

SIGMA Series 8

April 2026

Transfer Pricing Documentation: **Dari Kewajiban Compliance Menjadi Instrumen Pendukung Pajak**

Reviewed by :
Okky Widya Praananta, SE., Ak., MA.

KMMB Consulting is a consulting company that focuses on providing comprehensive management services to help companies to achieve their business goals.

Since its inception, KMMB has successfully attracted many clients by offering a variety of services that are essential for company development and management.

©2026 KMMB Consulting

Transfer Pricing Documentation: Dari Kewajiban Compliance Menjadi Instrumen Pendukung Pajak



Transfer Pricing Documentation bukan sekadar kewajiban kepatuhan, tetapi alat strategis untuk membuktikan kewajaran transaksi afiliasi, memperkuat transparansi, memitigasi risiko koreksi pajak, dan sebagai dokumen pendukung perusahaan saat menghadapi pemeriksaan pajak.



Sorotan Sigma

Transfer Pricing Documentation (TP-Doc) perlu dipahami sebagai dokumen pendukung pajak, bukan sekadar dokumen administratif yang disusun untuk memenuhi kewajiban *compliance*. Dalam praktik perpajakan modern, TP-Doc menjadi alat penting untuk membuktikan bahwa transaksi antar pihak berelasi telah dilakukan berdasarkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Perusahaan yang memiliki transaksi afiliasi tidak cukup hanya memiliki dokumen TP-Doc, tetapi harus memastikan bahwa dokumen tersebut mampu menjelaskan substansi transaksi, dasar penentuan harga, metode yang digunakan, serta bukti pendukung yang relevan.

Sorotan utama dalam pengelolaan TP-Doc adalah pentingnya membangun dokumentasi yang akuntabel. TP-Doc yang akuntabel harus mampu menjawab tiga pertanyaan mendasar, apa substansi ekonomi dari transaksi afiliasi, mengapa metode *transfer pricing* yang dipilih merupakan metode paling tepat, dan apakah hasil transaksi tersebut wajar jika dibandingkan dengan transaksi antar pihak independen. Apabila ketiga pertanyaan ini tidak dapat dijawab secara jelas, maka TP-Doc berisiko dianggap lemah saat pemeriksaan pajak.

Kelemahan TP-Doc umumnya muncul bukan karena perusahaan tidak memiliki dokumen, tetapi karena isi dokumen tidak cukup kuat. Beberapa titik lemah yang sering terjadi antara lain *FAR analysis* yang tidak menggambarkan kondisi bisnis aktual, *benchmarking* yang tidak relevan, narasi bisnis yang tidak konsisten dengan laporan keuangan, penggunaan *template* tanpa *commercial rationale*, serta minimnya dokumen pendukung seperti kontrak, *invoice*, *working paper*, *benefit test*, atau dasar perhitungan royalti dan *management fee*. Kelemahan tersebut dapat membuka ruang koreksi fiskal, tambahan pajak, sanksi administrasi, bahkan sengketa pajak.

Perusahaan perlu menyusun TP-Doc dengan pendekatan sistematis, berbasis risiko, dan *audit-ready*. TP-Doc harus mencerminkan prinsip *substance over form*, didukung data yang terintegrasi, memiliki mekanisme *review* berkala, menggunakan metode *transfer pricing* yang tepat, serta dilengkapi *benchmarking* yang dapat dipertanggungjawabkan. Dengan pendekatan tersebut, TP-Doc tidak hanya menjadi dokumen kepatuhan, tetapi juga bagian dari *tax governance* dan *risk management* perusahaan.

Transfer Pricing Documentation Bukan Sekadar Kewajiban Administratif

Transfer Pricing Documentation (TP-Doc) sering kali dipahami hanya sebagai dokumen formal yang disiapkan perusahaan untuk memenuhi kewajiban perpajakan. Dalam praktiknya, sebagian perusahaan masih menempatkan TP-Doc sebagai dokumen tahunan yang dibuat sekadar untuk memenuhi permintaan regulasi atau sebagai pelengkap administrasi ketika terdapat transaksi dengan pihak berelasi. Pandangan seperti ini perlu diperluas, karena dalam sistem perpajakan internasional modern, TP-Doc memiliki peran yang jauh lebih strategis. TP-Doc bukan hanya membuktikan bahwa perusahaan telah menyusun dokumen pajak, tetapi juga menunjukkan bahwa transaksi antar pihak berelasi telah dilakukan berdasarkan *arm's length principle*¹, yaitu prinsip bahwa harga atau margin dalam transaksi afiliasi² harus sebanding dengan transaksi yang dilakukan oleh pihak independen dalam kondisi yang sebanding.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) melalui *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) Action 13 menegaskan bahwa TP-Doc memiliki tiga tujuan utama. Pertama, mendorong wajib pajak untuk mempertimbangkan secara serius posisi *transfer pricing* mereka sebelum atau pada saat pelaporan pajak dilakukan. Kedua, menyediakan informasi yang diperlukan oleh otoritas pajak untuk melakukan penilaian risiko *transfer pricing*. Ketiga, menyediakan informasi awal yang berguna ketika pemeriksaan pajak dilakukan. Dengan pendekatan tersebut, TP-Doc tidak lagi dilihat sebagai arsip administratif, melainkan sebagai instrumen transparansi dan pengendalian risiko pajak. OECD juga memperkenalkan pendekatan dokumentasi tiga lapis, yaitu *master file*, *local file*, dan *country-by-country report*, yang dirancang untuk memberikan gambaran menyeluruh mengenai struktur grup usaha, transaksi afiliasi, alokasi laba, serta aktivitas ekonomi lintas negara[1].

Dalam konteks akademik, *transfer pricing* merupakan salah satu isu penting dalam perpajakan internasional karena berkaitan langsung dengan risiko *profit shifting*.³ Perusahaan multinasional memiliki peluang untuk mengatur harga transaksi internal, seperti penjualan barang, pemberian jasa, pinjaman *intra-group*, royalti, atau penggunaan aset tidak berwujud, guna memindahkan laba dari yurisdiksi bertarif pajak tinggi ke yurisdiksi bertarif pajak lebih rendah. Studi dalam *Journal of International Economics* menunjukkan bahwa

regulasi *transfer pricing* berkembang sebagai respons terhadap risiko manipulasi harga internal dan pemindahan laba lintas negara[2]. Hal ini memperlihatkan bahwa TP-Doc berperan sebagai mekanisme pembuktian bahwa transaksi afiliasi memiliki dasar ekonomi yang wajar, bukan semata-mata dirancang untuk mengurangi beban pajak.

Bagi perusahaan, TP-Doc yang kuat juga berfungsi sebagai bagian dari *tax governance* dan *risk management*. Dokumen ini membantu manajemen memahami struktur transaksi afiliasi, menilai kewajaran harga atau margin, mengidentifikasi area berisiko, serta menyiapkan argumentasi apabila terdapat pertanyaan dari otoritas pajak. TP-Doc yang disusun secara baik dapat menjadi *file pendukung* ketika perusahaan menghadapi pemeriksaan pajak, sengketa, atau permintaan klarifikasi. Sebaliknya, TP-Doc yang hanya bersifat *template*, tidak didukung data pembanding yang relevan, atau tidak selaras dengan kondisi bisnis aktual dapat melemahkan posisi perusahaan.

Transfer Pricing Documentation seharusnya diperlakukan sebagai dokumen strategis, bukan sekadar dokumen pelengkap. Perusahaan perlu memastikan bahwa TP-Doc disusun berdasarkan analisis fungsi, aset, dan risiko yang akurat, metode *transfer pricing* yang tepat, *benchmarking* yang dapat dipertanggungjawabkan, serta narasi bisnis yang konsisten dengan data keuangan. Dalam lingkungan perpajakan global yang semakin menuntut transparansi, TP-Doc menjadi alat penting untuk menjaga kepatuhan, memperkuat tata kelola pajak, dan melindungi perusahaan dari risiko koreksi pajak.



1. *Arm's length principle*: Prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, yaitu harga atau margin transaksi pihak berelasi harus sebanding dengan transaksi pihak independen.

2. *Transaksi afiliasi*: Transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa, misalnya perusahaan induk dan anak perusahaan.

3. *Profit shifting*: Praktik memindahkan laba dari negara berpajak tinggi ke negara berpajak rendah melalui pengaturan transaksi antar entitas dalam grup.

4. *Tax governance*: Tata kelola pajak perusahaan, yaitu sistem, kebijakan, dan pengawasan untuk memastikan kepatuhan dan pengelolaan risiko pajak.

Mengapa Perusahaan Perlu Serius Mengelola *Transfer Pricing Documentation*

Perusahaan perlu serius mengelola *Transfer Pricing Documentation* karena transaksi afiliasi merupakan salah satu area yang paling sensitif dalam pemeriksaan pajak. Transaksi afiliasi tidak terjadi antara pihak yang sepenuhnya independen, sehingga otoritas pajak memiliki perhatian khusus terhadap apakah harga, margin, biaya, royalti, bunga pinjaman, atau pembagian laba yang digunakan benar-benar mencerminkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Tanpa dokumentasi yang kuat, transaksi tersebut dapat dianggap tidak wajar dan berpotensi menimbulkan koreksi fiskal,¹ tambahan pajak, sanksi administrasi, bahkan sengketa pajak.

Dalam konteks perusahaan multinasional, *transfer pricing* sering menjadi perhatian karena dapat digunakan sebagai sarana *profit shifting*, yaitu pemindahan laba dari satu yurisdiksi ke yurisdiksi lain yang memiliki beban pajak lebih rendah. Penelitian terhadap perusahaan multinasional di Vietnam menunjukkan bahwa *transfer pricing* menjadi salah satu metode utama dalam praktik *profit shifting*, khususnya pada entitas yang memiliki hubungan dengan yurisdiksi *tax haven*² [3]. Temuan ini penting karena menunjukkan bahwa isu *transfer pricing* bukan hanya persoalan administratif, tetapi berkaitan langsung dengan strategi pajak, alokasi laba, dan kepatuhan perusahaan terhadap regulasi perpajakan internasional.

Relevansi isu tersebut juga sangat kuat bagi Indonesia. Perusahaan yang memiliki transaksi dengan pihak berelasi, baik dalam bentuk penjualan barang, pembelian bahan baku, pemberian jasa manajemen, pinjaman *intra-group*, pembayaran royalti, maupun penggunaan aset tidak berwujud, perlu mampu membuktikan bahwa transaksi tersebut dilakukan secara wajar. Apabila perusahaan tidak dapat menunjukkan dasar penentuan harga atau margin secara memadai, otoritas pajak dapat melakukan penyesuaian atas laba kena pajak. Dalam studi Indonesia, kebijakan TP-Doc terbukti mendorong transparansi keputusan *transfer pricing* dan menurunkan perilaku *tax avoidance*.³ Saputra (2023) menemukan bahwa setelah kewajiban TP-Doc diterapkan, terdapat peningkatan rasio *tax/sales* pada kelompok wajib pajak yang diwajibkan menyusun TP-Doc, yang mengindikasikan berkurangnya praktik *tax avoidance* atau penghindaran pajak [4].

Selain berfungsi sebagai alat kepatuhan, TP-Doc juga berperan sebagai bagian dari *tax risk management*. Dengan menyusun TP-Doc secara baik, perusahaan dapat mengidentifikasi area transaksi yang berisiko tinggi, mengevaluasi apakah metode *transfer pricing* yang digunakan masih relevan, serta memastikan bahwa kebijakan harga internal sejalan dengan kondisi bisnis aktual. TP-Doc juga membantu manajemen memahami bagaimana nilai ekonomi diciptakan dan dialokasikan antar entitas dalam grup usaha.

Transfer pricing tidak dapat dipisahkan dari kualitas audit, tata kelola, dan risiko perusahaan. Studi pada perusahaan di Asia Tenggara menemukan bahwa *transfer pricing aggressiveness*⁴ berkaitan dengan *firm risk*, serta kualitas audit memiliki peran penting dalam hubungan tersebut [5]. Artinya, *transfer pricing* yang tidak dikelola dengan baik dapat meningkatkan eksposur risiko perusahaan, baik dari sisi pajak, reputasi, maupun tata kelola. Dengan demikian, perusahaan tidak cukup hanya memiliki TP-Doc. Perusahaan harus memastikan bahwa TP-Doc tersebut akuntabel, yaitu dapat diuji, konsisten dengan laporan keuangan, didukung data pembanding yang relevan, selaras dengan fungsi bisnis, dan mampu menjelaskan alasan komersial di balik transaksi afiliasi. TP-Doc yang kuat akan membantu perusahaan menghadapi pemeriksaan pajak dengan posisi yang lebih siap, rasional, dan berbasis bukti.



1. **Koreksi fiskal:** Penyesuaian yang dilakukan atas laporan keuangan komersial untuk menghitung penghasilan kena pajak sesuai aturan perpajakan.

2. **Tax haven:** Negara atau wilayah dengan tarif pajak sangat rendah atau fasilitas pajak khusus yang sering digunakan untuk perencanaan pajak internasional.

3. **Tax avoidance:** Upaya mengurangi beban pajak melalui celah atau perencanaan yang masih berada dalam kerangka hukum, tetapi dapat dipersalahkan secara substansi.

4. **Transfer pricing aggressiveness:** Tingkat agresivitas perusahaan dalam menetapkan harga transaksi afiliasi yang berpotensi menurunkan beban pajak.

Titik Lemah yang Membuat *Transfer Pricing Documentation* Kurang Akuntabel

TP-Doc yang tidak akuntabel biasanya bukan disebabkan oleh tidak adanya dokumen sama sekali, tetapi karena dokumen tersebut tidak mampu menjelaskan substansi transaksi, tidak didukung bukti yang memadai, atau tidak kuat ketika diuji melalui prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Dengan kata lain, perusahaan mungkin sudah memiliki TP-Doc, tetapi isi dokumennya belum cukup meyakinkan untuk membuktikan bahwa transaksi afiliasi benar-benar dilakukan sebagaimana transaksi antar pihak independen.

01 FAR *analysis* yang tidak menggambarkan kondisi bisnis yang sebenarnya

FAR *analysis* atau analisis fungsi, aset, dan risiko merupakan fondasi dalam *transfer pricing* karena menentukan karakterisasi entitas dan transaksi. Misalnya, apakah suatu entitas berperan sebagai *full-fledged distributor*, *limited-risk distributor*, *contract manufacturer*, *service provider*, atau *principal entity*. Apabila analisis fungsi hanya menjelaskan struktur formal tanpa melihat aktivitas aktual, TP-Doc akan mudah dipertanyakan. Contohnya, perusahaan mengklaim memiliki risiko terbatas, tetapi dalam praktiknya menanggung risiko persediaan, risiko pasar, risiko piutang, atau risiko operasional yang signifikan. Ketidakesesuaian ini dapat melemahkan posisi perusahaan saat pemeriksaan.

02 *Benchmarking* yang tidak kuat atau tidak relevan.

Benchmarking seharusnya menggunakan pembanding yang memiliki karakteristik sebanding dari sisi fungsi, aset, risiko, industri, wilayah geografis, kondisi ekonomi, serta model bisnis. TP-Doc menjadi tidak akuntabel apabila perusahaan menggunakan data pembanding yang terlalu umum, tidak menjelaskan proses eliminasi, atau memilih perusahaan pembanding yang sebenarnya tidak sejalan dengan karakter transaksi. OECD menekankan bahwa TP-Doc harus menyediakan informasi yang berguna bagi otoritas pajak dalam menilai risiko BEPS dan menentukan arah pemeriksaan^[1]. Karena itu,

benchmarking bukan hanya soal menghasilkan rentang margin, tetapi juga soal menjelaskan mengapa pembanding tersebut layak digunakan.

03 Narasi bisnis yang tidak konsisten dengan angka keuangan

Dalam praktiknya, otoritas pajak tidak hanya membaca uraian dalam TP-Doc, tetapi juga membandingkannya dengan laporan keuangan, kontrak, *invoice*, struktur biaya, dan data operasional. Apabila narasi menyatakan bahwa entitas hanya menjalankan fungsi sederhana, tetapi laporan keuangan menunjukkan aset besar, biaya signifikan, atau margin yang tidak wajar, maka kredibilitas TP-Doc dapat menurun. Inkonsistensi antara narasi dan data sering menjadi pintu masuk koreksi pajak.

04 TP-Doc yang terlalu bersifat *template* dan tidak menjelaskan *commercial rationale*¹

Dokumen yang hanya memuat deskripsi umum, *copy-paste* regulasi, atau penjelasan standar tanpa menghubungkannya dengan kondisi spesifik perusahaan tidak cukup untuk membangun pembelaan yang kuat. Literatur menunjukkan bahwa *transfer pricing* merupakan area yang terus berkembang karena tekanan regulasi, kritik publik terhadap *tax avoidance*, dan perubahan praktik profesional. Rogers dan Oats (2022) menegaskan bahwa aturan *transfer pricing* berakar pada *arm's length principle*, tetapi pemahaman dan praktiknya terus berkembang seiring meningkatnya kritik dan tuntutan reformasi^[6]. Karena itu, TP-Doc harus menjelaskan alasan bisnis di balik transaksi: mengapa transaksi dilakukan, manfaat ekonominya, bagaimana harga ditentukan, dan mengapa struktur tersebut masuk akal secara komersial.



¹. **Commercial rationale:** Alasan komersial atau dasar bisnis yang menjelaskan mengapa suatu transaksi dilakukan.

Tidak adanya dokumentasi pendukung yang memadai.

TP-Doc yang baik harus didukung oleh kontrak, *invoice*, *working paper*, *policy group*, bukti pembayaran, bukti *benefit test*¹ untuk jasa *intra-group*, dasar perhitungan royalti, dasar penentuan *management fee*², serta data operasional yang relevan. Tanpa bukti pendukung, argumentasi dalam TP-Doc dapat dianggap hanya sebagai klaim. Hal ini sangat penting untuk transaksi seperti jasa manajemen, pinjaman *intra-group*, royalti, *cost sharing*, dan penggunaan aset tidak berwujud.



”

Penyusunan *Transfer Pricing Documentation* bukan hanya merupakan kewajiban terhadap kepatuhan perpajakan, tetapi juga instrumen strategis perusahaan untuk menunjukkan bahwa transaksi afiliasi telah dilakukan secara wajar (*arm's length principle*), transparan, dan dapat dipertanggungjawabkan. Dengan dokumentasi yang memadai, perusahaan dapat meminimalkan risiko adanya sengketa pajak, sekaligus meningkatkan kredibilitas dalam tata kelola perusahaan, serta memberikan kepastian bagi manajemen dalam pengambilan keputusan bisnis lintas entitas.

Okky Widya Praananta, SE., Ak., MA.
Tax Technician Specialist

¹. **Benefit test:** Pengujian untuk membuktikan bahwa jasa *intra-group* benar-benar memberi manfaat ekonomi bagi penerima jasa.

². **Management fee:** Biaya yang dibayarkan kepada pihak afiliasi atas jasa manajemen atau dukungan administratif tertentu.

Untuk membangun *Transfer Pricing Documentation* yang kuat, perusahaan perlu menggunakan pendekatan yang sistematis, berbasis risiko, dan dapat dipertanggungjawabkan. TP-Doc tidak cukup hanya lengkap dari sisi administratif. Dokumen tersebut juga harus kuat secara analitis, konsisten dengan kondisi bisnis aktual, serta mampu menjelaskan mengapa transaksi afiliasi dilakukan dengan harga, margin, atau mekanisme pembebanan tertentu. Dalam praktik pemeriksaan pajak, TP-Doc yang baik bukan hanya menjawab apakah perusahaan memiliki dokumen, tetapi juga apakah dokumen tersebut dapat membuktikan kewajaran transaksi.

Menerapkan Prinsip *Substance Over Form*

TP-Doc harus mencerminkan substansi ekonomi transaksi, bukan hanya bentuk legalnya. Kontrak antar entitas memang penting, tetapi kontrak tersebut harus didukung oleh bukti pelaksanaan aktual. Misalnya, apabila terdapat pembayaran *management fee* kepada pihak afiliasi, perusahaan perlu menunjukkan jasa apa yang benar-benar diberikan, siapa penerima manfaatnya, bagaimana jasa tersebut mendukung kegiatan usaha, dan apakah biaya yang dibebankan sebanding dengan manfaat yang diterima. Dengan demikian, TP-Doc tidak hanya menjelaskan adanya transaksi, tetapi juga membuktikan bahwa transaksi tersebut memiliki alasan komersial yang wajar.

Integrated Data and Documentation

Data keuangan, *legal agreement*, *invoice*, laporan operasional, kebijakan grup, dan *working paper* harus saling terhubung. Salah satu kelemahan umum dalam TP-Doc adalah adanya ketidaksesuaian antara narasi dokumen dan angka dalam laporan keuangan. Misalnya, TP-Doc menyatakan bahwa perusahaan hanya menjalankan fungsi terbatas, tetapi data keuangan menunjukkan adanya biaya pemasaran besar, aset signifikan, atau risiko persediaan yang tinggi. Ketidaksesuaian seperti ini dapat menjadi titik masuk koreksi saat pemeriksaan. Karena itu, penyusunan TP-Doc harus berbasis data yang terintegrasi, bukan hanya narasi umum.

Membangun *Governance and Review Mechanism*

Perusahaan perlu memiliki mekanisme *review* berkala terhadap transaksi afiliasi, terutama ketika terdapat perubahan model bisnis, restrukturisasi grup, perubahan fungsi entitas, perubahan metode penetapan harga, atau kondisi ekonomi yang memengaruhi profitabilitas. Studi literatur sistematis oleh Kalra dan Afzal (2023) menunjukkan bahwa *transfer pricing* memiliki implikasi besar terhadap *tax avoidance*, *compliance*,¹ *tax management*, dan penerimaan pajak di negara berkembang[7]. Artinya, *transfer pricing* bukan isu yang statis, melainkan area yang harus dikelola secara berkelanjutan sebagai bagian dari tata kelola pajak perusahaan.

1. **Compliance:** Kepatuhan terhadap peraturan atau kewajiban hukum, dalam konteks ini kepatuhan perpajakan.

Method Selection and Benchmarking Discipline

Pemilihan metode *transfer pricing* harus didasarkan pada karakter transaksi dan ketersediaan data pembanding. Transaksi barang, jasa, pinjaman *intra-group*, royalti, penggunaan *intangible*, *cost sharing*, atau *licensing* tidak dapat dianalisis dengan pendekatan yang sama. Perusahaan perlu menjelaskan mengapa metode tertentu dipilih, mengapa metode lain tidak digunakan, serta bagaimana data pembanding diseleksi. Studi tentang *intangible* dan *cross-border licensing* menunjukkan bahwa *arm's length principle* menjadi instrumen penting untuk membatasi strategi *tax planning*¹, terutama ketika aset tidak berwujud mudah dialihkan antar yurisdiksi[8]. Karena itu, disiplin dalam pemilihan metode dan *benchmarking* sangat penting untuk memperkuat posisi TP-Doc.

Menyusun Audit-Ready Documentation

TP-Doc harus disiapkan seolah-olah dokumen tersebut akan diuji dalam pemeriksaan pajak. Artinya, dokumen harus jelas, berbasis bukti, memiliki *working paper*, menjelaskan asumsi yang digunakan, dan menunjukkan bahwa kebijakan *transfer pricing* dibuat secara wajar sebelum atau pada saat transaksi dilakukan, bukan sekadar disusun setelah tahun pajak berakhir. Dokumentasi yang *audit-ready*² juga perlu memuat bukti pendukung seperti kontrak, *invoice*, bukti pembayaran, analisis manfaat, dasar alokasi biaya, serta penjelasan atas deviasi margin apabila terjadi perubahan kondisi bisnis.

Melalui pendekatan ini, TP-Doc dapat berfungsi sebagai mekanisme pendukung yang membantu perusahaan menjelaskan posisi pajaknya secara rasional, transparan, dan berbasis data. TP-Doc yang kuat bukan hanya mengurangi risiko koreksi pajak, tetapi juga memperkuat tata kelola, meningkatkan kesiapan audit, dan memberikan keyakinan bahwa transaksi afiliasi telah dijalankan sesuai prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.



¹**Tax planning:** Strategi untuk mengelola kewajiban pajak secara legal agar efisien dan sesuai ketentuan perpajakan.

²**Audit-ready:** Dokumentasi yang disiapkan secara rapi, berbasis bukti, dan siap diuji dalam pemeriksaan pajak.

Bagaimana KMMB Consulting Dapat Membantu Perusahaan dalam *Transfer Pricing Documentation*

KMMB Consulting dapat membantu perusahaan menyusun TP-Doc yang tidak hanya memenuhi kewajiban formal, tetapi juga kuat secara substansi, berbasis data, dan siap menghadapi pemeriksaan pajak. Dalam praktiknya, *transfer pricing* berada di persimpangan antara regulasi perpajakan, akuntansi, strategi bisnis, dokumentasi hukum, dan manajemen risiko. Karena itu, penyusunan TP-Doc tidak dapat dilakukan hanya dengan pendekatan administratif. Perusahaan perlu memastikan bahwa setiap transaksi afiliasi dapat dijelaskan secara komersial, didukung bukti yang memadai, dan diuji berdasarkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Dalam praktiknya, KMMB Consulting dapat membantu perusahaan melalui beberapa tahapan utama.

1 Identifikasi Transaksi Afiliasi dan Pemetaan Risiko

Pada tahap ini, KMMB membantu mengidentifikasi jenis transaksi pihak berelasi, pihak yang terlibat, nilai transaksi, dasar perjanjian, serta area yang berpotensi menjadi perhatian otoritas pajak. Pemetaan ini penting agar perusahaan mengetahui transaksi mana yang memiliki risiko tinggi dan membutuhkan analisis lebih mendalam.

2 Penyusunan FAR Analysis

KMMB membantu menganalisis fungsi, aset, dan risiko masing-masing entitas dalam transaksi afiliasi. Analisis ini menjadi dasar untuk menentukan karakterisasi entitas, misalnya apakah perusahaan berperan sebagai distributor penuh, distributor dengan risiko terbatas, *contract manufacturer*, *service provider*, atau *principal entity*. FAR analysis yang tepat akan membantu menentukan metode *transfer pricing* dan pembandingan yang relevan.

3 Pemilihan Metode *Transfer Pricing*

KMMB membantu menentukan metode yang paling sesuai, seperti *Comparable Uncontrolled Price*, *Resale Price Method*, *Cost Plus Method*, *Transactional Net Margin Method*, atau *Profit Split Method*, tergantung pada karakter transaksi dan ketersediaan data pembandingan. Pemilihan metode harus dapat dijelaskan secara logis agar posisi perusahaan kuat ketika diuji dalam pemeriksaan.

4 *Benchmarking* dan Analisis Kewajaran

KMMB membantu melakukan *benchmarking* untuk menguji apakah harga, *margin*, *fee*, tingkat bunga, royalti, atau tingkat laba transaksi afiliasi berada dalam rentang kewajaran. Proses ini mencakup seleksi data pembandingan, eliminasi perusahaan yang tidak sebanding, analisis rentang kewajaran, serta interpretasi hasil *benchmarking*.

5 Penyusunan Dokumentasi yang *Audit-Ready*

KMMB menyusun TP-Doc dengan struktur yang jelas, argumentasi yang kuat, data pendukung yang konsisten, dan narasi bisnis yang dapat dipertanggungjawabkan. Dokumen tidak hanya menjelaskan transaksi, tetapi juga memuat dasar analisis, asumsi, bukti pendukung, dan alasan komersial yang memperkuat posisi perusahaan.

6 *Review* dan perbaikan TP-Doc *Existing*

Bagi perusahaan yang sudah memiliki TP-Doc, KMMB dapat melakukan *review* untuk mengidentifikasi kelemahan, *gap* dokumentasi, inkonsistensi data, kelemahan *benchmarking*, atau potensi risiko koreksi pajak. *Review* ini membantu perusahaan memperbaiki dokumentasi sebelum menghadapi pemeriksaan atau permintaan klarifikasi dari otoritas pajak.

Dengan pendekatan tersebut, KMMB Consulting membantu perusahaan menjadikan TP-Doc sebagai alat strategis untuk memperkuat kepatuhan, mengurangi risiko sengketa pajak, meningkatkan kesiapan audit, dan membangun tata kelola pajak yang lebih transparan. TP-Doc yang kuat bukan hanya melindungi perusahaan dari risiko koreksi, tetapi juga mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih terukur dan berbasis data.

Referensi

- [1] OECD, Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report, *OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. Paris: OECD Publishing, 2015. doi: 10.1787/9789264241480-en.
- [2] J. P. Choi, T. Furusawa, and J. Ishikawa, "Transfer pricing regulation and tax competition," *Journal of International Economics*, vol. 127, p. 103367, Nov. 2020, doi: 10.1016/j.jinteco.2020.103367.
- [3] M.-D. Le and M. Zamarian, "Tax-avoidance profit shifting by multinational firms: evidence from Vietnam," *Economic Systems*, vol. 49, no. 2, p. 101235, Jun. 2025, doi: 10.1016/j.ecosys.2024.101235.
- [4] A. D. Saputra, "Unraveling The Effects of Transfer Pricing Documentation Regulation: Indonesia' evidence," *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, vol. 20, no. 2, Dec. 2023, doi: 10.21002/jaki.2023.10.
- [5] D. K. Sari, S. V. Siregar, D. Martani, and L. S. Wondabio, "The effect of audit quality on transfer pricing aggressiveness and firm risk: Evidence from Southeast Asian countries," *Cogent Business & Management*, vol. 10, no. 2, p. 2224151, Dec. 2023, doi: 10.1080/23311975.2023.2224151.
- [6] H. Rogers and L. Oats, "Transfer pricing: changing views in changing times," *Accounting Forum*, vol. 46, no. 1, pp. 83–107, Mar. 2022, doi: 10.1080/01559982.2021.1926778.
- [7] A. Kalra and M. N. I. Afzal, "Transfer pricing practices in multinational corporations and their effects on developing countries' tax revenue: a systematic literature review," *International Trade, Politics and Development*, vol. 7, no. 3, pp. 172–190, Nov. 2023, doi: 10.1108/ITP-DOC-04-2023-0011.
- [8] J. P. Choi, J. Ishikawa, and H. Okoshi, "Tax havens and cross-border licensing with transfer pricing regulation," *International Tax and Public Finance*, vol. 31, no. 2, pp. 333–366, Apr. 2024, doi: 10.1007/s10797-022-09770-w.

Contact Us

Corporate Office:

Menara Tendean Lt 11.31 Jl. Kapten Tendean No. 20C
Jakarta Selatan 12710

Innovation Hub :

KMMB Research Center Jl. Penjaringan Timur III
Pb32 Kota Surabaya 60297



Office : +62 213-8250-407
Mobile : +62 811-3547-717



Corporate Mail : info@kmmb.co.id
Commercial Inquiry : komersial@kmmb.co.id

Connect with us :

 KMMB Consulting
 KMMB Consulting
 @kmmb_consulting
 @kmmb_consulting



 Visit Our Website to Get
More Information!

www.kmmb.co.id 