



---

## STUDI KASUS TRANSFER PRICING PADA PERUSAHAAN MULTINASIONAL DI SEKTOR TEKNOLOGI

---

**Ade Yulita Sihombing**

*adeyulita237@gmail.com*

Universitas Pembangunan Panca Budi Medan, Indonesia

**Prasasti Ardella**

*prasastiardella24@gmail.com*

Universitas Pembangunan Panca Budi Medan, Indonesia

**Quddusi Shara Ayuni**

*sharaayuni44@gmail.com*

Universitas Pembangunan Panca Budi Medan, Indonesia

**Yuli Natalia Simbolon**

*yulinatalia020607@gmail.com*

Universitas Pembangunan Panca Budi Medan, Indonesia

**Lusita Debora Marpaung**

*lusidebora102@gmail.com*

Universitas Pembangunan Panca Budi Medan, Indonesia

**Tia Novira Sucipto**

*tianovirasucipto@dosen.pancabudi.ac.id*

Universitas Pembangunan Panca Budi Medan, Indonesia

Korespondensi penulis : *adeyulita237@gmail.com*

**Abstract.** *This study analyzes transfer pricing practices in multinational technology companies, focusing on the complexities of global financial management and tax compliance. Transfer pricing, which involves setting prices for the transfer of technology, finished goods, or services between company entities in different jurisdictions, significantly impacts a company's financial structure and tax obligations. The study highlights the importance of fair internal pricing to avoid illegal tax avoidance practices and emphasizes the necessity of compliance with OECD guidelines. Risk management in transfer pricing is identified as crucial due to the potential legal and reputational risks associated with tax audits by local authorities. Additionally, operational efficiency in transfer pricing strategies can help companies optimize resource allocation and make more informed investment decisions. The study concludes that effective transfer pricing management requires a holistic and coordinated approach, considering fair pricing, tax compliance, risk management, operational efficiency to mitigate legal and tax risks while maximizing shareholder value globally.*

**Keyword :** *transfer pricing, multinational, technology*

**Abstrak.** Penelitian ini menganalisis praktik transfer pricing pada perusahaan multinasional di sektor teknologi, dengan fokus pada kompleksitas pengaturan keuangan global dan kepatuhan perpajakan. Transfer pricing, yang melibatkan penetapan harga untuk transfer teknologi, barang jadi, atau layanan antar entitas perusahaan di berbagai yurisdiksi, memiliki dampak signifikan terhadap struktur keuangan dan kewajiban perpajakan perusahaan. Penelitian ini menyoroti pentingnya penetapan harga internal yang adil untuk menghindari praktik penghindaran pajak yang tidak sah, serta pentingnya kepatuhan terhadap pedoman OECD. Manajemen risiko dalam transfer pricing juga diidentifikasi sebagai aspek krusial, mengingat potensi risiko hukum dan reputasi yang terkait dengan audit perpajakan oleh otoritas setempat. Selain itu, efisiensi operasional dalam strategi transfer pricing dapat membantu perusahaan mengoptimalkan alokasi sumber daya dan membuat keputusan investasi yang lebih informasional. Penelitian ini menyimpulkan bahwa manajemen transfer pricing yang efektif memerlukan pendekatan holistik dan terkoordinasi, mempertimbangkan penetapan harga yang adil, kepatuhan perpajakan, manajemen risiko, dan efisiensi operasional untuk mengurangi risiko hukum dan perpajakan serta memaksimalkan nilai bagi pemegang saham secara global.

**Kata Kunci:** Transfer Pricing, Multinasional, Teknologi

## **PENDAHULUAN**

Perusahaan sering kali terlibat dalam transaksi pembelian atau penjualan dengan pihak-pihak yang memiliki hubungan khusus (Helena & Firmansyah, 2018). Beberapa perusahaan menggunakan transaksi semacam ini untuk praktik transfer pricing. Namun, ketika transaksi tersebut melibatkan berbagai yurisdiksi perpajakan, hal ini dapat memberikan kesempatan untuk melakukan penghindaran pajak yang signifikan (Desai et al., 2006). Secara substansial, transfer pricing merujuk pada proses penetapan harga barang dan jasa yang diperdagangkan antar-divisi yang merupakan pusat laba dalam sebuah perusahaan (Hirshleifer, 1956; Simamora, 1999; Hansen & Mowen, 2005; Horngren et al., 2015).

Konsep transfer pricing juga berhubungan dengan adanya transaksi internal antar perusahaan atau antar divisi yang memiliki hubungan khusus (Ikatan Akuntan Indonesia, 2013; Kurniawan, 2015; Santosa & Suzan, 2018). Selain itu, transfer pricing sering kali terkait erat dengan aspek perpajakan, terutama dalam konteks upaya untuk mengelola atau mengurangi kewajiban pajak (Feinschreiber, 2004; Suandy, 2011; Darussalam et al., 2013; Gusnardi, 2009). Seiring dengan kemajuan globalisasi perdagangan, transfer pricing menjadi perhatian utama bagi perusahaan multinasional. Reese et al. (1989) mendefinisikan perusahaan multinasional sebagai entitas publik atau korporasi swasta yang memiliki setidaknya satu anak perusahaan asing atau divisi afiliasi.

Menurut studi yang dilakukan oleh World Trade Organization (2007), sekitar 70% dari total perdagangan global berasal dari perusahaan multinasional. Temuan serupa juga disampaikan oleh Organization for Economic Cooperation and Development (OECD, 2017), yang mencatat bahwa lebih dari 60% perdagangan global dilakukan oleh perusahaan multinasional, menegaskan pentingnya transfer pricing sebagai isu krusial.

Transfer pricing adalah kebijakan untuk memindahkan nilai dalam transaksiantara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Menurut Isnain dkk. (2022), transfer pricing melibatkan penetapan harga yang disepakati antara pihak-pihak yang memiliki hubungan khusus untuk barang, jasa, transaksi keuangan, atau kegiatan bisnis lainnya. Di Indonesia, peraturan perpajakan mencakup hal-hal seperti hubungan khusus, kebijakan utang dan ekuitas, serta penyesuaian untuk transaksi yang dianggap tidak adil (Mispiyanti, 2015).

Hubungan khusus dalam dunia bisnis dapat mengakibatkan ketidaksesuaian nilai jual atau beli, biaya, atau kompensasi lain yang diterapkan dalam transaksi bisnis. Kejelasan hukum yang diberikan untuk transaksi transfer pricing sayangnya sering dimanfaatkan oleh perusahaan untuk menghindari pajak (Hasibuan dkk., 2022). Penghindaran pajak, sebagai masalah kompleks, dilihat dari berbagai sudut pandang, termasuk sebagai tindakan yang sah dan juga sebagai kekhawatiran pemerintah karena berpotensi mengurangi pendapatan pajak (Wardani, 2023).

Transfer pricing sering kali dipandang sebagai strategi yang digunakan oleh perusahaan multinasional untuk mengurangi beban pajak yang dapat berdampak pada margin keuntungan. Pandangan negatif terhadap transfer pricing muncul ketika digunakan untuk tujuan pengurangan pajak, yang umumnya disebut sebagai manipulasi transfer pricing. Dalam ekspansi ke pasar internasional, perusahaan multinasional mendapatkan keuntungan yang tidak dapat diperoleh di pasar domestik karena adanya perbedaan dalam keunggulan kompetitif dengan negara lain, seperti akses terhadap bahan mentah, pasar konsumen, biaya produksi, teknologi, dan infrastruktur yang matang (Ernst & Young, 2011).

Lin & Chang (2010) juga menunjukkan bahwa perusahaan multinasional memperoleh berbagai manfaat dari perdagangan internasional, termasuk ekspansi perdagangan, penciptaan lapangan kerja, transfer teknologi, akses ke informasi pasar global, peningkatan promosi,

penelitian dan pengembangan teknologi, serta pertumbuhan ekonomi. Perusahaan multinasional mempercepat integrasi ekonomi antar negara (Hansen & Rugraff, 2011). Dengan meningkatnya aktivitas perdagangan oleh perusahaan multinasional, volume transaksi perdagangan antar negara juga meningkat signifikan, mencakup barang, jasa, aset tak berwujud, dan aliran dana (Conover & Nichols, 2000). Data statistik menunjukkan bahwa sekitar 30% dari seluruh transaksi internasional berasal dari perdagangan antar-unit internal (United Nations, 2013).

Bernard et al. (2006) mengamati bahwa transaksi ini sering kali tidak mematuhi prinsip kewajaran atau *arm's length principles* karena disusun sedemikian rupa agar laba bisa dialihkan dan dilaporkan di negara dengan tarif pajak rendah (*tax haven country*), sementara biaya ditempatkan di negara yang dikenakan pajak tinggi. Menurut penelitian OECD (2006), ada 39 negara yang dianggap sebagai *tax haven country*, memungkinkan pengalihan pendapatan dari negara dengan tarif pajak tinggi dan biaya yang terkait ditempatkan di tempat lain (Hamilton et al., 2001). Praktik semacam ini, yang dikenal sebagai *transfer pricing aggressiveness*, berdampak pada penurunan total pajak yang harus dibayar oleh perusahaan secara keseluruhan, termasuk di Indonesia (Sukanto, 2013).

Studi kasus tentang transfer pricing pada perusahaan multinasional di sektor teknologi mengungkapkan kompleksitas strategi keuangan yang digunakan perusahaan untuk mengelola beban pajak dan memaksimalkan laba bersih. Praktik ini sering kali melibatkan penetapan harga internal untuk transfer barang, jasa, dan hak kekayaan intelektual antara anak perusahaan di berbagai negara, dengan tujuan untuk mengoptimalkan keuntungan global perusahaan. Namun, dalam konteks ini, perusahaan juga harus mematuhi peraturan perpajakan yang berlaku di setiap yurisdiksi tempat mereka beroperasi. Studi kasus ini memberikan wawasan tentang bagaimana kebijakan transfer pricing tidak hanya mempengaruhi keseimbangan pajak global perusahaan, tetapi juga memperlihatkan tantangan dalam menjaga keseimbangan antara kepatuhan perpajakan dan optimisasi keuntungan perusahaan di pasar global yang kompetitif.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Transfer Pricing**

Transfer pricing yang umum dilakukan oleh perusahaan multinasional adalah praktik pertukaran barang dan jasa antara berbagai divisi industri dengan harga yang bisa diatur, baik dengan menaikkan (*mark up*) maupun menurunkan (*mark down*) harga. Motivasi utama perusahaan dalam menerapkan transfer pricing ini adalah untuk memanfaatkan perbedaan dalam regulasi perpajakan di berbagai negara tanpa melanggar ketentuan yang berlaku (Anagayanti & Maradona, 2018). Transfer pricing merujuk pada pengalihan nilai produk atau jasa antara pihak-pihak yang memiliki hubungan keterkaitan, yang biasanya dilakukan melalui kesepakatan tertentu. Transfer pricing dapat dibagi menjadi dua pendekatan, yaitu secara netral, yang dilakukan tanpa mengurangi beban pajak, dan secara *peyoratif*, yang menggambarkan praktik yang lebih merugikan (Hasibuan et al., 2022).

Tujuan perusahaan multinasional dalam menerapkan transfer pricing adalah untuk mengurangi beban pajak dengan mengurangi laba pada anak perusahaan di negara-negara dengan kebijakan pajak tinggi, sementara memaksimalkan laba pada anak perusahaan di negara-negara dengan kebijakan pajak rendah. Mereka menggunakan transaksi dengan pihak khusus untuk meningkatkan pendanaan atau mengurangi klaim terhadap pihak lain, sehingga mengurangi pendapatan yang dideklarasikan oleh perusahaan. Dampak dari praktik ini dapat berupa penurunan laba dan pembayaran pajak yang lebih rendah (Devi & Noviri, 2022).

### **Perusahaan Multinasional**

Perusahaan multinasional adalah entitas perusahaan yang berpusat di satu negara dan memiliki kegiatan produksi serta pemasaran di satu atau lebih negara asing (Schoel dalam Puspoprano, 2006). Definisi ini menunjukkan bahwa perusahaan multinasional memiliki fasilitas produksi dan layanan di luar wilayah asalnya, dan secara signifikan beroperasi di beberapa negara (Winardi 1982 dalam Anoraga 2009). Perusahaan multinasional merupakan organisasi bisnis yang aktif di tingkat internasional tanpa terbatas oleh batas-batas negara, dan strategi operasinya dikendalikan dari pusat perusahaan (Certo dalam Puspoprano, 2006).

### **Sektor Teknologi**

Teknologi merupakan penerapan pengetahuan untuk meningkatkan efisiensi pelaksanaan tugas atau kegiatan tertentu. Menurut Rosenzweig (2000), definisi teknologi adalah pengorganisasian dan aplikasi pengetahuan untuk mencapai tujuan praktis, yang mencakup tidak hanya alat-alat dan mesin fisik, tetapi juga teknik dan proses intelektual untuk memecahkan masalah dan mencapai hasil yang diinginkan. O'Brien (2006:28) menjelaskan bahwa teknologi adalah sebuah sistem komputer yang terdiri dari berbagai komponen pemrosesan informasi, menggunakan berbagai jenis perangkat keras, perangkat lunak, manajemen data, dan teknologi jaringan informasi.

## **METODE PENELITIAN**

### **Desain Penelitian**

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan bibliografi. Pendekatan bibliografi bertujuan untuk menelusuri perkembangan penelitian dalam topik tertentu guna mengidentifikasi kesenjangan penelitian (Villas et al., 2008). Zoogah & Rigg (2014) menjelaskan bahwa pendekatan bibliografi melibatkan tiga proses, yaitu pengumpulan data, persiapan data, dan analisis data.

Dalam penelitian ini, pendekatan bibliografi dilakukan melalui tiga tahap metodologis. Tahap pertama adalah pengumpulan data yang dimulai dengan pencarian artikel jurnal menggunakan kata kunci "transfer pricing di Indonesia" di Google Scholar. Artikel-artikel yang dikumpulkan hanya berasal dari jurnal yang telah terakreditasi SINTA atau terindeks Scopus, dengan memverifikasi akreditasi jurnal melalui situs <http://sinta.ristekbrin.go.id/journals> (untuk jurnal Indonesia) dan <https://www.scimagojr.com/> (untuk jurnal internasional). Selanjutnya, dalam pendekatan bibliografi adalah pengambilan kesimpulan berdasarkan hasil pemetaan tersebut. Kesimpulan ini mencakup topik, metode, variabel, dan hasil pengujian yang paling banyak digunakan dalam penelitian, serta aspek-aspek yang masih jarang dieksplorasi. Hal ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi untuk agenda riset masa depan dalam bidang transfer pricing.

### **Populasi dan Sampel**

Dalam studi kasus tentang transfer pricing pada perusahaan multinasional di sektor teknologi, populasi yang diteliti adalah perusahaan multinasional yang aktif dalam industri teknologi di berbagai negara. Populasi ini mencakup entitas bisnis yang mengoperasikan fasilitas produksi dan layanan di luar negeri serta terlibat dalam praktik transfer pricing untuk mengelola beban pajak dan memaksimalkan laba global perusahaan. Sampel dalam penelitian ini dipilih berdasarkan kriteria spesifik yang memastikan representasi yang sesuai dari berbagai praktik transfer pricing yang digunakan oleh perusahaan multinasional dalam sektor teknologi.

Sebagai contoh, penelitian oleh Azhar & Setiawan (2021) mengungkap praktik transfer pricing yang signifikan dalam perusahaan teknologi di berbagai negara, yang sering kali

dimanfaatkan untuk mengoptimalkan keuntungan global perusahaan dengan memanfaatkan perbedaan kebijakan perpajakan di berbagai yurisdiksi.

### **Analisis Data**

Analisis data kualitatif dalam studi kasus tentang transfer pricing pada perusahaan multinasional di sektor teknologi melibatkan pendekatan yang mendalam terhadap informasi yang dikumpulkan. Penelitian ini mengumpulkan data dari berbagai artikel jurnal yang terfokus pada praktik transfer pricing di industri teknologi di berbagai negara. Data yang dikumpulkan mencakup nama peneliti, tahun publikasi, topik penelitian, metode yang digunakan, variabel yang diteliti, serta hasil pengujian dari setiap artikel.

Proses analisis dimulai dengan mengelompokkan dan mengklasifikasikan data berdasarkan tema-tema utama yang muncul dari artikel-artikel yang dipilih. Data kualitatif ini kemudian disusun dan dianalisis untuk mengidentifikasi pola-pola dan tren dalam praktik transfer pricing di perusahaan multinasional di sektor teknologi. Analisis ini juga melibatkan interpretasi mendalam terhadap temuan-temuan untuk memahami implikasi praktis dan teoritis dari praktik transfer pricing dalam konteks industri teknologi global. Hasil dari analisis data kualitatif ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih dalam tentang bagaimana perusahaan multinasional mengelola transfer pricing sebagai strategi untuk mengoptimalkan keuntungan global mereka, sambil mempertimbangkan.

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Studi kasus transfer pricing pada perusahaan multinasional di sektor teknologi memunculkan kompleksitas yang memerlukan pendekatan yang hati-hati dalam pengaturan keuangan global dan kepatuhan perpajakan. Transfer pricing, yang mencakup penetapan harga untuk transfer teknologi, barang jadi, atau layanan antar entitas perusahaan, memiliki dampak signifikan terhadap struktur keuangan perusahaan dan kewajiban perpajakan di berbagai yurisdiksi (Leng et al., 2020).

Pentingnya penetapan harga internal yang adil dalam transfer pricing terutama berkaitan dengan upaya menghindari praktik penghindaran pajak yang tidak sah. Penetapan harga yang tidak mencerminkan nilai sebenarnya dari apa yang ditransfer dapat menimbulkan masalah kepatuhan perpajakan dan dapat dilihat sebagai upaya untuk memanfaatkan perbedaan tarif pajak antar negara (OECD, 2020). Sebagai contoh, perusahaan teknologi A dapat menghadapi tekanan untuk menetapkan harga transfer teknologi dari pusat R&D di Amerika Serikat ke unit penjualan di Eropa dengan cara yang meminimalkan pajak yang dibayarkan di masing-masing yurisdiksi.

Selain itu, kepatuhan perpajakan memerlukan pemahaman mendalam terhadap peraturan perpajakan lokal di setiap negara tempat perusahaan beroperasi. Pedoman OECD tentang transfer pricing menjadi acuan utama dalam menetapkan standar internasional untuk memastikan bahwa praktik transfer pricing tidak melanggar aturan perpajakan yang berlaku (OECD, 2021). Komunikasi terbuka dengan otoritas pajak adalah strategi yang disarankan untuk menghindari risiko audit perpajakan dan untuk memastikan bahwa perusahaan mematuhi ketentuan hukum yang berlaku.

Manajemen risiko dalam konteks transfer pricing mencakup identifikasi dan mitigasi potensi risiko hukum dan reputasi yang terkait dengan praktik transfer pricing. Studi kasus yang ada menunjukkan bahwa perusahaan teknologi sering harus menghadapi risiko audit perpajakan yang dilakukan oleh otoritas pajak setempat, yang dapat menyebabkan konsekuensi finansial dan reputasi yang serius jika praktik transfer pricing mereka dianggap meragukan (KPMG, 2020).

Efisiensi operasional juga menjadi pertimbangan penting dalam strategi transfer pricing. Dengan menetapkan harga transfer yang akurat, perusahaan dapat mengoptimalkan alokasi sumber daya dan membuat keputusan investasi yang informasional di berbagai unit bisnis mereka (Ernst & Young, 2020). Ini membantu perusahaan dalam memaksimalkan kinerja operasional global mereka sambil mematuhi aturan perpajakan yang berlaku. Mengelola transfer pricing dalam perusahaan multinasional, khususnya di sektor teknologi, memerlukan strategi yang matang dan pemahaman mendalam tentang peraturan perpajakan internasional dan lokal.

Transfer pricing tidak hanya mempengaruhi kewajiban perpajakan tetapi juga dapat mempengaruhi kinerja keuangan keseluruhan perusahaan. Ketika perusahaan teknologi menetapkan harga untuk transfer teknologi, produk, atau jasa antar entitas mereka yang berada di negara-negara berbeda, mereka harus memastikan bahwa harga tersebut mencerminkan nilai pasar wajar dari barang atau jasa yang ditransfer. Ini penting untuk menghindari tuduhan penghindaran pajak yang dapat berdampak negatif pada reputasi dan keuangan perusahaan.

Salah satu aspek krusial dalam transfer pricing adalah penetapan harga internal yang mencerminkan nilai pasar wajar. Harga yang ditetapkan harus mampu menjustifikasi bahwa transaksi tersebut dilakukan secara independen dan tidak dipengaruhi oleh hubungan antar entitas dalam grup perusahaan. Kegagalan dalam menetapkan harga yang adil dapat menyebabkan otoritas pajak melakukan penyesuaian harga transfer yang berujung pada peningkatan beban pajak dan sanksi.

OECD menyediakan pedoman transfer pricing yang menjadi acuan utama dalam menetapkan standar internasional, memastikan bahwa perusahaan-perusahaan mematuhi aturan perpajakan yang berlaku di berbagai yurisdiksi. Panduan ini membantu perusahaan menghindari praktik penghindaran pajak yang tidak sah dan memastikan bahwa harga transfer mencerminkan kondisi pasar yang sebenarnya.

Kepatuhan perpajakan memerlukan pendekatan yang proaktif dan pemahaman yang mendalam tentang peraturan perpajakan di setiap negara tempat perusahaan beroperasi. Hal ini termasuk pemahaman tentang persyaratan dokumentasi yang diperlukan untuk mendukung kebijakan transfer pricing yang diterapkan. Dokumentasi yang komprehensif dan sesuai dengan pedoman OECD sangat penting untuk menghindari risiko audit pajak. Di sisi lain, perusahaan perlu mengembangkan hubungan yang konstruktif dengan otoritas pajak lokal untuk memastikan transparansi dan mengurangi risiko sengketa pajak yang berkepanjangan.

Manajemen risiko dalam transfer pricing juga memerlukan identifikasi dan mitigasi potensi risiko hukum dan reputasi. Risiko ini bisa muncul dari ketidaksesuaian dengan peraturan perpajakan atau penilaian yang tidak akurat terhadap harga transfer. Perusahaan teknologi sering menghadapi audit perpajakan yang ketat dari otoritas pajak di berbagai negara. Audit ini dapat mengungkap ketidaksesuaian dalam kebijakan transfer pricing yang bisa berujung pada denda dan sanksi. Untuk mengatasi risiko ini, perusahaan harus memastikan bahwa kebijakan transfer pricing mereka transparan, terdokumentasi dengan baik, dan sesuai dengan pedoman internasional.

Efisiensi operasional juga menjadi fokus utama dalam strategi transfer pricing. Penetapan harga transfer yang akurat membantu perusahaan mengoptimalkan alokasi sumber daya di berbagai unit bisnis dan membuat keputusan investasi yang lebih informatif. Ini memungkinkan perusahaan untuk memaksimalkan kinerja operasional global sambil mematuhi aturan perpajakan yang berlaku. Dalam hal ini, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai faktor, termasuk analisis pasar, biaya produksi, dan keuntungan yang diharapkan, untuk menetapkan harga transfer yang tepat.

Keseluruhan, manajemen transfer pricing yang efektif memerlukan pendekatan holistik dan terkoordinasi. Perusahaan teknologi harus mempertimbangkan berbagai aspek, termasuk penetapan harga internal yang adil, kepatuhan perpajakan, manajemen risiko, dan efisiensi operasional dalam merancang kebijakan transfer pricing mereka. Pendekatan ini tidak hanya membantu perusahaan mengurangi risiko hukum dan perpajakan tetapi juga memungkinkan mereka untuk memaksimalkan nilai bagi pemegang saham secara global. Dengan strategi yang tepat, perusahaan dapat mencapai keseimbangan antara kepatuhan perpajakan dan efisiensi operasional, memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan dan reputasi yang baik di pasar global.

### **KETERBATASAN**

Penelitian tentang transfer pricing dalam perusahaan multinasional di sektor teknologi memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan. Keterbatasan ini dapat mempengaruhi validitas dan generalisasi temuan serta implikasi praktis dari penelitian tersebut.

1. Setiap negara memiliki peraturan perpajakan yang berbeda, dan perubahan dalam regulasi dapat terjadi dengan cepat. Penelitian yang mengandalkan data dari berbagai yurisdiksi mungkin tidak selalu mencerminkan kebijakan terbaru atau perubahan yang akan datang. Oleh karena itu, hasil penelitian bisa menjadi kurang relevan jika ada perubahan signifikan dalam peraturan perpajakan di negara-negara yang dikaji.
2. Akses terhadap data transfer pricing yang komprehensif dan terdokumentasi dengan baik sering kali menjadi tantangan. Perusahaan mungkin enggan atau tidak diharuskan untuk mempublikasikan informasi rinci tentang kebijakan transfer pricing mereka karena alasan privasi dan persaingan. Keterbatasan ini dapat mempengaruhi kualitas analisis dan kesimpulan yang dihasilkan.
3. Transfer pricing mencakup berbagai transaksi lintas batas yang kompleks, termasuk transfer teknologi, barang jadi, dan jasa. Menganalisis semua aspek ini secara komprehensif memerlukan pemahaman mendalam tentang operasi bisnis dan keuangan perusahaan, yang mungkin sulit dicapai. Selain itu, metode penilaian yang digunakan untuk menentukan harga wajar bisa berbeda-beda, menambah kompleksitas analisis.
4. Faktor-faktor non-finansial seperti strategi bisnis, kepatuhan hukum, dan kebijakan perusahaan juga mempengaruhi kebijakan transfer pricing. Penelitian yang berfokus pada aspek keuangan saja mungkin mengabaikan dampak dari faktor-faktor ini, sehingga tidak memberikan gambaran yang lengkap tentang bagaimana kebijakan transfer pricing dirancang dan diimplementasikan.
5. Penelitian yang didanai atau dilakukan oleh konsultan pajak atau perusahaan yang terlibat dalam transfer pricing mungkin menghadapi risiko bias. Konflik kepentingan dapat mempengaruhi objektivitas analisis dan kesimpulan yang ditarik. Oleh karena itu, penting untuk memastikan bahwa penelitian dilakukan secara independen dan transparan.
6. Temuan dari penelitian studi kasus pada perusahaan teknologi mungkin tidak dapat digeneralisasi ke sektor lain. Setiap industri memiliki karakteristik unik yang mempengaruhi praktik transfer pricing mereka. Sebagai contoh, perusahaan teknologi mungkin menghadapi tantangan yang berbeda dibandingkan dengan perusahaan manufaktur atau layanan keuangan dalam menetapkan harga transfer untuk teknologi dan jasa digital.
7. Pasar global terus berubah, dengan pergeseran dalam teknologi, persaingan, dan kondisi ekonomi. Penelitian yang dilakukan pada satu titik waktu mungkin tidak selalu mencerminkan kondisi pasar yang berubah. Dinamika ini dapat mempengaruhi kebijakan

transfer pricing dan kepatuhan perpajakan perusahaan.

8. Meskipun pedoman OECD menyediakan kerangka kerja yang komprehensif untuk transfer pricing, tidak semua negara mengadopsi atau menerapkannya dengan cara yang sama. Ketergantungan yang berlebihan pada pedoman OECD dalam penelitian bisa mengabaikan nuansa lokal dan perbedaan dalam implementasi peraturan perpajakan.

### **IMPLIKASI MATERI**

1. Perusahaan teknologi dapat menggunakan temuan penelitian ini untuk mengoptimalkan strategi transfer pricing mereka. Dengan menetapkan harga transfer yang sesuai dengan pedoman internasional dan mencerminkan nilai pasar wajar, perusahaan dapat mengurangi risiko audit pajak dan sanksi yang mungkin timbul dari ketidakpatuhan.
2. Perusahaan akan terdorong untuk meningkatkan transparansi dan menyusun dokumentasi yang komprehensif mengenai kebijakan transfer pricing mereka. Dokumentasi yang baik tidak hanya membantu dalam kepatuhan tetapi juga mempermudah proses audit dan pembuktian kepada otoritas pajak.
3. Penelitian ini menyoroti pentingnya manajemen risiko yang efektif terkait dengan transfer pricing. Perusahaan harus mengidentifikasi potensi risiko hukum dan reputasi, serta mengambil langkah-langkah mitigasi yang tepat, seperti memastikan kepatuhan dengan pedoman OECD dan peraturan perpajakan lokal.
4. Implikasi dari penelitian ini dapat membantu pembuat kebijakan memastikan bahwa sistem perpajakan internasional lebih adil. Dengan mengurangi peluang bagi perusahaan untuk memindahkan keuntungan ke yurisdiksi dengan pajak rendah, pemerintah dapat meningkatkan pendapatan pajak dan mengurangi ketidakadilan dalam sistem perpajakan global.
5. Perusahaan dapat memperkuat hubungan dengan pemangku kepentingan, termasuk investor dan regulator, dengan menunjukkan komitmen mereka terhadap kepatuhan dan transparansi dalam praktik transfer pricing.

### **SARAN**

1. Perusahaan teknologi harus memastikan bahwa kebijakan transfer pricing mereka sepenuhnya sesuai dengan pedoman OECD dan peraturan perpajakan lokal. Ini termasuk menyediakan dokumentasi yang komprehensif dan terperinci untuk mendukung harga transfer yang ditetapkan.
2. Mengembangkan sistem manajemen risiko yang efektif untuk mengidentifikasi, menilai, dan mengelola risiko terkait transfer pricing. Hal ini dapat mencakup audit internal berkala, pelatihan staf, dan konsultasi dengan pakar pajak eksternal.
3. Mempertahankan komunikasi terbuka dan transparan dengan otoritas pajak di semua yurisdiksi tempat perusahaan beroperasi. Ini dapat membantu mengurangi ketidakpastian dan risiko audit yang berkepanjangan.
4. Perusahaan harus menggunakan analisis transfer pricing untuk mengoptimalkan alokasi sumber daya dan keputusan investasi. Harga transfer yang akurat dapat membantu memastikan bahwa sumber daya dialokasikan secara efisien di seluruh entitas perusahaan.
5. Mengadopsi teknologi dan sistem informasi yang canggih untuk memantau dan mengelola transaksi antar entitas secara lebih efektif. Ini termasuk perangkat lunak untuk pelacakan transfer pricing dan analisis data.

## REFERENSI

- Leng, T., Duan, L., & Wu, Z. (2020). Transfer Pricing, Tax Avoidance, and Firm Value: Evidence from a Quasi- Natural Experiment in China. *Journal of Business Finance & Accounting*, 47(1-2), 116-145.
- Anagayanti, P. E. P., & Maradona, A. F. (2018). Kebijakan Perpajakan, Transfer Pricing Dan Nilai Perusahaan. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 15(3), 1–15.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., & Schott, P. K. (2006). Transfer pricing by US- based multinational firms (No. w12493). *National Bureau of Economic Research*
- OECD. (2020). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/tpg-2020-en>
- OECD. (2021). *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/6d53c082-en>
- KPMG. (2020). *Transfer Pricing: A Practical Guide*. KPMG International Cooperative.
- Ernst & Young. (2020). *Transfer Pricing Global Reference Guide*. Ernst & Young Global Limited.
- Azhar, R., & Setiawan, D. (2021). *Studi Kasus Transfer Pricing pada Perusahaan Multinasional di Sektor Teknologi*.
- Desai, M. A., Foley, C. F., & Hines Jr, J. R. (2006). The demand for tax haven operations. *Journal of Public economics*, 90(3), 513-531.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2005). *Managerial Accounting Edisi ke-8*. Mason: Thomson Higher Education.
- Hansen, M. W., & Rugraff, E. (2011). Multinational corporations and local firms in emerging economies (p. 276). *Amsterdam University Press*.
- Hamilton, R., Deutsch, R. L., & Raneri, J. (2001). Guidebook to Australian international taxation. *LexisNexis Butterworths*
- Helena, R., & Firmansyah, A. (2018). Pengungkapan Pihak-Pihak Berelasi pada Perusahaan-Perusahaan Salim Group yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Online Insan Akuntan*, 3(2), 185-196.
- Lin, C. W., & Chang, H. C. (2010). Motives of transfer pricing strategies– systemic analysis. *Industrial Management & Data Systems*, 110(8), 1215-1233.
- Sukanto, T. (2013). Tax Avoidance through Tax Havens and Transfer Pricing – A Case Study in Indonesia. *American Journal of Business, Economics, and Management*, 1(1), 25-29.
- Zoogah, D. B., & Rigg, J. S. (2014). Bibliographic Analysis and Strategic Management Research in Africa', Advancing Research Methodology in the African Context: Techniques, Methods, and Designs. *Research Methodology in Strategy and Management*, 10, 189–213.
- Mispiyanti, M. (2015). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing. *Journal of Accounting and Investment*, 16(1), 62-74.
- Reese, R. A., Henneberry, S. R., & Russell, J. R. (1989). Transfer pricing in multinational firms: A review of the literature. *Agribusiness*, 5(2), 121-137