istimewa dalam praktik bisnis dapat menyebabkan ketidaksesuaian harga transaksi, baik dari segi biaya, nilai jual-beli, maupun jenis imbalan lain. Walaupun terdapat regulasi yang mengatur hal tersebut, celah dalam sistem tetap sering dimanfaatkan untuk menghindari beban pajak (Herman et al., 2023; Putri et al., 2024).

Transfer pricing juga dikenal dengan sebutan harga internal, harga antar perusahaan, harga antar korporasi, atau harga antar divisi (Zahri et al., 2025). Organisation for Economic Co-operation and Development Staf dalam Sihombing (2024) menjelaskan bahwa harga yang digunakan dalam transaksi antar entitas dalam grup perusahaan multinasional sering kali menyimpang dari harga pasar wajar apabila dianggap menguntungkan kelompok usaha secara keseluruhan. Hasil penelitian sebelumnya menunjukkan adanya variasi dalam dampak *transfer pricing* dalam

penghindaran terhadap pajak. Pada penelitian yang telah dijalankan oleh Hidayat et al., (2024), *transfer pricing* terbukti memberikan pengaruh secara positif terhadap penghindaran pajak. Adapun Sari et al., (2024) menyimpulkan bahwa *transfer pricing* dan rasio intensitas modal memiliki pengaruh signifikan terhadap praktik agresivitas pajak. Di sisi lain, studi oleh Hidayah & Puspita (Hidayah & Puspita, 2024) menemukan bahwa praktik *transfer pricing* memiliki pengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, hal ini menunjukkan bahwa manajemen penerapan *transfer pricing* yang baik mampu dalam membantu mengurangi praktik penghindaran pajak.

Salah satu perusahaan multinasional yang relevan untuk dikaji dalam konteks ini adalah PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN), perusahaan ini merupakan anak dari Toyota Motor Corporation yang berbasis di Jepang. TMMIN memainkan peran penting dalam rantai pasok global Toyota, tidak hanya sebagai produsen kendaraan untuk pasar domestik, melainkan juga berperan sebagai eksportir kendaraan serta komponen ke berbagai negara. Dalam menjalankan operasinya, TMMIN terlibat dalam berbagai transaksi dengan perusahaan afiliasi, termasuk pembelian komponen, pembayaran royalti, dan jasa teknis dari kantor pusat atau perusahaan induk lainnya dalam grup. Transaksi-transaksi ini berpotensi menimbulkan praktik *transfer pricing* yang berdampak pada beban pajak dan pelaporan laba di Indonesia.

Permasalahan yang menjadi fokus pada penelitian ini berangkat dari praktik *transfer pricing* yang dijalankan oleh perusahaan multinasional, khususnya PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN), sebagai bagian dari grup Toyota secara global. Dalam praktiknya, transaksi antar perusahaan afiliasi kerap tidak dilakukan berdasarkan prinsip kewajaran pasar (*arm's length principle*), melainkan disesuaikan untuk tujuan efisiensi internal yang berpotensi memengaruhi kewajiban perpajakan di negara tempat anak perusahaan beroperasi. Hal ini menimbulkan perdebatan mengenai sejauh mana *transfer pricing* yang dalam praktiknya dilakukan oleh induk perusahaan terhadap cabangnya dapat berdampak pada pelaporan pajak, perolehan laba, serta kepatuhan terhadap peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia. Kompleksitas transaksi dan keterbatasan data publik juga menjadi tantangan tersendiri bagi otoritas pajak dalam mengidentifikasi dan mengevaluasi apakah penetapan harga antar entitas telah dilakukan secara wajar dan tidak digunakan sebagai sarana penghindaran pajak.

Penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis secara mendalam terkait bagaimana proses praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan induk memengaruhi aspek keuangan dan perpajakan cabangnya di Indonesia, khususnya pada TMMIN. Penelitian ini juga bertujuan mengevaluasi sejauh mana perusahaan mematuhi prinsip arm's length dalam menentukan harga transaksi afiliasi. Disisi lain, penelitian ini juga mencoba untuk mengidentifikasi kendala dan peluang dalam sistem pengawasan *transfer pricing* di Indonesia, serta memberikan rekomendasi perbaikan kebijakan berdasarkan hasil temuan empiris dari studi kasus yang dilakukan.

Manfaat yang dapat diberikan melalui hasil penelitian ialah berupa kontribusi teoritis bagi pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang akuntansi, perpajakan internasional, dan tata kelola perusahaan multinasional. Besar harapan hasil penelitian secara praktis dapat menjadi bahan tinjauan bagi perusahaan multinasional, termasuk TMMIN, untuk dapat merancang strategi penetapan harga yang sesuai dengan ketentuan perpajakan di Indonesia tanpa mengabaikan efisiensi operasional. Di sisi lain, besar harapan bahwa penelitian yang dilakukan dapat menjadi suatu bentuk masukan yang konstruktif terhadap pemerintah sebagai pemangku kebijakan, terkhusus bagi Direktorat Jenderal Pajak dalam menyusun regulasi dan strategi pengawasan terhadap praktik *transfer pricing* agar lebih efektif dan adaptif terhadap dinamika ekonomi global.

KAJIAN TEORITIS

1. Teori Agensi (*Agency Theory*)

Teori agensi memberikan penjelasan terkait hubungan antara pemilik perusahaan (prinsipal) dan manajemen (agen), di mana terdapat potensi konflik kepentingan. Dalam konteks perusahaan multinasional, manajemen dapat memanfaatkan *transfer pricing* dalam mengalihkan profit ke yurisdiksi dengan tarif pajak lebih kecil, guna memaksimalkan keuntungan grup perusahaan (Pohan, 2017). Praktik ini dapat merugikan pemegang saham dan otoritas pajak negara asal. Studi oleh Ananta (Ananta, 2024) menunjukkan bahwa tingkat multinasionalitas perusahaan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak, dengan *transfer pricing* sebagai variabel moderasi.

2. Teori Kepatuhan Pajak (*Tax Planning Theory*)

Teori ini menekankan bahwa kepatuhan pajak dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti persepsi wajib pajak terhadap keadilan sistem perpajakan, risiko sanksi, dan tingkat pengawasan (Pohan, 2017). Dalam praktik *transfer pricing*, perusahaan multinasional dapat memanfaatkan kompleksitas regulasi dan kelemahan pengawasan untuk mengurangi beban pajak. Studi oleh Le & Zamarian (2025) menemukan bahwa perusahaan multinasional di Vietnam menggunakan *transfer pricing* sebagai metode utama dalam penghindaran pajak, terutama oleh anak perusahaan yang berasal dari negara surga pajak.

3. Teori Perencanaan Pajak (*Tax Planning Theory*)

Transfer pricing juga dapat dipandang sebagai bagian dari strategi perencanaan pajak (*tax planning*). Perusahaan multinasional cenderung memanfaatkan perbedaan tarif pajak antarnegara dengan menetapkan harga transfer yang dapat menurunkan beban pajak secara legal (Setyawan et al., 2022). Teori ini mendukung bahwa *transfer pricing* bukan selalu aktivitas ilegal, melainkan bisa menjadi bagian dari efisiensi keuangan perusahaan, selama masih sejalan terhadap prinsip kewajaran serta kelaziman usaha (*arm's length principle*) (Organisation for Economic Co-operation and Development Staff, 2017).

4. Teori Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance Theory*)

Penghindaran pajak ialah langkah yang dilakukan dalam mengurangi kewajiban pajak melalui cara-cara yang sah secara hukum, namun sering kali bertentangan dengan semangat peraturan pajak. *Transfer pricing* menjadi suatu alat yang bisa digunakan dalam praktik penghindaran pajak, khususnya ketika harga yang ditetapkan tidak mencerminkan nilai pasar yang wajar. Menurut teori ini, perusahaan multinasional sering kali memiliki insentif tinggi untuk menghindari pajak melalui manipulasi harga transfer guna memaksimalkan laba bersih global (Jao & Holly, 2022).

5. Prinsip Kewajaran (*Arm's Length Principle*)

Prinsip kewajaran ialah prinsip sentral dalam *transfer pricing* menurut OECD, yang menyatakan bahwa harga yang ditetapkan pada transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa harus setara dengan harga yang akan dikenakan bila transaksi dilakukan antar pihak independen. Prinsip ini digunakan sebagai dasar evaluasi otoritas

pajak untuk menilai apakah harga transfer telah dilakukan secara wajar atau justru sebagai alat untuk mengalihkan laba (Sukarno, 2022).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menerapkan pendekatan deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk memberikan gambaran serta menganalisis secara mendalam praktik *transfer pricing* yang dijalankan oleh perusahaan multinasional, khususnya PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN), dalam konteks hubungan antara perusahaan induk dan cabang. Pendekatan ini dipilih untuk memperoleh pemahaman kontekstual mengenai strategi penetapan harga antar entitas dalam grup Toyota dan bagaimana praktik tersebut memengaruhi kewajiban pajak serta kepatuhan terhadap regulasi perpajakan di Indonesia. Populasi pada penelitian ini mencakup semua dokumen, peraturan, kebijakan perpajakan, dan laporan kasus yang berkaitan dengan *transfer pricing* pada perusahaan multinasional di Indonesia, khususnya di sektor otomotif. Sementara itu, sampel penelitian difokuskan pada kasus PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia, yang pernah menjadi sorotan dalam isu *transfer pricing* berdasarkan hasil audit Direktorat Jenderal Pajak (DJP) dan putusan hukum terkait periode 2005–2008. Penelitian ini bersifat studi kasus dengan pemilihan sampel secara purposif (*purposive sampling*), yaitu memilih kasus yang relevan dan representatif terhadap fenomena yang diteliti.

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi literatur dan dokumentasi. Data sekunder diperoleh dari berbagai sumber seperti jurnal ilmiah, laporan DJP, putusan pengadilan pajak, publikasi OECD, peraturan perpajakan Indonesia (seperti PMK No.213/PMK.03/2016), serta artikel berita terpercaya yang mendokumentasikan sengketa perpajakan antara TMMIN dan otoritas pajak. Selain itu, dilakukan penelusuran terhadap laporan tahunan (*annual report*) dan dokumentasi perusahaan yang tersedia secara publik. Instrumen penelitian yang digunakan adalah pedoman telaah dokumen (*document review guide*), yang berisi kriteria dan indikator untuk mengevaluasi penerapan prinsip *arm's length*, bentuk hubungan istimewa, serta indikasi praktik penghindaran pajak melalui *transfer pricing*. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis konten (*content analysis*) dengan mengkategorikan informasi dalam dokumen ke dalam tema-tema utama yang telah ditentukan, seperti strategi *transfer pricing*, pengaruhnya terhadap beban pajak, bentuk transaksi afiliasi, serta kepatuhan terhadap

peraturan perpajakan. Data dianalisis secara interpretatif dan naratif untuk menggambarkan pola-pola yang muncul dari praktik *transfer pricing* dalam studi kasus TMMIN. Validitas data dijaga melalui triangulasi sumber, yaitu membandingkan berbagai dokumen dan referensi untuk memastikan konsistensi informasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penetapan harga transfer (*transfer pricing*) dalam kegiatan bisnis perusahaan multinasional merujuk pada praktik menentukan harga atas transaksi antar unit bisnis dalam satu grup, baik berupa barang, jasa, atau aset tidak berwujud. Hidayanto & Amrania (2024) mengidentifikasi dua jenis pendekatan dalam praktik ini: pendekatan netral, yang tidak dimaksudkan untuk mengurangi beban pajak, dan pendekatan negatif, yang justru digunakan untuk kepentingan pengalihan laba. Pendekatan negatif inilah yang sering kali menjadi sorotan otoritas pajak karena potensinya untuk merugikan negara melalui praktik penghindaran pajak terselubung.

Praktik ini dijalankan sebagai strategi legal oleh perusahaan multinasional dalam meningkatkan efisiensi beban pajak secara global. Dengan menetapkan harga jual atau pembelian barang dan jasa kepada afiliasi di negara tertentu, perusahaan dapat menyesuaikan besar laba yang akan dilaporkan di masing-masing yurisdiksi. Dalam teori *Tax Planning* pada Setyawan et al., (2022), hal ini merupakan bagian dari perencanaan fiskal strategis perusahaan selama masih sesuai dengan prinsip kewajaran (*arm's length principle*).

Perusahaan multinasional sering memakai penetapan harga transfer yang mencakup perdagangan barang dan jasa dengan harga yang dapat berubah baik dengan menaikkan atau menurunkan harga antar berbagai divisi industri. *Transfer pricing* adalah praktik memindahkan nilai barang atau jasa antara pihak-pihak yang terhubung, biasanya melalui kontrak resmi. Ada dua jenis *transfer pricing*: pendekatan netral yang tidak mengurangi beban pajak, dan pendekatan negatif yang mencerminkan perilaku yang lebih merugikan (Rossa et al., 2024).

Sebagaimana disampaikan oleh Rossa et al., (2024), melalui *transfer pricing*, perusahaan mampu meningkatkan aliran dana atau mengurangi kewajiban finansial terhadap afiliasi di negara yang memiliki tarif pajak tinggi. Secara praktik, ini

mengakibatkan penurunan pendapatan kena pajak dan pada akhirnya memengaruhi besaran pajak yang harus penuh pembayarannya. Hal ini memperkuat pandangan dalam *Tax Avoidance Theory*, bahwa perusahaan multinasional memiliki insentif kuat untuk melakukan penghindaran pajak melalui manuver harga transfer.

Kasus TMMIN: Studi Empiris Praktik *Transfer Pricing*

PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia (TMMIN), sebagai bagian dari jaringan global Toyota, terlibat dalam praktik *transfer pricing* melalui transaksi penjualan kendaraan dan suku cadang kepada Toyota Tsusho Corporation di Singapura. DJP menemukan bahwa transaksi dilakukan dengan harga di bawah nilai pasar wajar. Selain itu, perusahaan juga diduga membebankan royalti yang tidak semestinya. Hal ini menunjukkan adanya indikasi kuat pelanggaran prinsip *arm's length*. Audit fiskal yang dilakukan oleh DJP atas periode 2005–2008 menyimpulkan bahwa TMMIN telah melakukan pengalihan laba ke negara yang memiliki tarif pajak lebih kecil, sehingga mengurangi kewajiban pajaknya di Indonesia. Diketahui bahwa Singapura memiliki tarif pajak 17%, lebih rendah dari Indonesia yang sebesar 25%. Dengan memindahkan pendapatan ke negara tersebut, TMMIN menghindari pajak hingga mencapai Rp 1,2 triliun. Temuan ini menunjukkan bagaimana hubungan istimewa dan selisih tarif pajak dapat dimanfaatkan untuk strategi penghindaran pajak.

Praktik serupa dilakukan oleh berbagai perusahaan multinasional lain yang menyebabkan potensi kehilangan pendapatan pajak hingga Rp 2.000 triliun per tahun di Indonesia. Oleh karena itu, DJP mengambil langkah hukum dan membawa sengketa ini ke pengadilan tertinggi. Peristiwa ini memperkuat pentingnya pengawasan terhadap dokumentasi transaksi afiliasi, serta penerapan prinsip kewajiban secara konsisten.

1. Pengaruh *Transfer Pricing*

Sebuah konflik kepentingan antara pemerintah dan bisnis dicontohkan oleh fenomena *transfer pricing*. Di satu sisi, pemerintah ingin pembayaran pajak dilakukan untuk mendukung kemajuan negara. Sebaliknya, bisnis berusaha untuk mengurangi kerugian yang mereka hadapi, seperti beban pajak. Karena bisnis menurunkan harga atau mentransfer keuntungan kepada penerima atau anggota kelompok dengan tarif pajak yang lebih rendah, penetapan harga transfer berdampak negatif pada pertumbuhan pajak

negara. Praktik *transfer pricing* memberikan sejumlah efek bagi perusahaan multinasional yang memiliki afiliasi, di antaranya:

a. Efisiensi Beban Pajak

Penetapan harga transfer sering kali digunakan sebagai taktik yang valid dalam menekan kewajiban pajak dengan mengalihkan uang ke negara-negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Dengan menggunakan strategi ini, perusahaan multinasional dapat menurunkan kewajiban pajak mereka secara keseluruhan dengan mengalihkan pendapatannya ke negara-negara yang dianggap sebagai surga pajak.

b. Pengelolaan Laba

Transfer pricing juga berdampak terhadap performa keuangan perusahaan. Menurut Permani et al., (2023), metode ini dapat dijadikan alat untuk mengatur besaran laba sehingga terlihat lebih konsisten atau menguntungkan di mata para investor.

c. Risiko Pajak dan Kepatuhan Regulasi

Menurut Azhari & Fachrudin (2021), otoritas pajak dapat dirugikan oleh penggunaan harga transfer yang menyimpang dari prinsip kewajaran yang dapat mengakibatkan denda dan penyesuaian fiskal. Hal ini dapat merusak reputasi perusahaan global selain menimbulkan masalah hukum. Efektivitas praktik *transfer pricing* sangat dipengaruhi oleh kepatuhan terhadap peraturan perpajakan yang berlaku. Selama pelaksanaannya mengacu pada prinsip kewajaran, *transfer pricing* dapat dikategorikan sebagai praktik yang sah. Di Indonesia, legitimasi dan pengaturan mengenai *transfer pricing* telah dituangkan secara eksplisit dalam sejumlah peraturan hukum, antara lain:

- 1) Direktorat Jenderal Pajak berwenang mengubah tingkat penghasilan dan membatasi transaksi dari setiap pihak yang mempunyai hubungan istimewa berdasarkan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan, khususnya Pasal 18 ayat (3).
- 2) PER-22/PJ/2013 yang mengatur bahwa pelaku usaha wajib menyediakan dokumentasi *transfer pricing* guna menekan harga transaksi afiliasi.
- 3) PER-43/PJ/2010 yang diterbitkan melalui PER-32/PJ/2011 menjelaskan beberapa cara yang dapat digunakan untuk menentukan harga transfer sesuai dengan prinsip bisnis dan pendidikan.

- 4) Tiga komponen utama dokumen penetapan harga transfer adalah *Master File*, *Local File*, dan *Country by Country Report (CbCR)*, sebagaimana ditetapkan dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No. 213/PMK.03/2016.
- 5) Standar global utama untuk prosedur penetapan harga transfer adalah OECD *Transfer Pricing Guidelines. Program Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*, yang bertujuan untuk mencegah perusahaan multinasional memanipulasi penetapan harga transfer untuk mengurangi basis pajak, juga konsisten dengan aturan ini.

Dengan dasar hukum dan pedoman yang solid, otoritas pajak memiliki instrumen yang cukup kuat untuk memantau serta menindak penerapan *transfer pricing* yang menyimpang dari prinsip kewajaran, demi melindungi kepentingan fiskal negara.

2. Implikasi

- a. Urgensi Penegakan Prinsip *Arm's Length* secara Konsisten

Kasus TMMIN menegaskan bahwa pengawasan terhadap penerapan prinsip kewajaran harga dalam transaksi afiliasi tidak dapat ditawar. Jika tidak diawasi secara ketat, praktik *transfer pricing* dapat dimanfaatkan sebagai sarana penghindaran pajak yang sistematis. Oleh karena itu, penguatan kapasitas audit DJP serta pembaruan sistem pelaporan dan analisis risiko menjadi kebutuhan mendesak.

- b. Kebutuhan Dokumentasi *Transfer Pricing* yang Kuat

Perusahaan multinasional wajib menyusun dokumentasi *transfer pricing* yang mencerminkan substansi ekonomi transaksi. Tidak cukup hanya menunjukkan hubungan hukum formal, tetapi juga harus menjelaskan dasar penetapan harga yang digunakan. Ketentuan dalam PMK 213/2016 dan program BEPS harus dijadikan pedoman utama, tidak sekadar formalitas administratif.

- c. Potensi Risiko Hukum dan Reputasi Korporasi

Sengketa pajak yang meluas hingga ke pengadilan dapat merusak reputasi perusahaan, menimbulkan ketidakpercayaan investor, dan menciptakan risiko keberlanjutan operasional. Dalam era keterbukaan dan pelaporan publik, praktik semacam ini tidak hanya berdampak fiskal, tetapi juga pada persepsi etika bisnis.

d. Perlunya Harmonisasi Internasional dan Kolaborasi Lintas Negara

Selisih tarif pajak antarnegara menciptakan insentif arbitrase pajak. Oleh karena itu, Indonesia perlu memperkuat kerjasama bilateral maupun multilateral dalam bidang pertukaran informasi, audit lintas yurisdiksi, dan harmonisasi kebijakan, sebagaimana dianjurkan dalam kerangka OECD dan G20 melalui inisiatif BEPS.

e. Relevansi Etika Pajak dan Tata Kelola Perusahaan

Di luar legalitas formal, perusahaan seharusnya mempertimbangkan kontribusinya terhadap negara tempat aktivitas ekonominya berlangsung. *Transfer pricing* tidak boleh semata-mata menjadi alat optimasi pajak, tetapi juga harus sejalan dengan prinsip keadilan fiskal dan tanggung jawab sosial korporasi (*corporate fiscal responsibility*).

KESIMPULAN DAN SARAN

Praktik *transfer pricing* oleh perusahaan induk terhadap cabang, seperti yang terjadi pada PT Toyota Motor Manufacturing Indonesia, secara signifikan memengaruhi kewajiban perpajakan dan pelaporan laba di Indonesia. Praktik tersebut kerap tidak mematuhi prinsip *arm's length*, dengan indikasi pengalihan laba ke negara dengan tarif pajak lebih rendah seperti Singapura. Hal ini menunjukkan perlunya penguatan regulasi, peningkatan kapasitas audit otoritas pajak, dan kewajiban dokumentasi *transfer pricing* yang akurat dan transparan. Selain itu, harmonisasi kebijakan internasional dan pendekatan etika pajak perlu diperkuat untuk mencegah arbitrase pajak dan menjaga kepercayaan publik terhadap tata kelola perusahaan multinasional. Keterbatasan penelitian ini terletak pada minimnya data primer dari internal perusahaan, sehingga penelitian selanjutnya diharapkan dapat melibatkan wawancara langsung atau akses lebih mendalam terhadap dokumen internal untuk memperkuat analisis.

DAFTAR REFERENSI

- Alfarizi, R. I., Sari, R. H. D. P., & Ajengtiyas, A. (2021). Pengaruh Profitabilitas, *Transfer Pricing*, Dan Manajemen Laba Terhadap *Tax Avoidance*. *Konferensi Riset Nasional Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi*, 2(1), 898–917.
- Ananta, S. (2024). Pengaruh Multinationality Terhadap *Tax Avoidance* Dengan *Transfer Pricing* Sebagai Variabel Moderasi. *Telaah Ilmiah Akuntansi Dan Perpajakan*, 2(3), 518–531. <https://doi.org/10.21776/tiara.2024.2.3.114>

- Azhari, H., & Fachrudin, M. (2021). Analisis Penerapan Customs Valuation Dan *Transfer Pricing* Dalam Transaksi Para Pihak Yang Memiliki Hubungan Istimewa. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(2), 809–819.
- Cahyani, A. P., & Oktaviani, R. M. (2023). Pengaruh Pajak, Intangible Assets, dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan *Transfer Pricing*. *Jurnal Riset Terapan Akuntansi*, 7(1), 123–132.
- Gultom, R. M., Desta, R. A., Tampubolon, N. S., & Maryati, S. (2025). *Transfer Pricing* Strategi, Regulasi, dan Dampaknya Terhadap Kinerja Perusahaan. *Jurnal Ilmu Pengetahuan Naratif*, 6(2), 50–67.
- Gumono, C. O. (2021). Pengaruh Roa, Leverage, Dan Capital Intensity Terhadap *Tax Avoidance* Pada Perusahaan Pertambangan Era Jokowi – Jk. *Media Akuntansi Dan Perpajakan Indonesia*, 2(2), 125–138. <https://doi.org/10.37715/mapi.v2i2.1723>
- Hasanah, M., & Masyitah, E. (2024). Pengaruh Tunneling Incentive, Mekanisme Bonus, Effective *Tax Rate*, dan Likuiditas Terhadap *Transfer Pricing*. *Jurnal Widya*, 5(2), 2092–2115.
- Hayani, N. S., & Darmawati, D. (2023). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Profitabilitas Terhadap *Tax Avoidance* dengan *Transfer Pricing* Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, 3(2), 2397–2408. <https://doi.org/10.25105/jet.v3i2.16955>
- Herman, K., Nurmawati, B., Iryani, D., & Suhariyanto, D. (2023). Tindak Pidana Perpajakan yang Merugikan Keuangan Negara Atas Penyalahgunaan *Transfer Pricing* untuk Penghindaran Pajak. *JPPI (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 9(3), 1523. <https://doi.org/10.29210/020232796>
- Hidayah, N., & Puspita, D. A. (2024). Pengaruh *Transfer Pricing*, Capital Intensity, Komite Audit, dan Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance*. *Nominal Barometer Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 13(1), 28–39. <https://doi.org/10.21831/nominal.v13i1.63328>
- Hidayanto, S. I., & Amrania, G. K. P. (2024). Pengaruh Manajemen Laba Dan *Transfer Pricing* Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 2(2), 394–402. <https://doi.org/10.26593/be.v25i2.5331.61-79>
- Hidayat, P., Rosidi, R., & Baridwan, Z. (2024). Income Shifting And *Tax Avoidance*: Evidence In Indonesia. *Jurnal Reviu Akuntansi Dan Keuangan*, 14(1), 1–18. <https://doi.org/10.22219/jrak.v14i1.30236>
- Jao, R., & Holly, A. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage, Ukuran Perusahaan Dan Corporate Social Responsibility Terhadap Penghindaran Pajak. *Accounting, Accountability, and Organization System (AAOS) Journal*, 4(1), 14–34. <https://doi.org/10.47354/aaos.v4i1.420>
- Nursida, N., Pratami, Y., & Fitasari M, R. A. (2022). Pengaruh CEO Tenure, Multinasional Company, Intensitas Aset Tetap dan Ukuran Perusahaan Terhadap *Tax Avoidance*. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 6(3), 1921–1940. <https://doi.org/10.31955/mea.v6i3.2683>
- Organisation for Economic Co-operation and Development Staff. (2017). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration 2017*.
- Permani, Y., Setiono, H., & Isnaini, N. F. (2023). Pengaruh Good Corporate Governance, *Transfer Pricing*, Earnings Management Terhadap *Tax Avoidance* Dengan Profitability Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Rimba: Riset Ilmu Manajemen Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3), 16–31. <https://doi.org/10.61132/rimba.v1i3.77>
- Pohan, C. A. (2017). *Pembahasan Komprehensif Pengantar Perpajakan Teori dan*

- Konsep Hukum Pajak*. Mitra Wacana Media.
- Putri, A. A. P., Sirait, A. S. H., Siregar, K. Z., Tannya, D., Widasari, V. A. C., Najmina, L. R., & Wijaya, S. (2024). Penerapan Praktik *Tax Avoidance* Serta Penggunaan Kebijakan *Transfer Pricing* Dan *Tax Treaty* Di Indonesia. *Jurnalku*, 4(3), 291–305. <https://doi.org/10.54957/jurnalku.v4i3.995>
- Rahmawati, S. A., & Machdar, N. M. (2024). Pengaruh Debt Covenant, Tunneling Incentive dan Thin Capitalization Terhadap *Transfer Pricing* dengan Moderasi *Tax Minimization*. *Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1), 125–136. <https://doi.org/10.58192/profit.v3i1.1664>
- Rossa, E., Nurrochmah, P. A., Hanifah, S. N., Salsabila, S., Rahmawati, S. A., Zahara, S. M., & Putri, Y. I. (2024). Analisis Penerapan Praktik Harga transfer Dalam Penghindaran Pajak. *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 1(2), 23–31. <https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.699>
- Sari, E. W., Zahri, R. M., Hapsari, M. P., Putri, A. A., & Agustin, V. H. (2024). *Tax Aggressive Practices in Indonesia: Transfer Pricing, Capital Intensity Ratio, and Institutional Ownership*. *Asian Journal of Management Entrepreneurship and Social Science*, 4(3), 821–832. <https://mail.ajmesc.com/index.php/ajmesc/article/view/717%0Ahttps://mail.ajmesc.com/index.php/ajmesc/article/download/717/608>
- Setyawan, S., Haryanti, A. D., & Inata, L. C. (2022). *Dimensi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tax Avoidance*. UMM Press.
- Sihombing, A. Y., Ardella, P., Ayuni, Q. S., Simbolon, Y. N., Marpaung, L. D., & Sucipto, T. N. (2024). Studi Kasus *Transfer Pricing* Pada Perusahaan Multinasional Di Sektor Teknologi. *Jurnal Rumpun Manajemen Dan Ekonomi*, 1(3), 889–897.
- Sukarno, S. (2022). Apakah *Transfer Pricing* Documentation Meningkatkan Kepatuhan Pajak? *Jurnal Pajak Dan Keuangan Negara (PKN)*, 4(1S), 245–252. <https://doi.org/10.31092/jpkn.v4i1S.1864>
- Tarigan, S. M., Anjani, I. D., & Tallane, Y. Y. (2023). Studi Literatur: Analisis *Transfer Pricing* Terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan Multinasional. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Perpajakan Dan Tata Kelola Perusahaan*, 1(2), 285–292. <https://doi.org/10.59407/jakpt.v1i2.241>
- Zahri, R. M., Sari, E. W., Safiria, A., Ditta, A., & Malinda, I. N. (2025). Pengaruh Profitabilitas dan *Transfer Pricing* terhadap Penghindaran Pajak : Studi Pada Perusahaan Multinasional di Indonesia Periode 2019-2022. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 13(2), 145–153.
- Zaki, A. R. S., & Irawan, F. (2022). Intra-Group Servicess: Suatu Perspektif Fiskus. *JURNAL PAJAK INDONESIA (Indonesian Tax Review)*, 6(2), 275–286. <https://doi.org/10.31092/jpi.v6i2.1805>