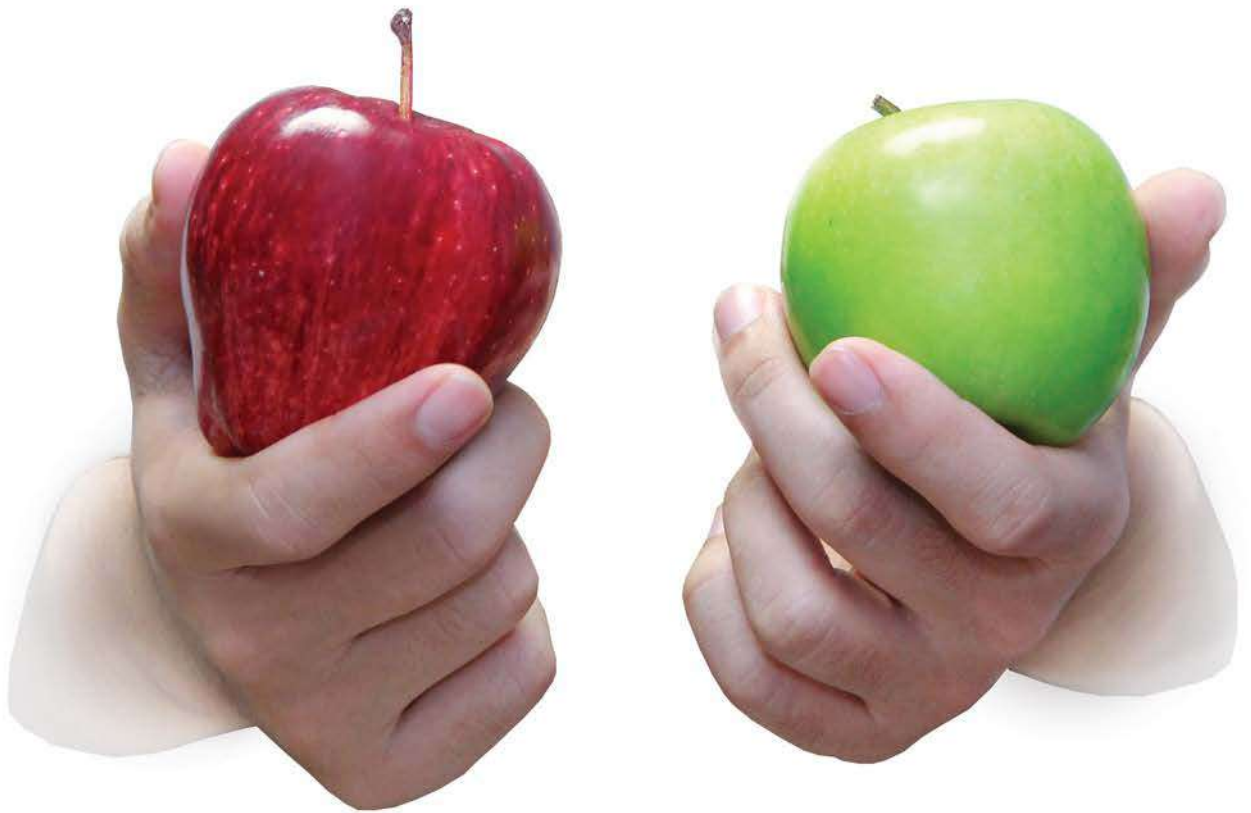


# TRANSFER PRICING

IDE, STRATEGI, DAN PANDUAN PRAKTIS  
DALAM PERSPEKTIF PAJAK INTERNASIONAL



Editor:

Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji



**DANNY DARUSSALAM**  
Tax Center

# **TRANSFER PRICING**

**IDE, STRATEGI, DAN PANDUAN PRAKTIS  
DALAM PERSPEKTIF PAJAK INTERNASIONAL**

Editor:

Darussalam, Danny Septriadi, B. Bawono Kristiaji



**DANNY DARUSSALAM**  
Tax Center

**TRANSFER PRICING  
IDE, STRATEGI, DAN PANDUAN PRAKTIS DALAM PERSPEKTIF PAJAK INTERNASIONAL**

Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji

Koordinator Penerbitan

dan Produksi : B. Bawono Kristiaji

Tata Letak : Toni Febriyanto dan Yanuar Falak Abiyunus

Desain Cover : Ronny Fhyzar

**Hak Cipta © 2013 Penerbit DANNY DARUSSALAM Tax Center  
(PT Dimensi Internasional Tax)**

Menara Satu Sentra Kelapa Gading

Lt. 5 (#501) dan Lt. 6 (#601), Jl. Boulevard Kelapa Gading L A 3 No. 1

Kelapa Gading, Jakarta – Indonesia

Telp. : +62 21 2938 5758

Fax : +62 21 2938 5759

Website : <http://www.dannydarussalam.com>

Transfer Pricing

Ide, Strategi, dan Panduan Praktis dalam Perspektif Pajak Internasional

Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji

DANNY DARUSSALAM Tax Center (PT Dimensi Internasional Tax), Jakarta, 2013

1 jil., 17,6 x 25 cm, xiv+724 halaman

ISBN: 978-602-97854-1-8

Cetakan:

1. Jakarta, Juli 2013

Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apa pun, baik secara elektronik maupun mekanik, termasuk memfotokopi, merekam, atau dengan menggunakan sistem penyimpanan lainnya, tanpa izin tertulis dari Penerbit.

**UNDANG-UNDANG NOMOR 19 TAHUN 2002 TENTANG HAK CIPTA**

1. Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) atau Pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana dengan pidana penjara masing-masing paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp 1.000.000,00 (satu juta rupiah), atau pidana penjara paling lama **7 (tujuh) tahun** dan/atau denda paling banyak **Rp 5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah)**.
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu Ciptaan atau barang hasil pelanggaran Hak Cipta atau Hak Terkait sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dipidana dengan pidana penjara paling lama **5 (lima) tahun** dan/atau denda paling banyak **Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)**.

# PRAKATA

Puji syukur kami panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat hidayahnya, buku ini akhirnya diterbitkan. Buku ini merupakan buah pemikiran dari tim DANNY DARUSSALAM Tax Center, yang selama ini berkecimpung dengan isu perpajakan internasional dan *transfer pricing*. Buku ini hadir untuk memberikan kerangka ide, strategi, dan panduan praktis mengenai *transfer pricing*.

Tepat lima tahun lalu, ketika kami menerbitkan buku “Konsep dan Aplikasi *Cross Border Transfer Pricing* untuk Tujuan Perpajakan”, isu *transfer pricing* di Indonesia masih dianggap terlalu mengawang. Seiring berjalannya waktu, otoritas pajak menganggap bahwa transaksi afiliasi antaryurisdiksi rentan dijadikan kendaraan untuk penghindaran pajak. Hal ini mendorong adanya ketentuan-ketentuan yang mencegah praktik penghindaran pajak dengan skema *transfer pricing* tersebut. Di sisi lain, otoritas pajak terus menerus memperbaiki sistem administrasi kepatuhan pajak atas transaksi afiliasi. Sayangnya, hal ini tidak paralel dengan upaya kajian maupun telaah akademis yang berusaha mengelaborasi sejauh mana perkembangan ranah *transfer pricing* di Indonesia telah selaras dengan perkembangan yang ada di tataran global.

Berangkat dari keprihatinan kami atas minimnya diskusi dan kajian ilmiah mengenai *transfer pricing*, kami berusaha untuk memberikan gambaran lengkap dan mendalam mengenai hal tersebut dengan berpijak pada kaidah-kaidah akademis. Buku ini disusun dari berbagai literatur, hasil interaksi dengan praktisi dan akademisi yang telah diakui kepakarannya, serta pengalaman penulis dalam melakukan analisis *transfer pricing*. Buku ini dapat dijadikan jembatan atas perspektif yang dimiliki masing-masing pemangku kepentingan perpajakan di Indonesia karena posisinya yang netral dan tidak memihak. Dengan demikian, buku ini dapat dipertimbangkan sebagai salah satu *magnum opus* buku perpajakan di tanah air.

Dalam kesempatan ini, kami sebagai editor mengucapkan terima kasih kepada penulis, yaitu Romi Irawan, David Hamzah Damian, Ganda Christian Tobing, Yusuf Wangko Ngantung, Deborah, Untoro Sejati, Muhammad Fahrial, Cindy Kikhonia Febby, Veronica Kusumawardani, Anggi P.I. Tambunan, dan Rinan

Auvi Metally yang telah berkenan menyumbangkan pemikirannya untuk dituangkan dalam buku ini. Terima kasih juga kepada Toni Febriyanto dan Yanuar F. Abiyunus yang telah mengedit naskah tulisan, Ronny Fhyzar atas desain cover buku, serta Eny Marlina dan Fany Tri Agustin yang mendukung administratif penerbitan buku ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada keluarga tercinta penulis yang telah memberikan doa dan dukungan moril dalam proses penyusunan buku ini.

Akhir kata, semoga buku ini dapat memberikan manfaat bagi perkembangan dunia perpajakan di tanah air. Saran dan kritik yang bersifat konstruktif dari para pembaca tentunya sangat kami harapkan.

Jakarta, Juli 2013

Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji

# DAFTAR ISI

<b>Prakata</b>	<b>iii</b>
<b>Daftar Isi</b>	<b>v</b>

## **BAGIAN I: KONSEP DASAR**

### **BAB 1**

#### **Pendahuluan: Ide, Strategi, dan Panduan Praktis**

Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji

---

A. Pendahuluan	3
B. Konsep Dasar <i>Transfer Pricing</i>	8
C. <i>Transfer Pricing</i> dalam Perspektif Pajak Internasional	15
D. <i>Transfer Pricing</i> di Indonesia	22
E. Tentang Buku Ini	24
F. Penutup	30
Referensi	33

### **BAB 2**

#### **Perilaku Perusahaan Multinasional dan *Transfer Pricing***

B. Bawono Kristiaji dan Romi Irawan

---

A. Pendahuluan	35
B. Perubahan Lingkungan Bisnis	36
C. Biaya Transaksi dan Teori Perusahaan Multinasional	38
D. Integrasi Ekonomi	40
E. Motivasi dan Strategi <i>Transfer Pricing</i>	44
F. Perusahaan Multinasional, Negara, dan Manipulasi <i>Transfer Pricing</i>	49
G. Penutup	53
Referensi	54
Lampiran: Memahami <i>Transfer Pricing</i> dari Perspektif Ekonomi	57

### **BAB 3**

#### ***Transfer Pricing: Prinsip Hukum Perpajakan Internasional***

Darussalam dan Yusuf Wangko Ngantung

---

A.	Pendahuluan	61
B.	Perpajakan Berganda dalam Konteks <i>Transfer Pricing</i>	64
C.	Pasal 9 OECD Model	67
D.	Konsep <i>Associated Enterprises</i>	72
E.	Konsep Dasar <i>Arm's Length Principle</i>	77
F.	Konsekuensi Pasal 9 OECD Model	81
G.	Penutup	84
	Referensi	85

### **BAB 4**

#### ***Arm's Length Principle: Suatu Tinjauan***

B. Bawono Kristiaji dan Untoro Sejati

---

A.	Pendahuluan	87
B.	Abstraksi <i>Arm's Length Principle</i>	88
C.	Konteks <i>Arm's Length Principle</i> : Bagaimana Pasar Bekerja?	93
D.	Penutup	100
	Referensi	102

## **BAGIAN II:**

### **ANALISIS FUNGSI DAN KESEBANDINGAN**

### **BAB 5**

#### **Analisis Fungsional**

Romi Irawan

---

A.	Pendahuluan	107
B.	Tujuan Analisis Fungsional	109
C.	Cara Melakukan Analisis Fungsional	112
D.	Karakterisasi Usaha	117
E.	Beberapa Isu Lanjutan	123
F.	<i>Business Model</i> di Indonesia	127
G.	Penutup	129
	Referensi	130

### **BAB 6**

#### **Analisis Kesebandingan**

Romi Irawan, Cindy Kikhonia Febby, dan B. Bawono Kristiaji

---

A.	Pendahuluan	133
B.	Makna " <i>Comparable</i> " dan " <i>Reliable Comparables</i> "	134
C.	Langkah-langkah Analisis Kesebandingan	138
D.	Beberapa Istilah Umum	141

E.	Faktor-faktor Kesebandingan	142
F.	Kaitan antara Analisis Kesebandingan dan Metode <i>Transfer Pricing</i>	145
G.	Hasil dari Analisis Kesebandingan	147
H.	Sengketa Kesebandingan: Studi Kasus <i>Man Camions vs. Otoritas Pajak Prancis</i>	149
I.	Penutup	150
	Referensi	151

## **BAB 7**

### **Penggunaan Pembanding Internal dan Eksternal dalam Analisis *Transfer Pricing***

Deborah

---

A.	Pendahuluan	155
B.	Pembanding Internal	156
C.	Mengapa Pembanding Internal Jarang Digunakan?	158
D.	<i>Self-Serving</i>	161
E.	Pembanding Eskternal	162
F.	Kelemahan Pembanding Eksternal	169
G.	Pembanding Internal vs. Eksternal dalam Perbandingan di Level Laba Operasi	171
H.	Penutup	173
	Referensi	174

## **BAB 8**

### **Panduan dalam Memilih Pembanding yang Tepat**

Untoro Sejati dan Muhammad Fahrial

---

A.	Pendahuluan	177
B.	Memilih <i>Database</i> Komersial	177
C.	Pendekatan dalam Pencarian Pembanding	179
D.	Kriteria Pencarian	181
E.	Telaah Manual	187
F.	Beberapa Isu dalam Praktik	190
G.	Penutup	193
	Referensi	194

## **BAGIAN III: METODE ANALISIS *TRANSFER PRICING***

## **BAB 9**

### **Ragam dan Aspek Pemilihan Metode *Transfer Pricing***

B. Bawono Kristiaji, Romi Irawan, dan Cindy Kikhonia Febby

---

A.	Pendahuluan	199
B.	Sejarah Metode <i>Transfer Pricing</i>	202



C.	Aspek Pemilihan Metode	211
D.	Adakah Metode Alternatif?	219
E.	Penutup	223
	Referensi	224

## **BAB 10**

### ***Traditional Transaction Methods***

Untoro Sejati, Veronica Kusumawardani, dan Muhammad Fahrial

A.	Pendahuluan	227
B.	Metode <i>Comparable Uncontrolled Price</i> (CUP)	227
C.	Metode <i>Resale Price</i> (RPM)	241
D.	Metode <i>Cost Plus</i> (C+)	249
E.	Penutup	255
	Referensi	256

## **BAB 11**

### ***Transactional Profit Methods***

Untoro Sejati dan Ganda Christian Tobing

A.	Pendahuluan	259
B.	<i>Transactional Net Margin Method</i> (TNMM)	260
C.	Metode <i>Profit Split</i>	273
D.	Penutup	283
	Referensi	284

## **BAGIAN IV:**

### **BEBERAPA ISU DALAM PENGUKURAN *ARM'S LENGTH***

## **BAB 12**

### **Permasalahan dalam *Comparability Adjustment***

B. Bawono Kristiaji dan Romi Irawan

A.	Pendahuluan	289
B.	Ilustrasi Sederhana <i>Comparability Adjustment</i>	291
C.	Penyesuaian atas Modal Kerja dan Biaya Operasional Usaha	294
D.	Perbedaan Geografis dan <i>Location Savings</i>	298
E.	Kondisi Pasar yang Abnormal	303
F.	Intervensi Negara via Regulasi	305
G.	Strategi Pangsa Pasar	307
H.	Penutup	308
	Referensi	309

## **BAB 13**

### **Pendekatan Agregasi-Segregasi dan Segmentasi Laporan Keuangan**

Untoro Sejati dan Veronica Kusumawardani

---

A.	Pendahuluan	313
B.	Pendekatan Segregasi (Transaksi per Transaksi)	314
C.	Pendekatan Agregasi (Gabungan Transaksi)	321
D.	Studi Kasus: Agregasi vs. Segregasi	326
E.	Penutup	327
	Referensi	328

## **BAB 14**

### ***Profit Level Indicator***

Untoro Sejati dan Anggi P. I. Tambunan

---

A.	Pendahuluan	331
B.	Memahami Pengukuran Imbal Hasil yang Wajar	332
C.	Jenis dan Karakteristik <i>Profit Level Indicator</i> yang Digunakan dalam Analisis <i>Transfer Pricing</i>	335
D.	Memilih <i>Profit Level Indicator</i> yang Tepat	342
E.	Kaitan antara Analisis Fungsional dan <i>Profit Level Indicator</i>	344
F.	Penutup	346
	Referensi	347

## **BAB 15**

### **Rentang Kewajaran**

B. Bawono Kristiaji dan Veronica Kusumawardani

---

A.	Pendahuluan	349
B.	Perlunya Teknik Statistik dalam Prinsip Kewajaran	350
C.	Harga Tunggal ( <i>Single Figure</i> ) vs. Rentang Kewajaran ( <i>Arm's Length Range</i> )	351
D.	Rentang Penuh ( <i>Full Range</i> ) vs. Rentang Interkuartil ( <i>Interquartile Range</i> )	353
E.	Uji Statistik: Berada di Dalam atau di Luar Rentang Kewajaran?	354
F.	Ilustrasi Perhitungan Rentang Kewajaran dan Beberapa Studi Kasus	355
G.	Penutup	361
	Referensi	363

## **BAGIAN V: TRANSFER PRICING ATAS TRANSAKSI KHUSUS**

### **BAB 16**

#### **Aset Tidak Berwujud dalam Konteks *Transfer Pricing***

Yusuf Wangko Ngantung

---

A.	Pendahuluan	367
B.	Identifikasi atas Keberadaan Suatu Aset Tidak Berwujud	368
C.	Kepemilikan Aset Tidak Berwujud	373
D.	Metode <i>Transfer Pricing</i> untuk Aset Tidak Berwujud	378
E.	Penutup	381
	Referensi	382
	Lampiran: Pencarian Pembanding bagi Transfer Aset Tidak Berwujud	384

### **BAB 17**

#### ***Transfer Pricing* atas Transaksi Pemberian dan Pemanfaatan Jasa**

David Hamzah Damian dan Cindy Kikhonia Febby

---

A.	Pendahuluan	389
B.	Motif dan Model Sentralisasi Jasa	390
C.	Identifikasi Transaksi Pemberian/Pemanfaatan Jasa	391
D.	Menentukan Apakah Transaksi Pemberian/Pemanfaatan Jasa di antara Pihak Afiliasi Benar-benar Terjadi	393
E.	Aktivitas Jasa yang Tidak Dapat Ditagihkan	395
F.	Penentuan Harga atas Pemberian Jasa	401
G.	Metode <i>Transfer Pricing</i>	405
H.	Penutup	407
	Referensi	408

### **BAB 18**

#### ***Cost Contribution Arrangement***

Untoro Sejati, Romi Irawan, dan Ganda Christian Tobing

---

A.	Pendahuluan	411
B.	Definisi dan Konsep Dasar CCA	413
C.	Aplikasi Prinsip Kewajaran dalam CCA	415
D.	<i>Buy-in</i> , <i>Buy-out</i> , dan Terminasi CCA	420
E.	Dokumentasi CCA	423
F.	Penutup	425
G.	Referensi	425

## **BAB 19**

### **Pendanaan Internal**

B. Bawono Kristiaji dan Muhammad Fahrial

---

A.	Pendahuluan	427
B.	Sumber Pendanaan Internal: Utang atau Penyertaan Modal?	429
C.	Pendanaan Internal dalam Pandangan OECD	432
D.	Transaksi Pinjaman antar Perusahaan Afiliasi ( <i>Intercompany Loan</i> )	435
E.	Biaya Penjaminan ( <i>Guarantee Fee</i> )	447
F.	Penutup	455
	Referensi	457

## **BAGIAN VI:**

### **STRATEGI PERUSAHAAN DALAM *TRANSFER PRICING***

## **BAB 20**

### **Restrukturisasi Bisnis**

Untoro Sejati

---

A.	Pendahuluan	461
B.	Motivasi dan Definisi Restrukturisasi Bisnis	462
C.	Perlakuan Pajak terhadap Restrukturisasi Bisnis	465
D.	Posisi OECD terhadap Restrukturisasi Bisnis	469
E.	Restrukturisasi Bisnis berdasarkan Peraturan Perpajakan di Berbagai Negara	475
F.	Studi Kasus – <i>Cytec Norway</i>	478
G.	Restrukturisasi Bisnis dan Aset Tidak Berwujud	482
H.	Penutup	483
	Referensi	484

## **BAB 21**

### ***Setting dan Testing Harga Transfer***

B. Bawono Kristiaji dan Cindy Kikhonia Febby

---

A.	Pendahuluan	487
B.	Sudut Pandang Perusahaan pada saat <i>Setting</i> Harga (Transfer)	491
C.	Analisis <i>Transfer Pricing: Ex-ante</i> atau <i>Ex-post</i> ?	498
D.	Ilustrasi dan Implikasi Kerancuan Perspektif Waktu Analisis	501
E.	Upaya Menuju <i>Arm's Length</i> dalam Ketidakpastian	509
F.	Penutup	512
	Referensi	513
	Lampiran: OECD <i>Guidelines</i> 2010, Paragraf 3.67 – 3.71 beserta Usulan Revisi	516

## **BAB 22**

### **Implementasi Model Operasi *Transfer Pricing* dalam Perusahaan**

David Hamzah Damian dan Deborah

---

A.	Pendahuluan	519
B.	Keputusan Manajemen dan Risiko <i>Transfer Pricing</i>	520
C.	Model Operasi Fungsi Perpajakan untuk <i>Transfer Pricing</i>	521
D.	Perencanaan Kebijakan Manajemen terkait <i>Transfer Pricing</i>	523
E.	Implementasi Kebijakan <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan	531
F.	Dokumentasi Kebijakan <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan	533
G.	Manajemen Risiko <i>Transfer Pricing</i> Perusahaan	535
H.	Penutup	537
	Referensi	538
	Lampiran: Ilustrasi Analisis Risiko <i>Transfer Pricing</i>	540

## **BAGIAN VII: ASPEK PROSEDURAL DAN HUKUM**

## **BAB 23**

### **Beban Pembuktian dalam *Transfer Pricing***

Ganda Christian Tobing dan Veronica Kusumawardani

---

A.	Pendahuluan	543
B.	Beban Pembuktian dalam Aplikasi <i>Transfer Pricing</i>	544
C.	Beban Pembuktian menurut OECD	547
D.	Beban Pembuktian dalam Aplikasi <i>Transfer Pricing</i> di Beberapa Negara	548
E.	Beban Pembuktian di Indonesia	550
F.	Beban Pembuktian dalam Kaitannya dengan Pertukaran Informasi	553
G.	Studi Kasus Beban Pembuktian	555
H.	Penutup	556
	Referensi	557

## **BAB 24**

### **Dokumentasi *Transfer Pricing***

Deborah dan Rinan Auvi Metally

---

A.	Pendahuluan	559
B.	Mengapa Dokumentasi <i>Transfer Pricing</i> Dibutuhkan?	561
C.	Isi dan Kualitas Dokumentasi <i>Transfer Pricing</i>	563
D.	Isu Lanjutan mengenai Dokumentasi <i>Transfer Pricing</i>	573
E.	Penutup	575
	Referensi	576

## **BAB 25**

### **Pemeriksaan, Keberatan, dan Banding**

Anggi P. I. Tambunan dan Ganda Christian Tobing

---

A.	Pendahuluan	579
B.	Pemeriksaan <i>Transfer Pricing</i>	580
C.	Proses Penyelesaian Sengketa <i>Transfer Pricing</i> di Tingkat Administratif (Sebelum Pengadilan)	596
D.	Pembayaran Pajak yang Disengketakan Sebelum Mengajukan Banding ke Pengadilan Pajak	602
E.	Proses Penyelesaian Sengketa di Tingkat Pengadilan Pajak	604
F.	Penutup	610
	Referensi	611

## **BAB 26**

### **Eliminasi Perpajakan Berganda:**

### **Resolusi Sengketa *Transfer Pricing***

Yusuf Wangko Ngantung dan Ganda Christian Tobing

---

A.	Pendahuluan	615
B.	<i>Mutual Agreement Procedure</i> (MAP)	617
C.	<i>Advance Pricing Agreement</i> (APA)	622
D.	Penutup	626
	Referensi	627

## **BAGIAN VIII:**

### **REFLEKSI DAN PERKEMBANGAN KONTEMPORER**

## **BAB 27**

### **Keterbatasan *Arm's Length Principle***

B. Bawono Kristiaji

---

A.	Pendahuluan	631
B.	Kelemahan Konsep <i>Arm's Length Principle</i>	632
C.	<i>Arm's Length Principle</i> dalam Pasar yang (Tidak) Sempurna	635
D.	<i>Continuum Price Problem</i>	637
E.	Ketersediaan Pembanding	640
F.	<i>Arm's Length Principle</i> sebagai Suatu Standar	642
G.	Beban Administrasi	645
H.	Solusi Alternatif dari <i>Arm's Length Principle</i>	646
I.	Mengapa <i>Arm's Length Principle</i> dapat Bertahan?	654
J.	Penutup	659
	Referensi	660

## **BAB 28**

### **Alokasi Laba Bentuk Usaha Tetap dalam Konteks *Transfer Pricing***

Yusuf Wangko Ngantung dan Rinan Auvi Metally

---

A.	Pendahuluan	665
B.	Konsep Bentuk Usaha Tetap	666
C.	Alokasi Laba: <i>Relevant Business vs. Separate Entity</i>	668
D.	<i>Authorized OECD Approach (AOA)</i>	671
E.	Biaya-biaya yang dapat Dibebankan pada Penghasilan BUT	676
F.	BUT Keaganean ( <i>Dependent Agent PE</i> )	677
G.	<i>Corresponding Adjustment</i>	678
H.	Penutup	679
	Referensi	680

## **BAB 29**

### **Perkembangan Ranah *Transfer Pricing* Terkini**

Romi Irawan dan Veronica Kusumawardani

---

A.	Pendahuluan	683
B.	<i>Simplification Measures</i>	687
C.	<i>Safe Harbour</i>	691
D.	<i>Transfer Pricing</i> dan Negara Berkembang	694
E.	Penutup	702
	Referensi	703

## **BAB 30**

### **Epilog: Kebijakan *Transfer Pricing***

705

Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji

---

### **Profil Editor dan Penulis**

715

B A G I A N

I

## **Konsep Dasar**

*"Tax authority thinking is national, not global...  
By contrast, the commercial thinking of the MNE is  
global, not national..."*

**Pagan dan Wilkie (1993)**



*“Tujuan dari international tax transfer pricing regime adalah untuk: (i) mencegah terjadinya tax abuse, yang dapat berupa kekurangan pembayaran pajak (underpayment of taxes) dan (ii) mencegah pemajakan berganda (overpayment of taxes).”*

# **Pendahuluan: Ide, Strategi, dan Panduan Praktis**

Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji

*Once you take on board the fact that more than 60% of world trade takes place within multinational enterprises, the importance of transfer pricing becomes clear*

**(OECD, April 2002)**

## **A. Pendahuluan**

Perusahaan multinasional adalah perusahaan yang beroperasi di lebih dari satu negara di bawah pengendalian suatu pihak tertentu. Apabila terjadi transaksi di antara mereka, transaksi tersebut dapat dinyatakan sebagai transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa atau transaksi afiliasi. Lebih dari 60% nilai perdagangan dunia dihasilkan dari transaksi yang berhubungan dengan perusahaan multinasional dengan menggunakan skema *transfer pricing*.

Skema yang biasa dilakukan oleh perusahaan multinasional dalam praktik *transfer pricing* adalah dengan cara mengalihkan laba mereka dari negara yang tarif pajaknya tinggi ke negara yang tarif pajaknya rendah. Padahal, penerimaan pajak atas penghasilan dari perusahaan multinasional ini merupakan bagian dari penerimaan pajak yang sangat signifikan dari total penerimaan pajak di negara-negara tempat perusahaan multinasional tersebut beroperasi. Untuk mencegah pengalihan atas laba kena pajak tersebut, otoritas pajak di berbagai negara membuat ketentuan *transfer pricing* yang ketat, seperti penerapan sanksi atau hukuman, penelitian dengan cermat terhadap beberapa elemen biaya, persyaratan dokumentasi, serta pemeriksaan pajak yang dapat menyebabkan koreksi *transfer pricing*.

Adanya koreksi tersebut tentunya akan menimbulkan konflik tersendiri apabila dilakukan tanpa berdasarkan fakta, pendekatan serta metode yang disarankan oleh masyarakat perpajakan internasional. Dengan demikian, permasalahan *transfer pricing* tidak hanya melibatkan antara Wajib Pajak dan otoritas pajak suatu negara saja, tetapi juga melibatkan antara dua atau lebih otoritas pajak di

negara yang berbeda. Hal inilah yang menyebabkan pentingnya suatu ketentuan *transfer pricing* di suatu negara untuk menentukan negara mana yang berhak memajaki laba yang dihasilkan oleh perusahaan yang menjalankan usahanya di lebih dari satu negara. Di samping itu, ketentuan *transfer pricing* juga merupakan panduan hukum bagi perusahaan multinasional dalam menjalankan kebijakan *transfer pricing*-nya.

Dalam era perekonomian yang telah mendunia ini, *transfer pricing* telah menjadi isu utama baik bagi Wajib Pajak maupun otoritas pajak di berbagai negara. Hal ini dapat dilihat dengan diaturnya ketentuan *transfer pricing* di sekitar seratus negara hingga akhir tahun 2011.<sup>1</sup> Studi kasus dari tiga negara berikut dapat dijadikan ilustrasi pentingnya isu tersebut.

**Meksiko.**<sup>2</sup> Pada Desember 1992, Presiden Meksiko, Carlos Salinas, meratifikasi kesepakatan *North American Free Trade Agreement* (NAFTA). NAFTA adalah suatu kesepakatan untuk menciptakan suatu blok perdagangan trilateral antara Amerika Serikat, Meksiko, dan Kanada. Perjanjian ini efektif berlaku pada 1 Januari 1994, dengan suatu komitmen untuk mengeliminasi hambatan perdagangan, mengupayakan pergerakan barang dan jasa secara bebas, mengupayakan kompetisi yang adil, serta melindungi kekayaan intelektual. Bagi Meksiko, NAFTA adalah peluang untuk masuknya investasi manufaktur, pertumbuhan ekonomi, dan terbukanya lapangan pekerjaan. Sebagai catatan, antara 1993-2007 ekspor Meksiko meningkat lebih dari 300%, penanaman modal asing (*foreign direct investment*) meningkat tiga kali lipat antara 1992-2006, 58% di antaranya berasal dari Amerika Serikat. Produktivitas kegiatan manufaktur meningkat sekitar 80% sebagai implikasi atas efisiensi untuk bersaing dalam pasar yang kompetitif.

Di sisi lain, NAFTA juga meningkatkan aliran uang 'gelap' (*illicit financial flows*), yaitu uang yang sumber penggunaan ataupun pergerakan dananya ilegal. Setelah NAFTA, rata-rata *illicit financial flows* meningkat hingga sebesar 6,3% dari produk domestik bruto (PDB) Meksiko, dengan tingkat tertinggi pada tahun 1995 (12,7% dari PDB). Salah satu aliran uang 'gelap' tersebut berasal

---

<sup>1</sup> United Nations, *UN Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries, Draft* (2012).

<sup>2</sup> Lihat Dev Kar, *Mexico: Illicit Financial Flows, Macroeconomic Imbalances, and the Underground Economy* (Washington, D.C.: Global Financial Integrity, 2012); Roger H. Gordon dan Eduardo Ley, "Implications of Existing Tax Policy for Cross-Border Activity between United States and Mexico After NAFTA," *National Tax Journal* 47, no. 2 (Juni, 1994): 435 -446; Mauricio Hurtado dan Edgar Ahrens, "Mexico - NAFTA's Implications for Transfer Pricing in Mexico," *TP Week*, (Juli 2004); Jorge Martinez-Vasquez dan Duanjie Chen, "The Impact of NAFTA and Options for Tax Reform in Mexico," *Andrew Young School of Policy Studies Working Paper* 01-02, (Januari 2001); dan Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 20-21.

dari upaya-upaya memanfaatkan perbedaan sistem perpajakan antara Meksiko dan negara lainnya, terutama dengan skema *transfer pricing*. Skema *transfer pricing* yang dipergunakan biasanya melibatkan aktivitas bisnis *maquiladoras*, yaitu perusahaan yang memiliki fungsi manufaktur terbatas pada aktivitas perakitan yang padat karya, dalam rangka melayani perusahaan afiliasi (induk) di Amerika Serikat. Aktivitas seperti pemasaran, penyediaan bahan baku, teknologi, dan segala risiko pasar biasanya dikembalikan kepada perusahaan afiliasi di Amerika Serikat. Skema lainnya adalah dengan cara menggunakan pendanaan internal (*cash pooling*) dan instrumen keuangan seperti *hybrid financial instrument*, serta merendahkan harga jual untuk beberapa komoditas.

**Ghana.**<sup>3</sup> Di antara negara-negara di kawasan Afrika, Ghana merupakan suatu negara dengan politik dan ekonomi yang relatif stabil. Namun, seperti juga negara berkembang lainnya, Ghana juga masih berkebutakan pada persoalan rendahnya kesejahteraan, kemiskinan, serta tingkat kesehatan yang buruk. Penerimaan pajak masih sangat dibutuhkan sebagai modal bagi pembangunan, yang sekitar 1/7 bagiannya disumbangkan oleh hanya 365 Wajib Pajak besar melalui pajak penghasilan badan. Salah satu yang terbesar adalah *Accra Brewery* yang kini secara efektif dikuasai oleh perusahaan multinasional, *SAB Miller*.

Walaupun *Accra Brewery* memiliki pangsa pasar sebesar 30% dari pasar bir di Ghana, namun laba yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut tidak mencerminkan pangsa pasar yang dikuasai. Antara 2007-2010, perusahaan ini justru mencatatkan kerugian sebesar GBP 3,07 juta. Alasannya yang diungkapkan karena adanya kompetisi yang kuat di pasar lokal, serta tingginya biaya bahan baku dan cukai. Hal ini sangat kontras dengan laba grup *SAB Miller* secara global yang mencapai 16% sebelum pajak.

Pada tahun 2012, Christian Aid, salah satu lembaga swadaya internasional, merilis suatu laporan mengenai praktik penghindaran pajak yang dilakukan oleh *Accra Brewery* dan grupnya *SAB Miller*. Terdapat empat skema *transfer pricing* yang dilakukan. Pertama, pembayaran royalti atas merek dagang lokal yang sebenarnya sudah dimiliki oleh *Accra Brewery* sejak dahulu. Kedua, pembayaran jasa manajemen sebesar 4,6% dari penghasilan yang ditujukan pada *SAB Miller Swiss*, yang secara substansi tidak melakukan fungsi apapun. Ketiga, pembelian produk bir lainnya dari manufaktur afiliasi di Afrika Selatan dilakukan dengan melibatkan afiliasi lain di Mauritius yang hanya berfungsi untuk pencatatan dan penagihan. Sedangkan produk langsung dikirim dari

---

<sup>3</sup> Lihat ActionAid, *Calling Time: Why SABMiller Should Stop Dodging Taxes in Africa* (London: ActionAid, 2012) dan Jude Amos, "New Transfer Pricing Regime," *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2013): 103-110.

Afrika Selatan ke Ghana. Terakhir, *Accra Brewery* meminjam dana dalam jumlah besar dari afiliasinya di Mauritius. Struktur pendanaan *Accra Brewery* memiliki komposisi utang dengan penyertaan modal sebesar tujuh banding satu. Dengan kata lain, *Accra Brewery* menggunakan skema *thinly capitalization* untuk meminimalkan beban pajaknya. Total kerugian pajak yang ditanggung oleh Pemerintah Ghana dengan keempat skema *transfer pricing* yang dilakukan oleh *Accra Brewery* diestimasi sebesar GBP 958 ribu per tahun.

Pada Juli 2012, Pemerintah Ghana akhirnya menerbitkan ketentuan *transfer pricing* sebagai respon atas rendahnya kontribusi penerimaan pajak dari investor yang melakukan bisnisnya dalam sektor-sektor ekonomi unggulan. Serta, adanya publikasi mengenai praktik penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan multinasional yang berkedudukan di Ghana. Dari perspektif pemerintah, ketentuan ini paling tidak akan menjadi alat untuk melawan adanya pemindahan laba secara artifisial, sehingga mengurangi pengikisan penerimaan pajak.

**Cina.**<sup>4</sup> Penanaman modal asing (*foreign direct investment/*FDI) ke Cina menunjukkan pertumbuhan yang signifikan sejak awal 1990-an. Hingga tahun 2001, Cina telah menjadi lokasi FDI terbesar kedua di dunia, setelah Amerika Serikat. Sebanyak 49% FDI ke Cina bersumber dari Hong Kong (1979-2004). Sektor utama yang diminati untuk investasi perusahaan multinasional adalah sektor manufaktur, terutama manufaktur peralatan elektronik dan kelistrikan, peralatan transportasi, kimia dan petrokimia, tekstil dan garmen, serta industri makanan. Aktivitas perusahaan multinasional yang menanamkan modal di Cina juga terlihat dari semakin tingginya kegiatan ekspor maupun impor yang dilakukan oleh mereka. Selama kurun waktu 1990-2004, kurang lebih 57% dari ekspor maupun impor nasional dilakukan oleh perusahaan-perusahaan multinasional tersebut.

Kinerja tersebut ternyata tidak paralel dengan kinerja penerimaan pajak nasional. Pada kurun 1988-1993, 35% hingga 40% perusahaan multinasional yang menanamkan modal di Cina membukukan kerugian. Jumlah ini bertambah hingga 60% - 70% selama periode 1996-2000. Pemerintah Cina mengestimasi bahwa 60% dari perusahaan yang membukukan kerugian, menggunakan skema *transfer pricing*. Nilai penerimaan pajak yang hilang dari skema ini

---

<sup>4</sup> Lihat Jian Li dan Alan Paisey, *Transfer Pricing Audits in China* (New York: Palgrave Macmillan, 2007); Darussalam dan Danny Septriadi, "Perusahaan Multinasional, *Transfer Pricing*, *Tax Planning*, *Tax Avoidance*, dan Kepastian Hukum," dalam *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008); "Asian Countries Top Aggressive Tax Authority Poll," *TP Week*, (Juni 2010); dan, United Nations, *UN Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries, Draft* - Bab 10 (2012).

diperkirakan mencapai RMB 30 miliar (USD 45 miliar) selama 1996-2000. Walaupun ketentuan mengenai *transfer pricing* telah tercantum dalam Undang-Undang Pajak Penghasilan atas Perusahaan dengan Investasi Asing dan Perusahaan Asing pada 1991, pada kenyataannya masih banyak terjadi upaya penghindaran pajak oleh perusahaan multinasional yang beroperasi di Cina.

Akhirnya, pada 23 April 1998, pemerintah Cina menerbitkan ketentuan *transfer pricing* secara komprehensif yang berjudul *Tax Administration Rules and Procedures for Transactions between Related Parties (State Administration of Taxation Circular No. 59)*. Ketentuan ini mengikuti prinsip dan konsensus internasional mengenai *arm's length principle* dan mencakup standarisasi prosedur pemeriksaan *transfer pricing*, aplikasi metode koreksi, pengumpulan bukti, keberatan, dan sebagainya. Ketentuan yang disebut sebagai *China Transfer Pricing Guidelines* ini menjadi babak baru ketentuan pencegahan skema *transfer pricing* dalam rangka penghindaran pajak. Selain itu, Pemerintah Cina juga terus mengembangkan kualitas pegawai pajaknya, salah satunya dengan mendidik empat ratus pegawai pajaknya ke Amerika Serikat. Saat ini, otoritas pajak Cina merupakan salah satu dari tiga otoritas pajak paling agresif dalam hal *transfer pricing*, setelah Jepang dan India.

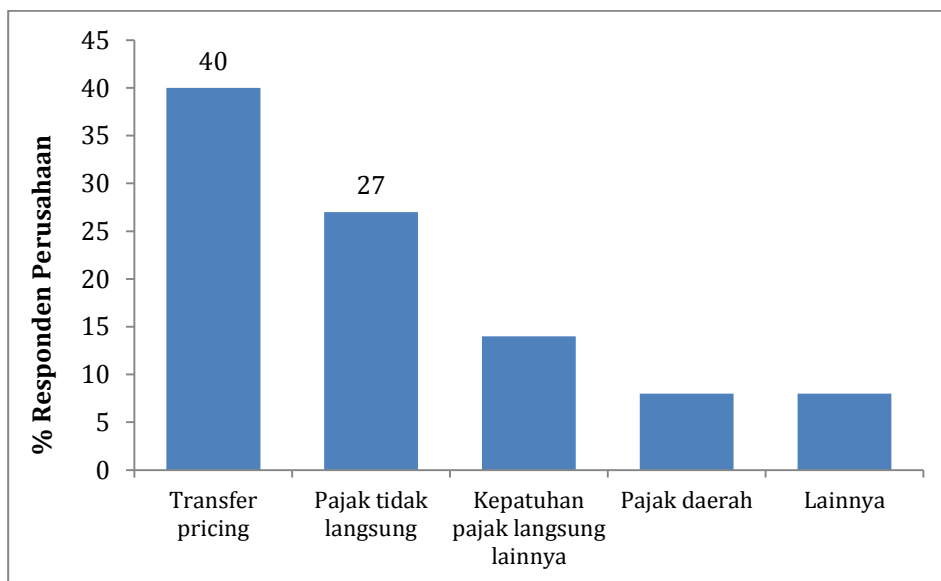
Uraian mengenai kondisi-kondisi di ketiga negara tersebut, Meksiko, Ghana, dan Cina, hanyalah potret dari suatu gambaran besar mengenai bagaimana persoalan manipulasi *transfer pricing* dalam transaksi lintas yurisdiksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa mengikis suatu penerimaan pajak di suatu negara. Kerugian yang ditimbulkan oleh aktivitas manipulasi *transfer pricing* telah mendorong ditetapkan ketentuan-ketentuan baru ataupun revisi dari ketentuan *transfer pricing* yang sebelumnya telah ada. Otoritas pajak di mayoritas negara-negara di dunia juga kini semakin giat menambah jumlah staf untuk keperluan *transfer pricing*, melakukan reorganisasi, serta meningkatkan kapabilitas mereka.

Perhatian yang besar dari otoritas pajak terhadap skema *transfer pricing* telah menciptakan persepsi bagi *tax manager* di seluruh dunia bahwa isu *transfer pricing* akan sangat penting untuk beberapa tahun ke depan. Survei yang diadakan oleh Ernst & Young 2011-2012 memberikan angka yang fantastis. Empat puluh persen dari responden Wajib Pajak menyatakan bahwa *transfer pricing* menjadi isu utama dalam area risiko perpajakan (lihat Gambar 1.1).<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Lihat Ernst & Young, *2011-12 Tax Risk and Controversy Survey: A New Era of Global Risk and Uncertainty* (2012). Survei dilakukan kepada 541 responden di berbagai negara dengan karakteristik CFO dan *senior tax executive* pada perusahaan yang memiliki pendapatan  $\geq$  USD 8 juta.

**Gambar 1.1: Area Pajak yang Paling Berisiko Bagi Perusahaan, 2011-2012**



Sumber: diolah dari Ernst & Young, *2011-12 Tax Risk and Controversy Survey: A New Era of Global Risk and Uncertainty* (2012), 15.

## B. Konsep Dasar *Transfer Pricing*<sup>6</sup>

*Transfer pricing* dapat diaplikasikan untuk tiga tujuan yang berbeda. Dari sisi hukum perseroan, *transfer pricing* dapat digunakan sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi dan sinergi antara perusahaan dengan pemegang sahamnya.<sup>7</sup> Namun demikian, kebijakan *transfer pricing* suatu perusahaan juga harus melindungi kreditor dan pemegang saham minoritas dari perlakuan yang tidak *fair*.

Dari sisi akuntansi manajerial, *transfer pricing* dapat digunakan untuk memaksimalkan laba suatu perusahaan melalui penentuan harga barang atau jasa oleh suatu unit organisasi dari suatu perusahaan kepada unit organisasi lainnya dalam perusahaan yang sama.<sup>8</sup> Dalam perkembangannya, *transfer*

---

<sup>6</sup> Bagian ini merupakan versi *update* dari Darussalam dan Danny Septriadi, "Konsep Dasar *Transfer Pricing*," dalam *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septiadi (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008), bagian A.

<sup>7</sup> Lihat Wolfgang Schon, "Transfer Pricing – Business Incentives, International Taxation and Corporate Law," dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad (Berlin: Springer, 2012), 47-67.

<sup>8</sup> C.T. Horngren, W.O. Stratton, dan G.L. Sundem, *Introduction to Management Accounting* (New Jersey: Prentice Hall International Inc, 1996), 336.

*pricing* tidak hanya dikaitkan dengan kontribusi masing-masing unit-unit organisasi dalam suatu perusahaan saja, tetapi juga meluas kepada kontribusi masing-masing perusahaan dalam suatu grup perusahaan multinasional.

*Transfer pricing*, dalam perspektif perpajakan, adalah suatu kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Proses kebijakan tersebut menentukan pula besaran penghasilan dari setiap entitas yang terlibat.<sup>9</sup> Menurut Arnold dan McIntyre, harga transfer adalah harga yang ditetapkan oleh Wajib Pajak pada saat menjual, membeli, atau membagi sumber daya dengan afiliasinya.<sup>10</sup> Perusahaan-perusahaan multinasional menggunakan harga transfer untuk melakukan penjualan dan pengalihan aset serta jasa dalam grup perusahaan.

Pengertian *transfer pricing* di atas merupakan pengertian yang netral. Akan tetapi, istilah *transfer pricing* sering dikonotasikan sebagai sesuatu yang tidak baik dan bermakna “*pejorative*”, yaitu pengalihan atas penghasilan kena pajak dari suatu perusahaan dalam suatu grup perusahaan multinasional ke perusahaan lain dalam grup perusahaan multinasional yang sama di negara yang tarif pajaknya rendah.<sup>11</sup> Hal ini dilakukan dalam rangka untuk mengurangi total beban pajak dari grup perusahaan multinasional tersebut.

Makna “*pejorative*” tersebut sebetulnya mengacu kepada apa yang disebut sebagai manipulasi *transfer pricing*, *abuse of transfer pricing*, *transfer mispricing*, dan sebagainya. Manipulasi *transfer pricing* dapat didefinisikan sebagai suatu kebijakan atas harga transfer yang berada di atas atau di bawah *opportunity cost* dalam rangka untuk penghindaran kontrol pemerintah dan/atau aktivitas memanfaatkan perbedaan regulasi antarnegara, terutama terkait dengan tarif pajak.<sup>12</sup> Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa manipulasi *transfer pricing* adalah kegiatan menetapkan harga transfer menjadi “terlalu besar atau terlalu kecil” dengan maksud memperkecil jumlah pajak yang terutang.<sup>13</sup>

Suatu skema *transfer pricing* dapat dijelaskan melalui contoh sederhana berikut. Misalkan XCo, sebuah perusahaan manufaktur yang didirikan dan

---

<sup>9</sup> R. Feinschreiber, “Practical Aspect of Transfer Pricing,” dalam *Transfer Pricing Handbook*, ed. R. Feinschreiber (New York: John Wiley and Sons Inc., 2001), 2-1.

<sup>10</sup> Brian J. Arnold dan Michael J. McIntyre, *International Tax Primer* (Kluwer Law International, 2002), 55.

<sup>11</sup> Lihat, misalkan, definisi yang dicantumkan dalam Butterworths, *Business and Law Dictionary* (Sydney: Butterworths, 1997), 447: “*Transfer pricing is a tax minimization technique involving the manipulation of the price of goods or services such that profits, and hence assessable income, is transferred between entities.*”

<sup>12</sup> Lorraine Eden, “The Internalization Benefits of Transfer Price Manipulation,” *Bush School Working Paper*, no. 315 (Desember 2003): 3.

<sup>13</sup> Darussalam dan Danny Septriadi, “Konsep Dasar *Transfer Pricing*,” *Op. Cit.*, 8.



berkedudukan di Negara A, menjual barang kepada perusahaan afiliasinya, YCo, yang didirikan dan berkedudukan di Negara B. XCo dapat mengurangi beban pajak terutangnya dengan cara melakukan *transfer pricing* atas barang yang dijualnya kepada YCo. Skema *transfer pricing* yang dilakukan tersebut dapat mengurangi total beban pajak dari grup perusahaan multinasional XCo dan YCo apabila:<sup>14</sup>

- (i) Tarif pajak di Negara B lebih rendah dibandingkan dengan Negara A;
- (ii) Negara B adalah negara yang dikategorikan sebagai *tax haven country* (negara dengan tarif pajak yang rendah dan memiliki kerahasiaan informasi);
- (iii) Meskipun tarif pajak di Negara B lebih tinggi dibandingkan dengan tarif pajak di Negara A, *transfer pricing* tetap bisa dilakukan apabila YCo mengalami kerugian atau di Negara B terdapat banyak celah (*loophole*) yang dapat dimanfaatkan.

Untuk mendapatkan gambaran yang jelas, berikut ini disajikan gambaran sederhana tentang praktik *transfer pricing* yang bertujuan untuk mengurangi beban pajak yang terutang. Mengacu pada contoh sebelumnya, XCo di tahun 2011 memiliki laporan laba rugi yang dapat dilihat pada Tabel 1.1.

**Tabel 1.1: Laporan Laba Rugi Perusahaan XCo, 2011**

Uraian	Jumlah (dalam USD)
Penjualan	20.000.000
Harga pokok penjualan	11.500.000
Laba kotor	8.500.000
Biaya operasi	2.500.000
Laba bersih sebelum pajak	6.000.000
Pajak (30%)	1.800.000
Laba bersih setelah pajak	4.200.000

Jumlah penjualan sebesar USD 20 juta tersebut adalah penjualan kepada perusahaan independen, ZCorp, di Negara C. Atas transaksi tersebut XCo dapat memperoleh laba bersih sebelum pajak sebesar USD 6 juta. Dengan tarif pajak sebesar 30% di Negara A, XCo dapat memperoleh laba bersih setelah pajak sebesar USD 4,2 juta.

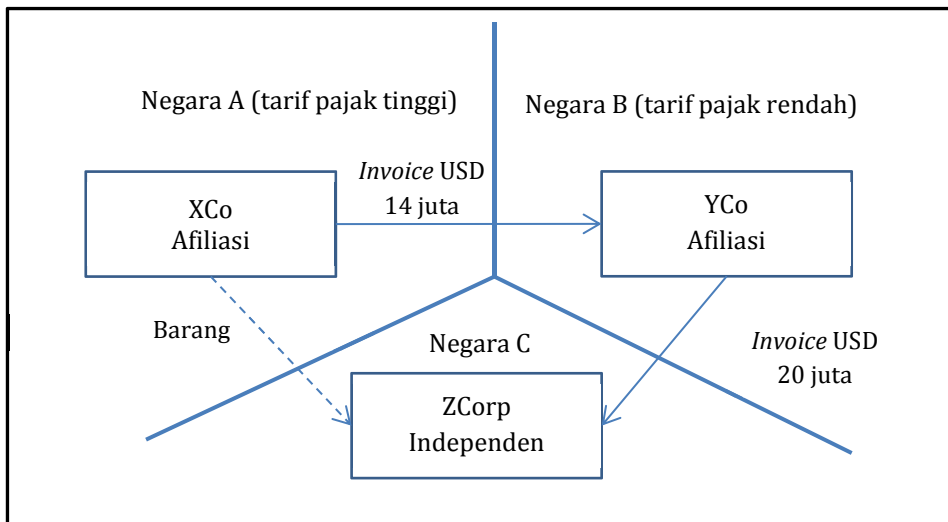
Dalam rangka memperkecil jumlah pajak terutang, perusahaan XCo mendirikan perusahaan YCo (anak perusahaan) di Negara B yang dikategorikan sebagai *tax*

---

<sup>14</sup> Brian J. Arnold dan Michael J. McIntyre, *Op. Cit.*, 55-56.

*haven country* yang memiliki tarif pajak sebesar 10%. Perusahaan YCo berfungsi sebagai *invoicing center*. Atau dengan kata lain, YCo tidak melakukan fungsi apapun. Skema yang dirancang adalah sebagai berikut. Perusahaan XCo menjual produknya kepada afiliasinya, YCo yang berdomisili di Negara B dengan harga sebesar USD 14 juta. Kemudian, YCo menjual kembali produk tersebut kepada pihak independen Zcorp, yang berdomisili di Negara C sebesar USD 20 juta. Walau demikian, produk tersebut pada dasarnya dikirim langsung oleh XCo kepada ZCorp. Gambar 1.2 merupakan bentuk skema *transfer pricing* yang dilakukan oleh XCo dan YCo.

**Gambar 1.2: Skema Transfer Pricing Perusahaan XCo dan YCo**



Dengan adanya skema tersebut, laporan laba rugi XCo pada tahun 2011 dapat dilihat pada Tabel 1.2. Adapun laporan laba Yco dapat dilihat pada Tabel 1.3. Sedangkan laba secara grup (perusahaan XCo dan Yco dapat dilihat pada Tabel 1.4. Perbandingan antara jumlah laba setelah pajak antara yang tidak melalui skema *transfer pricing* dan yang melalui skema *transfer pricing* dapat dilihat pada Tabel 1.5. Jika XCo melakukan suatu skema *transfer pricing* dengan melakukan suatu transaksi afiliasi dengan YCo, laba bersih setelah pajak yang didapatkan oleh grup perusahaan multinasional tersebut (USD 4,95 juta) akan lebih besar jika dibandingkan dengan tanpa skema *transfer pricing* (USD 4,2 juta). Dalam hal ini, grup perusahaan multinasional tersebut akan mendapatkan tambahan laba bersih setelah pajak sebesar USD 750 ribu.

**Tabel 1.2: Laporan Laba Rugi Perusahaan XCo dengan Skema *Transfer Pricing*, 2011**

<b>Uraian</b>	<b>Jumlah (dalam USD)</b>
Penjualan	14.000.000
Harga pokok penjualan	11.500.000
Laba kotor	2.500.000
Biaya operasi	2.500.000
Laba bersih sebelum pajak	0
Pajak (30%)	0
Laba bersih setelah pajak	0

**Tabel 1.3: Laporan Laba Rugi Perusahaan YCo, 2011**

<b>Uraian</b>	<b>Jumlah (dalam USD)</b>
Penjualan	20.000.000
Harga pokok penjualan	14.000.000
Laba kotor	6.000.000
Biaya operasi	500
Laba bersih sebelum pajak	5.500.000
Pajak (10%)	550.000
Laba bersih setelah pajak	4.950.000

**Tabel 1.4: Laporan Laba Rugi Grup Perusahaan dengan *Transfer Pricing***

<b>Uraian</b>	<b>XCo (dalam USD)</b>	<b>YCo (dalam USD)</b>	<b>Laba Grup (dalam USD)</b>
Penjualan	14.000.000	20.000.000	20.000.000
Harga pokok penjualan	11.500.000	14.000.000	11.500.000
Laba kotor	2.500.000	6.000.000	8.500.000
Biaya operasi	2.500.000	500	3.000.000
Laba bersih sebelum pajak	0	5.500.000	5.500.000
Pajak	0	550.000	550.000
Laba bersih setelah pajak	0	4.950.000	4.950.000

**Tabel 1.5: Perbandingan Laba Rugi Grup Perusahaan XCo-YCo, 2011**

<b>Uraian</b>	<b>Tanpa <i>Transfer Pricing</i> (dalam USD)</b>	<b>Dengan <i>Transfer Pricing</i> (dalam USD)</b>
Penjualan	20.000.000	20.000.000
Harga pokok penjualan	11.500.000	11.500.000
Laba kotor	8.500.000	8.500.000
Biaya operasi	2.500.000	3.000.000
Laba bersih sebelum pajak	6.000.000	5.500.000
Pajak	1.800.000	550.000
Laba bersih setelah pajak	4.200.000	4.950.000

Dalam ilustrasi tersebut, grup perusahaan multinasional hanya akan membayar sebesar USD 550 ribu dengan adanya skema *transfer pricing*, dibandingkan dengan jumlah pajak yang harus dibayar sebelum adanya skema *transfer pricing* (USD 1,8 juta). Dengan demikian, skema *transfer pricing* jelas akan sangat menguntungkan bagi grup perusahaan multinasional tersebut, yang ditunjukkan dengan semakin kecilnya beban pajak yang pada akhirnya memperbesar laba bersih setelah pajak.

Lalu, bagaimana implikasi skema *transfer pricing* di atas bagi negara A? Negara A akan dirugikan sebesar USD 1,8 juta, yang dihitung berdasarkan selisih antara perolehan pajak sebelum adanya skema *transfer pricing* (USD 1,8 juta) dengan perolehan pajak dengan adanya skema *transfer pricing* (USD 0 karena XCo tidak memperoleh laba bersih sama sekali). Oleh karena itu, tidak mengherankan jika skema *transfer pricing* menjadi hal yang menarik perhatian otoritas pajak di berbagai negara.

Sebagai perusahaan yang berorientasi laba, sudah tentu perusahaan multinasional berusaha meminimalkan beban pajak melalui praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*), salah satunya adalah *transfer pricing*. Di banyak negara, skema penghindaran pajak dapat dibedakan menjadi penghindaran pajak yang diperkenankan (*acceptable tax avoidance*) atau penghindaran pajak yang tidak diperkenankan (*unacceptable tax avoidance*). Antara suatu negara dengan negara lain bisa jadi saling berbeda pandangannya tentang skema apa yang dapat dikategorikan sebagai *acceptable tax avoidance* atau *unacceptable tax avoidance*.

Dalam literatur perpajakan, istilah *tax avoidance* biasanya diartikan sebagai suatu skema transaksi yang ditujukan untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*loophole*) ketentuan perpajakan suatu negara, sehingga skema tersebut sah-sah saja (legal) karena tidak

melanggar ketentuan perpajakan. Hal ini berbeda dengan apa yang disebut sebagai penggelapan pajak (*tax evasion*), yaitu skema memperkecil pajak terutang dengan cara melanggar ketentuan perpajakan (ilegal) seperti tidak melaporkan seluruh penjualan atau memperbesar biaya dengan cara fiktif.

Berkaitan dengan *tax avoidance*, pertanyaan yang layak kita ajukan adalah apakah suatu skema transaksi *transfer pricing* yang tujuannya semata-mata untuk penghindaran pajak (tidak ada tujuan bisnisnya) dengan cara memanfaatkan kelemahan ketentuan perpajakan yang ada, dapat dibenarkan?

Dalam konteks perpajakan internasional, ada berbagai skema yang biasa dilakukan oleh perusahaan multinasional untuk menghindari pajak, yaitu: dengan skema seperti *transfer pricing*, *thin capitalization*, *treaty shopping*, dan *controlled foreign corporation* (CFC). Dalam menghadapi skema tersebut, umumnya pemerintahan suatu negara menerbitkan ketentuan pencegahan penghindaran pajak yang bersifat khusus (*specific anti avoidance rule/SAAR*) yang diatur dalam ketentuan domestik. Selain ketentuan yang bersifat khusus tersebut, beberapa negara juga telah menerbitkan ketentuan pencegahan penghindaran pajak yang sifatnya umum atau dikenal dengan istilah *general anti avoidance rule* (GAAR). Tujuannya adalah untuk mengantisipasi transaksi yang semata-mata bertujuan untuk penghindaran pajak. Khusus untuk mengantisipasi agar perusahaan multinasional tidak mengalihkan penghasilan kena pajaknya melalui skema *transfer pricing*, saat ini mayoritas negara-negara di dunia telah memiliki ketentuan *transfer pricing*. Pada umumnya, ketentuan ini memberikan kewenangan bagi otoritas pajak untuk melakukan perhitungan kembali atau melakukan koreksi atas nilai suatu transaksi afiliasi yang dilakukan secara lintas yurisdiksi (*cross border transfer pricing*).

Pertanyaan selanjutnya, bagaimanakah cara otoritas pajak menjalankan kewenangan tersebut dalam melakukan koreksi atas nilai transaksi afiliasi? Apakah tidak terdapat suatu hal yang membatasi kewenangan tersebut, terlebih ketika apa yang dianggap sebagai penghindaran pajak tidak diatur secara jelas?

Tidak adanya pembatasan kewenangan otoritas pajak dalam melakukan koreksi atas nilai transaksi afiliasi yang dilakukan secara lintas yurisdiksi, dapat menciptakan suatu konflik antarotoritas pajak di berbagai negara dalam memperebutkan laba perusahaan multinasional yang dapat dikenakan pajak. Masing-masing otoritas pajak akan saling klaim bahwa terjadi upaya penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan multinasional, sehingga masing-masing otoritas pajak melakukan koreksi nilai transaksi afiliasi. Kalau hal ini terjadi, apa akibatnya?

Akibatnya, perusahaan multinasional dapat saja dikenakan suatu pemajakan berganda secara ekonomi. Artinya, atas suatu transaksi yang dilakukan oleh dua atau lebih subjek pajak di negara yang berbeda dapat dikenakan pajak secara berlebihan. Sebagai ilustrasi, melanjutkan contoh sebelumnya, otoritas pajak di Negara A menganggap XCo telah melakukan upaya penghindaran pajak dengan skema *transfer pricing*, dan oleh karena itu melakukan koreksi (*primary adjustment*) atas nilai penjualan ke YCo, dari USD 140 juta menjadi USD 200 juta. Di sisi lain, otoritas pajak di Negara B tetap menganggap bahwa nilai USD 140 juta dari transaksi afiliasi tersebut adalah wajar. Akibatnya, pajak yang harus dibayarkan secara grup justru menjadi lebih besar, yaitu USD 2.35 juta (pajak XCo sebesar USD 1,8 juta ditambah dengan pajak YCo sebesar USD 550 ribu).

Dengan demikian, adanya pemajakan berganda akan membuat laba bersih setelah pajak yang diterima oleh perusahaan multinasional, secara grup, justru akan lebih rendah. Padahal, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, skema *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan multinasional belum tentu memiliki suatu motif penghindaran pajak karena dapat saja skema tersebut dilakukan berdasarkan rasionalitas bisnis semata. Pada akhirnya, transaksi afiliasi yang dilakukan oleh perusahaan multinasional justru menciptakan risiko perpajakan, sehingga dapat mendorong turunnya aktivitas perdagangan dan investasi perusahaan multinasional secara global.

Lalu, bagaimana agar di satu sisi, upaya penghindaran pajak oleh perusahaan multinasional dengan skema *transfer pricing* dapat dicegah, dan di sisi lain perusahaan multinasional tidak dikenakan suatu pemajakan berganda? Solusinya, kewenangan otoritas pajak dalam melakukan koreksi atas nilai transaksi afiliasi perlu untuk dibatasi oleh suatu “aturan main” yang dijadikan konsensus secara internasional.

### **C. *Transfer Pricing* dalam Perspektif Pajak Internasional**

Aturan main yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya pada dasarnya tidak hanya dibutuhkan dalam konteks *transfer pricing*, namun juga pada ranah perpajakan internasional secara luas. Aturan main tersebut merupakan implikasi atas fakta bahwa dunia terdiri atas lebih dari satu yurisdiksi pajak dan Wajib Pajak yang melakukan aktivitas bisnis lintas yurisdiksi. Sebagai konsekuensinya, masing-masing yurisdiksi (negara) memiliki berbagai cara untuk melakukan harmonisasi dan koordinasi dengan kepentingan nasional

yurisdiksi lainnya, yang tujuannya untuk mengurangi pemajakan berganda atas investasi dan perdagangan.<sup>15</sup>

Upaya harmonisasi dan koordinasi antaryurisdiksi tersebut pada umumnya tercermin dalam kebijakan perpajakan nasional dan perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B) secara bilateral maupun multilateral. Lebih lanjut lagi, segala upaya harmonisasi dan koordinasi tersebut tidak akan berjalan efektif jika tidak terdapat suatu kesepakatan bersama secara global mengenai apa yang menjadi tujuan, prinsip, hingga prosedur bersama. Untuk itulah dibutuhkan suatu *international tax regime*.<sup>16</sup>

*International tax regime* tersebut pada dasarnya tidak mengandung sesuatu kekuatan hukum yang mengikat bagi masing-masing negara karena bersifat opsional (boleh diikuti maupun tidak). Aturan main tersebut baru memiliki kekuatan hukum ketika diaplikasikan ke dalam P3B ataupun ketentuan domestik. Namun, mengingat pentingnya suatu upaya koordinasi dan harmonisasi antaryurisdiksi, *international tax regime* tersebut kemudian banyak diikuti oleh berbagai negara.

*International tax regime* pada umumnya tercantum dalam suatu model perjanjian pajak berganda (P3B). Hingga kini, di tingkat global, terdapat dua organisasi multinasional yang berperan besar dalam merumuskan apa yang menjadi *international tax regime*. Yaitu, *Organisation for Economic Cooperation and Development* (selanjutnya OECD) dan *United Nations* (selanjutnya UN). Kedua organisasi tersebut telah menerbitkan dokumen model P3B yang umumnya dipergunakan sebagai rujukan oleh banyak negara dalam merumuskan P3B dengan negara lain.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa anggota-anggota grup perusahaan multinasional pada umumnya melakukan transaksi afiliasi lintas yurisdiksi melalui skema *transfer pricing*. Sedangkan kewenangan otoritas pajak untuk melakukan koreksi *transfer pricing* memerlukan suatu aturan main. Dalam konteks P3B, wewenang untuk koreksi tersebut diatur dalam Pasal 9 dari *OECD Model* maupun *UN Model*.

---

<sup>15</sup> Stanley Surrey, "Reflections on the Allocation of Income and Expenses among National Tax Jurisdictions," *Law and Policy in International Business* 10 (2) (1978): 410, seperti dikutip dalam Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 72.

<sup>16</sup> *International regime* dapat dipahami sebagai suatu hubungan fungsional dan perilaku antara pemerintah di berbagai negara yang dibentuk sebagai respon dari permasalahan di tingkat internasional mengenai suatu isu tertentu. *International regime* berguna dalam mengelola hubungan ketergantungan antarnegara. Lihat Lorraine Eden, "Taxes, Transfer Pricing, and the Multinational Enterprise," dalam *The Oxford Handbook of International Business*, ed. Alan M. Rugman (New York: Oxford University Press, 2009), 598.

Lebih lanjut lagi, OECD memiliki peran yang jauh lebih besar dalam ranah *transfer pricing* karena telah menerbitkan suatu dokumen yang menjabarkan Pasal 9 OECD Model dengan lebih komprehensif, yaitu OECD *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration* (OECD *Guidelines*). Pasal 9 OECD Model serta OECD *Guidelines* sebagai penjabarannya, telah mengkonstruksikan apa yang dianggap sebagai *international tax transfer pricing regime*. Pada bagian ini, akan dijelaskan mengenai tujuan, ruang lingkup, prinsip, norma, aturan, dan prosedur dari *international tax transfer pricing regime*.

### C.1. Tujuan dan Ruang Lingkup

Pertimbangan utama diperlukannya suatu aturan main (*international tax transfer pricing regime*) adalah untuk mengalokasikan penghasilan (ataupun biaya) secara *fair* ke masing-masing negara tempat beroperasinya anggota dari grup perusahaan multinasional tersebut. Dengan demikian, akan merefleksikan basis pemajakan yang tepat bagi masing-masing negara tersebut. Oleh karena itu, tujuan dari *international tax transfer pricing regime* adalah untuk: (i) mencegah terjadinya *tax abuse*, yang dapat berupa kekurangan pembayaran pajak dan (ii) mencegah pemajakan berganda.<sup>17</sup> Dengan demikian, terdapat dua tujuan utama dari *international tax transfer pricing regime*. Pertama, jika perusahaan multinasional menggunakan skema *transfer pricing* dalam rangka penghindaran (mengurangi) pajak, otoritas pajak memiliki hak untuk mengintervensi hal tersebut. Namun, jika setiap otoritas pajak menggunakan pendekatan yang berbeda dalam menjalankan wewenangnya tersebut, pemajakan berganda atas laba perusahaan multinasional dapat saja terjadi. Tujuan kedua dari *international tax transfer pricing regime* adalah untuk menghindari pemajakan berganda tersebut terjadi.

Kewenangan untuk mengintervensi atau mengkoreksi laba perusahaan multinasional juga akan menciptakan sengketa antarotoritas pajak di yurisdiksi yang berbeda. Oleh karena itu, ruang lingkup dari *international tax transfer pricing regime* pada dasarnya berlaku secara global, atau khusus bagi negara-negara yang menjadi anggota OECD atau UN.<sup>18</sup> Sedangkan ruang lingkup area yang dimaksud dalam *regime* tersebut mencakup segala nilai dari aktivitas perusahaan multinasional (nilai dari aset berwujud, aset tidak berwujud, jasa,

---

<sup>17</sup> Lorraine Eden, *Op. Cit.*, 105-106.

<sup>18</sup> Lihat OECD *Guidelines* 2010, *Preface*, Paragraf 16: "OECD member countries are encouraged to follow these Guidelines in their domestic transfer pricing practices, and taxpayers are encouraged to follow these Guidelines in evaluating for tax purposes whether their transfer pricing complies with the arm's length principle..."



dan lain-lain) yang dapat memengaruhi laba global dan selanjutnya basis pajak mereka.<sup>19</sup>

**Tabel 1.6: International Tax Transfer Pricing Regime**

Perihal	International Tax Transfer Pricing Regime
Tujuan	Untuk mencegah pemajakan berganda atas penghasilan perusahaan multinasional, serta mencegah penghindaran dan penggelapan pajak
Ruang lingkup	Alokasi penghasilan (maupun biaya) antara anggota dari grup perusahaan multinasional yang berada di yurisdiksi berbeda serta menilai keseluruhan transaksi afiliasi lintas yurisdiksi
Prinsip-prinsip dasar	Tiga prinsip utama: kesetaraan antarnegara; netralitas pajak; serta kesetaraan Wajib Pajak yang melakukan aktivitas lintas yurisdiksi
Norma	<i>Arm's length standard (principle)</i> dengan melihat anggota grup perusahaan multinasional dalam entitas yang terpisah
Aturan	Peraturan yang menjelaskan <i>arm's length principle</i> dalam aplikasi, misalkan metode yang dipergunakan dalam menilai transaksi afiliasi
Prosedur	Prosedur domestik: proses pemeriksaan, dokumentasi, dan <i>advance pricing agreement (APA)</i> . Prosedur internasional: <i>mutual agreement procedure (MAP)</i> , pertukaran informasi, dan <i>simultaneous examination procedure</i> .

Sumber: Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 104.

## C.2. Prinsip Dasar dan Norma

Sama dengan apa yang menjadi prinsip dasar *international tax regime*, terdapat tiga prinsip mendasar yang ada dalam *international tax transfer pricing regime*, yaitu: kesetaraan antarnegara, netralitas internasional, dan kesetaraan Wajib Pajak dari negara yang berbeda. Tidak adanya ketiga hal tersebut akan mendorong suatu kondisi tidak berimbang. Ketiga prinsip tersebut merupakan prasyarat utama dimungkinkannya suatu upaya koordinasi dan harmonisasi antarnegara.

Pada dasarnya, tidak ada dua negara yang secara persis memiliki tarif pajak, basis pajak, tingkat pengenaan *withholding taxes*, P3B, atau kombinasi dari hal-hal tersebut secara sama persis. Adanya perbedaan ketentuan pajak tersebut

<sup>19</sup> Lorraine Eden, *Op. Cit.*, 107.

dapat dimanfaatkan oleh perusahaan multinasional. Sedangkan perusahaan independen yang bertransaksi secara domestik jelas tidak dapat memanfaatkan hal tersebut. Dengan demikian, tidak terdapat suatu kesetaraan antara perusahaan multinasional dengan perusahaan independen yang bertransaksi secara domestik karena adanya perbedaan perlakuan pajak di antara kedua pihak tersebut. Selain itu, adanya perbedaan ketentuan pajak juga akan mendorong aliran investasi (penanaman modal) lebih condong kepada negara-negara dengan ketentuan pajak yang “bersahabat” atau memiliki tarif pajak yang rendah. Dengan demikian, prinsip netralitas secara internasional akan tercederai.

Lebih lanjut, skema *transfer pricing* memberikan suatu keunggulan substansial kepada perusahaan multinasional di banding perusahaan independen. Hanya perusahaan multinasional yang dapat menggunakan strategi perencanaan pajak internasional (*international tax planning*).<sup>20</sup> Oleh karena itu, apa yang disebut sebagai kesetaraan horizontal dibutuhkan sebagai prinsip dasar dalam *international tax transfer pricing regime*.

Selain itu, ketentuan domestik mengenai *transfer pricing* juga tidak cukup dalam mencerminkan prinsip netralitas dan kesetaraan yang dibutuhkan sebagai fundamental teori keuangan negara, karena netralitas dan kesetaraan dalam konteks *transfer pricing* mengacu pada perusahaan multinasional.

Norma yang dianut dalam *international tax transfer pricing regime* adalah norma *arm's length principle* atau *arm's length standard*. Berdasarkan norma ini, suatu transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa dianggap wajar apabila masing-masing pihak yang bertransaksi berperilaku selayaknya pihak-pihak yang independen. Atau dari sisi praktis, perilaku pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut diperbandingkan dengan perilaku pihak-pihak independen dalam transaksi-transaksi yang sejenis, serta dalam kondisi-kondisi yang serupa.

Singkatnya, dapat disimpulkan bahwa dalam pengaplikasian *arm's length principle*, perilaku pihak-pihak independen dalam bertransaksi merupakan *benchmark* kewajaran atas suatu transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Satu hal penting yang harus diingat sebelum melakukan *benchmarking*, harus dipastikan bahwa kondisi yang dihadapi pihak-pihak independen tersebut hingga suatu derajat tertentu sama dengan yang dihadapi pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa.

---

<sup>20</sup> Eduardo Baistrocchi, “The Transfer Pricing Problem: A Global Proposal for Simplification,” *Tax Lawyer* 59, no. 4, (2005): 950.

*Arm's length principle* bukanlah satu-satunya norma yang dapat dipergunakan dalam *international tax transfer pricing regime*, namun terdapat alternatif pilihan lainnya seperti *global formulary apportionment*. Walau demikian, baik OECD maupun UN mengambil suatu posisi keberpihakan terhadap *arm's length principle*.

### **C.3. Aturan dan Prosedur**

Aturan dalam *international tax transfer pricing regime* mengacu pada norma *arm's length principle* dalam tataran praktis. Telah dijelaskan sebelumnya, *arm's length principle* adalah upaya melihat transaksi perusahaan multinasional dalam perspektif entitas yang terpisah untuk kemudian diperbandingkan dengan kondisi yang menyertai transaksi di pasar terbuka (*independen*). Oleh karena itu, dibutuhkan suatu alat untuk dapat mengukur (menilai) kewajaran transaksi afiliasi tersebut. Pada umumnya, aturan yang menjabarkan *arm's length principle* dalam suatu alat ukur diletakkan pada konteks metode analisis *transfer pricing*.

Saat ini, terdapat lima metode utama yang diakui secara global, yaitu: metode *comparable uncontrolled price* (CUP), *resale price method* (RPM), *cost plus method* (C+), *transactional net margin method* (TNMM), dan *profit split method* (PSM). Kelima metode analisis *transfer pricing* tersebut tidak dapat dilepaskan dari hal-hal lain yang diperlukan dalam penerapannya, yaitu: upaya mengkaji fungsi, risiko, serta aset yang dipergunakan, upaya pencarian pembandingan, serta hal-hal lain yang terkait dengan pengukuran.

Sedangkan prosedur dalam *international tax transfer pricing regime* mencakup prosedur domestik maupun prosedur internasional. Prosedur ini pada dasarnya dibuat untuk menjamin tetap terjaganya kesepahaman bersama mengenai standar, norma, serta aturan *transfer pricing* antarotoritas pajak di yurisdiksi yang berbeda. Prosedur domestik mencakup hal-hal terkait dengan pemeriksaan, banding, persyaratan dokumentasi, serta dimungkinkannya *advance pricing agreement* (APA). Sedangkan prosedur internasional mencakup ketentuan *mutual agreement procedure* (MAP) sebagai resolusi sengketa antarotoritas pajak, upaya pertukaran informasi, dan dimungkinkannya arbitrase internasional dalam menghadapi sengketa.<sup>21</sup>

### **C.4. Aplikasi Arm's Length Principle**

Melalui penjelasan sebelumnya, telah dipahami bahwa transaksi yang dilakukan oleh pihak yang memiliki hubungan istimewa (transaksi afiliasi) harus dapat diperbandingkan dengan transaksi yang dilakukan oleh pihak

---

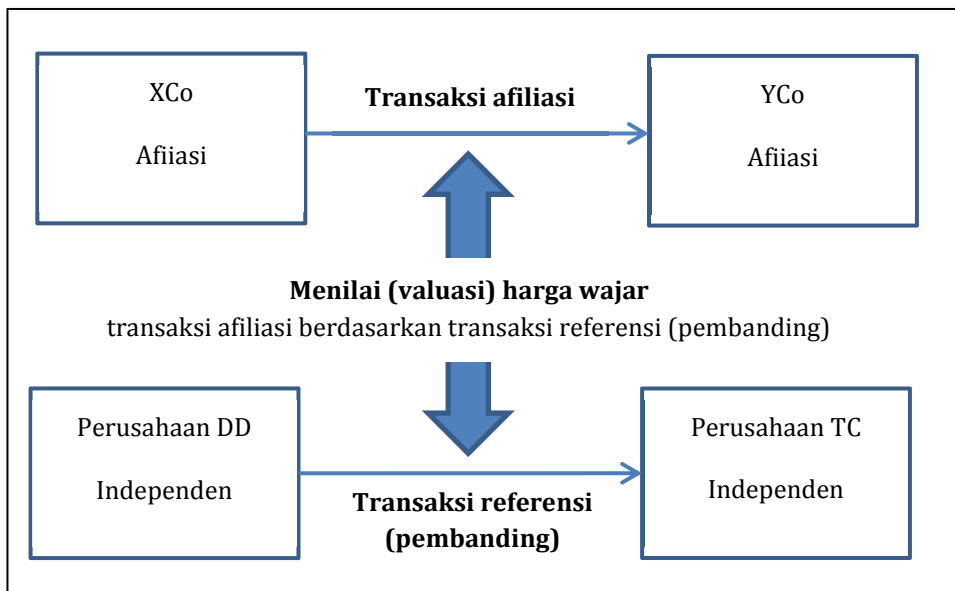
<sup>21</sup> Lorraine Eden, *Op. Cit.*, 111.

independen (*arm's length principle*). Transaksi maupun kondisi yang menyertai transaksi tersebut haruslah sebanding. Harga atau laba dari pihak independen tersebut, secara sederhana dapat dinyatakan sebagai sesuatu yang wajar atau mengikuti prinsip *arm's length*. Pertanyaan berikutnya, bagaimana cara mengaplikasikan *arm's length principle* dalam praktik?

Wittendorf mengajukan tiga elemen *arm's length* yang harus tersedia dalam menganalisis transaksi afiliasi, yaitu: (i) tersedianya *controlled transaction*; (ii) *reference transaction*; dan (iii) diperlukannya valuasi (penilaian). *Controlled transaction* mencakup diskusi tentang identifikasi hubungan istimewa, jenis transaksi, substansi bisnis, motif, kondisi yang menyertai transaksi afiliasi tersebut, dan sebagainya.

*Reference transaction* mengacu pada pembandingan dan segala tahapan pencarian pembandingan, serta analisis kondisi yang menyertai *reference transaction* tersebut. Terakhir, valuasi mengacu seluruh metode dan cara mengukur nilai dari apa yang dianggap *arm's length* tersebut.<sup>22</sup> Ketiga hal tersebut akan terangkum dalam strategi analisis yang diulas pada sub-bab berikutnya.

**Gambar 1.3: Elemen Penting Penerapan *Arm's Length Principle***



<sup>22</sup> Jens Wittendorff, *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law* (The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010), 293, 772-776.

#### **D. *Transfer Pricing* di Indonesia**

Indonesia merupakan salah satu negara di Asia yang paling awal memiliki ketentuan *transfer pricing*.<sup>23</sup> Dalam peraturan perundang-undangan perpajakan di Indonesia, ketentuan ini mulai diatur sejak Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan. Dalam Undang-Undang ini, diatur ketentuan mengenai definisi hubungan istimewa. Selain itu, walaupun tidak secara eksplisit menyebut prinsip kewajaran (*arm's length principle*) sebagai acuan bagi otoritas pajak dalam menjalankan wewenangnya untuk menentukan kembali besarnya penghasilan dan/atau pengurangan bagi pihak-pihak yang melakukan transaksi hubungan istimewa. Namun, kewenangan tersebut harus mengacu pada penghasilan dan/atau biaya yang terjadi apabila di antara pihak-pihak tersebut tidak terdapat hubungan istimewa. Di samping itu, ketentuan tentang kewenangan otoritas pajak untuk melakukan koreksi dimaksudkan untuk mencegah terjadinya penyelundupan pajak. Akan tetapi, terminologi penyelundupan pajak, panduan, serta metode-metode bagi Wajib Pajak maupun otoritas pajak untuk melaksanakan ketentuan ini tidak dijelaskan lebih lanjut dalam undang-undang tersebut.

Pada tahun 1993, Direktur Jenderal Pajak menerbitkan Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor KEP-01/PJ.7/1993 tentang Pedoman Pemeriksaan Pajak terhadap Wajib Pajak yang mempunyai Hubungan Istimewa, dan Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-04/PJ.7/1993 tentang Petunjuk Penanganan Kasus-Kasus *Transfer Pricing*. Namun, ketentuan ini tidak menyediakan pedoman atau panduan yang jelas bagi Wajib Pajak dalam menerapkan prinsip kewajaran dalam transaksi hubungan istimewa yang mereka lakukan, agar mereka patuh terhadap ketentuan perundang-undangan perpajakan dan terhindar dari potensi koreksi *transfer pricing*. Selain itu, ketentuan ini juga belum memerhatikan konsensus internasional yang menempatkan analisis kesebandingan beserta faktor-faktor kesebandingan sebagai “nyawa” dari penerapan *arm's length principle*.

Undang-undang tentang Pajak Penghasilan mengalami perubahan pada tahun 1994, yaitu dengan diterbitkannya Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1994 tentang Perubahan Kedua Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan. Dalam peraturan ini, secara eksplisit dinyatakan bahwa kewenangan otoritas pajak untuk melakukan koreksi harus mengacu pada prinsip kewajaran. Lebih lanjut, acuan prinsip kewajaran dalam undang-undang ini menggunakan pendekatan data pembanding alokasi laba berdasar fungsi atau peran serta dari Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa dan

---

<sup>23</sup> Robert Feinschreiber dan Margaret Kent, *Asia-Pacific Transfer Pricing Handbook* (Singapore: John Wiley and Sons Singapore Pte.Ltd., 2012), 247.

indikasi serta data lainnya. Selain itu, ketentuan ini tidak lagi dimaksudkan untuk mencegah terjadinya penyelundupan pajak, melainkan untuk mencegah terjadinya penghindaran pajak. Meski demikian, tidak terdapat penjelasan lebih lanjut mengenai apa yang dimaksud dengan penghindaran pajak dan penyelundupan pajak.

Pada tahun 2000, dengan diterbitkannya Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2000 tentang Perubahan Ketiga atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan, ketentuan *transfer pricing* dimodifikasi dengan menambahkan ketentuan tentang *advance pricing agreement* (APA). Walau demikian, perubahan undang-undang ini tidak membawa perubahan yang berarti karena tidak tersedianya panduan bagi Wajib Pajak dalam menerapkan *arm's length principle* dalam transaksi hubungan istimewa yang mereka lakukan. Di tahun 2007, melalui Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2007, Wajib Pajak diberikan tambahan beban untuk mendokumentasikan penerapan prinsip kewajaran atas transaksi hubungan istimewa yang mereka lakukan, meskipun langkah-langkah penerapan prinsip kewajaran itu sendiri belum diterbitkan.

Ketentuan *transfer pricing* kemudian diubah seiring dengan diterbitkannya Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan. Dalam Undang-Undang ini, secara eksplisit ditentukan metode-metode apa saja yang digunakan dalam menerapkan prinsip kewajaran pada suatu transaksi hubungan istimewa. Selanjutnya pada tahun 2009, Wajib Pajak diwajibkan untuk mengungkapkan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, transaksi hubungan istimewa yang dilakukan, informasi tentang analisis kesebandingan dan penentuan harga wajar dalam Surat Pemberitahuan Tahunan Pajak Penghasilan Wajib Pajak Badan. Meski begitu, kewajiban tersebut tidak diimbangi dengan panduan dalam melakukan analisis kesebandingan dan penentuan harga wajar.

Akhirnya di tahun 2010, panduan bagi Wajib Pajak dan otoritas pajak dalam penerapan prinsip kewajaran dalam transaksi hubungan istimewa diterbitkan melalui Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010. Ketentuan ini kemudian mengalami perubahan melalui Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011. Adapun muatan dari ketentuan tersebut dapat dijelaskan melalui Tabel 1.7.

Dari penjelasan tersebut, dapat dirangkum bahwa meskipun Indonesia merupakan salah satu negara di Asia yang sejak lama mencantumkan ketentuan *transfer pricing* dalam undang-undang perpajakannya, namun panduan tentang penerapannya baru diterbitkan lebih dari dua dasawarsa sejak diterbitkannya

undang-undang tersebut. Panduan penerapan *arm's length principle* yang termuat dalam PER-32/PJ/2011 tersebut relatif banyak mengadopsi petunjuk dan rekomendasi yang diberikan oleh OECD *Guidelines* 2010, dalam bentuk yang lebih sederhana.<sup>24</sup>

**Tabel 1.7: Isi dari PER-32/2011**

<b>Pasal</b>	<b>Pembahasan</b>
1	Ketentuan Umum
2	Ruang Lingkup
3	Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha
4, 4A, 5, 6, 7, 8, 9, 10	Analisis Kesebandingan
11	Metode Penentuan Harga Wajar atau Laba Wajar
13	Harga Wajar atau Laba Wajar
14, 15, 16	Pemberian Jasa
17	Harta (Aset) Tidak Berwujud
17A	Kesepakatan Kontribusi Biaya
18, 19	Dokumen dan Kewajiban Pengisian SPT
20, 21	Kewenangan Direktur Jenderal Pajak
22	<i>Mutual Agreement Procedure</i>
23	<i>Advance Pricing Agreement</i>
24	Ketentuan Penutup

Catatan: Pasal 12 mengenai TNMM sebagai "*the last resort method*" dihapus.

## **E. Tentang Buku Ini**

Secara gagasan dasar, buku ini merupakan perpaduan mengenai ide, strategi, dan panduan praktis dalam perspektif pajak internasional yang diperlukan dalam melakukan analisis *transfer pricing*. Ide mengacu pada hal-hal yang bersifat teoritis, konseptual, serta mencakup tinjauan normatif mengenai berbagai hal yang berkaitan dengan isu *transfer pricing*. Ide itu sendiri membutuhkan suatu cara atau langkah dalam mengimplementasikan suatu teori agar menjadi dapat dipahami dan diaplikasikan dalam praktik. Atau dengan kata lain, kita berangkat dari suatu pertanyaan "*how to*". Hal-hal tersebut tercakup dalam strategi, yang umumnya mengacu pada strategi yang dibutuhkan dalam mengimplementasikan apa yang menjadi ide. Walau demikian, ada kalanya penerapan strategi, entah itu berupa strategi analisis

---

<sup>24</sup> Penjelasan mendalam mengenai *transfer pricing* di Indonesia dapat dilihat pada Freddy Karyadi dan Darussalam, "Indonesia-Transfer Pricing," *IBFD Topical Analyses*, (Oktober 2012).

ataupun strategi pengelolaan isu *transfer pricing*, bukan merupakan hal yang mudah. Oleh karena itu, buku ini juga menyajikan suatu panduan praktis atau solusi dari atas kesulitan dalam mengaplikasikan strategi. Ketiga aspek tersebut terangkum secara proporsional dalam tiap bab pembahasan. Dalam artian, terdapat paparan materi yang seimbang antara ide, strategi, dan panduan praktis.

Buku ini berangkat dari semangat untuk tidak terjebak dalam pembahasan konseptual yang kurang mempertimbangkan aplikasi yang realistis. Di sisi lain, buku ini juga banyak memberikan panduan ataupun solusi praktis bagi permasalahan analisis *transfer pricing*, namun tetap didukung dengan argumen ilmiah. Buku ini disusun dari berbagai literatur, hasil interaksi dengan praktisi dan akademisi global yang telah diakui kepakarannya, serta pengalaman para penulis dalam melakukan analisis *transfer pricing*.

### **E.1. Tujuan dan Ruang Lingkup**

Buku ini memiliki beberapa tujuan, yang berangkat dari minimnya diskusi di Indonesia mengenai *transfer pricing* dari sisi akademis. Minimnya diskusi tersebut tidak sejalan dengan upaya penegakan kepatuhan pajak atas transaksi afiliasi yang semakin gencar dilakukan. Kami percaya bahwa segala ketentuan perpajakan, sebagai bentuk kontrak sosial antara negara dan masyarakat, haruslah memiliki pijakan keilmuan yang objektif, mengandung prinsip perpajakan yang netral dan setara, serta sesuai dengan apa yang menjadi target kebijakan secara umum. Diskusi dan debat akademis mengenai *transfer pricing* dapat memetakan apa yang menjadi permasalahan-permasalahan yang umumnya ditemui serta pilihan solusi yang dapat dipertimbangkan baik oleh otoritas pajak maupun Wajib Pajak, sekaligus menjembatani perspektif dari kedua belah pihak. Dengan demikian, minimnya diskusi yang kritis justru akan menciptakan pemahaman *transfer pricing* secara sepihak.

Buku ini bertujuan untuk memberikan suatu gambaran lengkap dan mendalam mengenai persoalan *transfer pricing* dalam kerangka pajak internasional. *Transfer pricing* bukanlah isu mengenai suatu subjek pajak di suatu yurisdiksi tertentu, namun juga subjek pajak di negara lawan transaksi. Masing-masing negara tempat kedudukan perusahaan multinasional memiliki kewenangan untuk melakukan koreksi pajak. Oleh karena itu, dibutuhkan aturan main dan kesepakatan bersama yang menjadi konsensus internasional. Konsensus ini bermuara pada apa yang disebut sebagai *arm's length principle* yang konsep maupun aplikasinya dalam praktik akan diulas secara lengkap.

Buku ini dapat dijadikan “jembatan” atas perspektif yang dimiliki masing-masing pemangku kepentingan pajak di Indonesia karena netralitas yang



berdiri di atas tinjauan ilmiah. Tidak hanya itu, buku ini juga dapat dijadikan “jembatan” atas pemahaman isu *transfer pricing* di masa mendatang karena sifatnya yang tidak hanya terpaku pada ketentuan yang statis.

## **E.2. Perspektif, Referensi, dan Metodologi**

*Transfer pricing* pada dasarnya merupakan suatu ranah irisan dari beberapa bidang keilmuan, mulai dari hukum, perpajakan, ekonomi, manajemen keuangan, dan akuntansi. Buku ini hanya akan menitikberatkan pembahasan *transfer pricing* dari sudut pandang perpajakan, khususnya perpajakan internasional. Walau demikian, dalam diskusi maupun pembahasannya, tim penulis juga menggunakan bidang keilmuan lain yang berguna dalam memahami ide, strategi, dan panduan praktis analisis *transfer pricing* untuk tujuan perpajakan.

Buku ini disusun atas segala informasi yang tersedia hingga April 2013, sehingga segala konteks regulasi, diskusi, dan perkembangan yang terjadi dengan berjalannya waktu sangat mungkin berubah. Walau demikian, kami yakin buku yang kaya akan perspektif ini masih relevan untuk digunakan di masa yang akan datang. Dengan demikian, buku ini dapat dijadikan referensi untuk memprediksi atau mendeteksi apa yang akan terjadi di masa depan.

Buku ini memiliki perspektif global (internasional). Oleh karena itu, metode komparasi dipergunakan dalam pembahasan buku ini. Hal ini disebabkan karena *transfer pricing* merupakan suatu transaksi internasional yang melibatkan dua negara atau lebih, sehingga pembahasan aturan di negara lain menjadi penting.

Analisis *transfer pricing* tidak dapat dilakukan hanya dengan pendekatan ketentuan pajak domestik saja. *Transfer pricing* merupakan ranah hukum pajak internasional, sehingga analisis *transfer pricing* mengacu kepada konsensus internasional sebagaimana yang tertuang dalam *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (selanjutnya disebut sebagai *OECD Guidelines*).

Dalam pengajuan argumentasi yang ada di setiap bab, kami mengacu pada *OECD Guidelines*, terutama versi terakhir, yaitu versi 2010. Hal ini dimaksudkan agar pembahasan setiap pokok permasalahan tidak keluar dari arus utama diskusi *transfer pricing* secara global.

Walaupun demikian, karena keterbatasan sumber utama tersebut dalam memberikan pemahaman yang mendalam atas isu *transfer pricing*, kami juga mengutip sekaligus memaparkan kajian akademis (buku dan jurnal), data-data penelitian, pandangan praktisi, produk hukum, dan kasus-kasus pengadilan

pajak di berbagai negara.<sup>25</sup> Seluruh sumber tersebut dimaksudkan bukan untuk sekedar mengkritisi regulasi di Indonesia, namun justru untuk menciptakan kesepahaman dan tingkat pengetahuan yang berimbang bagi setiap pihak yang terkait dengan isu *transfer pricing*.

Buku ini menggunakan lebih dari tiga ratus literatur, yang terbagi atas dokumen resmi atau peraturan pajak, putusan pengadilan di negara lain, buku perpajakan maupun buku keilmuan lain, misalkan: hukum, ekonomi, bisnis, dan akuntansi, serta jurnal perpajakan internasional yang telah terakreditasi dan dikenal secara luas, misalkan: *Tax Notes International*, *International Transfer Pricing Journal*, dan sebagainya. Dengan demikian, buku ini disusun atas berbagai sudut pandang yang kaya, mendalam, serta kuat secara argumentasi.

### **E.3. Terminologi**

Terdapat beberapa terminologi dan definisi yang perlu dijelaskan dari awal. Hal ini untuk menghindari kerancuan dalam membaca maksud dari tulisan yang ada dalam buku ini.

#### **E.3.1. Transfer Pricing**

Kami memulai pembahasan atas *transfer pricing* dari konsep yang netral, yakni segala transfer atas barang atau jasa atau properti di antara pihak yang memiliki hubungan istimewa. Kami juga menggunakan pembedaan antara *transfer pricing* dengan apa yang disebut sebagai manipulasi *transfer pricing*. Walau demikian, pada banyak bab dalam buku ini, kami menggunakan terminologi *transfer pricing* dalam konteks keduanya. Misalkan, dalam menyebut analisis *transfer pricing*, pada dasarnya dapat diartikan sebagai analisis untuk mendalami apakah terdapat suatu manipulasi dari transaksi afiliasi.

---

<sup>25</sup> Mathias Reiman, dalam kata pengantar buku *Global Perspective on Income Taxation Law*, menekankan mengenai fakta bahwa ketentuan perpajakan berubah sangat cepat, sehingga pemahaman yang sangat mendalam saat ini, bisa menjadi tidak berarti di masa mendatang. Selain itu, pemahaman mendalam yang terbatas pada ketentuan pajak domestik saja menjadi tidak berarti ketika pertanyaan yang timbul berhubungan dengan transaksi lintas negara. Singkatnya, semakin cepat perubahan ketentuan peraturan perundang-undangan, dan semakin banyak aspek hukum yang berhubungan dengan transaksi lintas negara, semakin kurang relevan untuk memfokuskan pengajaran berdasarkan ketentuan domestik saja. Hukum pajak adalah contoh yang paling ekstrim dari semua bidang hukum yang sangat cepat berubah dan seringkali berhubungan dengan transaksi lintas negara. Lihat Reuven S. Avi-Yonah, Nicola Sartori, dan Omri Marian, *Global Perspectives on Income Taxation Law* (Oxford University Press, 2011), xiii.

### **E.3.2. Hubungan Istimewa**

Hubungan istimewa merupakan terminologi regulasi domestik di Indonesia yang merujuk pada konsep *associated enterprise* dalam terminologi yang diterima secara global. Walaupun konsep hubungan istimewa di Indonesia lebih dekat dengan konsep *special relationship* dan memiliki perbedaan dengan apa yang disebut sebagai *associated enterprises*, namun terminologi hubungan istimewa tetap dipergunakan. Pada dasarnya, apa yang disebut sebagai *associated enterprise* memiliki definisi yang berbeda-beda di setiap negara.

### **E.3.3. Prinsip *Arm's Length***

*Arm's length* tetap kami pergunakan sebagai terminologi umum, terutama karena terminologi ini sudah diterima secara luas. Kami tidak menggunakan terminologi yang tertera dalam peraturan domestik mengenai apa yang disebut sebagai "prinsip kewajaran dan kelaziman usaha". Hal ini disebabkan karena menurut kami terminologi ini memiliki definisi yang kabur dan tidak dijelaskan secara rinci dalam peraturan domestik Indonesia. Walau demikian, untuk mengacu pada sesuatu hal telah mengikuti prinsip *arm's length*, terkadang kami juga menyederhanakan terminologi tersebut menjadi "sesuatu yang wajar", misalkan pada harga yang wajar untuk menyebutkan terminologi *arm's length price* dan rentang kewajaran untuk *arm's length range*.

### **E.3.4. Perusahaan Multinasional**

Perusahaan multinasional mengacu pada suatu grup perusahaan yang beroperasi secara transnasional dan memiliki suatu tujuan yang sama. Dengan demikian, perusahaan multinasional mengacu pada beberapa entitas yang tergabung dalam suatu kesatuan kontrol. Dalam buku ini, terminologi perusahaan multinasional juga sering disebut sebagai grup perusahaan multinasional.

### **E.3.5. Transaksi Afiliasi dan Transaksi Independen**

Transaksi afiliasi kami gunakan sebagai penyederhanan apa yang disebut dengan transaksi yang dilakukan antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksi afiliasi juga dapat dianggap sebagai *controlled transaction*.

Sedangkan transaksi independen mengacu pada transaksi yang tidak dipengaruhi oleh suatu hubungan istimewa atau transaksi yang dilakukan kepada pihak independen ataupun transaksi yang dilakukan antara pihak independen.

### **E.3.6. Pembandingan, Sebanding, dan Kesebandingan**

Pembandingan dalam buku ini mengacu pada transaksi independen yang dijadikan sebagai referensi bagi basis penentuan *arm's length principle*. Pembandingan merupakan *comparables* dalam bahasa OECD, sedangkan sebanding dapat dianggap suatu transaksi yang telah memenuhi faktor-faktor kesebandingan. Kesebandingan mengacu pada upaya untuk mencari data pembandingan ataupun pengukuran kewajaran dari transaksi yang diperbandingkan. Walau demikian, kesebandingan terkadang juga disederhanakan hanya terbatas pada upaya mencari pembandingan bagi transaksi afiliasi.

### **E.3.7. Beberapa Dokumen Resmi**

Terdapat beberapa dokumen resmi yang sering dikutip dalam buku ini. Pertama, dokumen regulasi domestik Indonesia. Penamaan atau penyebutan maupun akronim regulasi tersebut akan mengikuti sistem penyebutan dokumen resmi di Indonesia. Kedua, untuk dokumen resmi OECD terutama yang terkait dengan model ataupun panduan penjabarannya. Untuk OECD *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprise* kami akan cenderung menyebut dengan OECD *Guidelines*. Pada bab-bab yang membahas beberapa versi dokumen OECD, terutama jika mengalami berbagai revisi, kami menyertakan angka tahun di belakangnya, misalkan OECD *Guidelines* 1995 dan OECD *Guidelines* 2010. Jika dalam bab tersebut tidak terdapat pembahasan mengenai berbagai dokumen yang sama dalam tahun yang berbeda, penyebutan tersebut hanya akan mengacu pada versi terakhir. Misalkan, pada OECD *Model* yang mengacu pada OECD *Model on Tax Convention* 2010.

Ketiga, untuk dokumen regulasi domestik Amerika Serikat, yaitu US *Treasury Regulation Section* 1.482, kami hanya akan menyebut dengan US *Treas. Reg.* 1.482 dan bukan IRC 1.482 ataupun US *Sec.* 1.482. Terakhir, untuk dokumen resmi lainnya, pada umumnya kami akan membahas detail nama beserta akronim yang mengacu pada dokumen tersebut.

### **E.3.8. Laba dan Margin**

Laba pada konteks ini mengacu pada suatu keuntungan. Laba dalam buku ini mengacu pada laba secara luas yakni selisih atas pendapatan dan biaya, yang dapat diklasifikasikan kembali sebagai laba operasi, atau laba kotor, atau laba sebelum pajak, atau laba sesudah pajak.

Margin dalam buku ini mengacu pada laba kotor atau selisih antara biaya produksi dan harga penjualan. Sedangkan laba operasi yang sering

dipergunakan dalam konteks kesebandingan ataupun metode *transfer pricing* merujuk pada laba sebelum biaya (pendapatan) bunga dan pajak.

### **E.3.9. Wajib Pajak atau Perusahaan**

Dalam penyebutan subjek pajak yang terlibat dalam suatu transaksi afiliasi, kami menggunakan terminologi baik Wajib Pajak maupun perusahaan secara bergantian. Dalam buku ini, terminologi Wajib Pajak dipergunakan dalam konteks prosedural ataupun kepatuhan pajak, sedangkan perusahaan dalam konteks yang lebih umum.

### **E.3.10. Adjustment**

Terdapat beberapa istilah *adjustment* yang dipergunakan dalam buku ini. Mulai dari *adjustment* dalam konteks reklasifikasi transaksi afiliasi, *adjustment* dalam konteks Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B), dan *adjustment* dalam konteks analisis kesebandingan.

Terminologi *adjustment* dalam konteks reklasifikasi transaksi afiliasi mengacu pada koreksi yang dilakukan oleh otoritas pajak dalam rangka menentukan kembali besarnya penghasilan dan/atau biaya dari Wajib Pajak yang sedang diuji kewajaran harga transfernya. Selanjutnya, terminologi *adjustment* dalam konteks ini disebut dengan “koreksi”.

Sementara itu, terminologi *adjustment* yang mengacu pada upaya koreksi yang dilakukan oleh otoritas pajak dalam konteks P3B antara satu negara dan negara lainnya adalah *primary adjustment*, *corresponding adjustment*, dan *secondary adjustment*. Selanjutnya, terminologi *adjustment* dalam konteks ini tetap menggunakan terminologi “*adjustment*”.

Sedangkan terminologi *adjustment* dalam konteks analisis kesebandingan atau upaya menemukan pembanding yang tepat sering disebut sebagai *comparability adjustment*. Dalam konteks ini, terminologi *adjustment* mengacu pada upaya untuk mereduksi perbedaan kondisi antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen. Selanjutnya, terminologi *comparability adjustment* dalam konteks ini disebut dengan “penyesuaian”.

## **F. Penutup**

Buku ini terdiri dari 30 bab yang menurut muatan isinya diklasifikasikan menjadi 8 bagian. Berikut merupakan kedelapan bagian tersebut.

- (i) Bagian I: Konsep Dasar;
- (ii) Bagian II: Analisis Fungsi dan Kesebandingan;
- (iii) Bagian III: Metode Analisis *Transfer Pricing*;

- (iv) Bagian IV: Beberapa Isu dalam Pengukuran *Arm's Length*;
- (v) Bagian V: *Transfer Pricing* atas Transaksi Khusus;
- (vi) Bagian VI: Strategi Perusahaan dalam *Transfer Pricing*;
- (vii) Bagian VII: Aspek Prosedural dan Hukum;
- (viii) Bagian VIII: Refleksi dan Perkembangan Kontemporer.

Setelah pembahasan secara umum di Bab 1 ini, bagian selanjutnya akan menjelaskan konsep *transfer pricing* dari perspektif perusahaan multinasional. Bab 2 akan memaparkan bahwa *transfer pricing* pada dasarnya adalah konsep yang netral dan praktik bisnis yang rasional. Dalam Bab 2 ini dibahas juga *transfer pricing* dalam perspektif pajak, yaitu dalam konteks penghindaran pajak. Bab 3 akan menjelaskan mengenai seluk beluk *transfer pricing*, terutama dari ranah keilmuan perpajakan internasional. Selain itu, pada Bagian I, penulis juga akan melakukan tinjauan atas konsep *arm's length principle* (Bab 4).

Selanjutnya, Bagian II hingga Bagian IV dari buku ini akan memaparkan proses atau tahapan analisis transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Bab 5 akan menjelaskan mengenai pentingnya analisis fungsional, konsep, serta aplikasinya secara praktis. Dalam kajian atas *transfer pricing*, analisis kesebandingan merupakan tahapan yang paling penting. Oleh karena itu, analisis kesebandingan akan dipaparkan dalam tiga bab yang berbeda, mulai dari konsep, faktor kesebandingan, dan tahapan analisis (Bab 6), keunggulan dan kelemahan baik pembanding internal maupun eksternal (Bab 7), hingga panduan dalam upaya pemilihan pembanding yang berasal dari *database* komersial (Bab 8).

Setelah ditemukannya pembanding, langkah selanjutnya adalah mempertimbangkan metode yang paling sesuai atas transaksi yang hendak dianalisis. Hal ini akan dijelaskan secara detail pada Bagian III dari buku ini. Selain membahas mengenai masing-masing metode *transfer pricing* yang diakui secara global (Bab 10 dan Bab 11), bagian ini juga akan mengulas tentang sejarah, prinsip dalam memilih metode, serta studi komparasi di berbagai negara (Bab 9). Sebagai catatan, dalam upaya untuk menentukan nilai yang wajar (*arm's length*), ditemukan pula isu-isu praktis lain, seperti: penyesuaian (*comparability adjustment*), penentuan *profit level indicator*, perlunya segmentasi laporan keuangan, kemungkinan menganalisis secara agregasi, serta diskusi mengenai rentang kewajaran. Seluruhnya akan dibahas mulai dari Bab 12 hingga 15 dari buku ini (Bagian IV).

Bagian V dari buku ini akan memaparkan empat transaksi khusus yang ada di dalam ranah *transfer pricing*. Disebut khusus karena analisis yang perlu dilakukan dalam transaksi tersebut sedikit berbeda dengan apa yang sudah

dijelaskan sebelumnya. Berturut-turut Bab 16 hingga Bab 19 akan membahas mengenai: aset tidak berwujud, pemberian dan pemanfaatan jasa, *cost contribution arrangements*, serta pendanaan internal.

Selanjutnya, Bagian VI akan memberikan paparan mengenai strategi *transfer pricing* dari sudut pandang perusahaan multinasional. Bagian ini akan dimulai dengan pembahasan atas *business restructuring*, terutama mengenai aspek-aspek perpajakan yang perlu diperhatikan oleh perusahaan multinasional. Bab 20 ini sekaligus mengupas Bab IX dari OECD *Guidelines 2010* tentang *business restructuring*. Bab 21 akan menjelaskan mengenai perspektif *setting* dan *testing* harga transfer, karena dalam praktiknya seringkali terjadi perbedaan pandangan antara Wajib Pajak dan otoritas pajak. Bagian ini akan ditutup dengan strategi pengelolaan *transfer pricing* secara internal perusahaan agar sejalan dengan upaya kepatuhan perpajakan (Bab 22).

Aspek prosedural dan administrasi pajak terkait dengan analisis transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa akan dibahas secara mendalam dalam bagian selanjutnya. Bagian ini penting untuk dipahami baik oleh Wajib Pajak maupun otoritas pajak. Bagian ini dimulai dengan membahas konsep beban pembuktian dari kewajaran transaksi afiliasi (Bab 23), serta dokumentasi *transfer pricing* sebagai alat dalam beban pembuktian tersebut (Bab 24). Aspek pemeriksaan, keberatan, dan banding mengenai sengketa pajak atas transaksi hubungan istimewa akan dijelaskan setelahnya (Bab 25). Sebagai penutup Bagian VII, Bab 26 akan memberikan konsep dan aplikasi dari upaya resolusi sengketa *transfer pricing*, terutama mengenai *mutual agreement procedure* (MAP) dan *advance pricing agreement* (APA).

Tidak berhenti di situ, buku ini juga menyertakan refleksi dan perkembangan kontemporer mengenai *transfer pricing*, terutama mengenai keterbatasan *arm's length principle* (Bab 27), alokasi laba untuk Bentuk Usaha Tetap (BUT) dari perspektif *transfer pricing* (Bab 28), dan juga arah perkembangan diskusi global (Bab 29), termasuk mengenai diskusi perumusan *transfer pricing manual* yang dilakukan oleh *United Nations*. Sebagai penutup (epilog), kami juga mendiskusikan kerangka kebijakan *transfer pricing* yang tepat bagi Indonesia, dengan mencermati seluruh telaah dari bab sebelumnya (Bab 30).

Dengan demikian, penting untuk dicatat bahwa buku ini mencakup hampir seluruh diskusi dalam *transfer pricing*. Dengan demikian, buku ini dapat dijadikan pedoman umum, baik bagi kalangan bisnis, otoritas pajak, pengadilan pajak, pengambil kebijakan fiskal, konsultan dan praktisi, serta kalangan akademisi.

## Referensi :

### **Buku:**

- ActionAid. *Calling Time: Why SABMiller Should Stop Dodging Taxes in Africa*. 2012
- Arnold, Brian J. dan Michael J. McIntyre. *International Tax Primer*. Kluwer Law International, 2002.
- Avi-Yonah, Reuven S., Nicola Sartori, dan Omri Marian. *Global Perspectives on Income Taxation Law*. Oxford University Press, 2011.
- Butterworths. *Business and Law Dictionary*. Sydney: Butterworths, 1997.
- Darussalam dan Danny Septriadi. "Konsep Dasar Transfer Pricing." Dalam *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septiadi. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008.
- \_\_\_\_\_. "Perusahaan Multinasional, Transfer Pricing, Tax Planning, Tax Avoidance, dan Kepastian Hukum." Dalam *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008.
- Eden, Lorraine. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998.
- \_\_\_\_\_. "Taxes, Transfer Pricing, and the Multinational Enterprise." Dalam *The Oxford Handbook of International Business*, ed. Alan M. Rugman. New York: Oxford University Press, 2009.
- Ernst & Young. *2011-12 Tax Risk and Controversy Survey: A New Era of Global Risk and Uncertainty*. 2012.
- Feinschreiber, R. "Practical Aspect of Transfer Pricing." Dalam *Transfer Pricing Handbook*, ed. R. Feinschreiber. New York: John Wiley and Sons Inc., 2001.
- Feinschreiber, R. dan Margaret Kent. *Asia-Pacific Transfer Pricing Handbook*. Singapore: John Wiley and Sons Singapore Pte.Ltd, 2012.
- Horngren, C.T., W.O. Stratton, dan G.L. Sundem. *Introduction to Management Accounting*. New Jersey: Prentice Hall International Inc, 1996.
- Kar, Dev. *Mexico: Illicit Financial Flows, Macroeconomic Imbalances, and the Underground Economy*. Washington, D.C.: Global Financial Integrity, 2012.
- Li, Jian dan Alan Paisey. *Transfer Pricing Audits in China*. New York: Palgrave Macmillan, 2007.
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Schon, Wolfgang. "Transfer Pricing – Business Incentives, International Taxation and Corporate Law." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.
- United Nations. *UN Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries, Draft*. 2012.



Wittendorff, Jens. *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010.

**Artikel:**

"Asian Countries Top Aggressive Tax Authority Poll." *TP Week*. (Juni 2010).

Baistrocchi, Eduardo. "The Transfer Pricing Problem: A Global Proposal for Simplification." *Tax Lawyer* 59, no.4 (2005).

Eden, Lorraine. "The Internalization Benefits of Transfer Price Manipulation." *Bush School Working Paper*, no. 315 (Desember 2003).

Gordon, Roger H. dan Eduardo Ley. "Implications of Existing Tax Policy for Cross-Border Activity between United States and Mexico After NAFTA." *National Tax Journal* 47, no. 2 (Juni 1994).

Hurtado, Mauricio dan Edgar Ahrens. "Mexico – NAFTA's Implications for Transfer Pricing in Mexico." *TP Week*, (Juli 2004).

Jude Amos. "New Transfer Pricing Regime." *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2013).

Karyadi, Freddy dan Darussalam. "Indonesia-Transfer Pricing." *IBFD Topical Analyses*, (Oktober 2012).

Martinez-Vasquez, Jorge dan Duanjie Chen. "The Impact of NAFTA and Options for Tax Reform in Mexico." *Andrew Young School of Policy Studies Working Paper* 01-02, (Januari 2001).

## A. Pendahuluan

Ranah *transfer pricing* tidak dapat dilepaskan dari konteks perilaku perusahaan multinasional yang melakukan transaksi lintas batas negara. Sebelum masuk lebih jauh mengenai seluk beluk *transfer pricing* dari sisi perpajakan, ada baiknya kita terlebih dahulu memahami *transfer pricing* dari sisi perilaku, yakni perusahaan multinasional.

Bab ini akan menjelaskan latar belakang dan tujuan dibentuknya perusahaan multinasional, perilaku perusahaan multinasional terkait dengan pajak, dan *transfer pricing* serta bagaimana manipulasi *transfer pricing* dapat terjadi. Tujuan bab ini semata-mata untuk memaparkan netralitas konsep *transfer pricing*. Artinya, *transfer pricing* sebenarnya tidak dimaksudkan untuk melakukan penghindaran pajak, melainkan sebagai cara efisiensi perusahaan dalam proses pengalokasian sumber daya saja. Walau demikian, dalam perkembangannya, *transfer pricing* juga seringkali diartikan sebagai praktik penghindaran pajak.

Agar tidak terjadi suatu kesalahpahaman, terminologi perusahaan multinasional pada bab ini mengacu pada definisi yang diajukan oleh Eden. Perusahaan multinasional terdiri dari satu atau dua perusahaan yang berada di bawah kendali (kontrol) yang sama, dengan menggabungkan sumber daya untuk mencapai tujuan bersama yang unit usahanya terletak di lebih dari satu negara.<sup>1</sup>

---

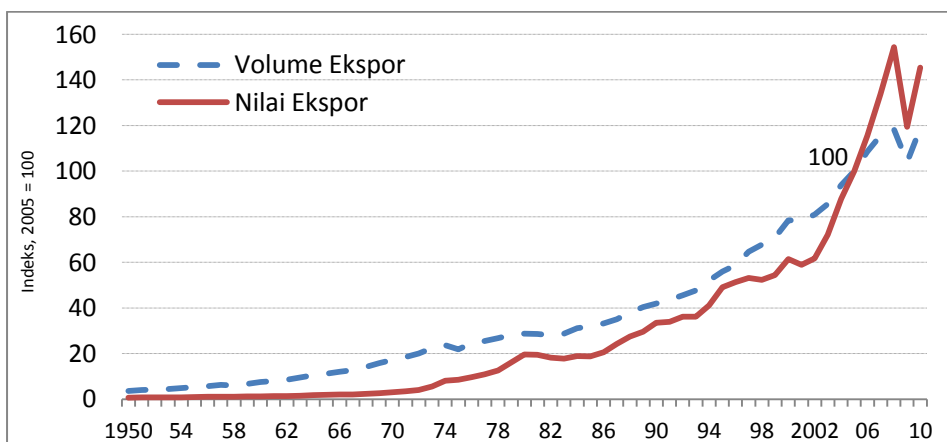
<sup>1</sup> Lorraine Eden, "Who Does What After NAFTA? Location Strategies of U.S. Multinationals," dalam *Multinationals in North America*, ed. Lorraine Eden (Calgary: University of Calgary Press, 1994), 193-194. Selain itu, ada juga pendapat yang mendefinisikan perusahaan multinasional berdasarkan kriteria proporsi aktivitas di luar negeri terhadap total seluruh aktivitas (jumlah pekerja, nilai penjualan, dan sebagainya).

## B. Perubahan Lingkungan Bisnis

Selama tiga dasawarsa terakhir, terjadi tiga perubahan besar pada lingkungan bisnis global.<sup>2</sup> Pertama, relatif berkurangnya hambatan perdagangan internasional. Semakin berkurangnya hambatan transaksi antarnegara jelas memberikan pengaruh yang besar bagi aktivitas perusahaan multinasional, maupun sebagai insentif bagi perusahaan yang ingin *go international*. Dengan berbagai perubahan lingkungan bisnis secara global tersebut, perusahaan (dengan sifatnya yang ingin memaksimalkan laba) terdorong untuk melakukan ekspansi usaha, sinergi, dan mulai melihat pasar negara lain sebagai peluang.

Kedua, adanya semangat regionalisasi yang ditandai dengan kerjasama di dalam sebuah kawasan yang semakin marak. Perkembangan ini tentu diikuti dengan aliran modal, transaksi perdagangan yang semakin meningkat, dan kesepakatan untuk mengatur aktivitas ekonomi yang melibatkan dua atau lebih negara. Terakhir, adanya revolusi teknologi informasi. Perkembangan jaringan internet telah menciptakan intensitas *electronic transaction*. Kini, suatu transaksi dapat dilakukan kapan saja dan di mana saja, karena mudahnya proses aliran dana dari pihak yang satu ke pihak yang lain.

**Gambar 2.1: Transaksi Barang Perdagangan Global, 1950 - 2010**



Sumber: diolah dari data *International Trade Statistics 2011*,  
*World Trade Organization*.

Dampak perubahan pada lingkungan bisnis global tersebut dapat dilihat dari peningkatan volume perdagangan yang cukup drastis selama tiga dasawarsa

<sup>2</sup> Salah satu literature yang cukup komprehensif dalam memaparkan adanya perubahan lingkungan bisnis (dan juga sosial-politik) global, adalah buku karya Thomas L. Friedman, *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century* (New York: Farrar, Straus and Graux, 2005). Menurutnya, "...The global competitive playing field was being leveled. The world was being flattened".

terakhir (lihat Gambar 2.1). Produk yang diperdagangkan secara internasional juga semakin beragam dan tidak terbatas hanya pada bahan baku atau barang final. Misalkan, terjadi peningkatan perdagangan global untuk barang setengah jadi (*intermediate goods*) dan transaksi aset tidak berwujud, contohnya penyerahan teknologi, formula, paten, penggunaan merek dagang, dan sebagainya. Fenomena ini mengindikasikan adanya strategi rantai nilai (*value chain*) yang melibatkan entitas dalam grup perusahaan multinasional di yurisdiksi yang berbeda.

**Tabel 2.1: Jumlah Induk Perusahaan dan Afiliasi di Berbagai Kawasan, 2010**

Kawasan	Jumlah Induk Perusahaan	Jumlah Anak Perusahaan (Afiliasi)
<b>Negara Maju</b>	<b>73.144</b>	<b>373.612</b>
Eropa	53.751	323.433
Amerika Utara	11.257	33.759
Lainnya	8.136	16.420
<b>Negara Berkembang</b>	<b>30.209</b>	<b>512.531</b>
Afrika	621	6.673
Amerika	4.406	21.634
Asia dan Oseania	25.182	484.224
Asia Tenggara	2.390	25.477
<b>Indonesia</b>	<b>95</b>	<b>2.477</b>
Eropa	433	5.971
<b>Dunia</b>	<b>103.786</b>	<b>892.114</b>

Sumber: dikutip dari *Annex table 34, World Investment Report 2011*.

([http://unctad.org/Sections/dite\\_dir/docs/WIR11\\_web tab 34.xls](http://unctad.org/Sections/dite_dir/docs/WIR11_web_tab_34.xls))

Catatan: merupakan data yang tersedia pada kurun waktu terakhir (2007-2010)

Lalu, bagaimana dengan perkembangan perusahaan multinasional? Perusahaan multinasional menjalankan bisnisnya dengan melintasi berbagai yurisdiksi negara, baik secara langsung (melalui kantor cabang) maupun secara tidak langsung (melalui anak perusahaan). Perkembangan perusahaan multinasional dapat dilihat dari statistik berikut. Di tahun 1970, hanya terdapat tidak lebih dari 10.000 perusahaan multinasional di seluruh dunia. Namun, pada tahun 2010, jumlahnya meningkat hingga kisaran 103.786 perusahaan dan mengontrol kurang lebih 892.114 afiliasinya di negara lain (lihat Tabel 2.1). Jumlah ini meningkat lebih dari sepuluh kali lipat sejak tahun 1970. Selain itu,

transaksi intra perusahaan multinasional diperkirakan memiliki peran sebesar dua pertiga dari total lalu lintas barang dan jasa global.<sup>3</sup>

Singkatnya, dapat disimpulkan bahwa dinamika lingkungan bisnis internasional memiliki peran yang besar atas meningkatnya transaksi lintas negara serta berkembangnya jumlah dan aktivitas perusahaan multinasional (sekaligus aliran investasi asing langsung). Secara otomatis, hal tersebut menciptakan transaksi afiliasi. Mekanisme, cara menentukan kebijakan, dan skema dari transaksi afiliasi tersebut dapat dianggap sebagai *transfer pricing*.

### C. Biaya Transaksi dan Teori Perusahaan Multinasional

Penjelasan mengenai *transfer pricing* dari sisi perilaku perusahaan multinasional, dapat ditelusuri dari teori perusahaan multinasional. Saat ini, teori internalisasi menjadi teori yang paling dominan untuk menjelaskan perilaku perusahaan multinasional dalam kajian bisnis internasional.<sup>4</sup> Teori internalisasi dilatari upaya pengorganisasian atas saling ketergantungan antarpihak, yang seluruh pihak tersebut mendapatkan suatu *rent*<sup>5</sup> dengan mengumpulkan secara kolektif berbagai kapabilitas atau kemampuan, baik kemampuan yang sama atau berbeda.<sup>6</sup>

Teori internalisasi merupakan pengembangan dari teori investasi langsung dan organisasi industri, dengan asumsi adanya ketidaksempurnaan (atau kegagalan) pasar.<sup>7</sup> Terdapat dua tipe kegagalan pasar yakni: (i) alamiah dan (ii) struktural (yang sering bermula dari regulasi atau kontrol pemerintah). Pasar yang tidak sempurna tersebut memberikan ketidakpastian bagi aktivitas perusahaan. Dalam upayanya untuk menciptakan kepastian, perusahaan harus mengeluarkan biaya untuk mengatasi hambatan transaksi, misalkan untuk

---

<sup>3</sup> United Nations Conference on Trade and Development, "Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge," *UNCTAD World Investment Report*, (2008), Internet, dapat diakses melalui: [http://www.unctad.org/en/docs/wir2008\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf).

<sup>4</sup> Selain itu terdapat pula teori *Resource-based View* (RBV) yang pada dasarnya juga memiliki titik tolak argumentasi yang saling mendukung teori internalisasi. Lihat Alan M. Rugman, *Inside the Multinationals the Economics of Internal Market: 25<sup>th</sup> Anniversary Edition* (New York: Palgrave Macmillan, 2006), xx - xxi. Pada buku ini, kami tidak membahas teori tersebut.

<sup>5</sup> Dapat dianggap sebagai *interest* atau keuntungan dari suatu aktivitas.

<sup>6</sup> Jean-Francois Hennart, "Theories of the Multinational Enterprise," dalam *The Oxford Handbook of International Business*, ed. Alan M. Rugman (New York: Oxford University Press, 2009), 129-130.

<sup>7</sup> Beberapa syarat dari terjadinya pasar yang sempurna adalah sebagai berikut: informasi yang sempurna, jumlah pembeli dan penjual banyak sehingga tidak dapat memengaruhi harga serta penguasaan teknologi merata. Dalam teori ini, faktor informasi yang tidak sempurna menyebabkan perilaku oportunistik sehingga proses tawar-menawar (*bargaining*) menjadi tidak efisien.

mendapatkan kepastian pasokan barang, mencari informasi situasi pasar, dan sebagainya.

Ketika pasar berada dalam kondisi yang tidak sempurna, ekspansi perusahaan melintasi batas-batas yurisdiksi suatu negara akan menjadi lebih efisien jika terdapat upaya internalisasi biaya yang tidak dapat dikendalikan sepenuhnya oleh perusahaan (biaya transaksi atau biaya eksternal). Pada intinya, internalisasi berarti upaya untuk memperoleh efisiensi dengan mengganti kondisi di luar perusahaan (eksternal) yang tidak sempurna dengan internalisasi pasar (seluruh fungsi-fungsi dilakukan antarperusahaan dalam grup). Coase menunjukkan bahwa transaksi internal dengan harga yang ditetapkan secara internal dapat menciptakan efisiensi (mengurangi biaya transaksi).<sup>8</sup>

Dalam kenyataannya, hampir tidak pernah ditemukan pasar yang benar-benar sempurna. Akibatnya, motivasi perusahaan untuk melakukan transaksi internal dalam rangka memaksimalkan proses pengalokasian sumber daya dalam proses produksi maupun penjualan, sehingga secara keseluruhan dapat memaksimalkan laba perusahaan, juga semakin kuat. Transaksi intraperusahaan multinasional yang pada awalnya hanya sebagai respon atas ketidaksempurnaan pasar, kemudian justru dipertahankan sebagai keunggulan daya saing suatu perusahaan multinasional. Keunggulan ini terutama terletak pada keunggulan informasi atau pengetahuan yang diproteksi dalam pasar internal di antara mereka.<sup>9</sup>

Selain itu, syarat utama dari terbentuknya perusahaan multinasional adalah: kenyataan adanya saling ketergantungan antarentitas.<sup>10</sup> Sifat ketergantungan tersebut ini harus memenuhi tiga kondisi mendasar:<sup>11</sup>

- (i) Entitas-entitas yang memiliki ketergantungan satu sama lain harus berada di negara yang berbeda;
- (ii) Hubungan saling ketergantungan tersebut harus diorganisir dalam bentuk yang paling efisien, yakni dalam bentuk perusahaan multinasional;

---

<sup>8</sup> Ronald H. Coase, "The Nature of the Firm," *Economica* 4, no. 16 (1937): 390.

<sup>9</sup> Alan M. Rugman, *Op. Cit.*, 144.

<sup>10</sup> Entitas dalam konteks ini dapat dipandang sebagai agen ekonomi yaitu seseorang atau suatu perusahaan yang memberikan pengaruh pada ekonomi negara. Definisi dilihat dari *Financial Times Lexicon*. Sedangkan, hubungan saling ketergantungan tersebut dapat dilihat dari munculnya transaksi atas: (i) *know-how*; (ii) reputasi atau *brand*; (iii) bahan baku dan komponen; (iv) pemasaran dan distribusi; (v) modal finansial; dan juga (vi) jasa tenaga kerja.

<sup>11</sup> Jean-Francois Hennart, *Op. Cit.*, 133.

- (iii) Biaya yang ditanggung dalam pengorganisasian tersebut haruslah lebih rendah daripada manfaat yang diperoleh.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa bisnis yang dilakukan perusahaan multinasional adalah aktivitas untuk menginternalisasikan suatu eksternalitas.<sup>12</sup> Teori internalisasi dan proses di dalamnya menjelaskan alasan adanya investasi asing langsung dan bagaimana paradigma ekspansi perusahaan multinasional.

#### **D. Integrasi Ekonomi**

Setelah mengetahui teori internalisasi dalam konteks perusahaan multinasional, pertanyaan berikutnya adalah: bagaimana cara perusahaan tersebut menciptakan pasar internal? Jawaban atas hal ini sekaligus dapat menjawab skema pengorganisasian bisnis perusahaan multinasional.

Internalisasi di dalam perusahaan multinasional pada dasarnya didesain sedemikian rupa untuk mengurangi kegagalan pasar dengan merubah pasar eksternal yang tidak sempurna melalui kebijakan pengorganisasian usaha. Pengorganisasian tersebut selaras dengan pilihan atas strategi besaran penanaman modal asing (*foreign direct investment*) dan dengan siapa perusahaan multinasional tersebut ingin melakukan transaksi. Perusahaan multinasional akan mempertimbangkan tiga keunggulan yang dapat menjelaskan faktor penentu keberhasilan pengorganisasian bisnisnya atau mengapa mereka meraih keberhasilan yang lebih baik dibanding perusahaan lainnya.<sup>13</sup> Ketiga keunggulan tersebut sering juga disebut sebagai *OLI paradigm*:

- (i) *Ownership advantages* (O)

Faktor (O) atau disebut *firm-specific advantage* dapat menjelaskan alasan mengapa perusahaan multinasional memasuki pasar internasional. Perusahaan multinasional memiliki keseluruhan faktor keunggulan dari tiap perusahaan yang tergabung di dalamnya. Keunggulan tersebut juga dapat disebabkan bergabungnya perusahaan tertentu dalam suatu grup perusahaan multinasional. Keunggulan ini terlihat dari adanya penguasaan teknologi, keunggulan monopolistik, serta skala ekonomi. Hal ini menyebabkan rendahnya biaya marginal atau tingginya pendapatan

---

<sup>12</sup> Alan M. Rugman, *Op. Cit.*, 31-32.

<sup>13</sup> Lihat Ramon Dwarkasing, *Associated Enterprises: A Concept Essential for the Application of the Arm's Length Principle and Transfer Pricing* (Nijmegen: Wolf Legal Publisher, 2011), 20-21. Penjelasan detail mengenai paradigma ini juga bisa dilihat pada Richard E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis, 3<sup>rd</sup> Edition* (New York: Cambridge University Press, 2007) dan John Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy* (Reading: Addison-Wesley, 1993).

marginal perusahaan multinasional, jika dibandingkan dengan kompetitornya.

(ii) *Location advantages (L)*

Faktor (L) atau sering juga disebut sebagai *country-specific advantage* dapat menjelaskan alasan suatu lokasi tertentu dipilih perusahaan multinasional sebagai tempat operasinya. Agar dapat memaksimalkan keunggulan spesifiknya, perusahaan harus mampu memanfaatkan sumber daya yang ada di luar negeri. Dengan demikian, perusahaan harus mempertimbangkan lokasi penanaman modalnya. Terdapat tiga komponen keunggulan suatu lokasi: keunggulan ekonomi (misalkan biaya tenaga kerja rendah dan pasar yang besar), keunggulan sosial/budaya (misalkan hambatan budaya atau bahasa), serta keunggulan situasi politik (misalkan kebijakan pro-bisnis).

(iii) *Internalization advantages (I)*

Faktor (I) menjawab pertanyaan: bagaimana perusahaan multinasional akan memasuki pasar internasional? *OLI paradigm* berargumen bahwa pasar eksternal berada dalam keadaan tidak sempurna atau justru tidak tersedia. Internalisasi di dalam perusahaan multinasional direncanakan untuk dapat mengganti atau memperbaiki pasar eksternal tersebut dengan sistem hierarki organisasi multinasional. Faktor (I) memprediksi bahwa sistem hierarki -yang dapat berupa integrasi vertikal dan horizontal -adalah sistem yang sempurna dalam mengorganisasikan bisnis dan pasar internal di dalam perusahaan multinasional.

Selain mengatasi masalah ketidaksempurnaan pasar yang dihadapi oleh perusahaan multinasional, paradigma tersebut juga menjelaskan mengapa akan lebih baik bagi perusahaan multinasional untuk memiliki atau mengontrol anak perusahaan secara penuh dibandingkan dengan kepemilikan yang terbatas.<sup>14</sup>

Faktor (I) dalam *OLI paradigm* telah memberikan penjelasan awal mengenai keunggulan sistem pengorganisasian hierarki. Lalu, bagaimana model pengorganisasian yang biasa ditemui dalam praktik bisnis pada umumnya? Dalam konteks perusahaan multinasional, strategi pengorganisasian (integrasi) dapat dikategorikan menjadi tiga skema<sup>15</sup>:

---

<sup>14</sup> Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 130.

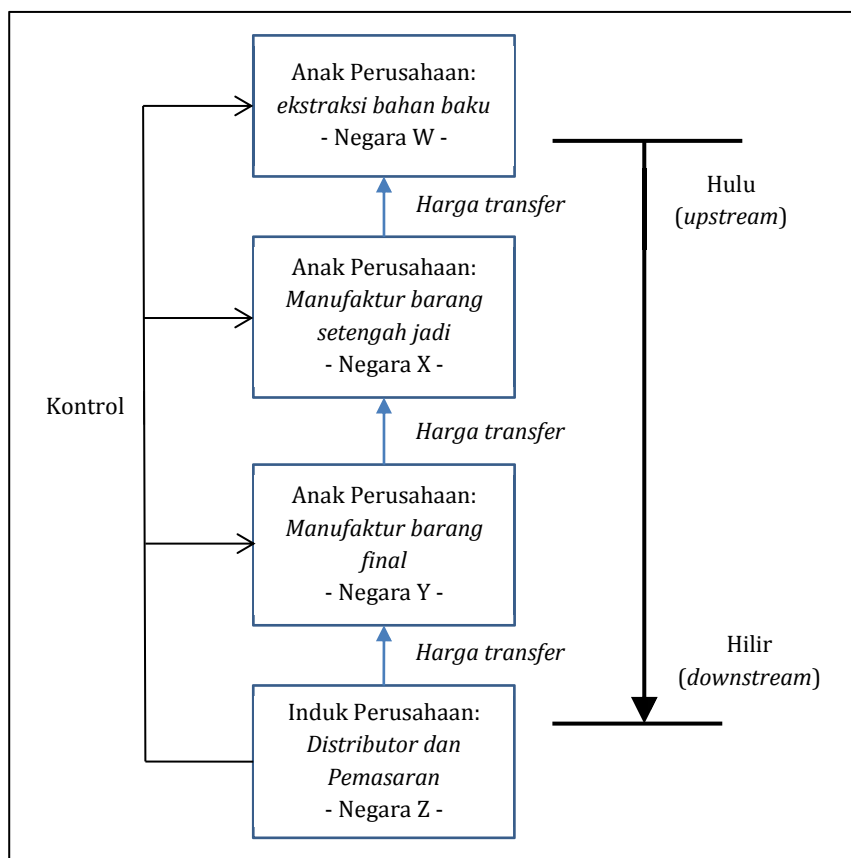
<sup>15</sup> Jian Li dan Alan Paisey, *International Transfer Pricing in Asia Pacific: Perspective on Trade between Australia, New Zealand and China* (New York: Palgrave Macmillan, 2005), 15-20.



(i) Integrasi vertikal

Pengintegrasian model bisnis semacam ini akan memiliki keunggulan skala ekonomis dan meminimalkan biaya transaksi karena transaksi operasional hanya dijalankan dalam suatu organisasi usaha. Model integrasi vertikal membagi bermacam-macam fungsi atau tanggung jawab kepada masing-masing perusahaan yang tergabung dalam grup perusahaan multinasional. Perusahaan dalam integrasi vertikal akan saling bertransaksi satu sama lain sesuai dengan fungsinya, dengan tetap memperhatikan “rambu-rambu” rantai produksi yang telah digariskan oleh induk perusahaan. Pengintegrasian semacam ini biasanya dilakukan antarperusahaan yang memiliki keterkaitan mata rantai produksi atau dilakukan dari hulu ke hilir, dan memiliki produk yang tidak terdiferensiasi. Kebijakan *transfer pricing* biasanya digunakan oleh perusahaan induk untuk menetapkan harga atas produk yang ditransfer kepada anak perusahaan yang terletak di negara lain (lihat Gambar 2.2 – Integrasi Vertikal).

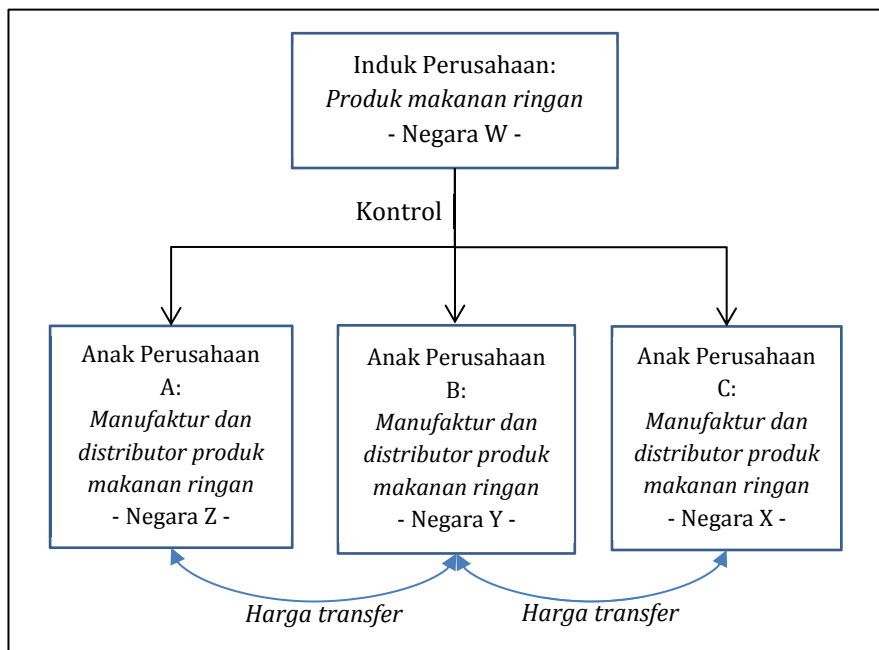
**Gambar 2.2: Integrasi Vertikal**



## (ii) Integrasi horizontal

Integrasi jenis ini akan melibatkan dua atau lebih anak perusahaan yang terletak di negara yang berbeda yang beroperasi pada lini bisnis yang sama dan dikontrol oleh suatu induk perusahaan yang sama. Keunggulan dari model ini adalah penggunaan struktur administratif untuk alokasi dan distribusi sumber daya dan barang antarperusahaan. Strategi ini sering dilakukan pada industri farmasi yang sarat dengan biaya penelitian dan pengembangan serta memiliki kekayaan intelektual (aset tidak berwujud). Pada Gambar 2.3, diilustrasikan skema integrasi horizontal pada perusahaan produk makanan ringan yang mampu mengintegrasikan bermacam produk makanan ringan di negara lain. Kebijakan harga transfer pada produk makanan ringan berkaitan dengan pengetahuan spesifik mengenai resep dan proses produksi.

**Gambar 2.3: Integrasi Horizontal**

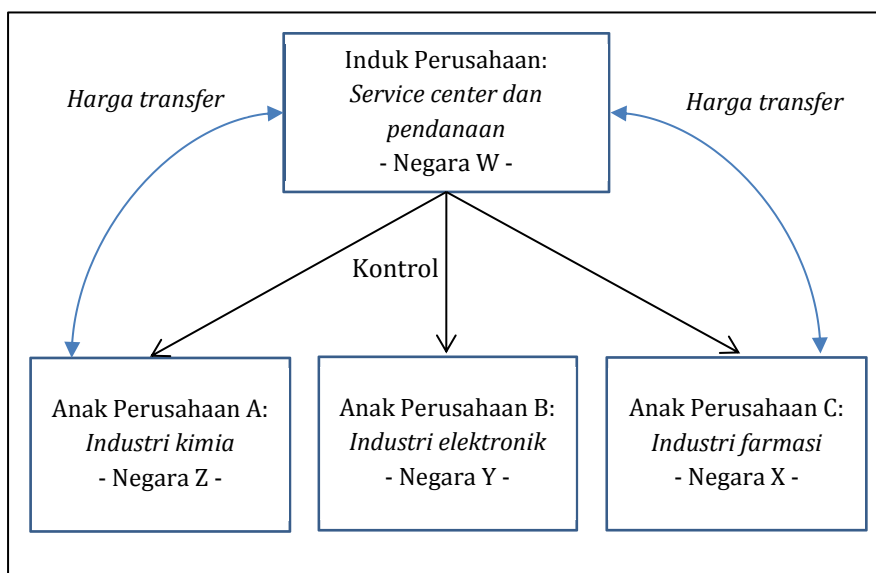


## (iii) Konglomerasi

Strategi korporasi ini dilakukan oleh perusahaan yang memiliki bermacam-macam jenis usaha yang berbeda atau aktivitas bisnis yang tidak saling terkait secara alami. Setiap unit bisnis dikontrol oleh perusahaan induk tapi memiliki operasional yang relatif otonom. Keterkaitan antaranak perusahaan adalah murni dalam kerangka bisnis. Anak perusahaan biasanya tidak melakukan transaksi internal dengan

sesama anak perusahaan, namun langsung kepada induk perusahaan yang bertindak sebagai penyedia jasa dan pendanaan internal. Adanya sentralisasi jasa menciptakan skala ekonomis karena tidak diperlukan suatu unit penyedia jasa yang sama di masing-masing anak perusahaan. Ilustrasi mengenai konglomerasi dapat dilihat pada Gambar 2.4.

**Gambar 2.4: Integrasi Model Konglomerasi**



Integrasi ekonomi dan internalisasi mendorong perusahaan multinasional untuk melakukan sebagian besar transaksinya hanya dengan afiliasinya saja, atau dengan kata lain *transfer pricing*. Hal ini dilakukan untuk memberikan kepastian usaha sehingga efisiensi dan maksimalisasi laba tercapai. Proses integrasi dipengaruhi oleh kekuatan insentif ekonomi. Kekuatan ini dapat dilihat dari potensi skala ekonomi dalam produksi dan kombinasi bisnis, yang pada akhirnya dapat meningkatkan produktivitas serta mengurangi ketidakpastian.<sup>16</sup>

### E. Motivasi dan Strategi *Transfer Pricing*

Terdapat kecenderungan bahwa motif penghindaran pajaklah yang menjadi motivasi utama *transfer pricing*. Persepsi yang peyoratif tersebut tidak dapat kita hindarkan, namun apakah argumen tersebut dapat dibuktikan secara empiris? Untuk membuktikan hal tersebut, diperlukan suatu telaah literatur mengenai perilaku perusahaan multinasional dan *transfer pricing* terutama

<sup>16</sup> Jill C. Pagan dan J. Scott Wilkie, *Transfer Pricing Strategy in a Global Economy*, (Amsterdam: IBFD Publication, 1993), 143.

ditinjau dari motivasi atau tujuan serta variabel yang memiliki keterkaitan erat dengan kebijakan *transfer pricing*.

Pada awalnya, kajian atas *transfer pricing* hanya terfokus pada bagaimana mekanisme *transfer pricing* dapat digunakan sebagai alat untuk memaksimalkan laba perusahaan.<sup>17</sup> Selain itu, sistem yang ada tersebut haruslah dapat mengukur secara adil kontribusi masing-masing perusahaan (divisi) dalam grup. Sebagian besar literatur tersebut membahas mengenai perspektif ekonomi dalam isu *transfer pricing* dengan mencoba merumuskan model untuk mendapatkan solusi *transfer pricing* yang optimal setelah membuat beberapa asumsi mengenai perusahaan, prioritas individu-individu yang terlibat, serta faktor lain yang memengaruhi pengalokasian.

Faktor penghindaran pajak (atau memaksimalkan laba grup perusahaan setelah pajak) belum banyak dibahas, terutama karena dua hal: (i) asumsi dasar mengenai model *transfer pricing* yang dibangun pada periode tersebut diletakkan dalam konteks intra perusahaan (atau interaksi antardivisi dalam suatu entitas usaha) dan (ii) belum banyak negara yang mengatur upaya penghindaran pajak *via transfer pricing*.<sup>18</sup>

Dari beberapa studi mengenai *transfer pricing* tanpa variabel pajak, dapat disimpulkan bahwa: dalam suatu kesepakatan yang wajar (*arm's length*), harga yang terjadi merupakan suatu proses negosiasi yang dipengaruhi oleh berbagai faktor yang efeknya tidak dapat diprediksi dengan pasti.<sup>19</sup> Ketidakpastian tersebut menciptakan tingginya biaya transaksi. Padahal biaya transaksi pada dasarnya menghambat perdagangan internasional dan juga cenderung mengakibatkan penggunaan sumber daya yang tidak produktif. Adanya skema transaksi afiliasi justru berguna dalam memperbaiki hal tersebut (untuk pembuktian secara matematis dan grafis dapat melihat Lampiran: Memahami *Transfer Pricing* dari Perspektif Ekonomi).

Pada tahun 1985, Eccles membangun suatu kerangka yang memperlihatkan keterkaitan yang erat antara praktik *transfer pricing* dan bermacam variabel lainnya (lihat Gambar 2.5). Kontribusi utama dari kerangka yang diajukan oleh Eccles tersebut adalah: bahwa secara langsung dan tidak langsung, kebijakan *transfer pricing* yang diterapkan oleh suatu perusahaan multinasional akan

---

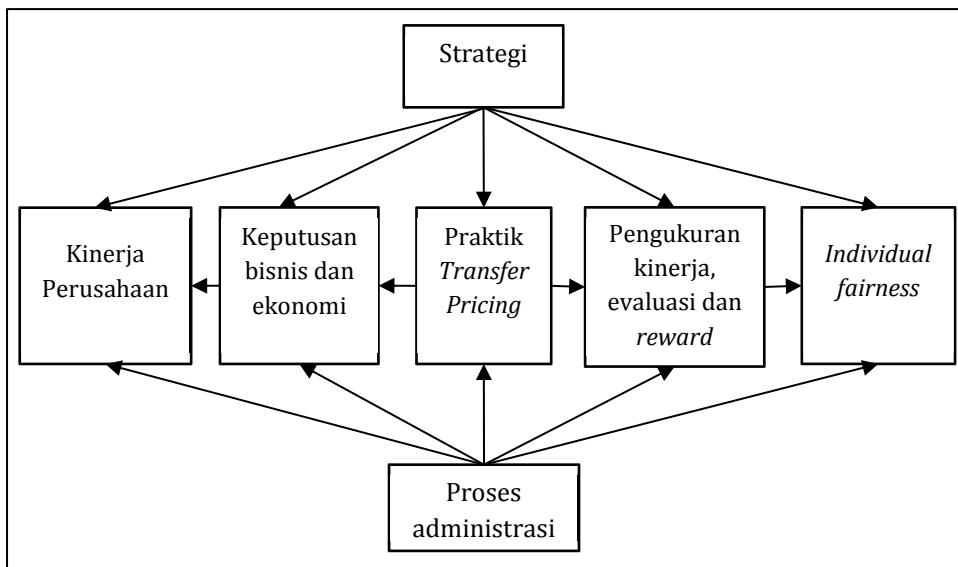
<sup>17</sup> Misalkan oleh Hirshleifer (1956); Horngren (1972); Petty dan Walker (1972); Solomon (1973); dan Nieckels (1975).

<sup>18</sup> Hingga awal dekade 1970, hanya Amerika Serikat yang memiliki regulasi yang secara eksplisit mengatur tentang *transfer pricing* dalam rangka untuk menangkal *income shifting*.

<sup>19</sup> Dan Axelsen, Irving H. Plotkin, dan Garry Stone, "The Economics of Transfer Pricing," dalam *Transfer Pricing: Perspectives of Economist and Accountants*, ed. Dan Axelsen, et al., (BNA, 2012).

memberikan implikasi pada berbagai hal, termasuk juga untuk memastikan tujuan bersama yang harmonis antarunit. Menurutnya, kebijakan atau sistem *transfer pricing* pada perusahaan akan menyebabkan pada keputusan bisnis yang mendorong kinerja perusahaan dan di sisi lain juga akan memberikan kompensasi bagi kinerja individual atau divisi secara adil dan dapat dipertanggungjawabkan.<sup>20</sup>

**Gambar 2.5: Model Eccles mengenai Keterkaitan dari Sistem *Transfer Pricing***



Sumber: Eccles (1985) seperti dikutip dalam Roger Tang, *Current Trends and Corporate Cases in Transfer Pricing* (Connecticut: Quorum Books, 2002), 22.

Dewasa ini, paling tidak terdapat sembilan tujuan perusahaan multinasional ketika menerapkan kebijakan *transfer pricing* internasional, yang dapat diklasifikasikan ke dalam dua sisi: internal dan eksternal. Secara internal, *transfer pricing* bertujuan untuk memotivasi pimpinan di anak perusahaan, memonitor dan mengevaluasi kinerja, serta untuk menyelaraskan sasaran bersama antara induk dan anak perusahaan. Sedangkan, *transfer pricing* memiliki beberapa tujuan secara eksternal, yaitu: mengurangi pajak

<sup>20</sup> Robert G. Eccles, *The Transfer Pricing Problem: A Theory for Practice* (Lexington, Massachusetts: Lexington Books, 1985), sebagaimana dikutip dalam Roger Y. W. Tang, *Current Trends and Corporate Cases in Transfer Pricing* (Connecticut: Quorum Books, 2002), 21. Model yang diajukan Eccles tersebut mengandung banyak kesamaan dengan kerangka yang dibangun oleh C. Emmanuel dan M. Mehafdi, *Transfer Pricing* (London: Academic Press, 1994). Kontribusi penting dari Emmanuel dan Mehafdi tersebut terletak pada penjelasan yang makin mendetail atas variabel yang terkait dengan sistem *transfer pricing* perusahaan.

penghasilan, mengurangi beban tarif, meminimalkan risiko nilai tukar mata uang, serta menghindari konflik dan intervensi dengan negara tempat perusahaan beraktivitas, pengelolaan arus kas, dan daya saing.<sup>21</sup>

Walau demikian, tidak berarti kebijakan *transfer pricing* yang dipilih oleh perusahaan dapat memenuhi seluruh tujuan tersebut. Hal ini dikarenakan adanya sifat yang justru saling bertolak belakang dari masing-masing tujuan tersebut.<sup>22</sup> Hal ini juga diperkuat oleh kesimpulan yang diajukan Tang (1979):

“... a single transfer price can hardly meet all the objectives of a large corporation. More than one transfer price is needed to accomplish the objectives ...”<sup>23</sup>

Oleh karena itu, tidaklah mengherankan jika terdapat diskusi mengenai *two sets of books* dalam penentuan harga transfer, yaitu harga transfer yang ditentukan dipisahkan untuk tujuan internal (terutama untuk mengevaluasi kinerja dan kompensasi) serta tujuan eksternal (terutama untuk tujuan perpajakan).

Hasil penelitian empiris yang dilakukan oleh Tang mengenai tujuan *transfer pricing* perusahaan multinasional pada dua periode yang berbeda, memperlihatkan hasil yang menarik. Walau penelitian tersebut dilakukan pada saat isu pemeriksaan *transfer pricing* belum semarak seperti sekarang (sebelum tahun 2000), hasil tersebut mengindikasikan adanya pergeseran motif *transfer pricing* itu sendiri, dari tujuan bisnis ke tujuan perpajakan.

Mayoritas responden survei ( $\pm 43\%$  untuk kedua periode penelitian) menyatakan bahwa perusahaan mereka melakukan *transfer pricing* untuk tujuan memaksimalkan laba setelah pajak terkonsolidasi atau secara grup perusahaan multinasional. Jawaban terbesar berikutnya ( $\pm 28\%$  untuk kedua

---

<sup>21</sup> Pembahasan mengenai hal ini dapat ditemui dalam Wagdy M. Abdallah, *Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice* (Connecticut: Praeger Publishers, 2004), Bab 2 dan 3. Motivasi internal dan eksternal juga diungkapkan oleh Lorraine Eden, “Taxes, Transfer Pricing, and the Multinational Enterprise,” dalam *The Oxford Handbook of International Business*, ed. Alan M. Rugman (New York: Oxford University Press, 2009), 593. Akan tetapi, pada tulisan tersebut Eden hanya menyebut *transfer pricing* bertujuan untuk memantau dan memacu kinerja manajer anak perusahaan (internal), serta keterkaitannya dengan pajak yang dikenakan kepada perusahaan multinasional (eksternal).

<sup>22</sup> R.A. Leitch dan K.S. Barret, “Multinational Transfer Pricing: Objectives and Constraints,” *Journal of Accounting Literature* 11, (1992), 47-92, sebagaimana dikutip dalam J. Elliot dan C.R. Emmanuel, *International Transfer Pricing: A Study of Cross-border Transactions* (London: CIMA Publishing, 2000), 2. Leitch dan Barret juga memiliki pandangan skeptis atas survei empiris mengenai perilaku perusahaan multinasional dalam kebijakan *transfer pricing*. Hal ini terutama didasari atas keunikan masing-masing situasi yang dihadapi oleh perusahaan multinasional.

<sup>23</sup> Roger Y. W. Tang, *Transfer Pricing Practices in The United States and Japan* (New York: Praeger Publishers, 1979), 21. Kesimpulan Tang dibangun berdasarkan kajian atas beberapa literature studi empiris mengenai *transfer pricing* pada periode 1960-1970.

periode penelitian) adalah mengukur kinerja perusahaan yang ada di dalam grup. Sedangkan tujuan terbesar ketiga ( $\pm 10\%$  untuk kedua periode penelitian) adalah untuk mengurangi pembayaran pajak penghasilan, cukai, dan pajak lainnya. Jika kita menggabungkan jawaban yang menyiratkan bahwa pajak menjadi variabel pendorong dilakukannya *transfer pricing* (terbesar pertama dan ketiga), kita mendapatkan angka  $\pm 55\%$ . Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa motif penghindaran pajak (baik yang dapat diterima maupun tidak) memainkan peranan besar dalam mendorong dilakukannya *transfer pricing*.

**Tabel 2.2: Distribusi Tujuan *Transfer Pricing* dari Perspektif Perusahaan (%)**

Tujuan	1993 (%)	2002 (%)
Memaksimalkan laba setelah pajak terkonsolidasi	45	42
Mengukur kinerja dari perusahaan dalam grup	31	24
Mengurangi pembayaran pajak penghasilan, cukai dan pajak lainnya	9	11
Memaksimalkan volume penjualan	6	2
Tujuan lainnya	9	21

Sumber: Roger Tang (1993) untuk survei yang diadakan pada tahun 1990, serta Roger Tang (2002) untuk survei yang dilakukan pada kurun waktu 1997-1998.<sup>24</sup>

Di sisi lain, jika ditinjau dari variabel yang memiliki keterkaitan dengan kebijakan *transfer pricing*, terdapat dua faktor utama yang memengaruhi pembentukan harga transfer, yaitu struktur organisasi dari grup perusahaan multinasional (khususnya jika dilihat besarnya derajat sentralisasi) serta kondisi pasar di tempat perusahaan tersebut beraktivitas.<sup>25</sup> Pendapat senada juga diungkapkan oleh Buckley dan Casson (1976), dengan menambahkan variabel lainnya seperti: sifat barang yang diperdagangkan serta sistem fiskal yang ada.<sup>26</sup>

Secara umum, dapat disimpulkan bahwa perubahan lingkungan usaha sangat memengaruhi perubahan perilaku perusahaan multinasional terkait dengan *transfer pricing*.<sup>27</sup> Pengaruhnya dapat ditelusuri melalui empat isu, yakni: (i)

<sup>24</sup> Roger Y. W. Tang. *Op. Cit.*

<sup>25</sup> Lars Nieckels, *Transfer Pricing in Multinational Firm* (Stockholm: Almqvist & Wiksell International, 1975), 45.

<sup>26</sup> Peter J. Buckley and Mark Casson, *The Future of the Multinational Enterprise* (London and Basingstoke: Macmillan Press, 1976), 44, sebagaimana dikutip dalam Lorraine Eden, "The Internalization Benefits of Transfer Price Manipulation," *Bush School Working Paper*, no. 315 (2003): 4. Menurut mereka: "...the exploitation of transfer pricing depends not only on the nature of the product and the structure of external market, but also on the characteristics of the fiscal systems in the various regions linked by the market."

<sup>27</sup> Roger Y. W. Tang, *Op. Cit.*, 5-17.

manajemen dan organisasi bisnis; (ii) isu ekonomi dan bisnis internasional; (iii) isu hukum dan perpajakan; dan (iv) isu teknologi. Keempatnya tidak dapat dilihat secara parsial, karena memiliki keterkaitan yang akan berimbas secara signifikan pada besaran transaksi dan manajemen sistem *transfer pricing* pada korporasi. Misalkan, perkembangan teknologi informasi akan memfasilitasi transaksi secara global (*e-commerce*) dan juga mendorong adanya perubahan organisasi. Perkembangan bisnis internasional akan menciptakan semakin banyaknya transaksi afiliasi, membutuhkan semakin banyak proses merger dan akuisisi atau aliansi strategis. Pada akhirnya, seluruhnya akan menjadi variabel penentu kebijakan *transfer pricing* yang diambil.

Berikut akan dipaparkan keempat dimensi utama yang memengaruhi strategi *transfer pricing* beserta faktor penyebabnya:<sup>28</sup>

- (i) Perubahan dalam lingkungan bisnis global yang disebabkan oleh: (a) ekspansi perdagangan internasional; (b) peningkatan investasi langsung di level internasional; (c) ekspansi kegiatan operasional multinasional di negara lain; serta (d) integrasi dan regionalisasi;
- (ii) Perubahan dalam hukum dan perpajakan yang disebabkan oleh: (a) tekanan dari pemerintah untuk meningkatkan penerimaan negara dan upaya mencapai anggaran yang berimbang; (b) perubahan dalam regulasi *transfer pricing* dan legislasi; serta (c) investigasi dan pengawasan praktik *transfer pricing*;
- (iii) Perkembangan dalam teknologi komunikasi dan komputerisasi yang disebabkan oleh: (a) improvisasi dan terobosan dalam teknologi komunikasi; (b) adanya *software* atau *hardware* baru atau perubahan signifikan dalam sistem komputerisasi; serta (c) *e-commerce* dan transaksi yang dilakukan antarbisnis usaha, misalkan: antara manufaktur dan pedagang besar;
- (iv) Perubahan organisasi korporasi yang disebabkan oleh: (a) restrukturisasi dan penataan ulang organisasi; (b) aliansi bisnis yang strategis; serta (c) merger dan akuisisi ataupun perubahan organisasi lainnya.

#### **F. Perusahaan Multinasional, Negara, dan Manipulasi *Transfer Pricing***

Menurut Gupta, manipulasi *transfer pricing* adalah suatu upaya menentukan harga transfer tanpa mengacu pada pasar untuk mengurangi beban pajak grup perusahaan multinasional dengan cara mengalihkan laba dari negara dengan

---

<sup>28</sup> Roger Y. W. Tang. *Op. Cit.*, 5 -19.



tarif pajak yang tinggi ke tarif pajak yang rendah.<sup>29</sup> Beberapa lembaga swadaya masyarakat (*non-governmental organization/NGO*) internasional, seperti: *Tax Justice Network, Christian Aid, The Task Force on Financial Integrity and Economic Development*, dan sebagainya, menggolongkan aktivitas ini sebagai “*transfer mispricing*” atau “*trade mispricing*”.

Perbedaan tarif pajak di negara tempat perusahaan multinasional beraktivitas akan cenderung mendorong perusahaan multinasional tersebut untuk melakukan manipulasi *transfer pricing* melalui penciptaan suatu harga artifisial.<sup>30</sup> Dari situasi ini, perusahaan multinasional pada dasarnya menyadari adanya suatu kesempatan atau keuntungan yang dapat diambil dari transaksi afiliasi.<sup>31</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh Eden mengenai kaitan antara pemerintah, ketidaksempurnaan pasar, dan manipulasi *transfer pricing* di Amerika Serikat memberikan beberapa temuan penting<sup>32</sup>:

- (i) Manipulasi *transfer pricing* akan dipicu oleh faktor pasar dan pemerintah;
- (ii) Manipulasi *transfer pricing* akan cenderung dilakukan jika pasar tidak memiliki harga referensi;
- (iii) Skala (ukuran) perusahaan multinasional akan berkorelasi positif dengan manipulasi *transfer pricing*. Perusahaan multinasional yang berskala besar akan lebih memiliki kecenderungan untuk terlibat dalam manipulasi *transfer pricing*;
- (iv) Tingkat risiko politik yang tinggi akan menyebabkan perusahaan multinasional merendahkan (atau meninggikan) harga ekspor (impor), dalam rangka mengalihkan laba ke negara dengan situasi politik yang lebih stabil;
- (v) Manipulasi *transfer pricing* akan cenderung dilakukan pada jenis produk yang semakin terdiferensiasi, sarat dengan teknologi, atau intensif terhadap pengetahuan.

---

<sup>29</sup> Pradeep Gupta, *Transfer Pricing: Practices and Manipulation in India* (Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Müller, 2010), 20.

<sup>30</sup> Thomas Horst, “Theory of the Multinational Firm: Optimal Behaviour Under Differing Tariff and Tax Rates,” *Journal of Political Economy* 79, (September/Oktobre 1971): 1059-72.

<sup>31</sup> Lebih lanjut lagi, potensi keuntungan yang bisa didapat dari manipulasi transfer pricing akan menciptakan dilema bagi perusahaan multinasional terutama secara etika bisnis. Messaoud Mehafdi, “The Ethics of International Transfer Pricing,” *Journal of Business Ethics* 28, no. 4 (2000): 378.

<sup>32</sup> Lorraine Eden, “The Internalization Benefits of Transfer Price Manipulation,” *Bush School Working Paper* 315, (2003): 26-29.

Lebih lanjut, manipulasi *transfer pricing* dapat memengaruhi perekonomian suatu negara dengan berbagai cara. Pertama, manipulasi *transfer pricing* dapat mengakibatkan turunnya penerimaan negara atau hilangnya potensi penerimaan pajak. Kedua, implikasi di sisi penerimaan ini juga dapat berakibat pada kebijakan pengeluaran publik. Terbatasnya anggaran mendorong suatu negara untuk membatasi pengeluaran publiknya bagi sektor-sektor strategis, seperti: infrastruktur, kesehatan, pendidikan, dan sebagainya. Ketiga, jika anggaran pengeluaran tidak dibatasi, pilihan lainnya adalah mencari sumber pembiayaan bagi defisit anggaran (pinjaman domestik ataupun dari multilateral). Terakhir, ditinjau dari sisi makroekonomi, manipulasi *transfer pricing* juga dapat mendistorsi neraca pembayaran negara tempat perusahaan multinasional beraktivitas, serta tergerusnya cadangan devisa.

Dari sisi aktivitas bisnis, motif manipulasi *transfer pricing* dapat mendorong perpindahan lokasi aktivitas perusahaan (pilihan investasi) dari suatu negara ke negara lainnya. Suatu negara bisa saja semakin diuntungkan dengan praktik manipulasi *transfer pricing*. Sebagai contoh, negara yang justru memiliki tarif pajak yang relatif rendah, sistem pajak teritorial, dan melindungi kerahasiaan informasi investor, justru menjadi lokasi favorit untuk pendirian anak perusahaan atau cabang dari perusahaan multinasional. Apalagi jika negara tersebut memiliki kebijakan dan proses pemeriksaan *transfer pricing* yang tidak ketat. Dengan kata lain, praktik manipulasi *transfer pricing* cenderung menguntungkan negara *tax haven* atau negara dengan kebijakan *transfer pricing* yang relatif "bersahabat".

Pertanyaannya, sejauh mana manipulasi *transfer pricing* dapat merugikan negara? Secara logika, tentu saja hal ini akan merugikan negara dengan adanya erosi pendapatan sehingga anggaran yang sebenarnya bisa didapat untuk menyejahterakan rakyat justru dilarikan ke negara lain. Berikut akan dipaparkan dua studi yang mencoba mengestimasi kerugian dari manipulasi *transfer pricing*.

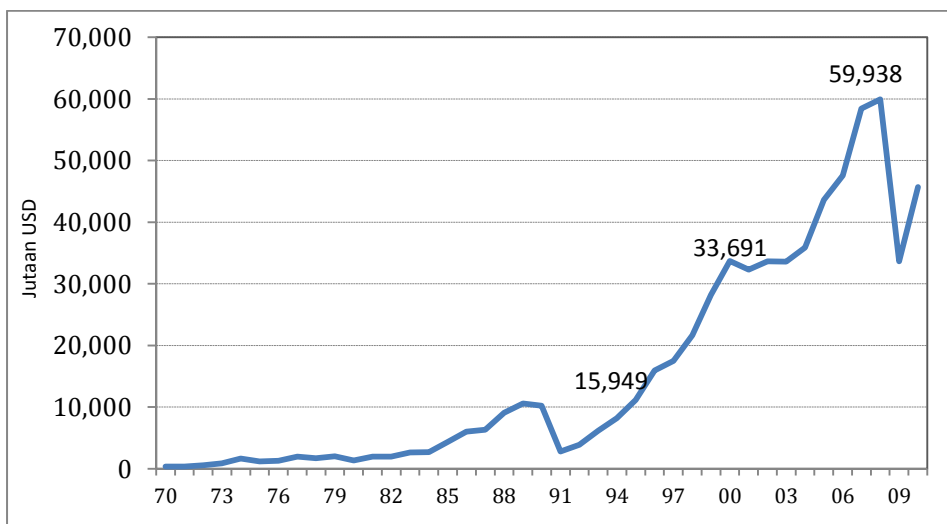
Studi yang dilakukan oleh *Global Financial Integrity* terhadap aliran penggelapan dana di Meksiko selama kurun waktu 1970 hingga 2010 memberikan hasil yang menarik. Selama periode tersebut, Meksiko mengalami kerugian hingga USD 872 miliar, sekitar 75% nya diakibatkan oleh *trade mispricing* (manipulasi *transfer pricing*).<sup>33</sup> Peningkatan kerugian akibat *trade mispricing* sejalan dengan masuknya Meksiko ke dalam *North American Free*

---

<sup>33</sup> Walau demikian, *trade mispricing* dalam konteks ini juga mengacu kepada tidak tercatatnya aktivitas perdagangan internasional secara akurat.

*Trade Agreement* (NAFTA) pada tahun 1994.<sup>34</sup> Secara rata-rata, Meksiko kehilangan kurang lebih USD 15 miliar/tahun selama periode 1970-2010 dari aktivitas *trade mispricing*.

**Gambar 2.6: Jumlah Kerugian yang Diterima Negara Meksiko akibat Trade Mispricing, 1970 - 2010**



Sumber: Dev Kar, "Mexico: Illicit Financial Flows, Macroeconomic Imbalances, and the Underground Economy," *Global Financial Integrity*, (Januari 2012): Lampiran, Tabel 6.

Lembaga lainnya, *Christian Aid*, juga melakukan analisis dan estimasi kerugian penerimaan pajak dari *bilateral trade mispricing* pada kurun waktu 2005 hingga 2007. Hasil estimasi yang dilakukan oleh mereka cukup mengejutkan, karena kerugian beberapa negara berkembang yang merupakan anggota dari G20 mencapai GBP 39 miliar.<sup>35</sup> Itupun hanya dari transaksi perdagangan dengan negara-negara Uni Eropa dan Amerika Serikat. Selama periode ini,

<sup>34</sup> Lihat laporan yang dibuat oleh Dev Kar, "Mexico: Illicit Financial Flows, Macroeconomic Imbalances, and the Underground Economy," *Global Financial Integrity*, (Januari 2012). Studi serupa juga pernah dilakukan oleh Fisman Raymond dan Wei Shang-Jin, "Tax Rates and Tax Evasion: Evidence from 'Missing Imports' in China", November 2001. Studi dilakukan untuk menyelidiki penggelapan pajak di China dengan membandingkan laporan impor dari Hong Kong dengan laporan resmi Hong Kong mengenai ekspor ke China. Dalam informasi yang sempurna (dan tidak ada kesalahan pengukuran), kedua data laporan tersebut seharusnya sama; namun ternyata tidak. Ditinjau dari barang yang ditransaksikan, ternyata terdapat korelasi positif antara tarif pajak dengan selisih pencatatan.

<sup>35</sup> Untuk estimasi tersebut, *Christian Aid* menggunakan metode "price filter analysis" yang juga memiliki keterbatasan. Lihat penjelasan metodologi yang digunakan pada *Christian Aid*, "False Profits: Robbing the Poor to Keep the Rich Tax-Free," *Christian Aid Report* (Maret 2009): 51-52.

Indonesia diperkirakan mengalami kehilangan penerimaan pajak sebesar 675 juta atau setara dengan  $\pm$  IDR 10 triliun.

Mencermati berbagai temuan tersebut, manipulasi *transfer pricing* pada dasarnya sangat merugikan. Oleh karena itu, tidaklah mengherankan jika otoritas pajak di berbagai negara semakin memiliki kesadaran atas manipulasi *transfer pricing*, yang ditunjukkan dengan meningkatnya pemeriksaan *transfer pricing*, memperbaiki ketentuan domestik, hingga meningkatkan kapabilitas sumber daya manusia.

**Tabel 2.3: Estimasi Kehilangan Penerimaan Pajak Beberapa Negara Berkembang (G20) yang Bersumber dari *Bilateral Trade Mispricing* dengan Uni Eropa dan Amerika Serikat (jutaan GBP)**

G20 - Negara Berkembang	2005	2006	2007	Total (2005-2007)
Cina	4,759	6,437	8,963	20,159
Meksiko	2,948	3,358	4,200	10,506
India	676	2,112	815	3,603
Brazil	612	746	1,982	3,340
Afrika Selatan	168	365	370	903
Indonesia	255	158	262	675
Argentina	102	92	93	287
<b>Total</b>	<b>9,520</b>	<b>13,268</b>	<b>16,685</b>	<b>39,473</b>

Sumber: Christian Aid, "False Profits: Robbing the Poor to Keep the Rich Tax-Free," *Christian Aid Report*, (Maret 2009):12.

## G. Penutup

Perusahaan multinasional pada umumnya terbentuk dari upaya-upaya untuk menginternalisasikan biaya-biaya eksternal yang dihadapi, yakni dengan cara melakukan integrasi ekonomi baik secara horizontal, vertikal maupun konglomerasi. Integrasi tersebut ditandai dengan adanya transaksi yang dilakukan dengan afiliasinya di negara yang berbeda. Pilihan untuk melakukan transaksi tersebut secara tidak langsung menyiratkan adanya pilihan yang paling efisien dalam menghadapi ketidakpastian dalam pasar.

Harga atau nilai dari transaksi yang terjadi antara perusahaan yang memiliki hubungan istimewa disebut sebagai harga transfer. Strategi penentuan *transfer pricing* tersebut haruslah dilihat sebagai murni aktivitas bisnis yang sifatnya netral dan merupakan bagian dari upaya strategi suatu perusahaan multinasional. Lebih lanjut lagi, perusahaan multinasional dapat mengelola

kebijakan harga transfer mengacu pada perspektif mereka atas ketidaksempurnaan pasar yang akan dihadapi.<sup>36</sup>

Penting untuk dipahami bahwa isu perpajakan hanya salah satu dari dimensi yang mendorong aktivitas *transfer pricing* dalam perusahaan saja. Kebijakan *transfer pricing* (secara apriori) seharusnya tidak serta merta diduga sebagai upaya penghindaran pajak, namun harus dilihat dari konteks yang lebih komprehensif.<sup>37</sup>

Dengan demikian, isunya bukan lagi pada boleh atau tidaknya perusahaan multinasional bertransaksi secara internal, namun pada bagaimana upaya perusahaan multinasional dalam menetapkan harga transfer pada saat bertransaksi secara internal. *Transfer pricing* seharusnya mampu mengakomodir suatu perilaku yang *arm's length* atau merefleksikan kontribusi masing-masing pihak dalam grup perusahaan multinasional dengan kondisi seandainya transaksi tersebut dilakukan antarpihak independen. Jika terjadi suatu penyimpangan atas nilai kompensasi yang berhak diterima oleh suatu entitas dalam perusahaan multinasional, dapat dikatakan terjadi suatu manipulasi *transfer pricing*.

Dari sudut pandang perusahaan multinasional, *transfer pricing* merupakan instrumen untuk mengelola pasar internal secara efisien, memaksimalkan laba setelah pajak secara global, dan meminimalkan risiko bisnis. Namun, dari sudut pandang negara tempat perusahaan multinasional berlokasi, hal tersebut dapat menciptakan kehilangan potensi penerimaan pajak, dan itu berakibat negatif terhadap perekonomian nasional. Sebagai penutup, menarik pendapat yang dikemukakan oleh Pagan dan Wilkie, bahwa: perusahaan multinasional berorientasi global, sedangkan otoritas pajak memiliki orientasi nasional.<sup>38</sup>

## Referensi

### **Buku:**

Abdallah, Wagdy M. *Critical Concerns in Transfer Pricing and Practice*. Connecticut: Praeger Publishers, 2004.

Axelsen, Dan, Irving H. Plotkin, dan Garry Stone. "The Economics of Transfer Pricing." Dalam *Transfer Pricing: Perspectives of Economist and Accountants*. Dan Axelsen, et al. BNA, 2012.

---

<sup>36</sup> Jian Li dan Alan Paisey, *Transfer Pricing Audits in China* (New York: Palgrave Macmillan, 2007), 7.

<sup>37</sup> Lihat juga pendapat dari Maurice H. Collins, "Analysis and Comparison," dalam *The Tax Treatment of Transfer Pricing* (Amsterdam: IBFD, 1987).

<sup>38</sup> Jill C. Pagan dan J. Scott Wilkie, *Op. Cit.*, 27.

- Caves, Richard E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis, 3<sup>rd</sup> Edition*. New York: Cambridge University Press, 2007.
- Collins, Maurice H. "Analysis and Comparison." Dalam *The Tax Treatment of Transfer Pricing*, Amsterdam: IBFD, 1987.
- Dunning, John. *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Reading: Addison-Wesley, 1993.
- Dwarkasing, Ramon. *Associated Enterprises: A Concept Essential for the Application of the Arm's Length Principle and Transfer Pricing*. Nijmegen: Wolf Legal Publisher, 2011.
- Eden, Lorraine. "The Microeconomics of Transfer Pricing." Dalam *Multinationals and Transfer Pricing*, ed. Alan Rugman dan Lorraine Eden. Sydney: Croom Helm, 1985.
- \_\_\_\_\_. "Who Does After NAFTA? Location Strategies of US Multinationals." Dalam *Multinationals in North America*, ed. Lorraine Eden. Calgary: University of Calgary Press, 1994.
- \_\_\_\_\_. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998.
- \_\_\_\_\_. "Taxes, Transfer Pricing, and the Multinational Enterprise." Dalam *The Oxford Handbook of International Business*, ed. Alan M. Rugman. New York: Oxford University Press, 2009.
- Elliot, J. dan C.R. Emmanuel. *International Transfer Pricing: A Study of Cross-border Transactions*. London: CIMA Publishing, 2000.
- Friedman, Thomas L. *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century*. New York: Farrar, Straus and Graux, 2005.
- Gupta, Pradeep. *Transfer Pricing: Practices and Manipulation in India*. Saarbrücken: VDM Verlag Dr. Muller, 2010.
- Hennart, Jean-Francois. "Theories of the Multinational Enterprise." Dalam *The Oxford Handbook of International Business*, ed. Alan M. Rugman. New York: Oxford University Press, 2009.
- Li, Jian dan Alan Paisey. *International Transfer Pricing in Asia Pacific: Perspective on Trade between Australia, New Zealand and China*. New York: Palgrave Macmillan, 2005.
- \_\_\_\_\_. *Transfer Pricing Audits in China*. New York: Palgrave Macmillan, 2007.
- Nieckels, Lars. *Transfer Pricing in Multinational Firm*. Stockholm: Almqvist & Wiksell International, 1975.
- Pagan, Jill C. dan J. Scott Wilkie. *Transfer Pricing Strategy in a Global Economy*. Amsterdam: IBFD Publication, 1993.
- Rugman, Alan M. *Inside the Multinationals the Economics of Internal Market: 25<sup>th</sup> Anniversary Edition*. New York: Palgrave Macmillan, 2006.
- Tang, Roger Y. W. *Transfer Pricing Practices in The United States and Japan*. New York: Praeger Publishers, 1979.
- \_\_\_\_\_. *Current Trends and Corporate Cases in Transfer Pricing* Connecticut: Quorum Books, 2002.

**Artikel:**

- Coase, Ronald H. "The Nature of the Firm." *Economica* 4, no. 16 (1937).
- Eden, Lorraine. "Transfer Pricing, Intrafirm Trade and The BLS International Price Program." *BLS Working Paper* 334, (2001).
- \_\_\_\_\_. "The Internalization Benefits of Transfer Price Manipulation." *Bush School Working Paper* 315, (2003).
- Horst, Thomas. "Theory of the Multinational Firm: Optimal Behaviour Under Differing Tariff and Tax Rates." *Journal of Political Economy* 79 (September/Oktober 1971).
- Mehafdi, Messaoud. "The Ethics of International Transfer Pricing." *Journal of Business Ethics* 28, no. 4 (2000).

**Internet:**

- Christian Aid. "False Profits: Robbing the Poor to Keep the Rich Tax-Free." *Christian Aid Report*, (Maret 2009). Internet. Dapat diakses melalui: <http://www.christianaid.org.uk/images/false-profits.pdf>.
- Kar, Dev. "Mexico: Illicit Financial Flows, Macroeconomic Imbalances, and the Underground Economy." *Global Financial Integrity*. Internet. Dapat diakses melalui: [http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/mexico/gfi\\_mexico\\_report\\_english-web.pdf](http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/mexico/gfi_mexico_report_english-web.pdf).
- United Nations Conference on Trade and Development. "Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge." *UNCTAD World Investment Report*, (2008). Internet. Dapat diakses melalui: [http://www.unctad.org/en/docs/wir2008\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf).

**Lampiran: Memahami *Transfer Pricing* dari Perspektif Ekonomi<sup>39</sup>**

Dalam menjawab rasionalisasi di balik aktivitas *transfer pricing*, ada baiknya kita membuat komparasi jika seandainya transaksi perdagangan internasional dilakukan oleh dua perusahaan yang independen satu sama lain dan jika terdapat hubungan istimewa di antara keduanya.

Misalnya, terdapat dua perusahaan, yakni A (Singapura) dan B (Indonesia). Jika diasumsikan bahwa perusahaan A menjual produk setengah jadi kepada perusahaan B yang berada di Indonesia untuk pengemasan dan juga penjualan akhir di pasar Indonesia. Perusahaan A juga menjual produk yang sama kepada pasar domestik Singapura pada harga yang wajar (*arm's length*), atau pada  $p^e$ . Pada model dasar ini, kedua perusahaan tersebut tidak memiliki hubungan istimewa.

Jika  $Q_i$  adalah output domestik pasar,  $Y_i$  adalah jumlah penjualan domestik, sedangkan  $R_i(Y_i)$  adalah total pendapatan dari penjualan domestik dan  $C_i(Q_i)$  adalah jumlah total biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi output bagi domestik.  $i$  adalah baik Singapura maupun Indonesia. Diasumsikan bahwa  $X$  adalah volume perdagangan dari A ke B dan  $p$  adalah harga dari  $X$  sehingga nilai dari perdagangan internasional adalah  $pX$ . Untuk memudahkan, diasumsikan bahwa 1 unit  $X$  diperlukan untuk membuat 1 unit dari  $Q_B$  sehingga  $Q_B = Y_B = X$ . Ingat bahwa transaksi yang dilakukan di sini adalah transfer barang setengah jadi dari Singapura (A) ke Indonesia (B).

Selain itu, diasumsikan pula terdapat suatu biaya transaksi atas ketidakpastian yang terjadi dalam pasar antarperusahaan yang tidak memiliki hubungan istimewa, misalkan biaya untuk pencarian informasi dan memantau pasar. Diasumsikan juga bahwa biaya transaksi untuk perdagangan internasional jauh lebih besar jika dibandingkan untuk perdagangan domestik (sehingga pada akhirnya biaya transaksi tersebut dapat dikesampingkan). Model biaya transaksi ini adalah  $T = \beta_i X$ , sedangkan  $i = A, B$ , dengan asumsi biaya transaksi berkorelasi secara positif dengan volume perdagangan.

Fungsi keuntungan dari kedua perusahaan tersebut adalah:

$$\pi_A = R_A(Y_A) + (p - \beta_A)X - C_A(Q_A) \quad (1)$$

$$\pi_B = R_B(Y_B) - C_B(Q_B) - (p + \beta_B)X = R_B(X) - C_B(X) - (p + \beta_B)X \quad (2)$$

<sup>39</sup> Penjelasan atas hal ini mengutip tulisan Lorraine Eden dalam berbagai karyanya seperti "Transfer Pricing, Intrafirm Trade and The BLS International Price Program," *BLS Working Paper* 334, (2001). US Bureau of Labor Statistics, *Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press, 1998); dan "The Microeconomics of Transfer Pricing," dalam *Multinationals and Transfer Pricing*, ed. Alan Rugman dan Lorraine Eden (London dan New York: Croom Helm dan St. Martin Press, 1985).



Secara individual, kedua perusahaan tersebut akan berusaha memaksimalkan labanya, maka turunan pertama (*first order condition*) dari maksimalisasi laba adalah:

$$p - \beta_A = MR_A = MC_A \quad (3)$$

$$p + \beta_B = MR_B - MC_B = NMR_B \quad (4)$$

$NMR_B$  adalah *net marginal revenue* dari penjualan barang akhir oleh perusahaan B di Indonesia.<sup>40</sup> Jika kedua persamaan tersebut disubstitusikan, persamaan tersebut dapat ditulis kembali menjadi:

$$p = MC_x^A + \beta_A = NMR_x^B - \beta_B \quad (5)$$

$MC_x^A$  adalah biaya marginal (*marginal cost*) dari perusahaan eksportir dan  $NMR_x^B$  adalah *net marginal revenue* dari perusahaan importir. Sehingga dapat dikatakan bahwa titik keseimbangan harga wajar (hasil dari negosiasi) akan sama dengan titik antara biaya marginal untuk ekspor hingga *net marginal revenue* dari impor termasuk juga biaya transaksi internasional. Kedua perusahaan yang tidak memiliki hubungan istimewa tersebut (A dan B), masing-masing akan menghadapi biaya transaksi dalam perdagangan internasional, akan menegosiasikan harga yang dianggap wajar pada  $p_0$  pada saat volume perdagangan sebesar  $X_0$ . Tingkat pengembalian yang efektif bagi eksportir, perusahaan A (Singapura), adalah  $p_0 - \beta_A$ . Sedangkan biaya efektif dari perusahaan importir, perusahaan B (Indonesia) adalah  $p_0 + \beta_B$ .

Lalu, bagaimana jika ternyata perusahaan A (Singapura) dan perusahaan B (Indonesia) memiliki hubungan istimewa (misalnya, ternyata perusahaan A memiliki porsi kepemilikan saham sebesar 51% atas perusahaan B)? Dengan demikian, model di atas tersebut perlu untuk direvisi.

Pertama, dapat diasumsikan bahwa kini  $X$  adalah transaksi (volume perdagangan) hubungan istimewa dan  $p$  adalah harga transfer. Perusahaan A akan menjual barang setengah jadi kepada perusahaan B untuk diolah lebih lanjut dan akan dijual di pasar Indonesia. Oleh karena kedua perusahaan tersebut memiliki hubungan istimewa, diasumsikan bahwa biaya transaksi yang sebelumnya ada menjadi berkurang hingga sedemikian kecil (mendekati 0). Dengan demikian, laba grup sebelum pajak menjadi:

$$\pi = [R_A(Y_A) + pX - C_A(Q_A)] + [R_B(X) - C_B(X) - pX] \quad (6)$$

Tanda kurung pertama menunjukkan laba induk perusahaan (A) dan tanda kurung kedua menunjukkan laba anak perusahaan (B). Karena perusahaan A

<sup>40</sup> Dapat dihitung dari pendapatan marginal dari perusahaan B dikurang dengan biaya marginal atas distribusi.

dan B memiliki hubungan istimewa, grup perusahaan multinasional tersebut dapat secara bersama merumuskan upaya untuk memaksimalkan laba gabungan kedua perusahaan. Jika diasumsikan tidak terdapat tariff maupun laba usaha, turunan pertama (*first order condition*) dari kondisi laba global yang maksimal adalah:

$$MR_A = MC_A = NMR_B = \lambda, \quad (7)$$

dengan harga bayangan (*shadow price*),  $\lambda$ , yang dapat disebut juga harga transfer efisien merupakan biaya marginal dari eksportir (perusahaan A). Harga bayangan tersebut memastikan bahwa seluruh output A ke Indonesia terserap oleh B. Dengan skema laba grup yang kini berusaha dimaksimalkan, diskusi mengenai harga transfer dan bagaimana kaitannya terhadap pendapatan perusahaan A dan juga biaya perusahaan B menjadi tidak relevan. Atau dengan kata lain variable  $p$  dapat kita eliminasi.<sup>41</sup> Bagaimanapun juga masih terdapat harga transfer yang efisien mengacu pada harga bayangan dalam transaksi afiliasi. Oleh karena itu, persamaan sebelumnya dapat dimodifikasi menjadi:

$$MC_X^A = NMR_X^B = \lambda, \quad (8)$$

yang menyatakan bahwa biaya marginal yang dihadapi oleh eksportir (induk perusahaan, A) akan sama dengan *net marginal revenue* yang akan diterima oleh impor (anak perusahaan, B). Dengan demikian, harga transfer yang efisien,  $\lambda$ , akan sama dengan  $MC_X^A$ .

Selanjutnya, bagaimanakah perbandingan harga yang terjadi, baik jika perusahaan A dan B independen maupun jika keduanya memiliki hubungan istimewa? Gambar di bawah dapat mengilustrasikan perbandingan tersebut.

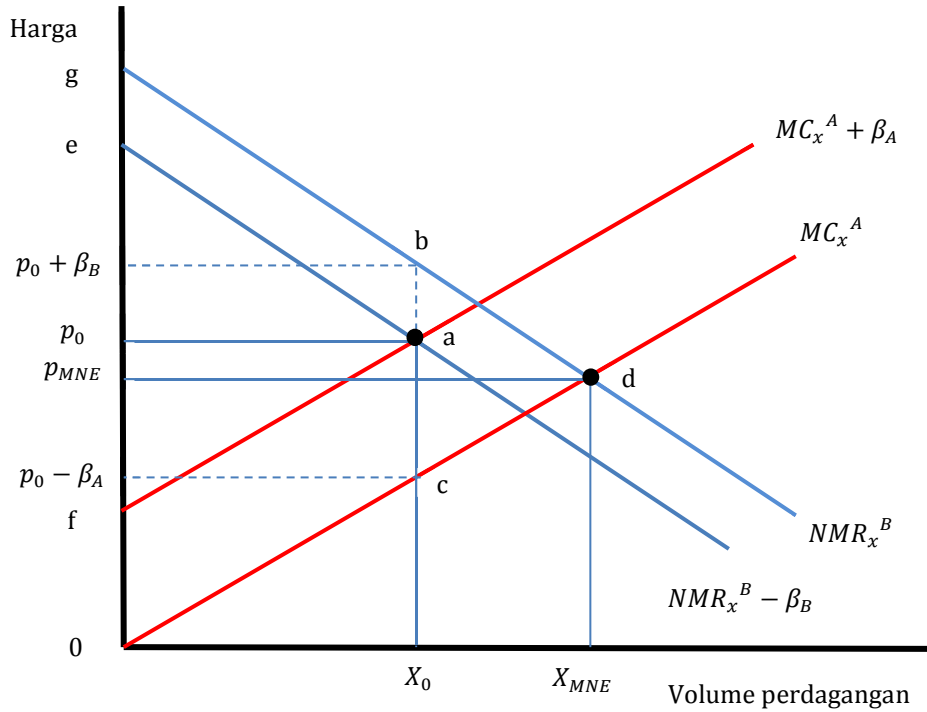
Pada saat perusahaan A dan B merupakan perusahaan yang independen, keduanya menghadapi biaya transaksi. Keseimbangan akan terjadi pada titik a yang menghasilkan harga  $p_0$ , dan volume perdagangan sebesar  $X_0$ . Total biaya transaksi adalah jarak antara b dan c dikalikan dengan  $X_0$ . Kesejahteraan nasional ditunjukkan oleh segitiga  $e-a-f$ .

Sedangkan, jika perusahaan A dan B memiliki hubungan istimewa, akan terjadi keseimbangan di titik d yang menghasilkan harga  $p_{MNE}$  dan volume perdagangan sebesar  $X_{MNE}$ . Volume perdagangan yang terjadi akan lebih besar dari volume perdagangan jika kedua perusahaan tersebut independen ( $X_{MNE} > X_0$ ). Walau demikian, perlu dicatat bahwa harga transfer  $p_{MNE}$  tersebut dapat saja di atas maupun di bawah harga  $p_0$ , tergantung dari besaran biaya transaksi yang dihadapi oleh kedua perusahaan. Kesejahteraan nasional ditunjukkan oleh

<sup>41</sup> Penjelasan mengenai hal ini juga dapat ditemui dalam Thomas Horst, *Loc. Cit.*

area  $g-d-0$  yang lebih besar, yang disebabkan oleh ketersediaan barang yang lebih banyak dan ekspansi output dari perusahaan.

**Gambar 2.7: Perbandingan antara Harga Wajar (*Arm's Length Price*) dengan Harga Transaksi Afiliasi**



**A. Pendahuluan**

Pada bab sebelumnya, telah dijelaskan bahwa pada dasarnya *transfer pricing* adalah sesuatu yang normal, rasional, serta merupakan implikasi dari transaksi internal perusahaan multinasional. Walau demikian, ada kalanya perusahaan multinasional juga menggunakan *transfer pricing* sebagai 'kendaraan' untuk melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*).<sup>1</sup> Oleh karena itu, perlu dipisahkan mengenai konsep *transfer pricing* yang netral dengan aktivitas manipulasi *transfer pricing*.

Manipulasi *transfer pricing* adalah upaya penetapan harga atas transaksi yang dilakukan dengan pihak afiliasi yang berdomisili di yurisdiksi pajak yang berbeda, yang tujuan utamanya adalah mengurangi total beban pajak yang diterima oleh grup perusahaan multinasional tersebut. Dalam hal ini, pajak dianggap sebagai kendala ataupun rintangan eksternal yang dihadapi oleh perusahaan multinasional.<sup>2</sup> Strategi yang dilakukan perusahaan multinasional dalam melakukan manipulasi *transfer pricing* umumnya berupa: (i) upaya untuk mengalokasikan penghasilan kena pajak ke yurisdiksi yang memiliki tarif pajak lebih rendah; atau (ii) upaya untuk mengalokasikan *tax-deductible cost* ke yurisdiksi yang memiliki tarif pajak lebih tinggi.

Jika tarif pajak penghasilan badan di negara lain yang menjadi tempat beroperasinya pihak afiliasi lebih rendah dari tarif pajak penghasilan badan domestik, paling tidak terdapat beberapa skema manipulasi *transfer pricing* yang dapat dilakukan, misalkan dengan meningkatkan harga beli impor (*overinvoicing*) atau menurunkan harga jual ekspor (*underinvoicing*) untuk

---

<sup>1</sup> Pernyataan serupa juga telah dinyatakan dalam OECD *Report on Transfer Pricing for Multinational Enterprises and Tax Administration* (1979), Paragraf 3.

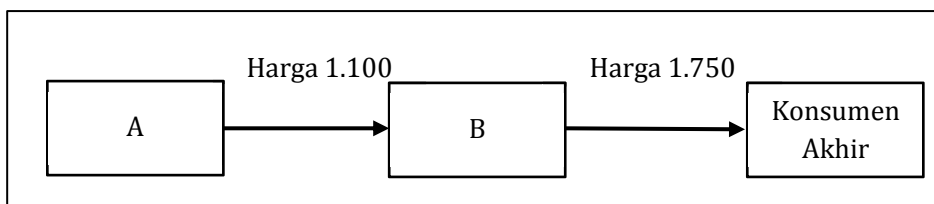
<sup>2</sup> Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 20-21.

transaksi barang berwujud. Skema lain yang dilakukan juga dapat berupa repatriasi dividen terselubung dari pihak afiliasi, dengan cara menciptakan biaya jasa yang tidak memiliki substansi, atau mentransfer aset tidak berwujud ke pihak afiliasi dengan harga yang lebih rendah atau tinggi.

Sejalan dengan hal ini, wajar bila manipulasi *transfer pricing* kian menjadi perhatian pemerintah di berbagai negara. Hal ini terutama disebabkan oleh pertimbangan hilangnya potensi penerimaan pajak atas transaksi yang dilakukan oleh perusahaan multinasional. Berikut adalah contoh bagaimana manipulasi *transfer pricing* dapat terjadi pada suatu transaksi afiliasi.

Perusahaan A dan perusahaan B adalah satu bagian dari suatu grup perusahaan multinasional. Perusahaan A merupakan manufaktur/produsen pakaian di Negara A, sedangkan perusahaan B merupakan distributor pakaian tersebut untuk pasar internasional. Berikut adalah gambaran transaksi serta laporan laba-rugi perusahaan A dan B:

**Gambar 3.1: Transaksi Afiliasi**

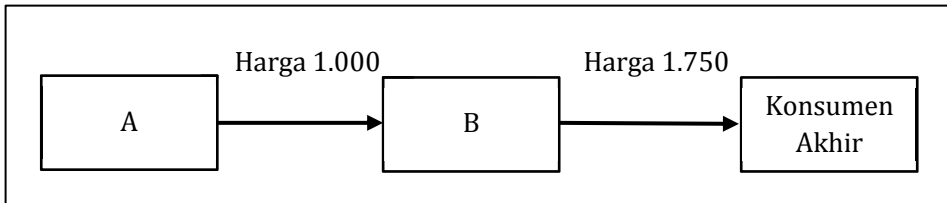


**Tabel 3.1: Penghitungan Pajak dari Transaksi Afiliasi**

Uraian	A	B	Grup
Penjualan	1.100	1.750	1.750
Harga pokok penjualan	600	1.100	600
Laba kotor	500	650	1.150
Biaya operasional	150	75	225
Laba operasional	350	575	925
Biaya non-operasional	50	25	75
Laba bersih = penghasilan kena pajak	300	550	850
Tarif pajak	40%	10%	20,6% (efektif)
Total pajak	120	55	<b>175</b>

Sebagaimana dapat dilihat di atas, pajak efektif grup AB adalah sebesar 20,6%. Melihat beban pajak yang besar di Negara A, manajemen grup selanjutnya memutuskan untuk melakukan upaya optimalisasi pajak dengan manipulasi *transfer pricing* sebagai berikut:

**Gambar 3.2: Manipulasi Transfer Pricing**



**Tabel 3.2: Penghitungan Pajak dari Manipulasi Transfer Pricing**

Uraian	A	B	Grup
Penjualan	1.000	1.750	1.750
Harga pokok penjualan	600	1000	600
Laba kotor	400	750	1.150
Biaya operasional	150	75	225
Laba operasional	250	675	925
Biaya non-operasional	50	25	75
Laba bersih = penghasilan kena pajak	200	650	850
Tarif pajak	40%	10%	17% (efektif)
Total pajak	80	65	<b>145</b>

Perlu diperhatikan bahwa laba bersih konsolidasi grup AB tidak berubah, yaitu 1.750. Namun, dengan memanipulasi harga penjualan dari A ke B dari semula sebesar 1.100 menjadi 1.000, grup AB telah meminimalkan pajaknya dari 20,6% menjadi 17% atau suatu penurunan sebesar 3,6%. Di lain pihak, Negara A telah kehilangan penerimaan pajaknya sebesar 40 (120-80), dan besar kemungkinan otoritas pajak Negara A akan mempertanyakan harga jual pakaian dari A ke B.

Dalam konteks perpajakan, suatu peraturan *transfer pricing* dapat mencegah erosi penerimaan pajak sebagaimana diuraikan dalam contoh di atas. Walaupun demikian, isu *transfer pricing* sebenarnya terkait dengan pembagian yang *fair* atas penerimaan pajak suatu perusahaan multinasional di antara negara-negara yang terkait.

Namun, pembagian yang *fair* dalam konteks *transfer pricing* bukanlah hal yang mudah dan seringkali menimbulkan kontroversi.<sup>3</sup> Permasalahannya adalah bahwa setiap otoritas pajak dapat mempersoalkan *transfer price* dari suatu transaksi afiliasi, jika mereka beranggapan bahwa transaksi tersebut

<sup>3</sup> Brian E. Lebowitz, "Transfer Pricing and the End of International Taxation," *Transfer Pricing Report* 9, no.61 (2000): 1-11. Menyatakan bahwa "The practical consequences of these deficiencies in the arm's length standard are great frustration and inefficiency. (...) This regime, therefore, often produces intractable and expensive controversies".

menyebabkan kerugian penerimaan pajak akibat alokasi pajak yang tidak *fair* kepada negaranya. Oleh karena itu, dapat saja otoritas pajak suatu negara melakukan koreksi atas transaksi afiliasi tersebut. Namun, koreksi tersebut belum tentu diikuti dengan koreksi yang sepadan oleh otoritas pajak negara lawan transaksi. Pada akhirnya, perbedaan pendapat ini dapat menimbulkan situasi perpajakan berganda.

Bab ini akan membahas mengenai *transfer pricing* dalam konteks hukum perpajakan internasional. Di samping itu, bab ini juga membahas konsep *associated enterprises*, *arm's length principle*, maksud dan tujuan dari ketentuan Pasal 9 OECD *Model Convention* (selanjutnya disebut OECD *Model*) serta konsekuensi dari penerapan Pasal 9 OECD *Model* tersebut.

## **B. Perpajakan Berganda dalam Konteks *Transfer Pricing***

Pada prinsipnya, terdapat dua jenis perpajakan berganda dalam konteks perpajakan internasional, yaitu *juridical* dan *economic double taxation*. *Juridical double taxation*, terjadi dalam hal satu subjek yang sama dipajaki lebih dari sekali atas suatu jenis penghasilan yang sama oleh dua atau lebih negara yang berbeda<sup>4</sup>. Pada umumnya, *juridical double taxation* dapat terjadi dalam hal konflik yurisdiksi perpajakan, yaitu antara hak pemajakan berdasarkan domisili Wajib Pajak dan sumber penghasilan (*residence/source conflict*). Hal ini dapat juga terjadi dalam konflik penentuan domisili Wajib Pajak (*residence/residence conflict*) maupun konflik penentuan sumber penghasilan (*source/source conflict*).<sup>5</sup>

Sebaliknya, *economic double taxation* pada umumnya terjadi dalam hal suatu jenis penghasilan yang sama dipajaki lebih dari sekali pada dua atau lebih subjek yang berbeda. Namun, perlu diperhatikan bahwa belum terdapat definisi yang jelas mengenai definisi *economic double taxation*,<sup>6</sup> khususnya jika diperbandingkan dengan definisi *juridical double taxation*.<sup>7</sup> Karena pada prinsipnya, perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B) bertujuan untuk menghindari *juridical double taxation*.<sup>8</sup>

---

<sup>4</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 23, Paragraf 1; Angharad Miller dan Lynne Oats, *Principles of International Taxation* (London: Tottel Publishing, 2006), 58 dan Michael Lang, *Introduction to the Law of Double Taxation Convention* (Vienna: Linde Verlag, 2010), 25.

<sup>5</sup> Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi, *Konsep dan Aplikasi Perpajakan Internasional* (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2010), 9-13.

<sup>6</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 10, Paragraf 41.

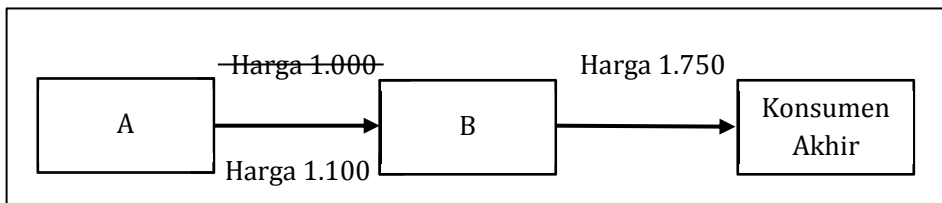
<sup>7</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 23, Paragraf 1.

<sup>8</sup> OECD *Commentary* dalam *Introduction*, Paragraf 3.

*Economic double taxation* sering terjadi dalam isu *transfer pricing*.<sup>9</sup> Dalam konteks P3B, isu *transfer pricing* dalam *economic double taxation* diatur dalam Pasal 9 OECD Model mengenai *associated enterprises*. Namun, perlu diperhatikan bahwa permasalahan *economic double taxation* tidak hanya sebatas dalam situasi *transfer pricing* sebagaimana dimaksud dalam pasal tersebut, tetapi dapat juga terjadi dalam situasi lainnya.<sup>10</sup>

Melanjutkan contoh sebelumnya, berikut ini adalah gambaran mengenai isu *economic double taxation*:

**Gambar 3.3: Koreksi Transfer Price dan Perpajakan Berganda**



**Tabel 3.3: Penghitungan Pajak dan Koreksi Transfer Price**

Uraian	A	B	Grup	
Penjualan	<b>1.100 (koreksi)</b>	1.750	1.750	
Harga pokok penjualan	600	<b>1.000 (tidak dilakukan koreksi)</b>	600	
Laba kotor	500	750	1.250	
Biaya operasional	150	75	225	
Laba operasional	350	675	1.025	
Biaya non-operasional	50	25	75	
Laba bersih = penghasilan kena pajak	300	650	<b>950</b>	<b>850 (laba sesungguhnya)</b>
Tarif pajak	40%	10%		21,76%
Total pajak	120	65		<b>185</b>

Sebagaimana digambarkan di atas, otoritas pajak Negara A tidak menyetujui harga penjualan dari A ke B sebesar 1.000, sehingga harga tersebut dikoreksi menjadi 1.100. Sebaliknya, otoritas pajak Negara B berpendapat bahwa harga

<sup>9</sup> OECD Commentary atas Pasal 9, Paragraf 5; dan Michael Lang, *Op.Cit.*, 25 dan 139.

<sup>10</sup> Jens Wittendorff, *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2010), 149.



jual A ke B telah sesuai, sehingga harga pokok penjualan B tetap dinilai sebesar 1.000. Hasilnya, penjualan di Negara A dihitung sebesar 1.100 sementara jumlah harga beli yang diakui di Negara B hanya sebesar 1.000. Dengan demikian, selisih antara harga jual setelah koreksi di Negara A (1.100) dengan harga beli yang diakui di Negara B (1.000), yaitu sebesar 100 (1.100-1.000) yang terkena dampak *economic double taxation*, sehingga grup AB secara total dikenakan pajak atas labanya sebesar 950 (walaupun laba sesungguhnya grup AB adalah 850).

Perpajakan berganda pada umumnya dianggap sebagai suatu kendala dalam hubungan ekonomis antar negara.<sup>11</sup> Sejak tahun 1920, masyarakat internasional, dalam hal ini *International Chamber of Commerce* (ICC), telah mengakui bahwa perlu diadakan suatu kesepakatan internasional guna menghindari dampak perpajakan berganda ini.<sup>12</sup> Dewasa ini, upaya untuk mencapai kesepakatan dalam mencegah perpajakan berganda, tidak dapat dilepaskan dari peran *Organisation for Economic and Cooperation Development* (OECD).

OECD merupakan suatu organisasi internasional yang didirikan di Paris pada tahun 1961. OECD memiliki misi untuk mendorong berbagai kebijakan yang dapat memperbaiki kesejahteraan sosial dan ekonomi manusia di seluruh penjuru dunia. Hingga saat ini terdapat 34 negara anggota yang berasal dari Asia-Pasifik, Amerika, dan Eropa. Terdapat beberapa topik yang menjadi fokus perhatian OECD, termasuk di dalamnya mengenai isu *transfer pricing* dalam perpajakan internasional.

Pengaruh OECD dalam ranah *transfer pricing* sedemikian besar, terutama karena telah membuat suatu model P3B yang diacu oleh banyak negara,<sup>13</sup> yakni *OECD Model*. Dalam Pasal 9 *OECD Model* diatur secara khusus ketentuan penghindaran perpajakan berganda terkait dengan isu *transfer pricing*. Dalam konteks ini, Pasal 9 *OECD Model* mengacu pada konsep *arm's length principle*, yaitu transaksi diantara pihak-pihak afiliasi harus didasarkan pada seandainya transaksi tersebut terjadi antar perusahaan independen dalam kondisi transaksi yang sebanding.

---

<sup>11</sup> OECD *Commentary* dalam *Introduction*.

<sup>12</sup> Martin Lehner, "History of Tax Treaties – The Relevance of the OECD Documents for Interpretation of Tax Treaties," dalam *History of Tax Treaties*, ed. Thomas Eckerd dan Gernot Ressler (Vienna: Linde Verlag, 2011), 392.

<sup>13</sup> Bahkan dua negara *emerging economies* semacam Cina dan India pun mengadopsi banyak dari *OECD Guidelines*. Lihat Ramon Dwarkasing, *Associated Enterprises: A Concept Essential for the Application of the Arm's Length Principle and Transfer Pricing* (Nijmegen: Wolf Legal Publisher, 2011), 3.

Selanjutnya, OECD juga telah membuat suatu panduan atas aplikasi *arm's length principle* ini dalam suatu dokumen berjudul *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (selanjutnya disebut *OECD Guidelines*)<sup>14</sup>, yang merupakan bagian integral dari *Commentary* atau "penjelasan" atas *OECD Model* ini (selanjutnya disebut dengan *OECD Commentary*).

### **C. Pasal 9 OECD Model**

Dasar hukum berlakunya *arm's length principle* sebagai standar internasional atas pembagian yang *fair* terhadap laba perusahaan multinasional dapat ditemukan dalam Pasal 9 *OECD Model*. Ketentuan ini juga diadopsi oleh banyak negara dalam P3B-nya masing-masing. Pasal 9 *OECD Model* berbunyi sebagai berikut:

*"ARTICLE 9: ASSOCIATED ENTERPRISES*

*1. Where:*

- a) an enterprise of a Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other Contracting State, or*
- b) the same persons participate directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of a Contracting State and an enterprise of the other Contracting State,*

*and in either case conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly.*

- 2. Where a Contracting State includes in the profits of an enterprise of that State –and taxes accordingly– profits on which an enterprise of the other Contracting State has been charged to tax in that other State and the profits so included are profits which would have accrued to the enterprise of the first-mentioned State if the conditions made between the two enterprises had been those which would have been made between independent enterprises, then that other State shall*

---

<sup>14</sup> Terdapat tiga dokumen penting terkait *transfer pricing* yang dipublikasikan sebelum *OECD Guidelines 1995*, yaitu: *OECD Report on Transfer Pricing and Multinational Enterprises* (1979); *OECD Transfer Pricing and Multinational Enterprises, namely Three Taxation Issues* (1984) dan; *OECD Thin Capitalisation Report* (1987).

*make an appropriate adjustment to the amount of the taxes charged therein on those profits. In determining such adjustment, due regard shall be had to the other provisions of this Convention and the competent authorities of the Contracting States shall if necessary consult each other."*

Sebagaimana dapat dilihat di atas, struktur Pasal 9 OECD Model dapat dibagi sebagai berikut: ayat (1) memuat dua prinsip utama, yaitu konsep *arm's length principle* dan konsep *associated enterprises*; dan ayat (2) mengatur mengenai *corresponding adjustment*. Selain itu, perlu diperhatikan bahwa Pasal 9 OECD Model mengandung banyak isu-isu interpretasi, seperti salah satunya mengenai status daripada OECD Guidelines yang merupakan bagian integral dari OECD Commentary.

Namun, sebelum lebih lanjut membahas status OECD Guidelines, ada baiknya untuk terlebih dahulu mengetahui maksud dan tujuan dari Pasal 9 OECD Model ini.

### **C.1. Maksud dan Tujuan Pasal 9 OECD Model**

Rumusan Pasal 9 OECD Model tidak secara langsung mengungkapkan maksud dan tujuan dari ketentuan ini. Namun dalam OECD Commentary, dapat dilihat bahwa maksud dan tujuan Pasal 9 ayat (1) OECD Model adalah untuk menghindari *economic double taxation*.<sup>15</sup> Berbeda dengan sebagian besar pasal dalam OECD Model yang sifatnya mengalokasikan hak pemajakan (*distributive rules*), Pasal 9 OECD Model lebih dimaksudkan untuk mencegah *economic double taxation*.<sup>16</sup> Menurut Vogel,<sup>17</sup> Pasal 9 OECD Model mempunyai keterkaitan erat dengan pasal-pasal lain dalam OECD Model, terutama dengan Pasal 7 mengenai *business profits*. Pasal 7 maupun Pasal 9 OECD Model mengatur bahwa pada prinsipnya *business profits* dapat dipajaki di negara tempat *business profits* tersebut secara ekonomis berasal. Oleh karena itu, Pasal 9 OECD Model ini tidak berbeda dengan tujuan Pasal 7 OECD Model, yaitu untuk menghindari perpajakan berganda.

Penelitian sejarah yang dilakukan Lehner<sup>18</sup> juga menunjukkan bahwa OECD Model sebenarnya bertujuan untuk menghindari pajak berganda (termasuk *economic double taxation*). Dalam konteks ini, dapat disimpulkan bahwa

---

<sup>15</sup> OECD Commentary atas Pasal 25, Paragraf 11.

<sup>16</sup> Andreas Bullen, *Arm's Length Transaction Structures: Recognizing and Restructuring Controlled Transactions in Transfer Pricing, Doctoral Series Volume 20* (Amsterdam: IBFD, 2011), 68.

<sup>17</sup> Klaus Vogel, *Klaus Vogel on Double Taxation Convention, 3rd Edition* (London: Kluwer Law International, 1997), 518.

<sup>18</sup> Martin Lehner, *Op.Cit.*, 391.

sebenarnya Pasal 9 OECD *Model* tidak berbeda maksud dan tujuannya dengan pasal-pasal distributif lainnya dalam OECD *Model*, yaitu sebagai pembatasan atas penerapan kewenangan peraturan domestik terkait koreksi *transfer pricing*.<sup>19</sup> Jadi, suatu negara hanya diperbolehkan melaksanakan kewenangan domestiknya dalam mengkoreksi transaksi *transfer pricing* dalam hal: (i) terdapat transaksi diantara *associated enterprises* dan (ii) transaksi tersebut tidak sesuai dengan *arm's length principle*. Namun, perlu diperhatikan bahwa kewenangan suatu negara untuk melakukan koreksi *transfer pricing* tetap harus bersumber pada ketentuan domestik masing-masing negara. Dengan demikian, Pasal 9 OECD *Model* bukanlah suatu ketentuan yang memberikan kewenangan pada suatu negara untuk melakukan koreksi *transfer pricing*.

Di sisi lain, terdapat juga opini bahwa maksud dan tujuan Pasal 9 OECD *Model* adalah untuk mencegah terjadinya penghindaran pajak (*tax avoidance*). Dalam hal demikian, Pasal 9 OECD *Model* dapat diartikan sebagai suatu ketentuan yang memberikan kewenangan kepada suatu negara untuk melakukan koreksi *transfer pricing*.<sup>20</sup> Namun, menurut Vogel,<sup>21</sup> Wittendorff,<sup>22</sup> maupun literatur hukum pajak di Jerman,<sup>23</sup> opini tersebut dipandang kurang tepat, karena *arm's length principle* perlu dilihat dari sudut pandang prinsip perpajakan umum. Hal tersebut dapat dijelaskan dari *fundamental* daripada *arm's length principle*, yaitu prinsip kesetaraan dan netralitas yang berkaitan juga dengan maksud diadakannya Pasal 9 ayat (2) OECD *Model*, yaitu untuk penghindaran perpajakan berganda.

Prinsip kesetaraan dan netralitas tidak dapat dipecahkan oleh hanya salah satu atau beberapa negara. Prinsip ini memerlukan suatu kerjasama internasional, terutama dalam upaya untuk menjaga kedua asas tersebut agar tetap ada.<sup>24</sup> Prinsip ini telah diadopsi oleh banyak negara, karena memberikan perlakuan pajak yang sama, baik kepada anggota grup perusahaan multinasional dan perusahaan independen,<sup>25</sup> serta mencegah terjadinya keunggulan maupun kelemahan sistem pemajakan suatu negara yang dapat mendistorsi kompetisi

---

<sup>19</sup> Jens Wittendorff, *Op.Cit.*, 147 dan Klaus Vogel, *Op.Cit.*, 521.

<sup>20</sup> Seperti pendapat otoritas pajak Jerman dalam kasus Munich Lower Court, 16 July 2002, 6 K 1910/10/98, sebagaimana diuraikan oleh Heinz-Klaus Kroppen dan Stephen Rash, "Interpretation of the Arm's Length Principle under Art. 9 of the OECD Model P3B: Does the Arm's Length Principle Cover Formal Requirements?," *International Transfer Pricing Journal*, (2004): 26-29.

<sup>21</sup> Klaus Vogel, *Op.Cit.*, 521.

<sup>22</sup> Jens Wittendorff, *Op.Cit.*, 147.

<sup>23</sup> Eigelshoven, Schaumburg, Wassermeyer, Becker, dan Rasch sebagaimana dikutip dalam Heinz-Klaus Kroppen dan Stephen Rash, *Op.Cit.*, 27.

<sup>24</sup> Hingga derajat tertentu, ini selaras dengan ide Adam Smith, *Wealth of Nations* (1776) mengenai empat prinsip perpajakan, yaitu: kesetaraan (*equity*), kepastian (*certainty*), *convenience*, dan *economy*.

<sup>25</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.8.

pada setiap jenis entitas. Dengan demikian, prinsip ini juga sekaligus mendukung perkembangan investasi dan perdagangan internasional.

## **C.2. Status Hukum OECD Guidelines**

OECD *Guidelines* terdapat dalam Paragraf 1 *Commentary* atas Pasal 9 OECD *Model* yang berbunyi:

*“...Its conclusions are set out in the report entitled Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, which is periodically updated to reflect the progress of the work of the Committee in this area. That report represents internationally agreed principles and provides guidelines for the application of the arm’s length principle of which the Article is the authoritative statement.”*

Dengan demikian, OECD *Guidelines* merupakan bagian integral dari OECD *Commentary* dan merupakan panduan atas aplikasi *arm’s length principle* sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 OECD *Model*. Pertanyaannya, apakah OECD *Commentary* merupakan instrumen yang mengikat dalam menginterpretasikan *arm’s length principle*?

Prinsip umum interpretasi P3B terdapat dalam Pasal 3 ayat (2) OECD *Model*. Ketentuan tersebut mengatur bahwa interpretasi berdasarkan pengertian yang diatur dalam hukum domestik dari negara yang mengadakan perjanjian dapat diterapkan apabila P3B tidak memberikan definisi atas suatu terminologi yang digunakan dalam P3B tersebut. Meski demikian, interpretasi berdasarkan pengertian domestik ini hanya diperbolehkan jika “*context*” tidak menentukan lain.<sup>26</sup> Pertanyaan lebih lanjut, apakah interpretasi menurut ketentuan domestik masing-masing negara yang mengadakan P3B adalah solusi yang tepat? Jika tidak, apakah “*context*” menentukan lain?

Permasalahan terkait dengan isu yang pertama adalah jika interpretasi domestik negara-negara yang mengadakan P3B berbeda, hasil dari interpretasi tersebut dapat menyebabkan perpajakan berganda.<sup>27</sup> Hal ini tentu berlawanan dengan tujuan diadakannya suatu P3B, yaitu penghindaran perpajakan berganda. Oleh karena itu, interpretasi yang demikian dapat dianggap kurang tepat. Interpretasi P3B seharusnya bertujuan untuk mencapai tujuan dan maksud daripada P3B itu sendiri dan bukan intensi dari masing-masing pihak yang mengadakan P3B tersebut.<sup>28</sup>

---

<sup>26</sup> Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi, *Op.Cit.*, 69.

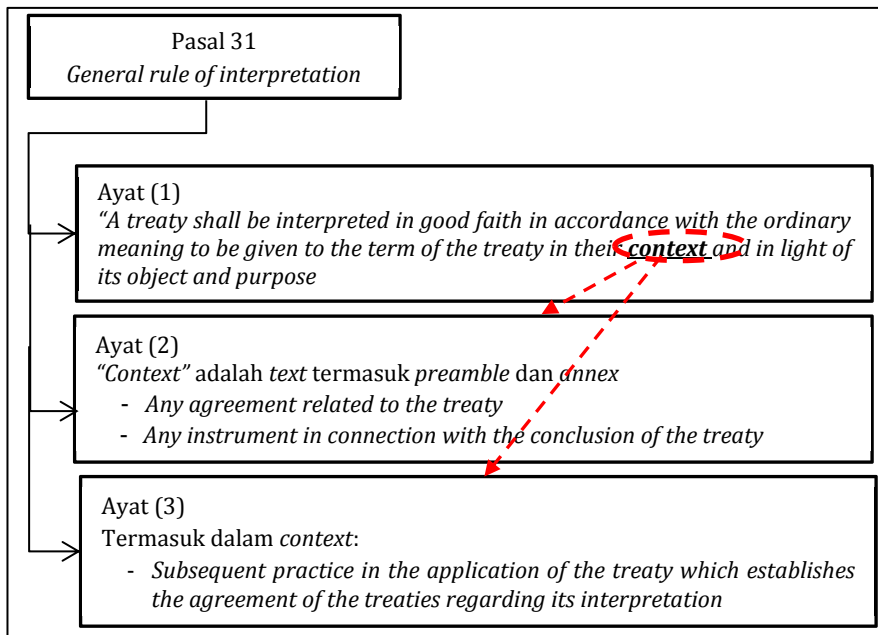
<sup>27</sup> Ned Shelton, *Ibid.*, 148.

<sup>28</sup> M. Fitzmaurice, “The Practical Working of The Law Of Treaties,” dalam *International Law*, ed. M. Evans (New York: Oxford University Press, 2006), 198 sebagaimana dikutip

Lantas, apakah OECD *Commentary* bisa diartikan sebagai 'context' daripada P3B? Perlu diperhatikan bahwa P3B sebagai perjanjian internasional tunduk kepada hukum internasional publik yang diatur dalam *Vienna Convention on the Law of Treaties 1969* (selanjutnya VCLT). Pada umumnya, VCLT tidak dianggap sebagai hukum formal namun sebagai hukum kebiasaan internasional (*customary international law*), sehingga dapat juga mengikat pihak-pihak yang tidak menandatangani perjanjian tersebut.<sup>29</sup> Dalam ketentuannya, VCLT juga telah mengatur konsep dasar dalam menginterpretasikan suatu perjanjian internasional. Mengenai status hukum dari OECD *Commentary* ini, terdapat perbedaan pendapat diantara akademisi perpajakan internasional<sup>30</sup>, yang secara garis besar dibedakan menjadi dua kelompok pendapat, yaitu:

- (i) Pengertian 'context' sebagaimana diatur dalam Pasal 31 VCLT, yaitu sebagaimana dapat digambarkan sebagai berikut:

**Gambar 3.4: Interpretasi P3B**



Dalam interpretasi ini, *context* suatu P3B terbatas hanya pada *text*, perjanjian dan dokumen-dokumen lainnya yang terkait dengan P3B tersebut (*internal context*). OECD *Commentary* dalam pengertian ini, tidak

dalam Monica Sada Garibay, "An Analysis of the Case Law on Art 3 (2) of the OECD Model," *Bulletin for International Tax* 2011, no. 8 (2010).

<sup>29</sup> Ned Shelton, *Interpretation and Application of Tax Treaties* (West Sussex: Tottel Publishing, 2006, 155-156; dan Brian J. Arnold dan Michael J. McIntyre, *International Tax Primer, 2<sup>nd</sup> Edition* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2002) 112-113.

<sup>30</sup> Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi, *Op.Cit.*, 81-82.

termasuk dalam *context* P3B dan status hukumnya adalah tidak mengikat;

- (ii) Pengertian kedua mengartikan '*context*' sebagai '*context*' internal dan '*context*' eksternal. Dalam hal ini *context* eksternal adalah termasuk pengertian dalam P3B negara lainnya, keputusan-keputusan hakim di negara lain dan bahkan opini-opini penulis dalam literatur perpajakan internasional.<sup>31</sup> OECD *Commentary* dalam pengertian ini, wajib dipertimbangkan dalam menginterpretasikan P3B.

Perlu diperhatikan bahwa menurut *Committee on Fiscal Affairs* (perancang OECD *Model* dan *Commentary*), OECD *Commentary* bukan merupakan instrumen yang mengikat melainkan sebenarnya hanya sebagai alat bantu interpretasi.<sup>32</sup> Dalam hal demikian, OECD *Commentary* dapat merupakan basis untuk tercapainya *common interpretation*.<sup>33</sup>, khususnya dalam rangka tujuan dan maksud diadakannya suatu P3B, yaitu untuk penghindaran perpajakan berganda.<sup>34</sup> Dalam praktiknya, pengadilan pun mengakui pentingnya OECD *Commentary* sebagai alat bantu dalam menginterpretasikan P3B.<sup>35</sup>

#### **D. Konsep *Associated Enterprises***

Dalam ranah hukum perpajakan internasional, konsep *associated enterprises* dapat ditemukan dalam Pasal 9 ayat (1) OECD *Model*. Rumusan dari konsep *associated enterprises* dalam Pasal 9 ayat (1) OECD *Model* tersebut mencakup pengertian adanya partisipasi dalam *management, control* atau *capital*. Luasnya pengertian dari konsep *associated enterprises* lebih disebabkan: (i) tidak terdapat penjelasan rinci mengenai hubungan antara kriteria-kriteria tersebut satu dengan yang lainnya dan (ii) '*control*' disebutkan sebagai salah satu kriteria bentuk hubungan istimewa.

Berbeda dengan partisipasi dalam manajemen ataupun modal yang merupakan suatu bentuk pengendalian yang dapat dipaksakan secara hukum (disebut juga dengan *de jure control*), partisipasi dalam pengendalian (*control*) dapat

---

<sup>31</sup> Klaus Vogel, *Op.Cit.*, 215.

<sup>32</sup> *Introduction to the OECD Model*, Paragraf 29.

<sup>33</sup> *Introduction to the OECD Model*, Paragraf 5; dan *Preface to the OECD Guidelines*, Paragraf 10.

<sup>34</sup> Jens Wittendorff, *Op.Cit.*, 125.

<sup>35</sup> Sebagai contoh: dalam *Prevost Car Inc v Her Majesty the Queen* (2008/2009), pengadilan Canada mengakui OECD *Commentary* sebagai alat bantu interpretasi, dalam *liburton Company Germany GmbH v. Ministry of Treasury (Taxation)* (2001-2003), pengadilan Jerman mengatakan bahwa versi OECD *Commentary* yang dipublikasikan setelah P3B dibuat dapat dijadikan acuan.

mempunyai cakupan yang sangat luas,<sup>36</sup> yaitu termasuk segala jenis pengendalian (disebut juga dengan *de facto control*). Misalkan: pengendalian dalam teknologi, posisi negosiasi yang kuat, hubungan utang piutang, dan lain-lain.

Walau demikian, tidak terdapat ketentuan yang secara rinci menjelaskan konsep *associated enterprises* ini dalam *OECD Model*. Jika kembali pada interpretasi dalam Pasal 3 ayat (2) *OECD Model*, yang setiap negara diperbolehkan menerapkan definisi berdasarkan ketentuan domestik masing-masing, dapat saja definisi menurut ketentuan domestik tersebut akan menyebabkan perpajakan berganda. Berikut ini contoh dari kemungkinan terjadinya pajak berganda tersebut yang disebabkan oleh perbedaan definisi diantara masing-masing negara:

Perusahaan A merupakan Wajib Pajak Dalam Negeri Negara A. Menurut peraturan domestik Negara A, Perusahaan A dan Perusahaan B merupakan pihak-pihak yang berafiliasi. Perusahaan B merupakan Wajib Pajak Dalam Negeri Negara B. Menurut peraturan domestik Negara B, perusahaan A dan perusahaan B bukan merupakan pihak-pihak yang berafiliasi. Perusahaan A dan perusahaan B melakukan suatu transaksi jual-beli barang. Namun atas transaksi tersebut, otoritas pajak Negara A menyimpulkan bahwa transaksi tersebut tidak sesuai dengan *arm's length principle*, sehingga transaksi tersebut di koreksi oleh otoritas pajak Negara A. Berikut adalah konsekuensi dari kasus ini:

- (i) Dengan asumsi bahwa terdapat P3B antara Negara A dan B yang sama dengan *OECD Model*, Negara B diwajibkan melakukan *corresponding adjustment* {Pasal 9 (2) *OECD Model*} jika terdapat hubungan istimewa dan koreksi oleh Negara A sesuai dengan *arm's length principle*;
- (ii) Negara B dapat secara sah menolak melakukan *corresponding adjustment* sebab transaksi antara perusahaan A dan B tidak termasuk dalam cakupan transaksi afiliasi.

Menurut Dwarkasing,<sup>37</sup> permasalahan definisi *associated enterprises* sebagaimana diuraikan di atas dapat terjadi dalam dua situasi, yaitu: (i) jika suatu negara menerapkan konsep *associate enterprises* berdasarkan partisipasi modal sebesar 20% dan negara lainnya menerapkan konsep *associate enterprises* berdasarkan partisipasi modal sebesar 51%; dan/atau (ii) jika suatu negara menerapkan berbagai bentuk hubungan istimewa dalam pengertian

---

<sup>36</sup> Carmine Rotondaro, "The Application of art 3 (2) in Case of Differences Between Domestic Definitions of Associated Enterprise," *International Transfer Pricing Journal*, (2000): 167-168.

<sup>37</sup> Ramon Dwarkasing, *Op.Cit.*, 5-6.



konsep *associated enterprises* (misalkan pengertian hubungan istimewa mencakup juga posisi negosiasi yang kuat) dan negara lainnya tidak menerapkan bentuk hubungan istimewa tersebut dalam pengertian hubungan istimewa menurut ketentuan domestiknya.

Berikut adalah berbagai definisi-definisi berdasarkan ketentuan domestik di beberapa negara:

**Tabel 3.4: Komparasi Definisi *Associated Enterprises***

Negara	Definisi <i>Associated Enterprises</i>
Amerika Serikat	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dua atau lebih organisasi dagang atau bisnis akan dianggap memiliki hubungan istimewa, jika mereka dimiliki atau dikendalikan langsung atau tidak langsung oleh pihak yang sama;</li> <li>▪ Perusahaan yang lebih dari 50% sahamnya dimiliki secara langsung atau tidak langsung oleh perusahaan lain;</li> <li>▪ Pengendalian mencakup segala hal terkait dengan kendali langsung maupun tidak langsung, secara legal maupun tidak, termasuk jika dua Wajib Pajak berperilaku untuk tujuan bersama.</li> </ul>
Inggris	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak ada suatu ketentuan mengenai persentase kepemilikan;</li> <li>▪ Pengendalian atas salah satu pihak oleh pihak lain ataupun pihak yang sama. Pengendalian mencakup: kepemilikan; pengaruh suara; pembiayaan; atau kekuatan yang diatur oleh Akte Pendirian Usaha atau dokumen lain.</li> </ul>
Korea Selatan	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kepemilikan lebih dari 50%, secara langsung maupun tidak langsung;</li> <li>▪ Kemampuan untuk menentukan kebijakan usaha.</li> </ul>
Cina	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pengaruh efektif, termasuk kepemilikan modal (lebih dari 25% langsung maupun tidak langsung);</li> <li>▪ Hubungan peminjam dana (<i>creditorship</i>);</li> <li>▪ Pengendalian atas aktivitas operasional dengan berpartisipasi dalam manajemen;</li> <li>▪ Penyediaan <i>know-how</i>, ketersediaan bahan baku, maupun pasar untuk produk.</li> </ul>
Indonesia	<p>Hubungan istimewa di antara Wajib Pajak dapat terjadi karena ketergantungan atau keterikatan satu dengan yang lain yang disebabkan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kepemilikan atau penyertaan modal; atau</li> <li>▪ Adanya penguasaan melalui manajemen atau penggunaan teknologi.</li> </ul>

Sumber: Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition* (New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009) dan Ramon Dwarkasing, *Associated Enterprises: A Concept Essential for the Application of the Arm's Length Principle and Transfer Pricing* (Nijmegen: Wolf Legal Publisher, 2011).

Sebagaimana yang telah diuraikan di atas, jelas bahwa interaksi antara Pasal 9 dan Pasal 3 ayat (2) OECD *Model* dapat menyebabkan hasil kurang tepat, sehingga justru dapat meningkatkan risiko terjadinya perpajakan berganda.<sup>38</sup>

<sup>38</sup> Carmine Rotondaro, *Op.Cit.*, 175.

Di pihak lain, laporan OECD tahun 1979 menyatakan bahwa konsep *associated enterprises* dirancang untuk diartikan dalam konteks *common understanding*.<sup>39</sup> Hal ini memperkuat argumen bahwa tidak tepat untuk menginterpretasikan konsep *associated enterprises* berdasarkan peraturan domestik. Dengan demikian, konsep ini seharusnya diartikan secara tersendiri, yaitu tanpa mengacu kepada definisi domestik masing-masing negara (disebut juga dengan *autonomous meaning*) agar dapat mencapai maksud dan tujuan diadakannya P3B tersebut.<sup>40</sup>

Untuk meneliti lebih lanjut konsep *associated enterprises*, ada baiknya untuk kembali pada awal sejarah konsep *associated enterprises* ini dilahirkan, khususnya dokumen resmi pendahulu Pasal 9 OECD Model. Pada tahun 1933, terdapat laporan yang ditulis oleh M.B. Carroll yang bertujuan untuk memformulasikan sistem alokasi pendapatan usaha perusahaan secara adil, logis, dan sesuai untuk seluruh jenis perusahaan.<sup>41</sup> Laporan ini (selanjutnya disebut *Carroll Report*) dianggap sebagai dokumen resmi awal, mengenai pengenalan ide *arm's length principle*. Pasal 5 *Carroll Report* menyatakan sebagai berikut:

*"When an enterprise of one contracting State has a dominant participation in the management or capital of an enterprise of another contracting State, or when both enterprises are owned or controlled by the same interests (...)"*

Dari uraian di atas, terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, yaitu bahwa:

- (i) *Associated enterprises* adalah suatu konsep yang berdasarkan *de jure control*, yaitu kriteria kepemilikan modal dan pengendalian dalam manajemen. Hal ini juga diperkuat oleh *Commentary* pada *Carroll Report* yang menyatakan bahwa Pasal 5 *Carroll Report* tersebut mempersoalkan masalah hubungan antar perusahaan induk dan anak perusahaan (*subsidiary*).<sup>42</sup> Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *Carroll Report* merujuk pada konsep *associated enterprises* sebagaimana dimaksud oleh hukum perseroan (*company law*);

---

<sup>39</sup> OECD Report on Transfer Pricing and Multinational Enterprises (1979), Paragraf 7.

<sup>40</sup> Ramon Dwarkasing, *Op.Cit.*, 5-6, Jens Wittendorff, *Op.Cit.*, 215.

<sup>41</sup> Merupakan terjemahan dari *Fair, Logical and Suitable for All Types of Enterprises* yang diungkapkan oleh Mitchell B. Carroll, dalam "Taxation of Foreign and National Enterprises IV-Methods of Allocating Taxable Income," *League of Nations Document C.425(b). M.217(b).1933.II.A* (30 September 1933) sebagaimana dikutip dalam David L.P. Francescucci, "The Arm's Length Principle and Group Dynamics-Part 2: Solutions to Conceptual Shortcomings," *International Transfer Pricing Journal*, (2004): 237.

<sup>42</sup> Ramon Dwarkasing, *Ibid.*, 563.

- (ii) Berbeda dengan Pasal 9 OECD *Model*, partisipasi dalam pengendalian (*control*) bukan merupakan kriteria tersendiri terbentuknya suatu hubungan istimewa. Oleh karena itu, terminologi '*dominant*' perlu diartikan secara bersama-sama dengan frase '*dominant participation in the management or capital*'.

Lebih lanjut, bentuk rumusan pasal mengenai *associated enterprises* sebagaimana yang terdapat dalam versi OECD *Model* saat ini, dimuat dalam suatu laporan oleh OEEC<sup>43</sup> *Fiscal Committee* tentang *The Elimination of Double Taxation, Third Report* (selanjutnya *OEEC Report*) tahun 1960. Pada Pasal XVI *OEEC Report* diatur bahwa:

*"Where a) an enterprise of a Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other Contracting State. Or (b) the same persons participate directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of a Contracting State and an enterprise of the other Contracting State(...)"*

Dari rumusan di atas, dapat dilihat bahwa frase '*dominant participation in the management or capital*' sebagaimana yang dinyatakan dalam Pasal 5 *Carroll Report* tahun 1933 telah diubah menjadi '*participation in management, control, or capital*' dalam *OEEC Report* tahun 1960. Pertanyaannya, apakah perubahan ini dimaksudkan secara sengaja agar kriteria '*control*' dapat diartikan sebagai suatu kriteria terpisah?

Menurut *OEEC Fiscal Committee* (perancang *OEEC Report*) dalam penjelasannya mengenai pasal XVI *OEEC Report* disebutkan bahwa:

*"The question (...) how to allocate profits from transactions between enterprises under common control, has had to be dealt with in a large number of European double taxation Conventions concluded since the war, and its fair to say that the solutions adopted have generally conformed a standard pattern."*

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa perubahan rumusan pasal *associated enterprises* tersebut mengikuti pola yang sama sebagaimana dimaksud pada awalnya.<sup>44</sup> Dengan kata lain, kriteria '*control*' tidak dimaksud sebagai kriteria yang berdiri sendiri, melainkan perlu diartikan bersamaan sebagai satu kesatuan dengan kriteria "*participation in management or control*".

---

<sup>43</sup> *Organisation for European Economic Co-operation* yang dibentuk pada tahun 1948 dan kemudian berganti nama menjadi OECD pada tahun 1961.

<sup>44</sup> OECD, FC (6), annex E, Paragraf 2, 22 sebagaimana dikutip dalam Ramon Dwarkasing, *Ibid.*, 565.

Perlu diperhatikan juga bahwa pada Pasal 11 (mengenai penghasilan bunga) dan Pasal 12 (mengenai penghasilan royalti) OECD *Commentary* disebutkan suatu istilah, yaitu *special relationship*. Berbeda dengan konsep *associated enterprises*, pengertian *special relationship* mencakup juga hubungan darah, perkawinan dan pengendalian lain yang dapat berbeda dengan suatu pengendalian karena adanya hubungan legal. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa istilah *special relationship* seharusnya dibedakan dengan pengertian *associated enterprises*. Jika keduanya dipersandingkan, pengertian *associated enterprises* mempunyai makna yang lebih sempit (hanya *de jure control*), dibandingkan *special relationship* (selain *de jure control* juga termasuk *de facto control*).

Lebih lanjut, OECD *Commentary* menyebutkan bahwa istilah “*capital*” dalam konsep *associated enterprises* diartikan sesuai dengan makna istilah tersebut dalam hukum perseroan.<sup>45</sup> Hukum perseroan mengatur mengenai berbagai aspek mengenai kepemilikan saham dan tanggung jawab manajemen dalam suatu perusahaan, pada khususnya mengenai peran pengendalian yang dapat diperoleh oleh pemegang saham (contoh: *voting rights*) maupun manajemen perusahaan (contoh keputusan tertentu dalam perusahaan). Jadi menurut Dwarkasing, untuk menentukan apakah suatu partisipasi dalam modal dan atau manajemen mempunyai kewenangan dalam pengendalian (*control*) suatu perusahaan harus mengacu pada hukum perseroan. Suatu kriteria ambang batas (*threshold*) kepemilikan saham sebagaimana ditemukan dalam peraturan domestik banyak negara (seperti: kepemilikan partisipasi saham sebesar minimal 25%, dianggap telah memenuhi kriteria hubungan istimewa) sebenarnya kurang tepat, sebab kepemilikan saham yang telah memenuhi syarat ambang batas tersebut belum tentu memberikan pengendalian sebagaimana diatur dalam hukum perseroan.<sup>46</sup>

### **E. Konsep Dasar *Arm’s Length Principle***

Ide awal atau embrio pemikiran *arm’s length principle* sebenarnya sudah ada semenjak era Liga Bangsa Bangsa. Lewat dua laporan yang berjudul “*Double Taxation and Evasion-Report*” (selanjutnya disebut sebagai *Draft Model*), yang diterbitkan pada tahun 1927 dan 1928, Liga Bangsa-Bangsa telah mengatur bagaimana laba usaha harus dialokasikan pada kasus perusahaan yang memiliki bentuk usaha tetap (*permanent establishment*) di negara lain. *Draft Model* 1928 telah mendefinisikan mengenai konsep perusahaan afiliasi

---

<sup>45</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 10, Paragraf 15.

<sup>46</sup> Ramon Dwarkasing, *Op.Cit.*, 553-555.

(*affiliated enterprise*) dan mengakui konsep akuntansi terpisah untuk mengalokasikan laba usaha.

Dalam *Carroll Report* diidentifikasi tiga metode yang dapat digunakan oleh otoritas pajak dalam memecahkan permasalahan alokasi laba usaha. Ketiga metode tersebut antara lain: (i) metode akuntansi terpisah (*separate accounting method*); (ii) metode empiris (*empirical method*)<sup>47</sup>; dan (iii) metode pembagian terpisah (*fractional apportionment method*). Kesimpulan akhir dari laporan tersebut menyatakan kecenderungan pilihan (*preference*) mayoritas yurisdiksi negara anggota Liga Bangsa-Bangsa pada metode *separate accounting*.

Melanjutkan temuan yang ada dalam *Carroll Report*, Liga Bangsa-Bangsa menerbitkan dokumen mengenai *Allocation Model*. Pasal III (1) dari model ini menyatakan tentang basis akuntansi terpisah dalam penentuan alokasi laba usaha. Sementara itu, Pasal III (2) model ini menyebutkan istilah *arm's length* secara jelas dalam konteks perusahaan pembanding yang bertransaksi secara wajar. *Allocation Model* merupakan dokumen resmi pertama yang menjadi titik tolak berkembangnya konsep *arm's length principle*.<sup>48</sup>

Pengakuan resmi OECD terhadap *arm's length principle* pertama kali termuat dalam *OEEC Report*. Publikasi pertama dilakukan melalui *OECD Draft Convention* 1963, yang kemudian difinalisasikan dalam *OECD Model* 1977. Dalam upaya meraih kesepakatan atas konsep dan aplikasi *arm's length principle* ini, OECD kemudian menerbitkan beberapa "laporan" pada tahun 1979, 1984, dan 1987<sup>49</sup>. Kemudian, pada *update OECD Model* tahun 1992, laporan OECD tersebut dimasukkan dalam *Commentary* pada Pasal 9 *OECD Model*. Sampai pada akhirnya, *OECD Guidelines* resmi diterbitkan pada tahun 1995 untuk pertama kalinya dan sebagaimana terakhir diubah pada tahun 2010.

Dari kutipan Pasal 9 ayat 1 *OECD Model*, secara jelas diatur bahwa laba yang seharusnya diterima oleh perusahaan multinasional mengacu pada laba yang seharusnya diterima oleh perusahaan independen yang melakukan transaksi dengan kondisi yang sebanding (*comparable transaction and comparable circumstances*). Oleh karena itu, dengan *arm's length principle*, perusahaan

---

<sup>47</sup> Indikator tingkat laba perusahaan akan diperbandingkan dengan indikator tingkat laba yang sama di negara yang sama.

<sup>48</sup> Dokumen ini juga merupakan dokumen pertama yang memuat gagasan mengenai dapat dipergunakannya *fractional apportionment* sebagai opsi alternatif *arm's length principle*.

<sup>49</sup> Lihat *footnote* 14 dari bab ini.

multinasional dalam grup akan diperlakukan sebagai entitas yang terpisah (*separate entity*),<sup>50</sup> dan bukan dilihat sebagai suatu kesatuan bisnis.

Pendekatan entitas yang terpisah memusatkan perhatian pada perbedaan syarat dan kondisi antara transaksi yang dilakukan antar perusahaan multinasional dalam grup dengan transaksi yang menjadi pembanding. Oleh karena itu, analisis kesebandingan menjadi suatu tahapan penting dalam aplikasi *arm's length principle*.<sup>51</sup>

Dari rumusan Pasal 9 ayat (1) OECD Model, unsur-unsur objektif yang harus dipenuhi dalam aplikasi *arm's length principle* sebagai syarat untuk dilakukannya suatu koreksi *transfer pricing*, yaitu:

- (i) Kedua perusahaan terkait harus terikat dalam "*commercial or financial relations*" oleh "*conditions made or imposed*";
- (ii) "*Conditions*" tersebut berbeda dengan jika kedua perusahaan tersebut merupakan pihak-pihak yang independen;
- (iii) Perbedaan tersebut menyebabkan deviasi pada harga *arm's length*.

"*Commercial and financial relations*" mengacu pada jenis-jenis transaksi yang masuk dalam cakupan ketentuan *transfer pricing*, misalkan transaksi barang berwujud, dan/atau pemberian jasa.<sup>52</sup> Namun, terminologi "*commercial and financials relations*" tidak didefinisikan lebih lanjut dalam P3B. Menurut Wittendorf,<sup>53</sup> "*commercial and financial relation*" mengacu pada pengertian *business profits* sebagaimana diatur dalam Pasal 7<sup>54</sup>, sehingga interpretasinya harus mengacu pada pengertian domestik negara-negara yang mengadakan P3B sebagaimana diatur dalam Pasal 3 ayat (2).

"*Conditions*" harus diartikan secara luas, termasuk segala kondisi-kondisi yang berpengaruh terhadap pembentukan harga. "*Conditions made*" mengacu pada

---

<sup>50</sup> Pendekatan *separate entity* mengacu pada definisi yang sama dengan pendekatan *separate accounting approach*. Pada awalnya, pendekatan *separate accounting approach* digunakan untuk menentukan laba kena pajak dari suatu *permanent establishment*. Dalam perkembangannya, Draft OECD Model tahun 1963 memperluas penggunaan pendekatan ini menjadi pendekatan *separate entity* ini melalui ketentuan *associated enterprises*.

<sup>51</sup> OECD menyatakan bahwa analisis kesebandingan sebagai "*the heart of the application of the arm's length principle*." Lihat OECD Guidelines 2010, Paragraf 1.6.

<sup>52</sup> Contoh cakupan objektif diambil dari OECD Guidelines, Paragraf 1.2.

<sup>53</sup> Jens Wittendorff, *Op.Cit.*, 222-223.

<sup>54</sup> OECD Commentary atas Pasal 7, Paragraf 71: "*Although it has not been found necessary in the Convention to define the term 'profits', it should nevertheless be understood that the term when used in this Article and elsewhere in the Convention has a broad meaning including all income derived in carrying on an enterprise.*"; dan OECD Commentary atas Pasal 3, Paragraf 4: "*The question whether an activity is performed within an enterprise or is deemed to constitute in itself an enterprise has always been interpreted according to the provisions of the domestic laws of the Contracting States.*"

kondisi-kondisi yang terbentuk oleh kebebasan untuk melakukan suatu tindakan, sedangkan “*conditions imposed*” mengacu pada kondisi-kondisi yang didikte oleh suatu pengaruh yang bersumber dari hukum perseroan, seperti pengaruh pemegang saham.<sup>55</sup>

Selanjutnya, Pasal 9 ayat (1) OECD *Model* mensyaratkan dilakukannya suatu perbandingan antara kondisi-kondisi tersebut dengan kondisi-kondisi sebanding yang berlaku jika perusahaan-perusahaan tersebut merupakan pihak-pihak yang independen. Perbandingan ini adalah prinsip dasar daripada konsep *arm's length principle* yang tidak secara eksplisit disebutkan dalam Pasal 9 ayat (1) OECD *Model*. Walaupun demikian, dapat disimpulkan bahwa *arm's length principle* sebagaimana diatur dalam Pasal 9 ayat (1) OECD *Model* mensyaratkan adanya (i) kondisi-kondisi independen dan (ii) perbandingannya dengan transaksi yang sedang diuji.<sup>56</sup> Pasal 9 ayat (1) OECD *Model* juga mensyaratkan adanya hubungan sebab akibat (kausalitas) antara perbedaan kondisi-kondisi tersebut dengan pembentukan harga yang tidak sesuai dengan konsep *arm's length principle*. Secara umum, dapat diasumsikan bahwa suatu kausalitas dianggap telah terpenuhi jika terdapat *associated enterprise* dan terdapat deviasi daripada *arm's length principle*.<sup>57</sup>

Lebih lanjut, OECD *Model* maupun *Commentary* tidak menjelaskan lebih detail mengenai konsep *arm's length principle* tersebut. Konsep *arm's length principle* ini kemudian diuraikan dalam OECD *Guidelines* yang merupakan suatu panduan atas aplikasi metode-metode yang dapat digunakan untuk menginterpretasikan dan mengaplikasikan *arm's length principle* ini.<sup>58</sup>

Pada saat ini, *arm's length principle* merupakan konsep yang dipilih dan diaplikasikan oleh banyak negara sebagai standar internasional dalam rangka memecahkan isu *transfer pricing*. Hal ini dapat dilihat dari Paragraf 1.32 OECD *Guidelines* 2010, yang menyatakan bahwa:

*“...OECD member countries reiterate their support for the consensus on the use of the arm's length principle that has emerged over the years among member and non-member countries and agree that the theoretical alternative to arm's length principle represented by the global formulary apportionment should be rejected.”*

---

<sup>55</sup> Jens Wittendorff, *Op.Cit.*, 235.

<sup>56</sup> *Ibid.*, 236.

<sup>57</sup> Klaus Vogel, *Op.Cit.*, 527.

<sup>58</sup> Michael Lang, *Op.Cit.*, 140.

## **F. Konsekuensi Pasal 9 OECD Model**

Konsekuensi terpenuhinya unsur-unsur dalam Pasal 9 ayat (1) OECD Model, yaitu: (i) *associated enterprise*; dan (ii) terjadinya suatu transaksi yang tidak sesuai dengan *arm's length principle*, adalah diperbolehkannya otoritas pajak untuk melakukan koreksi terhadap laba perusahaan oleh otoritas pajak salah satu negara yang mengadakan P3B. Koreksi tersebut disebut dengan *primary adjustment*.

Selanjutnya, untuk menghilangkan efek perpajakan berganda yang dapat disebabkan oleh *primary adjustment*, Pasal 9 (2) OECD Model mengatur bahwa suatu koreksi yang sepadan harus dilakukan oleh negara lawan transaksi. Koreksi sepadan yang dilakukan setelah terjadinya *primary adjustment*, dikenal dengan sebutan *corresponding adjustment* (atau *correlative adjustment* atau *matching adjustment*).

Pertanyaannya, apakah *corresponding adjustment* wajib dilakukan negara lawan transaksi? Perlu diperhatikan bahwa Pasal 9 ayat (2) OECD Model pertama kali dipublikasikan pada OECD Model pada tahun 1977. Dengan demikian, tidak semua P3B (khususnya P3B yang dinegosiasikan sebelum tahun 1977) memuat pengaturan mengenai *corresponding adjustment* ini.

Menurut Paragraf 6 dari *Commentary* atas Pasal 9 OECD Model, *corresponding adjustment* wajib dilakukan jika negara lawan transaksi menganggap bahwa *primary adjustment* yang telah dilakukan sebelumnya oleh negara lainnya itu telah sesuai dengan *arm's length principle*. Dengan kata lain, untuk melakukan *corresponding adjustment* dibutuhkan suatu kesepakatan<sup>59</sup> antara negara-negara yang mengadakan P3B. Menurut Mittal,<sup>60</sup> beban pembuktian atas *adjustment* tersebut berada pada negara yang mengajukan *primary adjustment*.

Selanjutnya, Pasal 9 ayat (2) OECD Model menyediakan sarana *mutual agreement procedure* (MAP) sebagaimana diatur dalam Pasal 25 OECD Model untuk menyelesaikan sengketa *transfer pricing*. Pertanyaan selanjutnya, apakah negara-negara yang mengadakan P3B wajib menghasilkan kesepakatan atas sengketa *transfer pricing* tersebut? Dari rumusan Pasal 9 ayat (2) maupun Pasal 25 ayat (2) OECD Model (dengan referensi kata-kata "*shall endeavour*") dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat kewajiban bagi negara-negara yang mengadakan P3B untuk menghasilkan kesepakatan atas sengketa tersebut.<sup>61</sup> Dalam konteks Uni-Eropa (*European Union*, selanjutnya disebut dengan EU),

---

<sup>59</sup> Klaus Vogel, *Op.Cit.*, 554.

<sup>60</sup> D.P. Mittal, *Law of Transfer Pricing in India, 3<sup>rd</sup> Edition* (New Delhi: Taxmann Publications, 2009), 665.

<sup>61</sup> Roy Rothagi, *Basic International Taxation, Volume 1: Principles* (London: BNA International, 2005), 146.



terdapat perjanjian di antara negara-negara EU tentang penghindaran perpajakan berganda yang disebabkan oleh koreksi *transfer pricing* (90/436/EEC), atau yang sering disebut dengan *Arbitration Convention*. Perjanjian ini mengatur bahwa suatu prosedur MAP harus diselesaikan dalam jangka waktu dua tahun. Jika hal ini tidak dapat dilakukan penyelesaian, sengketa akan diserahkan pada komisi *arbitrage* independen.<sup>62</sup>

Lebih lanjut, bagaimanakah kedudukan Pasal 9 ayat (2) OECD *Model* terhadap beberapa P3B yang belum memuat ketentuan mengenai *corresponding adjustment*? Menurut mayoritas negara-negara anggota OECD<sup>63</sup> jika dalam suatu P3B terdapat ketentuan seperti Pasal 9 ayat (1) OECD *Model*, hal ini mengindikasikan bahwa negara-negara yang mengadakan P3B tersebut bermaksud untuk menghindari *economic double taxation*. Dengan demikian, walaupun tidak terdapat ketentuan seperti Pasal 9 ayat (2) OECD *Model*, suatu sengketa yang menyebabkan terjadinya perpajakan berganda akan tunduk pada proses MAP sebagaimana diatur dalam Pasal 25.

Dalam model P3B yang dibuat oleh Perserikatan Bangsa-Bangsa (*United Nations*), yaitu *United Nations Model Tax Convention* (atau disingkat menjadi UN Model), diterbitkan terakhir kali pada tahun 2011, terdapat juga peraturan yang serupa dengan Pasal 9 ayat (2) OECD *Model*. Perlu diperhatikan bahwa UN Model ini dirancang berdasarkan OECD *Model* namun dengan beberapa modifikasi, untuk lebih memihak kepada kepentingan-kepentingan negara-negara berkembang (dalam konteks P3B yaitu, negara sumber penghasilan). Beberapa negara anggota UN berpendapat bahwa Pasal 9 ayat (2) ini dapat diartikan sebagai suatu 'kewajiban' untuk melakukan *corresponding adjustment*. Hal ini dikarenakan penggunaan rumusan "*shall make an appropriate adjustment*". Untuk itu, UN *Commentary* menyarankan suatu alternatif rumusan, yaitu dengan penggunaan kata-kata "*may*".<sup>64</sup>

Mengenai metode maupun periode waktu terkait dengan *corresponding adjustment* tidak diatur dalam P3B maupun OECD *Commentary*. Hal ini diserahkan kepada ketentuan domestik negara-negara yang mengadakan P3B. Walaupun begitu dalam OECD *Commentary* disebutkan bahwa *corresponding adjustment* dapat dilakukan dengan cara: (i) merevisi ketentuan pajak; atau (ii) memberikan kredit pajak tambahan, sebagaimana yang dimaksud dalam Pasal 23 OECD *Model*.<sup>65</sup>

---

<sup>62</sup> Itzik Amiel dan Steve Tammermijn, "Transfer Pricing in Netherlands," dalam *Law Relating to Transfer Pricing*, ed. CA Hariom Jindal (New Delhi: Taxmann Publications, 2011), 751.

<sup>63</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 25, Paragraf 11 dan Martin Lehner, *Op.Cit.*, 407.

<sup>64</sup> UN *Commentary* atas Pasal 9, Paragraf 7.

<sup>65</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 9, Paragraf 7.

Perlu diperhatikan juga, bahwa *corresponding adjustment* harus dibedakan dari *secondary adjustment*.<sup>66</sup> Melanjutkan contoh dari Tabel 3.1, 3.2, dan 3.3, ruang lingkup *secondary adjustment* dapat digambarkan melalui Tabel 3.5 sebagai berikut:

**Tabel 3.5: Mekanisme *Corresponding Adjustment***

Uraian	A	B	Uang yang Diterima Sebenarnya oleh B
Penjualan	<b>1.100</b> <i>(primary adjustment)</i>	1.750	1.750
Harga pokok penjualan	600	<b>1.100</b> <i>(correnponding adjustment)</i>	1.000
Laba kotor	500	650	750
Biaya operasional	150	75	75
Laba operasional	350	575	675
Biaya non-operasional	50	25	25
Laba bersih = penghasilan kena pajak	300	550	<b>650</b>
Tarif pajak	40%	10%	
Total pajak	120	55	

Dari contoh di atas terlihat bahwa walaupun B menerima laba bersih sebesar 650, namun untuk tujuan perpajakan di Negara B hanya laba bersih sebesar 550 diakui sebagai penghasilan kena pajak di Negara B. Selisih laba sebenarnya (650) dan laba yang diakui sebagai penghasilan kena pajak di Negara B (550) adalah 100 (650-550). Tujuan daripada *secondary adjustment* adalah untuk memajaki selisih laba tersebut (100) sesuai dengan peraturan pembagian hak pemajakan dalam P3B.

Namun, ruang lingkup Pasal 9 ayat (2) *OECD Model* tidak mengatur mengenai *secondary adjustment* dan tentu juga bukanlah suatu kewajiban bagi negara-negara yang mengadakan P3B.<sup>67</sup> Dasar hukum kewenangan suatu negara untuk melakukan *secondary adjustment* hanya dapat didasarkan pada ketentuan domestik.<sup>68</sup> Meskipun demikian, rumusan "*in determining such adjustment, due*

<sup>66</sup> *OECD Commentary* atas Pasal 9, Paragraf 8.

<sup>67</sup> Karl Sonntag dan C S Mathur, *Principles of International Taxation* (New Delhi: Lexis Nexis Buttersworth, 2006), 307.

<sup>68</sup> Jens Wittendorff, *Op.Cit.*, 244.

*regard shall be had to the other provisions of this Convention*” dalam Pasal 9 ayat (2) OECD Model, mensyaratkan bahwa *secondary adjustment* harus mempertimbangkan ketentuan lainnya dalam P3B.<sup>69</sup> Dengan demikian, selisih laba dalam contoh kasus di atas dapat diklasifikasikan sebagai dividen, setoran modal atau pinjaman.

Pengklasifikasian dan pemajakan atas selisih laba tersebut ditentukan oleh ketentuan domestik negara-negara yang mengadakan P3B, namun dengan mempertimbangkan pengaturan pembagian hak pemajakan menurut ketentuan P3B.<sup>70</sup> Sebagai contoh, jika diklasifikasikan sebagai dividen, *secondary adjustment* tersebut dapat menimbulkan pemotongan pajak tambahan di negara sumber penghasilan, yang dalam contoh kasus di atas adalah Negara A.

## G. Penutup

Bab ini telah membahas mengenai isu *transfer pricing* dalam konteks hukum perpajakan internasional. Dari sudut pandang P3B, ketentuan mengenai *transfer pricing* seperti yang dapat ditemukan dalam Pasal 9 OECD Model merupakan suatu ketentuan yang bermaksud dan bertujuan untuk menghindari dampak perpajakan berganda. Dengan demikian, pengaturan P3B mengenai *transfer pricing* adalah suatu ketentuan yang membatasi hak pemajakan suatu negara, atau dengan kata lain, bukan merupakan pemberian kewenangan bagi suatu negara untuk melakukan koreksi *transfer pricing*. Secara garis besar, pembatasan tersebut terdiri atas dua kondisi, yaitu terdapatnya transaksi antara (i) *associated enterprises*; dan (ii) transaksi tersebut tidak sesuai dengan *arm's length principle*.

Pada kondisi pertama, konsep *associated enterprises* merupakan suatu konsep yang didasarkan pada *de jure control*, yaitu suatu pengendalian yang dapat dipaksakan secara hukum (contoh: kepemilikan saham dan/atau pengendalian manajemen). Dalam kondisi kedua, *arm's length principle* merupakan suatu konsep pendekatan entitas yang terpisah yang menitikberatkan pada perbedaan syarat dan kondisi antara transaksi yang dilakukan antar perusahaan dalam suatu grup perusahaan multinasional dengan transaksi yang menjadi pembanding. Hanya dalam kedua kondisi tersebut terpenuhi (atau terjadi suatu manipulasi *transfer pricing*), suatu negara dapat melakukan koreksi *transfer pricing*, yang dikenal dengan istilah *primary adjustment*.

Dalam rangka menghilangkan efek perpajakan berganda yang disebabkan oleh *primary adjustment* ini, negara lawan transaksi pada prinsipnya harus melakukan koreksi yang sepadan atau sering disebut dengan istilah

---

<sup>69</sup> Klaus Vogel, *Op.Cit.*, 557.

<sup>70</sup> Jens Wittendorff, *Op.Cit.*, 244-245.

*corresponding adjustment*. Namun, *corresponding adjustment* ini bukanlah merupakan suatu kewajiban bagi negara lawan transaksi, melainkan suatu kesepakatan (*consensus*) di antara negara-negara yang mengadakan P3B. Meskipun kesepakatan tersebut dapat diraih melalui prosedur MAP, namun dalam praktiknya, hal ini bukan merupakan sesuatu yang mudah. Berdasarkan Pasal 9 ayat (2) OECD Model maupun Paragraf 4.35 OECD *Guidelines* 2010 dinyatakan bahwa pihak otoritas pajak suatu negara hanya akan melakukan *corresponding adjustment* jika *primary adjustment* yang dilakukan oleh otoritas pajak negara lain telah memenuhi dua syarat kumulatif. Persyaratan tersebut adalah: (i) telah sesuai dengan *arm's length principle*; dan, (ii) telah benar dalam jumlah perhitungannya. Hal ini mengindikasikan bahwa *arm's length principle* bukanlah suatu konsep ilmu pasti, akan tetapi merupakan suatu konsep yang dapat diperdebatkan. Sebagaimana yang disebutkan oleh OECD *Guidelines*: "*transfer pricing is not an exact science*".<sup>71</sup>

## Referensi

### **Buku:**

- Amiel, Itzik dan Steve Tammermijn. "Transfer Pricing in Netherlands." Dalam *Law Relating to Transfer Pricing*, ed. CA Hariom Jindal. New Delhi: Taxmann Publications, 2011.
- Arnold, Brian J. dan Michael J. McIntyre. *International Tax Primer, 2<sup>nd</sup> Edition*. The Netherlands: Kluwer Law International, 2002.
- Bullen, Andreas. *Arm's Length Transaction Structures: Recognizing and Restructuring Controlled Transactions in Transfer Pricing, Doctoral Series Volume 20*. Amsterdam: IBFD, 2011.
- Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi. *Konsep dan Aplikasi Perpajakan Internasional*. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2010.
- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition*. New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009.
- Dwarkasing, Ramon. *Associated Enterprises: A Concept Essential for the Application of the Arm's Length Principle and Transfer Pricing*. Nijmegen: Wolf Legal Publisher, 2011.
- Eden, Lorraine. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998.
- Lang, Michael. *Introduction to the Law of Double Taxation Convention*. Vienna: Linde Verlag, 2010.

---

<sup>71</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf 1.13.

- Lehner, Martin. "History of Tax Treaties – The Relevance of the OECD Documents for Interpretation of Tax Treaties." Dalam *History of Tax Treaties*, ed. Thomas Eckerd dan Gernot Ressler. Vienna: Linde Verlag, 2011.
- Miller, Angharad dan Lynne Oats. *Principles of International Taxation*. London: Tottel Publishing, 2006.
- Mittal, D.P. *Law of Transfer Pricing in India, 3<sup>rd</sup> Edition*. New Delhi: Taxmann Publications, 2009.
- OECD. *OECD Report on Transfer Pricing and Multinational Enterprises*. Paris: OECD Publishing, 1979.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing and Multinational Enterprises, namely Three Taxation Issues*. Paris: OECD Publishing, 1984.
- \_\_\_\_\_. *OECD Thin Capitalisation Report*. Paris: OECD Publishing 1987.
- \_\_\_\_\_. *OECD Model Tax Convention on Income and on Capital*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Rothagi, Roy. *Basic International Taxation, Volume 1: Principles*. London: BNA International, 2005.
- Shelton, Ned. *Interpretation and Application of Tax Treaties*. West Sussex: Tottel Publishing, 2006.
- Sonntag, Karl dan C S Mathur. *Principles of International Taxation*. New Delhi: Lexis Nexis Buttersworth, 2006.
- Vogel, Klaus. *Klaus Vogel on Double Taxation Convention, 3<sup>rd</sup> Edition*. London: Kluwer Law International, 1997.
- Wittendorff, Jens. *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.

**Artikel:**

- Francescucci, David L.P. "The Arm's Length Principle and Group Dynamics-Part 2: Solutions to Conceptual Shortcomings." *International Transfer Pricing Journal*, (2004).
- Garibay, Monica Sada. "An Analysis of the Case Law on Art 3 (2) of the OECD Model." *Bulletin for International Tax* 2011, no. 8 (2010).
- Kroppen, Heinz-Klaus dan Stephen Rash. "Interpretation of the Arm's Length Principle under Art. 9 of the OECD Model P3B: Does the Arm's Length Principle Cover Formal Requirements?" *International Transfer Pricing Journal*, (2004).
- Lebowitz, Brian E. "Transfer Pricing and the End of International Taxation." *Transfer Pricing Report* 9, no.61 (2000).
- Rotondaro, Carmine. "The Application of art 3 (2) in Case of Differences Between Domestic Definitions of Associated Enterprise." *International Transfer Pricing Journal*, (2000).

## *Arm's Length Principle:* Suatu Tinjauan

B. Bawono Kristiaji dan Untoro Sejati

### A. Pendahuluan

Apakah yang dimaksud dengan *arm's length principle*? Tujuh dari sepuluh orang yang kita tanyai mengenai makna *arm's length principle* akan cenderung menjawab pada suatu upaya perbandingan antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen. Jawaban yang mengindikasikan hubungan yang kuat antara *arm's length principle* dengan upaya perbandingan tersebut adalah benar, namun kurang tepat dan lengkap. *Arm's length principle* adalah sesuatu hal yang abstrak dan sulit untuk dipahami, terlebih jika hal tersebut secara otomatis dikaitkan dengan transaksi independen. Pertanyaannya, mengapa “sesuatu yang wajar” dikaitkan dengan transaksi yang dilakukan dengan atau oleh pihak independen?<sup>1</sup>

Lebih lanjut, *arm's length principle* juga seringkali disalahartikan hanya sebagai alat atau tahapan analisis yang tertera dalam OECD *Guidelines* ataupun ketentuan domestik lainnya. Prinsip tersebut cenderung langsung disederhanakan atau diterjemahkan dalam suatu analisis mekanik dan metodologi analisis.<sup>2</sup> Sebagai ilustrasi, isi dari OECD *Guidelines* lebih didominasi oleh panduan penjelas dari prinsip *arm's length*, bukan penjabaran atas ide ataupun konsep itu sendiri. Hal ini seperti diakui oleh Pagan dan Wilkie, bahwa fundamental prinsip *arm's length* tidak banyak diperdebatkan, dijabarkan, atau didiskusikan. Perdebatan justru banyak terjadi dalam konteks aplikasinya,

---

<sup>1</sup> Lihat Bab Keterbatasan *Arm's Length Principle*. Untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif, penulis menyarankan untuk membaca bab tersebut secara bersamaan dengan bab ini, karena muatannya yang tidak terpisahkan.

<sup>2</sup> J. Scott Wilkie, “Reflecting on the Arm's Length Principle: What is the Principle? Where Next?” dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad (Berlin: Springer, 2012), 145.

terutama karena aplikasi *arm's length* banyak mengacu pada paradigma perilaku ekonomi dan organisasi industri.<sup>3</sup>

Kaburnya kerangka penjelasan *arm's length principle* juga telah mendorong timbulnya beragam interpretasi atas prinsip ini, yang pada akhirnya membuat konteks *arm's length* semakin luas dan rumit. Mempertimbangkan hal-hal di atas, bab ini akan berusaha merekonstruksi ulang atas apa yang sejatinya menjadi makna dan teori dari *arm's length principle*. Selain itu, bab ini juga akan mengelaborasi dalam konteks apakah *arm's length principle* seharusnya dikaitkan.

## **B. Abstraksi *Arm's Length Principle***

Pertama-tama, dari sumber manakah kita dapat menelaah konsep *arm's length principle*? Menurut Miyatake, *arm's length principle* seperti yang tertera dalam Pasal 9 ayat (1) *OECD Model* dan yang kemudian diinterpretasikan dalam *OECD Guidelines*, merupakan sumber hukum dalam menginterpretasikan perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B) dan juga regulasi *transfer pricing* di berbagai negara.<sup>4</sup> Dengan demikian, telaah atas *arm's length principle* dapat ditelusuri dari *OECD Model* dan *OECD Guidelines*.

Walau demikian, penting untuk diketahui bahwa *OECD Guidelines* sebagai penjabaran dari Pasal 9 ayat (1) *OECD Model* merupakan suatu instrumen *soft law* dalam ranah perpajakan internasional.<sup>5</sup> *Soft law* dapat dideskripsikan sebagai instrumen *quasi-legal* yang tidak memiliki suatu kekuatan hukum mengikat, namun dimaksudkan untuk memengaruhi secara langsung perilaku (perlakuan) negara dan Wajib Pajak.<sup>6</sup> Selain itu, *soft law* dalam perpajakan internasional justru memiliki keunggulan khusus, terutama karena perannya yang efektif dalam menghadapi situasi ketidakpastian, dan dalam memfasilitasi berbagai kepentingan yang berbeda (kompromi yang menguntungkan).<sup>7</sup> Meskipun sifatnya tidak mengikat secara hukum, sebagian besar P3B dan

---

<sup>3</sup> Jill C. Pagan dan J. Scott Wilkie, *Transfer Pricing Strategy in a Global Economy* (Amsterdam: IBFD Publication, 1993), 145.

<sup>4</sup> T. Miyatake, "Transfer Pricing and Intangibles?" *Cahiers de droit fiscal international* 92a, (2007): 19 dan 21.

<sup>5</sup> Jinyan Li menyatakan bahwa: "*The Guidelines are clearly a type of soft law and represent, arguably, the most important source of information on transfer pricing*". Lihat Jinyan Li, "Soft Law, Hard Realities and Pragmatic Suggestions: Critiquing the OECD Transfer Pricing Guidelines," dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad (Munich: Springer, 2012), 78.

<sup>6</sup> Hal ini dibahas secara mendalam pada Allison Christians, "Hard Law and Soft Law in International Taxation," *Wisconsin International Law Journal* 25, no. 2 (2007).

<sup>7</sup> Abbott and Snidal, "Hard and Soft Law in International Governance," *International Organization* 54, no. 3 (2000): 421-456. Selain itu, perumusan *soft law* pada umumnya lebih fleksibel jika dibandingkan produk hukum lainnya.

regulasi *transfer pricing* domestik di berbagai negara justru terpengaruh atau mengacu secara utuh pada *arm's length principle* yang dijelaskan oleh kedua dokumen tersebut.<sup>8</sup>

Sayangnya, kedua dokumen resmi<sup>9</sup> yang seharusnya memberikan penjelasan secara substansial tentang *arm's length principle* tersebut, belum mampu memberikan jawaban eksplisit yang memuaskan tentang ide dasarnya. Kedua dokumen tersebut hanya mampu memberikan abstraksi yang akan dipaparkan pada bagian berikut.

### **B.1. Norma *Arm's Length Principle* dalam Pasal 9 ayat (1) OECD Model**

Dimasukkannya norma *arm's length principle* dalam Pasal 9 OECD Model berawal dari permasalahan pengalokasikan penghasilan kena pajak dari perusahaan multinasional yang beroperasi di berbagai negara. Adanya kontrol, tujuan dan sumber daya bersama pada perusahaan multinasional menyebabkan kompleksnya alokasi penghasilan dan biaya dari entitas-entitas dalam perusahaan multinasional, sehingga berdampak pada penentuan jumlah laba yang dikenakan pajak di suatu negara.

Dalam upaya menghindari ketimpangan dalam pengalokasian laba usaha perusahaan multinasional dan tumpang tindih hak pemajakan di berbagai yurisdiksi tempat perusahaan multinasional beroperasi, mayoritas negara yang tergabung dalam Liga Bangsa-Bangsa memilih metode *separate entity* sebagai metode dalam mengalokasikan laba usaha perusahaan multinasional. Pendekatan *separate entity* atau *separate accounting*<sup>10</sup> merupakan suatu pendekatan yang melihat perusahaan multinasional sebagai entitas-entitas yang terpisah.<sup>11</sup> Pendekatan ini berbeda dengan prinsip *unitary taxation*.<sup>12</sup>

---

<sup>8</sup> Mayoritas anggota OECD mengikuti *arm's length principle* seperti yang tertera dalam OECD Model dan OECD Guidelines secara eksplisit, bahkan hal ini diikuti pula oleh India yang bukan anggota OECD. Sedangkan di banyak negara berkembang, kedua dokumen tersebut sangat memengaruhi perumusan naskah aturan *transfer pricing*.

<sup>9</sup> OECD Model dan OECD Guidelines (mencakup juga OECD Report 1979, OECD Guidelines 1995, dan OECD Guidelines 2010).

<sup>10</sup> *Separate accounting* merupakan terminologi yang dipergunakan sebelum terminologi *separate entity* (1933). Walau pada dasarnya sering dipergunakan secara bersamaan dan mengacu pada definisi yang sama, jika ditinjau dari sejarahnya kedua terminologi tersebut melekat pada konsep yang berbeda. Lihat Hubert Hamaekers, "Arm's Length - How Long?" *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2001): 32-34.

<sup>11</sup> Kritik terhadap *arm's length principle* secara konsep mengacu pada pendekatannya yang melihat perusahaan multinasional secara terpisah-pisah (*separate entity*). Menurut Wilkie (2012), prinsip *arm's length* berdiri di atas suatu "fiksi" bahwa bisnis yang terintegrasi diperlakukan atau dipandang secara terpisah. Lihat J. Scott Wilkie, *Op. Cit.*, 143.

<sup>12</sup> Perlakuan pajak dengan melihat perusahaan multinasional secara terintegrasi dan utuh (kesatuan) dan biasanya diasosiasikan pada *formulary (fractional) apportionment*.



Terdapat dua manfaat dari penggunaan pendekatan *separate entity*. Manfaat pertama, karena telah diakui secara internasional, penggunaan pendekatan *separate entity* berdampak pada penghindaran pemajakan berganda. Kedua, pendekatan *separate entity* akan menjamin *capital export neutrality*, sehingga regulasi domestik sejalan dengan efisiensi secara global.<sup>13</sup>

Ide mengenai entitas yang terpisah juga memastikan bahwa setiap perusahaan pada dasarnya harus memaksimalkan laba bagi dirinya sendiri yang sesuai dengan perspektif perusahaan dalam pasar terbuka. OECD *Guidelines* juga menyatakan secara jelas bahwa prinsip *arm's length* memperlakukan anggota dari grup perusahaan multinasional sebagai entitas yang terpisah, dan bukan sebagai bagian yang tidak terpisah dari bisnis yang tergabung menjadi satu.<sup>14</sup>

Dalam menerapkan pendekatan *separate entity* ini, setiap entitas dalam perusahaan multinasional diperlakukan sebagai suatu entitas independen, sehingga transaksi afiliasi di antara mereka diperlakukan sebagai transaksi di antara entitas yang independen. Namun demikian, hubungan di antara entitas dalam perusahaan multinasional dapat menciptakan suatu kondisi spesial dalam transaksi afiliasi di antara mereka, yang berbeda dengan kondisi dari transaksi yang dilakukan di antara perusahaan independen dalam pasar terbuka.

Untuk mengeliminasi adanya kondisi khusus atau berbeda dari suatu transaksi afiliasi, banyak negara kemudian mengadopsi *arm's length principle* sebagai suatu standar dalam mengevaluasi transaksi afiliasi. Saat ini, *arm's length principle* telah menjadi suatu konsensus internasional atas alokasi laba perusahaan multinasional, terutama dengan dikodifikasikannya prinsip ini sebagai norma dalam Pasal 9 OECD *Model*.

Norma *arm's length principle* dalam Pasal 9 OECD *Model* juga mensyaratkan perlunya analisis kesebandingan dalam aplikasi *arm's length principle*. OECD *Guidelines* dengan jelas menunjukkan bahwa analisis kesebandingan (*comparability analysis*) adalah inti dari *arm's length principle*. Dengan demikian, diperlukan suatu perbandingan antara kondisi yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa dengan kondisi yang independen atau tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa.<sup>15</sup>

---

<sup>13</sup> Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 565.

<sup>14</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.6.

<sup>15</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.7.

## **B.2. Penjelasan Umum mengenai *Arm's Length Principle***

Penjelasan mengenai *arm's length principle* beranjak dari suatu premis bahwa kondisi hubungan komersial dan keuangan dari transaksi yang dilakukan oleh perusahaan independen akan ditentukan oleh kekuatan pasar.<sup>16</sup> Di sisi lain, terdapat kemungkinan terdistorsinya kekuatan suatu pasar terbuka ketika transaksi justru dilakukan antara suatu perusahaan dengan perusahaan afiliasinya. Atau dengan kata lain, adanya hubungan istimewa memungkinkan dilanggarnya suatu proses tawar menawar yang wajar karena adanya keputusan manajemen yang tidak mengacu pada kondisi pasar.<sup>17</sup>

Lalu, apakah yang dimaksud dengan pasar terbuka dalam *arm's length principle*? OECD *Guidelines* tidak menjelaskan lebih lanjut maupun mengaitkan konteks pasar terbuka pada suatu karakteristik pasar tertentu. Walau demikian, menurut Mayer, konteks pasar terbuka dalam OECD *Guidelines* mengadopsi karakteristik pasar persaingan yang sempurna.<sup>18</sup>

Selanjutnya, apakah yang dimaksud dengan kekuatan pasar? Sama seperti konteks pasar terbuka di atas, OECD *Guidelines* juga tidak memberikan definisi yang jelas mengenai apa yang dimaksud dengan kekuatan pasar. Pada kenyataannya, ketika perusahaan independen bertransaksi satu sama lain, suatu kekuatan di dalam pasar akan menentukan situasi hubungan komersial dan keuangan, yang pada akhirnya akan menentukan pula tingkat harga dari barang dan jasa serta situasi yang menyertai kondisi transaksi tersebut. Dengan demikian, konteks kekuatan pasar dalam OECD *Guidelines* merefleksikan suatu kekuatan yang menyertai transaksi yang dilakukan oleh pihak independen.

Di sisi lain, kekuatan pasar tersebut belum tentu menentukan atau memengaruhi transaksi yang dilakukan di antara pihak afiliasi. Suatu kondisi spesial yang tercipta dalam transaksi afiliasi menunjukkan bahwa transaksi afiliasi tersebut tidak dipengaruhi oleh kekuatan pasar, melainkan terbentuk dari suatu kekuatan yang dikendalikan oleh tujuan bersama dari entitas-entitas dalam grup perusahaan multinasional tersebut.

Lebih lanjut, sifat hubungan komersial dan keuangan yang dimiliki oleh pihak yang berafiliasi dapat saja menciptakan deviasi dari apa yang pada umumnya

---

<sup>16</sup> Menurut OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.2: "When independent enterprises transact with each other, the conditions of their commercial and financial relations (e.g. the price of goods transferred or services provided and the conditions of the transfer or provision) ordinarily are determined by market forces."

<sup>17</sup> Koichiro Fujimori, "The Arm's Length Principle," dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA International, 2008), 15. Lihat juga OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.5.

<sup>18</sup> Stefan Mayer, *Formulary Apportionment for the Internal Market* (Amsterdam: IBFD, 2009), 14.

terjadi dalam pasar terbuka. Kekuatan kontrol yang dimiliki oleh pihak yang berafiliasi dapat mendorong keputusan bisnis yang tidak mengacu pada pertimbangan rasional. Singkatnya, transaksi independen adalah subjek dari bekerjanya kekuatan pasar, dan karena itu transaksi ini dapat didefinisikan sebagai transaksi yang *arm's length*. Karena itu, transaksi independen menjadi suatu acuan pada saat mengevaluasi transaksi afiliasi.<sup>19</sup>

Perlu diperhatikan bahwa meskipun apa yang disebut sebagai *arm's length* mengacu pada transaksi independen, dalam kasus tertentu, transaksi afiliasi dapat saja mencerminkan apa yang terjadi dalam pasar terbuka. Hal ini dapat dilihat pada kasus dengan suatu otonomi yang sedemikian besar dari entitas-entitas dalam grup perusahaan multinasional. Adanya otonomi tersebut menyebabkan kekuatan tawar menawar antara satu entitas dengan entitas lainnya mencerminkan apa yang terjadi dalam pasar terbuka.<sup>20</sup>

Lebih lanjut, ketika suatu transaksi afiliasi tidak mencerminkan apa yang terjadi dalam pasar terbuka, apakah otoritas pajak dapat melakukan koreksi atas transaksi afiliasi tersebut? Koreksi atas *transfer pricing* hanya dapat dilakukan sepanjang mengacu pada *arm's length principle*. Atau dengan kata lain, hasil dari koreksi tersebut dapat merefleksikan kondisi pasar terbuka. Meski demikian, OECD juga mengakui adanya faktor non-pajak yang menyebabkan transaksi afiliasi tidak merefleksikan suatu kondisi pasar terbuka. Faktor tersebut, misalkan, dikarenakan adanya suatu tekanan pemerintah atas suatu kebijakan *anti-dumping* ataupun kontrol harga.<sup>21</sup> Selanjutnya, tekanan tersebut dapat mendorong perubahan skema harga transfer yang semakin jauh dari kondisi pasar.

### **B.3. Posisi atas *Arm's Length Principle***

OECD *Guidelines* memberikan beberapa alasan diadopsinya *arm's length principle* sebagai prinsip yang dipergunakan oleh banyak negara, yaitu:

- (i) Memberikan perlakuan pajak yang sama kepada perusahaan afiliasi maupun perusahaan independen.<sup>22</sup> Dengan memberikan perlakuan yang sama, penerapan *arm's length principle* akan menghindari suatu keuntungan (maupun kerugian) pajak yang akan mendistorsi posisi

---

<sup>19</sup> Jeffrey Owens, "Should the Arm's Length Principle Retire?" *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni 2005): 99.

<sup>20</sup> Robert Feinschreiber, "Business Facets of Transfer Pricing/Autonomous Transactions," dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber (New York: John Wiley & Sons, Inc, 2001), 1.3.

<sup>21</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.73.

<sup>22</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.8.

- kompetitif dari salah satu entitas. Dengan demikian, prinsip ini akan mendukung iklim investasi dan perdagangan internasional yang adil;
- (ii) *Arm's length principle* telah terbukti banyak berhasil diterapkan dalam berbagai kasus;<sup>23</sup>
  - (iii) Secara teoritis, *arm's length principle* merupakan suatu prinsip yang paling mendekati dalam menjelaskan bekerjanya pasar terbuka.<sup>24</sup>

Argumen-argumen tersebut memberikan alasan kuat dan posisi pandangan OECD atas solusi alokasi laba bagi transaksi yang dilakukan secara internal perusahaan multinasional. OECD berpandangan bahwa *arm's length principle* perlu dipertahankan sebagai konsensus internasional karena dianggap suatu prinsip yang terbaik. Walau demikian, ketiga argumen tersebut bukanlah sesuatu yang bebas dari kritik.<sup>25</sup>

Lebih lanjut lagi, OECD menolak adanya prinsip selain *arm's length*, yang seringkali merujuk pada pendekatan *global formula apportionment*.<sup>26</sup> Argumen OECD tersebut berangkat dari suatu pemahaman bahwa pendekatan alternatif akan mencederai dasar teoritis, konsensus internasional, serta meningkatkan risiko perpajakan berganda.<sup>27</sup>

### **C. Konteks *Arm's Length Principle*: Bagaimana Pasar Bekerja?**

Dari penjelasan abstraksi *arm's length principle*, dapat disimpulkan bahwa prinsip tersebut diletakkan dalam konteks yang mengacu pada pasar (*market benchmarking*).<sup>28</sup> Pada awalnya, *market benchmarking* tersebut hanya terbatas pada masalah keputusan harga dari transaksi independen. Artinya, suatu perusahaan independen memiliki kecenderungan untuk tidak akan membeli suatu produk dengan harga lebih tinggi, jika produk yang sama bisa didapatkan dari alternatif harga yang ditawarkan oleh penjual lainnya. Sebaliknya, tidak akan ada penjual independen yang akan menerima harga lebih rendah jika pembeli lainnya bersedia membayar dengan harga alternatif yang lebih

---

<sup>23</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.9.

<sup>24</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.14.

<sup>25</sup> Lihat Bab Keterbatasan *Arm's Length Principle*.

<sup>26</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.15. Hingga saat ini, pendapat akademisi di bidang perpajakan internasional mengenai *formula apportionment* terbelah menjadi dua: menolak dan mengusulkan sebagai pendekatan yang mengganti *arm's length principle*. Penjelasan mengenai hal ini dapat ditemui dalam Bab Keterbatasan *Arm's Length Principle*.

<sup>27</sup> Robert Feinschreiber dan Margaret Kent, *Transfer Pricing Handbook: Guidance for the OECD Regulations* (New York: John Wiley & Sons, Inc, 2012), 17.

<sup>28</sup> Stanley I. Langbein, "The Unitary Method and the Myth of the Arm's Length," *Tax Notes*, (Februari 1986).

menguntungkan.<sup>29</sup> Namun, apakah benar bahwa *arm's length principle* hanya diletakkan pada konteks harga?

Untuk menjawab hal tersebut, kita memerlukan suatu telaah atas bekerjanya pasar dan perilaku perusahaan. Konteks tersebut dapat dijelaskan dengan memodifikasi paradigma SCP (*structure-conduct-performance*) yang telah dikenal dalam ranah ilmu ekonomi industri dan organisasi.<sup>30</sup>

Paradigma SCP berusaha memetakan sejauh mana struktur pasar dapat memengaruhi perilaku dan kebijakan perusahaan, dan pada akhirnya memengaruhi kinerja perusahaan. Penting untuk diingat bahwa tujuan rasional setiap perusahaan adalah memaksimalkan laba, yang besarnya dipengaruhi oleh variabel biaya maupun pendapatan. Untuk mencapai tujuan tersebut, dibutuhkan suatu strategi, kebijakan, serta segala aktivitas lain yang mendukung. Perilaku tersebut tentu saja tidak dapat dilepaskan dari pengaruh struktur pasar atau kondisi industri tempat perusahaan tersebut beraktivitas. Sebagai contoh, struktur pasar yang kompetitif dan memiliki teknologi yang relatif seimbang, akan mendorong pilihan kebijakan harga yang non-dominan dan dengan memperkuat nama dagang. Atas perilaku atau kebijakan usaha tersebut, laba yang dihasilkan cenderung sangat dipengaruhi oleh jumlah produk yang berhasil dijual, yang bergantung pada pengenalan konsumen atas nama dagang atau merek.

Singkatnya, konteks perilaku yang *arm's length* tentu tidak dapat dipisahkan dari struktur (skema) transaksi serta laba yang akan dihasilkan. Dengan demikian, *arm's length principle* pada dasarnya dapat diletakkan dalam ketiga lapisan hierarki, yaitu: *arm's length structure*, *arm's length behaviour*, dan *arm's length return*.

Bukti bahwa ketiga lapisan hierarki tersebut dapat dipergunakan sebagai konteks *arm's length principle* dapat dilihat dari dipergunakannya idiom "pilihan yang tersedia (*secara realistis*)" sebagai premis sentral dari *arm's*

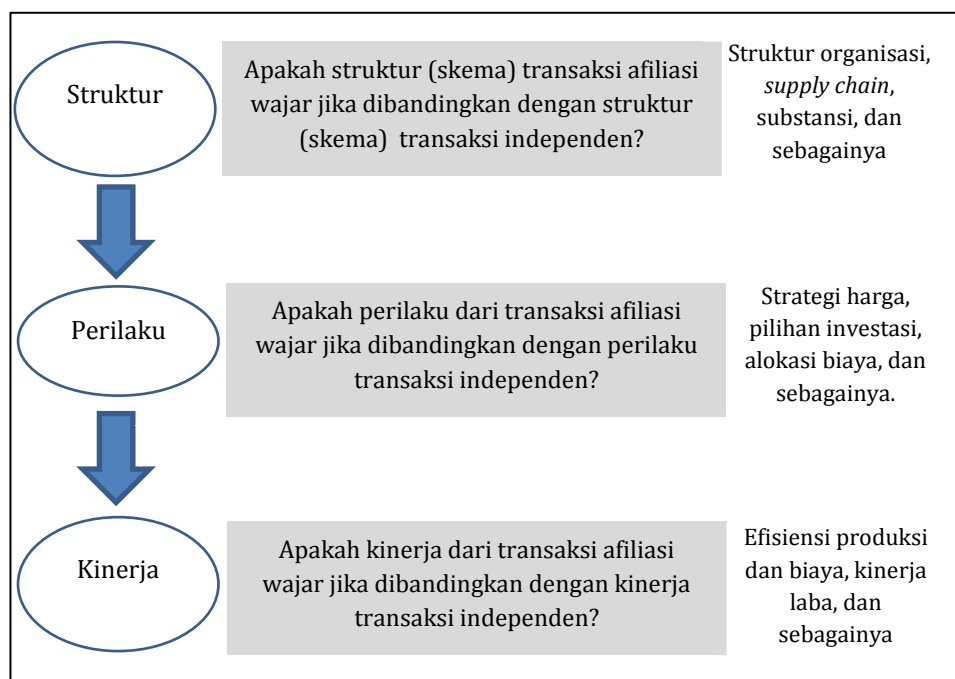
---

<sup>29</sup> Charles H. Berry, David F. Bradford, dan James R. Hines, "Arm's Length Pricing: Some Economic Perspectives," *Tax Notes International*, (1992): 731-740.

<sup>30</sup> *Structure* dalam paradigma SCP mengacu pada situasi pasar, industri, serta kompetisi di dalamnya. Termasuk juga di dalamnya adalah telaah atas hambatan masuk pasar dan juga diversifikasi produk. Sedangkan *conduct* mengacu pada keputusan produksi dan harga, termasuk juga atas aktivitas penelitian dan pengembangan, pemasaran, hingga strategi investasi. Terakhir, *performance* pada paradigma SCP mengacu pada sejauh mana keputusan bisnis perusahaan dapat mencapai efisiensi produksi dan alokasi, tingkat keuntungan, hingga teknologi yang dimiliki. Lihat Paul R. Ferguson dan Glenys J. Ferguson, *Industrial Economics; Issues and Perspectives* (New York: New York University Press, 1988), 16-18.

*length principle*.<sup>31</sup> Ketika membicarakan mengenai seluruh pilihan yang tersedia secara realistis, hal tersebut dapat dikaitkan pada kondisi yang dihadapi, yang disarikan dalam kelima faktor kesebandingan. Pilihan tersebut mengacu pada *opportunity cost*, yaitu apabila setiap pilihan yang tidak diambil akan menimbulkan suatu biaya. Hal ini diperkuat pula dengan pernyataan bahwa seluruh metode *transfer pricing* pada hakikatnya dapat dikaitkan dengan konsep adanya “pilihan yang tersedia (secara realistis)” dengan membandingkan antara suatu pilihan yang satu dengan lainnya.<sup>32</sup>

**Gambar 4.1: Konteks Arm's Length Principle**



### C.1. Arm's Length Structure

Konteks *arm's length principle* dalam kaitannya dengan struktur (skema) transaksi menjadi penting, karena motif manipulasi *transfer pricing* yang dikemas dalam suatu bentuk *tax effective supply chain*, semakin sering dilakukan. *Tax effective supply chain* dapat dicapai lewat berbagai macam

<sup>31</sup> OECD Guidelines 2010, Paragraf 1.34: “Independent enterprises, when evaluating the terms of a potential transaction, will compare the transaction to the other options realistically available to them, and they will only enter into the transaction if they see no alternative that is clearly more attractive...”

<sup>32</sup> OECD Guidelines 2010, Paragraf 1.35: “All methods that apply the arm's length principle can be tied to the concept that independent enterprises consider the options available to them and in comparing one option to another they consider any differences between the options that would significantly affect their value.”

strategi, mulai dari pemindahan aset tidak berwujud ke afiliasi, sentralisasi penyediaan jasa, hingga pendirian *conduit company*.

Penting untuk dicatat bahwa struktur dalam konteks ini, bukanlah struktur pasar dalam artian paradigma SCP, namun struktur atau skema transaksi.<sup>33</sup> Integrasi dalam perusahaan multinasional justru diciptakan untuk menggantikan dinamika struktur pasar terbuka dengan pasar internal.<sup>34</sup> Lebih lanjut lagi, struktur pasar internal akan dikemas dengan membuat divisi, bentuk usaha tetap, maupun perusahaan baru, dan di antara komponen-komponen tersebut akan disusun suatu skema transaksi afiliasi.

OECD *Guidelines* 2010 menegaskan bahwa suatu skema transaksi afiliasi tidak boleh diabaikan keberadaannya ataupun digantikan dengan skema lainnya oleh otoritas pajak. Otoritas pajak hanya diperkenankan untuk melakukan koreksi atas skema transaksi afiliasi berdasarkan dua hal. Pertama, jika struktur transaksi tersebut secara substansi berbeda dengan bentuk hukumnya (*form*). Pada ketentuan domestik di beberapa negara, isu substansi memainkan peranan penting untuk mendeteksi adanya aktivitas pengalihan laba. Kedua, jika ternyata skema transaksi afiliasi tersebut secara keseluruhan sangat berbeda dengan skema transaksi independen yang pada umumnya dilakukan.<sup>35</sup>

Dari penjelasan di atas, nampak jelas bahwa *arm's length principle* diletakkan pada konteks struktur (skema) transaksi, karena analisis *transfer pricing* seringkali mencakup penelaahan atas motif, arus barang, struktur organisasi, peran dari masing-masing perusahaan, serta implikasi pajak atas skema transaksi afiliasi. Dengan demikian, *arm's length principle* bersinggungan dengan sesuatu yang lebih luas, yaitu prinsip substansi bisnis yang sering dipergunakan dalam ketentuan anti penghindaran pajak secara umum.<sup>36</sup>

---

<sup>33</sup> Perihal terminologi struktur memang sedikit membingungkan. Dalam ranah perpajakan internasional, terminologi struktur biasanya mengacu pada skema transaksi yang dibuat (*as structured*) oleh perusahaan multinasional. Lihat penggunaan terminologi ini misalkan pada Andreas Bullen, *Arm's Length Transaction Structures: Recognizing and Restructuring Controlled Transactions in Transfer Pricing* (Amsterdam: IBFD, 2011).

<sup>34</sup> Lihat Bab Perilaku Perusahaan Multinasional dan *Transfer Pricing*.

<sup>35</sup> Lihat Bab Restrukturisasi Bisnis untuk penjelasan lebih lanjut.

<sup>36</sup> Artinya, kewajaran atas skema transaksi berkaitan erat dengan prinsip maupun doktrin anti penghindaran pajak secara umum (*General Anti Avoidance Rule/GAAR*), yaitu: *substance over form, business purpose, reasonable commercial purpose*, dan sebagainya. Adanya GAAR berarti otoritas pajak diberi kewenangan untuk melakukan koreksi atas suatu transaksi atau serangkaian transaksi yang tujuannya semata-mata untuk mendapatkan keuntungan pajak. Lihat Raffaele Russo, "Anti-avoidance Rules," dalam *Fundamentals of International Tax Planning*, ed. Raffaele Russo (Amsterdam: IBFD, 2007), 207.

## **C.2. *Arm's Length Behaviour***

Perilaku perusahaan mencakup banyak hal atas keputusan bisnis dan pilihan strategi. Perilaku tersebut dipengaruhi oleh struktur (skema) di atasnya, dengan tujuan untuk mencapai kinerja pada hierarki di bawahnya. Kebijakan harga, sebagai salah satu perilaku bisnis, telah banyak dipergunakan sebagai kerangka pengujian *arm's length*. Harga merefleksikan kelangkaan dan preferensi, sedangkan teori pembentukan harga melibatkan teori ekonomi keseimbangan.<sup>37</sup> Walau demikian, kebijakan harga bukanlah satu-satunya aspek *arm's length* dalam konteks perilaku. Selain harga, *arm's length behaviour* juga mencakup, misalkan: kebijakan pemberian garansi, pilihan investasi, hingga keputusan untuk melakukan aktivitas penelitian dan pengembangan.

Alasan atas syarat kewajaran perilaku dalam *arm's length principle* sebenarnya dapat dipahami dari teori ekonomi sederhana, yaitu *pareto optimum*.<sup>38</sup> Dalam konteks *pareto optimum*, transaksi dan perilaku perusahaan dalam pasar terbuka dapat dilihat sebagai suatu proses pengalokasian sumber daya, pendapatan, ataupun risiko untuk mencapai kondisi yang lebih efisien atau lebih baik tanpa merugikan salah satu pihak. Berdasarkan hal tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa kewajaran transaksi dalam bentuk perilaku yang *pareto optimum* merupakan sesuatu hal yang diperlukan dalam pasar, agar tercipta suatu efisiensi dan keseimbangan umum tanpa adanya pihak yang dirugikan.

Dengan demikian, esensi dari *arm's length principle* bukanlah sebatas kesebandingan harga dan laba saja, namun juga mengacu pada kewajaran perilaku dalam melakukan kesepakatan dengan pihak afiliasi, seperti halnya kesepakatan yang dilakukan pihak-pihak independen.<sup>39</sup> Keputusan pihak independen akan mengacu pada suatu kondisi *pareto optimum*, yaitu

---

<sup>37</sup> Lihat Stanley I. Langbein, "Economic Analysis and the Regulatory Responses to Multinational Group Theory and the Limitations of the Arm's Length Approach," dalam *Transfer Pricing: Economic, Managerial, and Accounting Principles*, ed. Clark J. Chandler, Irving H. Plotkin, dan Jerrie V. Mirga (Washington, D.C.: BNA Tax Management Inc., 1995).

<sup>38</sup> Konsep yang dikembangkan oleh seorang Italia bernama Vilfredo Pareto. Suatu keadaan dikatakan berada pada kondisi *pareto optimum* (dikenal juga dengan sebutan *pareto efficient*), apabila proses pengalokasian sesuatu (dapat berupa barang atau jasa, pendapatan, risiko, dan lain sebagainya) yang membuat kondisi sebuah pihak menjadi lebih baik, tidak dapat dilakukan tanpa mengakibatkan kondisi minimal satu pihak lain menjadi lebih buruk. Di lain pihak, proses pengalokasian yang membuat kondisi seseorang menjadi lebih baik tanpa mengakibatkan kondisi orang lain menjadi lebih buruk dikenal dengan *pareto improvement* (meningkatnya *pareto optimum*). Berdasarkan hal itu, *pareto optimum* dapat didefinisikan sebagai suatu kondisi tidak adanya kemungkinan dilakukannya *pareto improvement*.

<sup>39</sup> Wolfgang Schon, "Transfer Pricing - Business Incentives, International Taxation and Corporate Law," *Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance Working Paper*, no. 2011 - 05 (Januari, 2011): 6; dan Hubert Hamaekers, *Op. Cit.*, 34.



kesimbangan umum yang membuat seluruh pihak lebih baik. Jika manajer (pengambil keputusan) kedua belah pihak melakukan negosiasi dengan mempertimbangkan berbagai faktor secara rasional, hal tersebut dapat saja mengindikasikan suatu prinsip *arm's length*. Dengan demikian, *arm's length behaviour* ini menekankan pada suatu keputusan rasional bisnis dari seorang manajer (atau pengambil keputusan dalam perusahaan) yang mengacu pada informasi yang tersedia serta pengetahuan atas bisnis dan pasar.<sup>40</sup> Pengetahuan tersebut pada umumnya dipengaruhi oleh situasi struktur pasar, skema transaksi, serta tingkat kinerja perusahaan atau *return* yang diharapkan.

Lalu, apakah esensi dari *arm's length behaviour* dapat ditemui dalam regulasi *transfer pricing* domestik suatu negara? Jawabannya: ya. Misalnya, konsep legal mengenai "*sound and prudent business manager*" (*des ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters*) pada *Foreign Tax Act* di Jerman.<sup>41</sup> Konsep *sound and prudent business manager* yang berlaku sejak tahun 1967 tersebut, adalah prinsip yang digunakan untuk menguji pendistribusian laba secara terselubung. Norma ini menyatakan bahwa suatu koreksi dapat dilakukan jika terdapat suatu keputusan manajemen usaha dalam bertransaksi dengan afiliasinya yang ternyata keputusan yang sama tersebut tidak dapat diterima untuk kondisi pada saat transaksi dengan pihak independen.<sup>42</sup>

### **C.3. *Arm's Length Return***

Penilaian kinerja, risiko yang dihadapi, serta bagaimana hal tersebut dijadikan tolak ukur suatu tingkat pengembalian telah lama didiskusikan oleh para akademisi di ranah ekonomi, akuntansi, dan manajemen.<sup>43</sup> Dalam hal ini, faktor investasi penting untuk dijadikan tolak ukur karena investasi mengacu pada sumber daya yang digunakan untuk mendapatkan penghasilan.

Keputusan atas investasi (*portofolio*, jumlah, dan sebagainya) juga sangat erat dengan seberapa besar investasi tersebut akan memberikan imbal hasil. Hal tersebut mengasumsikan rasionalitas investor yang ada secara umum atau jika transaksi investasi tersebut dilakukan antarpihak independen. Menurut teori

---

<sup>40</sup> Lorraine Eden, *Op. Cit.*, 593-5.

<sup>41</sup> Konsep yang sama juga dianut di Denmark.

<sup>42</sup> Jens Wittendorff, *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law* (Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010), 305 dan 306.

<sup>43</sup> Misalkan, Adam Smith (1776) telah menyatakan hubungan keduanya sebagai berikut: "*Something must be given for the profits of the undertaker of the work who hazards his stock (capital) in this adventure ... In all the different employments of stock, the ordinary rate of profit varies more or less with the certainty or uncertainty of the returns ... The ordinary rate of profit always rises more or less with the risk*". Lihat Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Modern Library 1937) (1776), 48, 110-111, sebagaimana dikutip dalam Irving H. Plotkin, "Role of Rate of Return in Section 482 Analyses," dalam Robert Feinschreiber, *Op. Cit.*, 42.13.

tentang modal ataupun investasi, diketahui bahwa dalam pasar yang kompetitif dengan permodalan sebagai barang langka, seseorang individu yang rasional harus memilih untuk menginvestasikan pada suatu aset A atau B. Pilihan untuk investasi di aset A akan dilakukan jika imbal hasil dari investasi tersebut akan paling tidak sama atau lebih besar ( $\geq$ ) daripada imbal hasil aset B, dengan risiko yang sama. Imbal hasil pada aset A adalah suatu biaya kesempatan dari modal yang merepresentasikan nilai dari penghasilan yang didapat dari aset A dengan mengabaikan aset B. Jika imbal hasil A lebih kecil dari aset B yang keduanya memiliki risiko yang sama, keputusan tersebut akan menciptakan kerugian pada investor atau justru suatu kehilangan dari sudut pandang ekonomi.<sup>44</sup>

Prinsip keuangan yang mendasari *arm's length return* adalah adanya suatu *trade-off* antara suatu risiko dan tingkat pengembalian. Ekspektasi investor atas suatu imbal hasil dari suatu investasi akan secara langsung terkait dengan risiko yang terkandung dalam investasi tersebut. Asumsi risiko yang semakin besar harus dikompensasi dengan meningkatnya ekspektasi tingkat pengembalian. Risiko merepresentasikan perbedaan hasil aktual dengan ekspektasi. Tingginya tingkat risiko belum tentu memberikan tingkat pengembalian aktual yang tinggi pula karena risiko dapat saja timbul dalam derajat yang berbeda-beda.<sup>45</sup>

Perusahaan independen secara rasional tentu akan mengharapkan/meminta kompensasi atas risiko-risiko yang ditanggungnya. Walau demikian, perlu diingat bahwa asumsi hubungan tersebut belum tentu berlaku dalam transaksi afiliasi.<sup>46</sup> Ketika perusahaan multinasional bertransaksi secara internal (transaksi afiliasi), alokasi risiko belum tentu berbanding lurus dengan tingkat pengembalian yang akan didapatkan. Oleh karena itu, aplikasi prinsip *arm's length* dalam transaksi afiliasi diperlukan untuk mempertimbangkan asumsi *arm's length rate of return* tersebut.<sup>47</sup>

Ditinjau dari sejarahnya, OECD *Report* 1979 sebenarnya telah mempertimbangkan suatu pendekatan yang melihat imbal hasil dari modal yang diinvestasikan dalam suatu pilihan.<sup>48</sup> Hal ini, misalnya, dengan mengasumsikan laba yang diterima oleh anak perusahaan berkaitan dengan

---

<sup>44</sup> Ihor Soroka, "An Investor Model for Transfer Pricing Analysis," *International Transfer Pricing Journal*, (November/Desember 2007): 316.

<sup>45</sup> Thomas Herr dan Atul Jain, "Using Simulation Tools to Establish Transfer Pricing Policies," *Transfer Pricing Report* 16, no. 14 (November 2007): 562.

<sup>46</sup> Guy Sanschagrın dan Herwig Joosten, "Business Analysis: Increasing Importance in Transfer Pricing," *Transfer Pricing Report* 14, (Agustus 2005): 322.

<sup>47</sup> Terminologi *arm's length rate of return* dapat dilihat pada ilustrasi 1, 2 dan 3, *Annex I to Chapter II: Sensitivity of Gross and Net Profit Indicators*, OECD *Guidelines* 2010. Sedangkan penjelasan mengenai hal ini dapat dilihat pada Irving H. Plotkin, "Role of Rate of Return in Section 482 Analyses," dalam Robert Feinschreiber, *Op. Cit.*, 42.9.

<sup>48</sup> OECD *Report* 1979, Paragraf 73 dan 74.

suatu ekspektasi imbal hasil jika modal yang sama diinvestasikan pada pilihan lain. Baru pada OECD *Guidelines* 1995 dan 2010, *arm's length principle* dalam konteks laba dibahas secara lebih mendalam dan diperkenankan untuk mengaplikasikannya.

Menurut US *Treas. Reg.* 1.482, konteks *arm's length return* juga dapat dilihat pada saat menilai kewajaran dari transaksi penyerahan aset tidak berwujud dengan cara valuasi, khususnya dengan pendekatan pendapatan (*income approach*).<sup>49</sup> Metode ini menganalisis, apakah suatu perusahaan independen akan memiliki kemauan untuk membayar royalti yang besarnya sama atau lebih besar dari royalti yang dibayarkan oleh pihak yang memiliki hubungan istimewa.<sup>50</sup> Konsep risiko dan tingkat pengembalian terlihat pada asumsi bahwa pembayaran royalti akan sama dengan perbedaan antara ekspektasi laba pada saat memiliki atau tidak memiliki aset tidak berwujud. Sebagai catatan, aset tidak berwujud pada umumnya merupakan hasil dari aktivitas penelitian dan pengembangan (R&D), yang mengandung risiko kegagalan.

Sebagai penutup, dapat disimpulkan bahwa konteks *arm's length principle* kini tidak lagi hanya sekedar dikaitkan dengan apa yang disebut sebagai harga, namun juga struktur (skema) transaksi, perilaku, dan kinerja dari perusahaan yang berkaitan dengan isu pemajakan maupun pengalokasian laba lintas yurisdiksi.

#### **D. Penutup**

Secara sederhana, *arm's length principle* dapat dipahami sebagai suatu pendekatan yang melihat entitas-entitas dalam perusahaan multinasional secara independen dan tidak terintegrasi. Lebih lanjut, entitas yang terpisah dan melakukan transaksi afiliasi tersebut kemudian diperbandingkan dengan suatu transaksi independen yang didorong oleh kekuatan pasar. Jika dipahami secara mendalam, prinsip *arm's length* memiliki konteks yang tidak terbatas pada suatu harga semata, namun juga struktur, perilaku, dan juga kinerja dari perusahaan independen.

Pertanyaan berikutnya, bagaimana penerapan *arm's length principle* dalam praktik? Prinsip *arm's length* sendiri membutuhkan beberapa asumsi dasar yang pada akhirnya dipergunakan untuk membangun tahapan analisis yang diperlukan. Berangkat dari pemahaman bahwa pada dasarnya *transfer pricing*

---

<sup>49</sup> Lihat US *Treas. Reg.* 1.482-7T(g)(4). Metode ini juga dapat dipergunakan dalam mengukur kompensasi yang tepat bagi partisipan skema *cost contribution arrangement* (CCA).

<sup>50</sup> Irving H. Plotkin, "Role of Rate of Return in Section 482 Analyses," dalam Robert Feinschreiber, *Op. Cit.*, 42.13.

adalah suatu aktivitas yang dipengaruhi oleh motif ekonomi (memaksimalkan kinerja perusahaan). Serta, fakta bahwa transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa adalah suatu fenomena bisnis, maka, untuk mendapatkan jawaban atas kedua pertanyaan mendasar tersebut, diperlukan suatu penelusuran ide dasar (teori-teori umum) dari bidang keilmuan ekonomi, manajemen, dan akuntansi, khususnya yang terkait dengan fenomena ini. Upaya merekonstruksi hal tersebut juga banyak terbantu oleh peran berbagai akademisi yang dalam telaah *transfer pricing* banyak mengadopsi teori keilmuan lainnya. Dari literatur-literatur tersebut, dapat ditarik suatu benang merah yang dapat menjelaskan ide dasar dari aplikasi *arm's length principle*, misalkan: *value chain*, persaingan pasar, risiko dan tingkat pengembalian, dan sebagainya.

Dalam rangka pengaplikasian *arm's length principle*, OECD *Guidelines* menawarkan apa yang disebut sebagai *9-steps of comparability analysis*.<sup>51</sup> Sedangkan Przynski secara sederhana menggambarkan langkah-langkah pengaplikasian *arm's length principle* dalam suatu model yang dinamakan *transfer pricing diamond*.<sup>52</sup> Pada umumnya, terdapat beberapa langkah analisis yang wajib dilakukan untuk pengaplikasian *arm's length principle*, yaitu: analisis fungsional, analisis kesebandingan, penggunaan metode *transfer pricing*, serta pengukuran nilai kewajaran tersebut. Tahapan analisis tersebut akan dijelaskan lebih lanjut pada bab-bab selanjutnya.

Selain itu, penting juga melakukan suatu analisis atas bisnis, industri, dan situasi ekonomi yang menyertai transaksi afiliasi karena beberapa tujuan. Tujuan tersebut mencakup hal-hal berikut, namun tidak terbatas pada:

- (i) Menganalisis kondisi makroekonomi di negara tempat perusahaan multinasional beroperasi dan juga secara global;
- (ii) Mendalami sejauh mana kondisi perekonomian dapat memengaruhi bisnis perusahaan;
- (iii) Mendeskripsikan karakteristik industri perusahaan, misalkan pentingnya penguasaan teknologi dalam industri terkait;
- (iv) Mengetahui jenis properti atau jasa yang ditransaksikan, misalkan mengetahui produk substitusi, kualitas, dan sebagainya;

---

<sup>51</sup> Hal ini akan dibahas secara mendalam pada Bab Analisis Kesebandingan.

<sup>52</sup> Model ini hanya merupakan suatu gambaran sederhana, untuk tujuan memudahkan pemahaman. Ini tidak memiliki pijakan ilmu yang jelas dan bukanlah menjadi suatu keharusan, namun justru membantu dalam memahami model analisis. Ide atas *transfer pricing diamond* pertama kali diulas dalam artikel Martin Przynski, et al. "Management Fees and Other Intra-Group Service Charges: The Pandora's Box of Transfer Pricing," *Tax Notes International-Special Report*, (April 2004): 405.

- (v) Mendalami strategi bisnis yang dijalankan perusahaan dalam menghadapi pasar;
- (vi) Mengetahui tingkat kompetisi;
- (vii) Regulasi yang mengatur transaksi;
- (viii) Siklus bisnis dan sebagainya.

Penting untuk dicatat bahwa lebih dari 50% bagian laba suatu perusahaan turut ditentukan oleh jenis industri di tempat perusahaan tersebut beroperasi.<sup>53</sup> Oleh sebab itu, dalam aplikasi *arm's length principle*, otoritas pajak juga menggunakan tren industri untuk mengidentifikasi adanya indikasi manipulasi *transfer pricing*, misalkan mengapa suatu perusahaan justru memperoleh besaran laba yang berbeda dengan tren industri.

## Referensi

### **Buku:**

- Bullen, Andreas. *Arm's Length Transaction Structures: Recognizing and Restructuring Controlled Transactions in Transfer Pricing*. Amsterdam: IBFD, 2011.
- Eden, Lorraine. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998.
- Feinschreiber, Robert. "Business Facets of Transfer Pricing/Autonomous Transactions." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Feinschreiber, Robert dan Margaret Kent. *Transfer Pricing Handbook: Guidance for the OECD Regulations*. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2012.
- Ferguson, Paul R. *Industrial Economics: Issues and Perspectives*. Basingstoke: Macmillan Education, 1988. New York: New York University Press, 1994.
- Fujimori, Koichiro. "The Arm's Length Principle." Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green. London: BNA International, 2008.
- Huibregtse, Steef, Louan Verdoner, dan Jan Welvaert. *Transfer Pricing Handbook*. Transfer Pricing Associates, 2009.
- Langbein, Stanley I. "Economic Analysis and the Regulatory Responses to Multinational Group Theory and the Limitations of the Arm's Length Approach." Dalam *Transfer Pricing: Economic, Managerial, and Accounting Principles*, ed. Clark J. Chandler, Irving H. Plotkin, dan Jerrie V. Mirga. Washington, D.C.: BNA Tax Management Inc., 1995.

---

<sup>53</sup> Steef Huibregtse, Louan Verdoner, dan Jan Welvaert, *Transfer Pricing Handbook* (Transfer Pricing Associates, 2009), 11.

- Li, Jinyan. "Soft Law, Hard Realities and Pragmatic Suggestions: Critiquing the OECD Transfer Pricing Guidelines." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Munich: Springer, 2012.
- Mayer, Stefan. *Formulary Apportionment for the Internal Market*. Amsterdam: IBFD, 2009.
- OECD. *OECD Report on Transfer Pricing and Multinational Enterprises*. Paris: OECD Publishing, 1979.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 1995.
- \_\_\_\_\_. *Model Tax Convention on Income and on Capital*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Pagan, Jill C., dan J. Scott Wilkie. *Transfer Pricing Strategy in a Global Economy*. Amsterdam: IBFD Publication, 1993.
- Russo, Raffaele. "Anti-avoidance Rules." Dalam *Fundamentals of International Tax Planning*, ed. Raffaele Russo. Amsterdam: IBFD, 2007.
- Wilkie, J. Scott. "Reflecting on the Arm's Length Principle: What is the Principle? Where Next?" Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.
- Wittendorf Jens. *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010.

**Artikel:**

- Abbott dan Snidal. "Hard and Soft Law in International Governance." *International Organization* 54, no. 3 (2000).
- Berry, Charles H., David F. Bradford, dan James R. Hines. "Arm's Length Pricing: Some Economic Perspectives." *Tax Notes International*, (1992).
- Christians, Allison. "Hard Law and Soft Law in International Taxation." *Wisconsin International Law Journal* 25, no. 2 (2007).
- Hamaekers, Hubert. "Arm's Length - How Long?" *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2001).
- Herr, Thomas dan Atul Jain. "Using Simulation Tools to Establish Transfer Pricing Policies." *Transfer Pricing Report* 16, no. 14 (November 2007).
- Langbein, Stanley I. "The Unitary Method and the Myth of the Arm's Length." *Tax Notes*, (Februari 1986).
- Miyatake, T. "Transfer Pricing and Intangibles." *Cahiers de droit fiscal international* 92a, (2007).
- Owens, Jeffrey. "Should the Arm's Length Principle Retire?" *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni 2005).
- Przysuski, Martin, et al. "Management Fees and Other Intra-Group Service Charges: The Pandora's Box of Transfer Pricing." *Tax Notes International-Special Report*, (April 2004).

Sanschagrın, Guy dan Herwig Joosten. "Business Analysis: Increasing Importance in Transfer Pricing." *Transfer Pricing Report* 14, (Agustus 2005).

Schon, Wolfgang. "Transfer Pricing – Business Incentives, International Taxation and Corporate Law." *Max Planck Institute for Tax Law and Public Finance Working Paper*, no. 2011 – 05 (Januari 2011).

Soroka, Ihor. "An Investor Model for Transfer Pricing Analysis." *International Transfer Pricing Journal*, (November/Desember 2007).

**Peraturan:**

Internal Revenue Code. US *Treas. Reg. Sec 1.482*.

# BAGIAN II

## **Analisis Fungsi dan Kesebandingan**

*“The essence of the arm’s length principle is not comparability of prices and results, but dealing with each other as would independent parties. If it is clear that the managers of related enterprises negotiate(d) in such a way with each other, then the result should be qualified as an arm’s length result.”*

**Hamaekers (2001)**



*“Semakin banyak fungsi yang dijalankan, risiko yang ditanggung, serta aset yang dimiliki, suatu perusahaan akan memiliki ekspektasi laba yang semakin tinggi, yang disertai juga dengan volatilitas aktual laba (rugi) yang semakin besar.”*

### A. Pendahuluan

Analisis fungsional merupakan sebuah landasan dalam setiap analisis kewajaran harga.<sup>1</sup> Oleh karena itu, penerapan prinsip kewajaran dalam transaksi afiliasi mutlak membutuhkan analisis atas fungsi yang dijalankan dan risiko yang ditanggung oleh masing-masing pihak. Pertanyaannya, bagaimana fungsi dan risiko tersebut dialokasikan kepada masing-masing pihak yang terlibat dalam transaksi tersebut?

Analisis fungsional sering juga disebut analisis FAR karena mencakup tiga aspek dalam analisis, yaitu: fungsi yang dijalankan (F), aset yang dipergunakan (A), serta risiko yang ditanggung (R). Pada dasarnya, ide mengenai analisis fungsional serupa dengan ide mengenai *value chain* karena melibatkan ketiga aspek analisis tersebut. Analisis fungsional menyertakan suatu telaah yang lengkap dan menyeluruh atas *chain* dari suatu transaksi afiliasi. Hasil dari analisis fungsional juga hampir serupa dengan hasil analisis atas *value chain*, yaitu untuk mengetahui kontribusi masing-masing entitas dalam suatu grup perusahaan multinasional dalam menciptakan *value* di mata konsumen.

Lebih lanjut, analisis atas *value chain* mensyaratkan identifikasi atas apa yang menjadi *key value drivers* dari suatu perusahaan, termasuk *unique skills* yang dimilikinya. Serupa dengan itu, telaah atas *chain* dalam analisis fungsional dilakukan dengan mengidentifikasi dan membandingkan aktivitas ekonomi yang signifikan dan tanggung jawab masing-masing pihak, baik dalam transaksi afiliasi maupun transaksi independen. Aktivitas ekonomi yang signifikan adalah aktivitas yang dalam situasi wajar secara material dapat memengaruhi: (i)

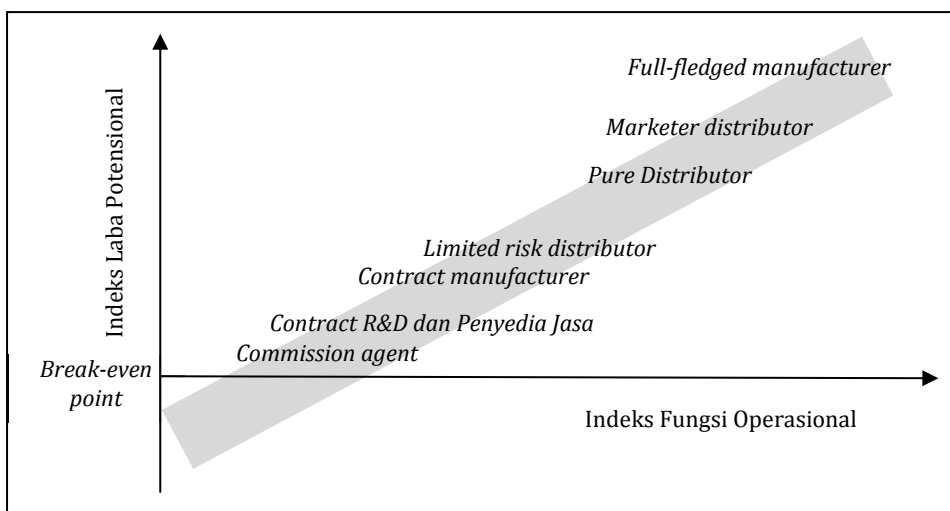
---

<sup>1</sup> Leslie Prescott-Haar, "Practical Issues in a Carrying Out and Implementing a Transfer Pricing Study," dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA International, 2008), 149.

harga yang dikenakan dalam transaksi serta (ii) laba yang diperoleh dari transaksi.<sup>2</sup>

Dalam kaitannya dengan isu pengalihan laba dalam *transfer pricing*, hubungan antara potensi tingkat laba yang didapat dari sebuah entitas dengan kompleksitas fungsi yang dijalankan serta risiko yang ditanggung oleh perusahaan multinasional, dapat dijadikan sebuah indikator untuk menentukan apakah harga yang ditetapkan atau margin yang diperoleh telah sesuai dengan prinsip kewajaran. Baik secara teori maupun di dalam praktik bisnis, semakin banyak fungsi yang dijalankan dan semakin tingginya risiko yang ditanggung maka semakin tinggi potensi laba yang diharapkan, atau risiko yang mungkin terjadi. Hal ini seperti ditunjukkan pada Gambar 5.1 di bawah ini.

**Gambar 5.1: Kaitan antara Fungsi dan Tingkat Laba Potensial**



Sumber: Hendrik Swaneveld, et al. "Transfer Pricing and Characterization of Multinational Enterprise Operations with a Focus on Canada and the US," *Tax Notes International*, (2004), 754.

Walau demikian, *return* atau kompensasi dari sebuah kegiatan usaha dapat juga dipengaruhi hal-hal lain seperti kondisi ekonomi, regulasi pemerintah, siklus bisnis, perkembangan teknologi, resesi, dan lain sebagainya. Dengan kata lain,

<sup>2</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-1(d)(3)(i). Di Amerika Serikat, analisis fungsional seringkali diasosiasikan dengan pendekatan "from concept to customer". Pendekatan CTC dimulai dari ide atau konsep atas suatu produk atau jasa yang dikembangkan dari penelitian dan pengembangan hingga kepada penjualan produk kepada konsumen akhir, termasuk juga jika terdapat suatu jasa pendukung purnajual (*after sales*). Hal ini dapat dilihat pada Robert G. Rinninsland, "Applying Functional Analysis," dalam *Transfer Pricing Handbook, 3rd Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001), 7.2 - 7.3.

potensi *return* yang besar diimbangi juga dengan potensi kerugian yang besar pula. Hal ini disebabkan semakin banyak fungsi serta risiko yang ditanggung maka semakin rentan pula pengaruh faktor-faktor di atas terhadap kelangsungan usaha mereka. Di sisi lain, perusahaan yang memiliki fungsi yang lebih sederhana cenderung mendapatkan potensi *return* yang terbatas dan relatif stabil serta mempunyai potensi kerugian yang kecil pula karena *exposure* terhadap faktor-faktor lain tidak terlalu besar. Meski demikian, semua itu kembali kepada bagaimana perusahaan mengelola risiko bisnis yang dihadapi dan faktor-faktor lain yang dapat memengaruhi bisnis mereka.

## **B. Tujuan Analisis Fungsional**

Analisis fungsional merupakan suatu proses untuk mengumpulkan fakta tentang fungsi, aset (termasuk aset tidak berwujud), dan risiko dari bisnis yang dijalankan. Analisis ini dimaksudkan untuk mengidentifikasi bagaimana ketiga hal tersebut didesentralisasikan pada berbagai entitas usaha yang terlibat dalam transaksi afiliasi yang dianalisis.<sup>3</sup>

Analisis fungsional sangat penting dilakukan dalam analisis *transfer pricing* karena memberikan informasi mengenai peran, tanggung jawab, serta substansi ekonomi dari rangkaian transaksi yang terjadi dalam grup perusahaan multinasional.<sup>4</sup> Selain itu, analisis fungsional juga dibutuhkan dalam menentukan seberapa besar kompensasi yang layak didapatkan oleh masing-masing pihak dalam suatu transaksi afiliasi. Misalkan, ekspektasi laba dari suatu perusahaan akan meningkat karena diasumsikan risiko yang ditanggung perusahaan tersebut juga bertambah. Namun, apabila risiko yang terealisasi berbeda dengan yang diasumsikan, mungkin saja laba aktual dari perusahaan tersebut menjadi tidak sesuai dengan peningkatan ekspektasi laba. Dengan demikian, diperlukan analisis atas alokasi risiko diantara pihak-pihak yang melakukan transaksi afiliasi, sehingga dapat diketahui besar kompensasi yang wajar untuk masing-masing pihak.

Selain tujuan utama tersebut, analisis fungsional juga memiliki tujuan lain seperti dijelaskan pada beberapa bahasan di bawah ini.

---

<sup>3</sup> Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition* (New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009), 132.

<sup>4</sup> Narayan Mehta, "An Integrated Approach to Formulating a Transfer Pricing Strategy Concerning Marketing and Distribution Affiliates," *International Transfer Pricing Journal*, (2006): 125.

### **B.1. Menentukan Pihak yang dijadikan *Tested Party***

Pemahaman akan fungsi yang dijalankan oleh masing-masing entitas di dalam sebuah grup, dapat juga dijadikan dasar untuk menentukan *tested party*<sup>5</sup> dalam transaksi yang sedang dianalisis. Di dalam analisis *transfer pricing*, pihak yang dijadikan sebagai *tested party* sebaiknya pihak yang melakukan fungsi-fungsi rutin (*routine function*) atau pihak yang dianggap menjalankan fungsi lebih sederhana (*less complex entity*) jika dibandingkan dengan lawan transaksinya.<sup>6</sup> Semakin kompleks fungsi yang dijalankan oleh sebuah entitas dan semakin tingginya keterlibatan aset tidak berwujud dalam sebuah transaksi, menyebabkan semakin sulitnya pencarian pembanding terhadap transaksi yang sedang dianalisis.

Lalu, apakah pemilihan *tested party* selalu diletakkan pada perusahaan yang memiliki fungsi yang relatif lebih sederhana (kurang kompleks)? Jawabannya: belum tentu. Misalkan, terdapat perusahaan A yang melakukan aktivitas perakitan barang jadi (final) yang komponen barang tersebut dibelinya dari afiliasi maupun dari pihak ketiga. Kontribusi biaya pembelian komponen dari pihak afiliasi sangat kecil (tidak signifikan) jika dibandingkan dengan biaya lainnya, termasuk juga biaya pembelian komponen dari pihak ketiga. Selain itu, perusahaan A tersebut tidak memiliki suatu aset tidak berwujud dan menjalankan fungsi yang relatif tidak kompleks. Jika diasumsikan, akan digunakan suatu metode *transfer pricing* di level laba bersih, apakah secara otomatis kita dapat memilih perusahaan A tersebut sebagai *tested party*? Hal ini mungkin kurang tepat. Penyebabnya adalah pembelian komponen dari afiliasi memberikan proporsi biaya yang tidak signifikan, sehingga kinerja laba dari perusahaan A tersebut tidak dapat dikaitkan kepada aktivitas transaksi afiliasi yang sedang diteliti tersebut.<sup>7</sup> Hasil analisis di level laba bersih justru akan memberikan hasil yang bias. Oleh karena itu, penentuan *tested party* perlu dilakukan secara mendalam.

Di banyak negara, penentuan *tested party* tidak dibatasi berdasarkan kategori tertentu, namun hanya merujuk kepada perusahaan yang memiliki *least complex function* dan tidak memiliki suatu aset yang tidak berwujud atau yang bersifat unik.<sup>8</sup> Di India, walaupun definisi atau ketentuan mengenai *tested party* tidak diatur secara jelas, namun dalam beberapa putusan pengadilan terdapat kecenderungan untuk menetapkan badan usaha yang beraktivitas di dalam

---

<sup>5</sup> Pihak yang ditelaah/diuji kewajaran harga atau labanya.

<sup>6</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf 2.59, 3.18 dan 3.19.

<sup>7</sup> Dan Axelsen, Irving H. Plotkin, dan Garry Stone, "The Economics of Transfer Pricing," dalam *Transfer Pricing: Perspectives of Economist and Accountants*, ed. Dan Axelsen, et al. (London: BNA, 2012).

<sup>8</sup> Lihat misalkan pada US *Treas. Reg.* 1.482-5.

yurisdiksi India (bukan entitas usaha yang berada di luar negeri) sebagai *tested party*.<sup>9</sup> Argumentasi dari putusan ini berangkat dari kesulitan atau keterbatasan untuk mengakses data perusahaan yang berada di luar negeri (termasuk juga ketersediaan data pembanding untuk perusahaan tersebut).

## B.2. Pertimbangan dalam Upaya Pencarian Pembanding

Analisis fungsional merupakan salah satu faktor dari lima faktor kesebandingan.<sup>10</sup> Dalam konteks melakukan analisis kesebandingan, analisis fungsi juga berguna untuk mengidentifikasi perbedaan-perbedaan atas karakteristik ekonomi dari sebuah transaksi atau sebuah perusahaan yang akan dijadikan sebagai pembanding atas transaksi yang akan diuji kewajaran harganya.<sup>11</sup>

Dalam analisis kesebandingan, fungsi-fungsi yang dijalankan oleh satu entitas dalam transaksi afiliasi akan diperbandingkan dengan fungsi-fungsi yang dijalankan oleh entitas tersebut atas transaksi dengan pihak independen. Atau, dibandingkan dengan fungsi-fungsi yang dijalankan oleh pihak independen yang bertransaksi dengan pihak independen lainnya. Oleh karena itu, analisis fungsional juga dapat disebut sebagai penyaring untuk mengeliminasi transaksi independen yang tidak sebanding dalam analisis *transfer pricing*.<sup>12</sup>

Pada kenyataannya, menemukan pembanding dengan kombinasi fungsi, kepemilikan aset, dan risiko yang sebanding merupakan hal yang sulit. Kesulitan tersebut terutama disebabkan sifat dari perusahaan multinasional yang memiliki pengorganisasian yang berbeda dengan perusahaan lainnya yang ada di pasar. Pembanding akan cenderung lebih mudah ditemukan jika perusahaan yang diuji hanya menjalankan fungsi rutin, tanpa kepemilikan aset tidak berwujud, dan mempunyai risiko yang terbatas. Jika tidak, upaya untuk mendapatkan pembanding yang memiliki fungsional (kombinasi fungsi, aset, dan risiko) yang sebanding membutuhkan penyesuaian.

---

<sup>9</sup> CA Hariom Jindal, et al., *Law Relating to Transfer Pricing* (New Delhi: Taxmann Publications Ltd. 2011), 162, 243-5. Terdapat beberapa kasus yang menunjukkan hal ini, misalkan *kasus Global Vantage (Global Vantage (P.) Ltd. v Dy. CIT[2010] 37 SOT 1 – Delhi Tribunal)*; *Sony India (Sony India (P.) Ltd. v Dy. CIT [2008] 114 ITD 448 – Delhi Tribunal)*; dan *Gharda Chemicals (Gharda Chemicals Ltd. v. Dy. CIT [2010] 35 SOT 406/130 TTJ 556 – Mumbai Tribunal)*.

<sup>10</sup> Untuk penjelasan lebih mendalam mengenai faktor-faktor kesebandingan, dapat dilihat pada Bab Analisis Kesebandingan.

<sup>11</sup> Narayan Mehta, "An Integrated Approach to Formulating a Transfer Pricing Strategy Concerning Marketing and Distribution Affiliates," *International Transfer Pricing Journal*, (2006): 124. Lihat juga OECD *Guidelines*, Paragraf 2.58.

<sup>12</sup> Deloitte, *Op.Cit.*, 131.

### **B.3. Menentukan Metode *Transfer Pricing* yang paling Tepat**

Dalam pemilihan metode *transfer pricing*, OECD mengacu pada pendekatan *the most appropriate method*. Dari pendekatan ini, terdapat beberapa kriteria untuk memilih metode yang paling tepat. Salah satu kriteria tersebut adalah memilih metode yang paling sesuai dengan sifat dan jenis transaksi.<sup>13</sup> Dengan demikian, berdasarkan pemahaman terhadap fungsi yang dijalankan beserta nilai yang diciptakan oleh sebuah entitas di dalam sebuah grup perusahaan, kita dapat menentukan metode yang paling tepat untuk menguji kewajaran transaksi afiliasi.

Pengaruh analisis fungsional terhadap kelayakan penerapan metode akan menunjukkan bahwa suatu karakteristik usaha (model bisnis) tertentu identik dengan salah satu metode *transfer pricing* yang dipergunakan untuk menguji kewajaran sebuah transaksi.<sup>14</sup> Atau dengan kata lain, suatu metode *transfer pricing* akan lebih cocok diaplikasikan pada suatu karakteristik usaha tertentu.

### **C. Cara Melakukan Analisis Fungsional**

Lalu, bagaimana analisis fungsional tersebut dilakukan? OECD *Guidelines* maupun regulasi *transfer pricing* di Indonesia tidak memberikan suatu panduan yang jelas atas hal ini. Secara umum, keduanya hanya mencantumkan tujuan serta hal-hal yang berkaitan dengan fungsi, aset, dan risiko yang perlu dipertimbangkan dalam menganalisis peran perusahaan yang melakukan transaksi afiliasi dalam kerangka *value chain* grup perusahaan.

Sebagai langkah awal, analisis fungsional dapat dilakukan dengan cara mengidentifikasi seluruh entitas yang terlibat dalam kesatuan *supply chain* untuk mendapatkan gambaran awal dari fungsi atau kontribusi yang diberikan oleh sebuah entitas.<sup>15</sup> Pertanyaan yang kemudian mengemuka adalah apakah analisis tersebut harus dilakukan dalam konteks perusahaan atau dalam konteks transaksi afiliasi yang ditelaah. Misalkan, suatu perusahaan A dalam grup perusahaan multinasional X, secara umum berfungsi sebagai distributor barang-barang jadi. Grup tersebut juga memiliki perusahaan B (manufaktur) dan C (*procurement center*). Transaksi afiliasi dilakukan lewat penjualan dari perusahaan B ke perusahaan A. Bagaimana analisis fungsional dilakukan pada kasus ini?

---

<sup>13</sup> Lihat OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.2: "... the appropriateness of the method considered in view of the nature of the controlled transaction, determined in particular through a functional analysis ..."

<sup>14</sup> Valerie Amerkhail, "Functional Analysis and Choosing the Best Method," dalam *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing, 3<sup>rd</sup> Edition* (2006): 3–12.

<sup>15</sup> Steef Huibregtse, Louan Verdoner, dan Jan Welvaert, *Transfer Pricing Handbook*. (Amsterdam: Transfer Pricing Associates, 2009), 11.

Dalam kasus ini, analisis fungsional dapat dilakukan dalam dua cara, dan kedua cara ini diperbolehkan dalam praktik, yaitu:

- (i) Dari perspektif makro, yakni dari peran perusahaan A dalam *value chain* grup. Dengan begitu, akan ditemukan karakteristik A dalam grup tersebut secara umum. Selanjutnya, analisis dapat diletakkan dalam transaksi yang lebih spesifik, yakni antara B dan A. Model ini disarankan untuk mendapat gambaran yang lebih detail tentang *related party transactions*;
- (ii) Langsung kepada transaksi terkait (penjualan dari B ke A). Hal ini biasanya dilakukan karena adanya penugasan spesifik kepada masing-masing perusahaan, kompleksitas grup usaha (misalkan konglomerasi), atau fungsi perusahaan A yang ada dalam *value chain* sangat berbeda dengan fungsi perusahaan A dalam transaksi afiliasi tersebut.

Cara yang dipilih akan sangat tergantung pada cakupan analisis yang harus dilakukan dan bagaimana masing-masing pendekatan tersebut secara tepat dan efisien akan memberikan hasil yang lebih mendalam dan akurat.

Selanjutnya, untuk mendapatkan gambaran yang lebih detail, proses wawancara dengan para personel kunci perlu dilakukan untuk memahami peran yang dilakukan serta untuk mengidentifikasi nilai yang dihasilkan atas peran tersebut di dalam kesatuan organisasi bisnis. Terdapat beberapa sumber informasi yang dapat digunakan dalam melakukan analisis fungsi, antara lain: struktur organisasi, struktur legal, *job description*, akta pendirian, dokumen atau kontrak penjualan, dan lain sebagainya.

Pada bagian berikutnya, akan diuraikan beberapa pertimbangan dalam melakukan analisis fungsional.

### **C.1. Identifikasi Proses Bisnis yang Relevan**

Analisis fungsional memerlukan upaya untuk mengidentifikasi seluruh proses bisnis yang relevan dalam transaksi afiliasi yang sedang diuji. Menurut OECD *Guidelines* 2010, jenis-jenis fungsi yang harus diidentifikasi serta diperbandingkan antara lain:<sup>16</sup> fungsi desain, manufaktur, perakitan, riset dan pengembangan, purnajual, pembelian, distribusi, pemasaran, promosi dan iklan, transportasi, serta fungsi pembiayaan dan manajemen.

Dari identifikasi atas fungsi tersebut, kita dapat mengetahui aktivitas ekonomi yang signifikan yang dilakukan oleh perusahaan dengan memastikan fungsi, risiko, dan aset mana yang paling penting secara ekonomis serta bagaimana ketiga hal tersebut memengaruhi kewajaran transaksi. Untuk memastikan fungsi mana yang paling penting secara ekonomis, perlu dilakukan suatu telaah

---

<sup>16</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.43.



atas fungsi mana yang menjadi penentu biaya, berpengaruh secara signifikan terhadap proporsi biaya, atau yang dilakukan dengan cara yang berbeda oleh kompetitor.<sup>17</sup>

Lebih lanjut, identifikasi atas fungsi-fungsi tersebut akan berkaitan erat dengan jenis risiko yang ditanggung oleh sebuah entitas. Analisis atas risiko merupakan salah satu langkah vital dalam menentukan harga transfer dan juga untuk mengukur potensi kerugian yang sekiranya dapat timbul. Perdebatan antara Wajib Pajak dan otoritas pajak mengenai risiko biasanya berasal dari dua hal, yaitu siapa yang menanggung risiko dan seberapa besar pengaruh risiko tersebut terhadap harga transfer yang terjadi.

Jenis-jenis risiko menurut OECD *Guidelines* 2010 antara lain:<sup>18</sup>

- (i) Risiko yang berkaitan dengan fluktuasi permintaan dan harga;
- (ii) Risiko atas kerugian yang diakibatkan atas keputusan investasi dan penggunaan properti, lahan, dan perlengkapan;
- (iii) Risiko keberhasilan dan kegagalan investasi, termasuk di dalamnya adalah: risiko terhadap aktivitas riset dan pengembangan serta risiko kegagalan pemasaran;
- (iv) Risiko keuangan atas fluktuasi biaya bunga dan nilai tukar;
- (v) Risiko kredit (gagal tagih); dan
- (vi) Risiko jaminan produk.

Selain identifikasi fungsi dan risiko terkait dengan aktivitas sebuah entitas, analisis fungsional juga meliputi analisis dan identifikasi mengenai aset yang digunakan oleh sebuah entitas dalam suatu transaksi afiliasi. Hal-hal yang harus diperhatikan terkait dengan analisis tersebut antara lain: jenis aset seperti pabrik dan perlengkapan, aset tidak berwujud yang digunakan, dan aset keuangan seperti deposito, investasi saham, dan investasi obligasi. Selain itu, perlu diperhatikan juga detail dari jenis aset yang digunakan, seperti: umur sebuah aset, nilai pasar, lokasi, dan jenis proteksi atas penggunaan aset dan properti.<sup>19</sup>

Aspek kepemilikan dari aset memerlukan suatu analisis jika terdapat aset tidak berwujud yang sifatnya signifikan dalam transaksi maupun aktivitas ekonomi perusahaan. Hal ini diperlukan untuk memperkirakan seberapa besar kompensasi yang layak diperoleh oleh masing-masing pihak.<sup>20</sup> Perlu diperhatikan bahwa belum tentu aset tidak berwujud yang digunakan tersebut

---

<sup>17</sup> Deloitte, *Op.Cit.*, 135.

<sup>18</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.46.

<sup>19</sup> OECD *Guidelines* 2010 Paragraf 1.44.

<sup>20</sup> Deloitte, *Op.Cit.*, 139.

berpengaruh kepada nilai transaksi. Misalkan, suatu paten yang sudah habis masa berlakunya (teknologinya sudah usang). Jika aset tidak berwujud tersebut tidak dilindungi secara legal (misalkan *know-how*, aset tidak berwujud pemasaran, dan sebagainya), analisis atas aset dapat dilakukan dengan melihat kontribusi dari masing-masing pihak.

Dengan segala kombinasi atas fungsi, risiko, dan aset yang dipergunakan, setiap jenis usaha memiliki keunikan tersendiri yang berbeda dengan jenis usaha lainnya. Tabel di bawah ini merupakan ilustrasi jenis fungsi serta risiko dan aset yang biasanya terkait (namun bukan suatu keharusan):

**Tabel 5.1: Keterkaitan antara Fungsi, Aset, dan Risiko**

<b>Fungsi</b>	<b>Aset</b>	<b>Risiko</b>
Manajemen	Peralatan kantor dan <i>know-how</i>	Risiko pasar
Penelitian dan pengembangan (R&D)	Paten	Risiko R&D
Pembelian	Daftar pemasok	Risiko persediaan
Manufaktur	<i>Know-how</i> dan pabrik	Risiko kapasitas produksi dan pertanggung jawaban produk
Pemasaran	Merek dagang	Risiko pasar dan risiko pemasaran
Penjualan	Merek dagang dan daftar pelanggan	Risiko pasar dan risiko kredit
Logistik	Gudang	Risiko pengiriman dan risiko persediaan
Keuangan dan administrasi	Peralatan kantor	Risiko nilai tukar

Sumber: Devonshire-Ellis, Chris, Andy Scott dan Sam Woolard, *Transfer Pricing in China* (Hong Kong: Springer, 2011), 9.

Pada praktiknya, proses untuk mengidentifikasi sebuah fungsi yang dijalankan relatif lebih mudah dilakukan dibandingkan dengan proses untuk mengidentifikasi risiko-risiko yang ditanggung. Pembuktian atas fungsi yang dijalankan biasanya dapat dinilai dari hal-hal yang tergambar jelas di dalam struktur organisasi dan tercermin dari kegiatan yang dilakukan perusahaan serta signifikansinya terhadap biaya operasional perusahaan.

Sebaliknya, proses untuk mengidentifikasi risiko tidak dapat hanya dinilai dari struktur dan kegiatan suatu perusahaan saja. Diperlukan analisis lebih lanjut terkait dengan ketentuan yang ada di dalam kontrak untuk dapat menilai risiko yang ditanggung oleh sebuah entitas. Hal ini dikarenakan, pembagian tanggung jawab masing-masing entitas yang terlibat di dalam sebuah transaksi biasanya dapat ditemukan di dalam sebuah kontrak.

Lebih lanjut, informasi yang dikumpulkan dari identifikasi atas proses bisnis yang relevan kemudian dapat dirangkum dalam suatu matriks tertentu. Matriks tersebut dapat dimodifikasi dengan memperbandingkan fungsi, aset, dan risiko antara transaksi afiliasi yang dianalisis dengan transaksi lain yang dilakukan oleh perusahaan terkait. Dari perbandingan itu akan didapatkan suatu gambaran mengenai sejauh mana perbedaan antara transaksi yang dilakukan.<sup>21</sup>

## **C.2. Ketentuan Kontrak**

Peran dan tanggung jawab perusahaan yang terlibat dalam transaksi afiliasi biasanya mengacu pada kontrak kerja atau kesepakatan tertulis yang telah dibuat sebelumnya. Kontrak tersebut berisi ketentuan, pembagian hak dan kewajiban, hingga durasi dari kontrak tersebut. Pada dasarnya, kontrak dapat dijadikan sebagai sumber informasi awal bagaimana fungsi, risiko, dan juga aset didistribusikan antar perusahaan yang melakukan transaksi afiliasi. Dokumen kontrak bisa saja berupa kesepakatan tertulis, baik dokumen asli, amandemen, maupun korespondensi terkait. Selain itu, dokumen tersebut bisa berupa proses negosiasi, tagihan, dan bukti tertulis yang memperlihatkan perilaku perusahaan yang sesungguhnya.

Kontrak dalam konteks ilmu ekonomi adalah suatu kesepakatan diantara dua pihak (atau lebih) yang saling berkomitmen untuk menentukan perilaku mereka, yang substansi di dalam kesepakatan tersebut juga diperkuat oleh suatu aspek hukum.<sup>22</sup> Kontrak juga seringkali memberikan informasi mengenai faktor insentif. Oleh karena itu, setiap perusahaan akan berusaha memaksimalkan insentif dari klausul yang ada dalam kontrak.

Namun, satu hal yang perlu diingat bahwa tidak semua ketentuan di dalam sebuah kontrak mencerminkan realisasi di lapangan. Dalam hal ini, dikenal istilah "*substance over form*", yaitu substansi dari fungsi dan risiko dalam sebuah transaksi tidak semata-mata dinilai dari ketentuan-ketentuan yang diatur di dalam kontrak, namun berdasarkan fakta (substansi ekonomi) yang sebenarnya terjadi di dalam sebuah transaksi.<sup>23</sup> Salah satu contoh parameter untuk menilai substansi dari sebuah transaksi adalah menentukan pihak mana yang mempunyai otoritas dalam mengambil sebuah keputusan dalam aktivitas

---

<sup>21</sup> Deloitte, *Op.Cit.*, 134.

<sup>22</sup> Eric Brousseau dan Jean-Michel Glachant, "The Economics of Contracts and the Renewal of Economics," dalam *The Economics of Contracts: Theories and Applications*, ed. Eric Brousseau dan Jean-Michel Glachant (Cambridge: Cambridge University Press, 2002), 3.

<sup>23</sup> "Form" mengacu pada detail transaksi yang tertera secara legal, sedangkan "*substance*" mengacu pada konten (substansi) ekonomi dari suatu transaksi. Salah satu artikel menarik mengenai "*substance over form*" terutama dalam kaitannya dengan penghindaran pajak dapat dilihat pada Frederik Zimmer, "General Report," dalam *IFA Congress 2002: Form and Substance in Tax Law*, IFA Cashier 87a (2002): 19-67.

penjualan atau pemilihan pemasok dalam aktivitas pembelian bahan baku. Dalam hal ini, biasanya pihak yang mengambil keputusan secara substansi menanggung sebuah risiko.

Jika antara kontrak dan substansi terdapat perbedaan atau terjadi inkonsistensi, ketentuan yang ada dalam kontrak dapat saja diabaikan oleh otoritas pajak.<sup>24</sup> Di Amerika Serikat, jika ternyata tidak terdapat kontrak tertulis, perusahaan bisa saja menggunakan pandangan otoritas pajak terhadap substansi transaksi sebagai acuan atas kontrak antar pihak afiliasi.<sup>25</sup>

### C.3. Derajat Keterlibatan Pihak-Pihak dalam Aktivitas

Pada kenyataannya, mengklasifikasikan setiap fungsi, aset, maupun risiko pada setiap perusahaan yang terlibat dalam transaksi merupakan hal yang kompleks. Misalnya, apakah jika salah satu pihak melakukan suatu aktivitas, secara otomatis pihak lain dianggap tidak melakukan aktivitas tersebut? Walaupun secara teori, adanya duplikasi aktivitas akibat desentralisasi fungsi jarang sekali terjadi pada grup perusahaan multinasional. Namun, pada kenyataannya hal ini dapat saja terjadi.

Di Jerman, otoritas pajak Jerman membuat suatu format analisis fungsional yang perlu menyertakan suatu derajat keterlibatan tiap perusahaan dalam *transfer pricing*. Biasanya proporsi hal ini dibagi dalam 6 kriteria: 100-0, 75-25, 50-50, 25-75, 0-100, dan 0-0.<sup>26</sup> Artinya, diasumsikan bahwa seluruh keterlibatan perusahaan multinasional dalam suatu fungsi, risiko, maupun aset adalah satu agregat tertentu. Apabila perusahaan-perusahaan multinasional (gabungan dua atau lebih perusahaan dalam satu grup yang melakukan transaksi) menghadapi risiko tidak terserapnya suatu produk di pasar, harus dilihat secara seksama, siapakah pihak yang menanggung risiko tersebut. Secara tidak langsung, pendekatan yang dilakukan oleh otoritas pajak Jerman tersebut telah memasukkan unsur upaya mengkuantifikasi analisis fungsional, sehingga pengalokasian kompensasi atau laba dapat lebih mudah dilakukan.

### D. Karakterisasi Usaha

Setelah dilakukannya proses analisis fungsi, tiap-tiap entitas dapat diklasifikasikan ke dalam tiga model bisnis utama, yaitu: (i) manufaktur, (ii)

<sup>24</sup> Hal ini seperti yang ada di Amerika Serikat, otoritas pajak (IRS) dapat saja mengabaikan ketentuan dalam kontrak dan lebih menggantungkan informasi pada sesuatu yang merefleksikan substansi tindakan. Lihat David B. Blair, *Transfer Pricing Answer Book 2012*, (New York: Practising Law Institute, 2012), 52.

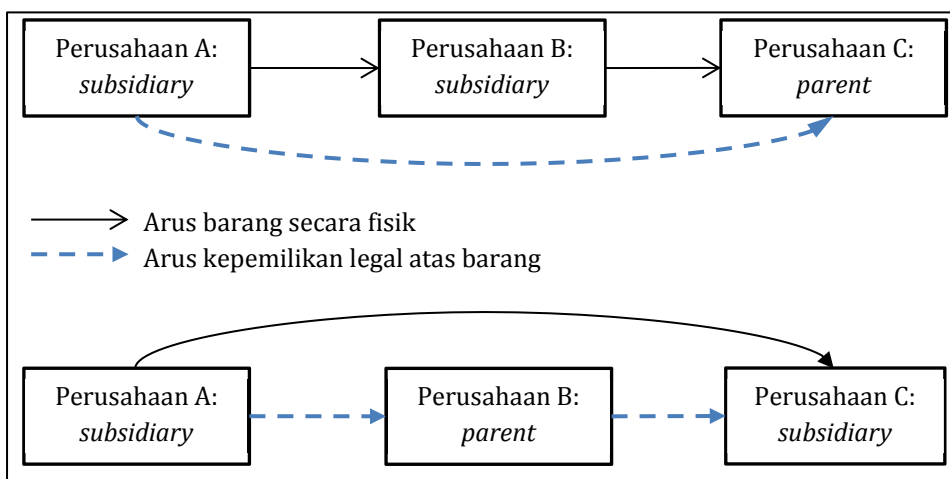
<sup>25</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-1(d)(3)(ii)(B).

<sup>26</sup> Alexander Voegelé dan Chunyu Zhang, "Function and Risk Analysis in Germany," *Corporate Business Taxation Monthly*, (2010): 18-20.

distributor; atau (iii) penyedia jasa.<sup>27</sup> Masing-masing klasifikasi tersebut dapat dikelompokkan kembali ke dalam beberapa jenis sesuai dengan kompleksitas fungsi yang dijalankan serta risiko yang ditanggung oleh sebuah entitas.

Sebelum memulai penjelasan atas karakteristik perusahaan, ada baiknya juga kita memahami perbedaan antara arus barang dan arus kepemilikan legal atas barang. Keduanya merupakan hal yang berbeda dan krusial dalam pengklasifikasian model bisnis. Suatu barang dapat saja ditransfer (secara fisik) kepada pihak lain, tanpa harus menyerahkan suatu hak kepemilikan legal atas barang tersebut atau sebaliknya.

**Gambar 5.2: Perbedaan atas Arus Barang (Fisik) dan Arus Kepemilikan Barang**



Pada Gambar 5.2, diilustrasikan kasus terkait dengan arus fisik barang dan arus kepemilikan barang. Kasus pertama, arus barang secara fisik selalu melalui perusahaan A, B, dan C yang merupakan anggota suatu grup perusahaan multinasional. Sementara kepemilikan legal atas barang hanya berada di perusahaan A dan C, walaupun terjadi transfer secara fisik antara perusahaan B dan C. Namun, ditinjau dari sisi kepemilikan legal atas barang, transaksi hanya terjadi antara perusahaan A dan C, sehingga tagihan akan dikeluarkan oleh A kepada C. Meskipun Perusahaan C menerima barang secara fisik dari perusahaan B, sementara pemilik atas barang yang diserahkan perusahaan B tersebut adalah perusahaan A maka perusahaan C tidak akan membayar kepada perusahaan B (atau jika membayar kepada B, pada dasarnya pembayaran tersebut harus diserahkan kepada A, sedangkan B hanya bertindak sebagai penagih).

<sup>27</sup> Przynski, Martin, dan Srin Lalapet, "Appropriate Canadian Transfer Pricing Documentation," *Tax Notes International*, (2005): 65.

Kasus kedua memperlihatkan hal yang berbeda. Pada kasus ini, perusahaan A mentransfer barang (secara fisik) langsung kepada perusahaan C. Walau demikian, kepemilikan legal atas barang tersebut melalui seluruh perusahaan (A, B, dan C). Pada skema ini, pembayaran C atas barang akan ditujukan kepada B karena secara legal, barang tersebut merupakan milik B.

Pada bagian berikutnya, akan dijelaskan beberapa contoh karakteristik usaha baik pada kegiatan manufaktur, distribusi, maupun penyediaan jasa. Di dunia nyata, karakteristik usaha tidak terbatas hanya pada contoh-contoh yang akan disajikan, namun seringkali lebih kompleks ataupun bisa jadi merupakan kombinasi dari sifat beberapa model bisnis. Perlu untuk diingat bahwa setiap komponen fungsi atau risiko dari karakteristik usaha yang akan dijelaskan tersebut hanya merupakan ilustrasi yang bersifat yang bersifat umum.

### **D.1. Manufaktur**

#### Skema 1 – Toll manufacturer: cost center

*Toll manufacturer*, atau yang lebih dikenal dengan penyedia jasa maklon, merupakan entitas yang melakukan fungsi manufaktur atas permintaan dari perusahaan induk (manufaktur), di mana yang seluruh pasokan bahan baku untuk proses tersebut disediakan oleh perusahaan induk. Artinya, *toll manufacturer* tidak memiliki hak kepemilikan legal atas bahan baku, namun bahan baku tersebut secara fisik berada padanya untuk kemudian diolah.<sup>28</sup> Kompensasi atas aktivitas *toll manufacturing* ditentukan dengan menghitung *mark-up* atas *processing cost* dari aktivitas tersebut. Skema *toll manufacturer* umumnya diklasifikasikan sebagai pusat biaya.

#### Skema 2 – Contract manufacturer: cost center

*Contract manufacturing* merupakan suatu bentuk dari *outsourcing* atas penyediaan jasa manufaktur (misalkan mengolah bahan baku, merakit barang setengah jadi, dan sebagainya) berdasarkan suatu kontrak kesepakatan dengan afiliasi. Perusahaan jenis ini juga mengikuti pesanan dan spesifikasi dari pelanggan (afiliasinya) dalam melakukan jasa manufakturnya.

Skema *contract manufacturing* merupakan skema yang tidak jauh berbeda dengan skema *toll manufacturing*. Hal yang membedakan adalah ketersediaan bahan baku yang tidak dijamin oleh perusahaan induk. Dalam hal ini, *contract manufacturer* melakukan fungsi pengadaan dengan mengelola ketersediaan bahan baku yang dibutuhkan untuk memenuhi pesanan perusahaan induk dalam kurun waktu yang disepakati. Perbedaan lainnya, *contract*

---

<sup>28</sup> Clark Chandler, Tylor Klein, dan Guy Sanschagrin, "Consignment Manufacturing in Today's Economy," *Transfer Pricing International Journal*, (2010).

*manufacturing* memiliki suatu kepemilikan atas inventori barang dan risiko yang terkait dengannya.

Kompensasi atas proses yang dilakukan oleh *contract manufacturer* dihitung dengan menambahkan *mark-up* atas total biaya. Dalam hal ini, *contract manufacturer* dapat diklasifikasikan sebagai pusat biaya.

### Skema 3 – *Licensed manufacturer: profit center*

*Licensed manufacturer* pada umumnya memproduksi barang jadi berdasarkan suatu lisensi yang diberikan oleh induk perusahaan. Model perusahaan manufaktur ini akan menggunakan aset tidak berwujud yang dimiliki oleh induk perusahaan. Konsekuensinya, *licensed manufacturer* diharuskan untuk membayar royalti. Bahan baku serta barang setengah jadi yang dibutuhkan untuk proses produksi tidak disediakan oleh induk perusahaan. *Licensed manufacturer* akan membeli, mengelola, serta memiliki kepemilikan legal atas bahan baku atau barang setengah jadi tersebut. Risiko yang dihadapi oleh *licensed manufacturer* umumnya terdiri atas risiko bisnis, risiko persediaan, serta garansi atas produk tersebut.<sup>29</sup>

### Skema 4 – *Fully fledged manufacturer: profit center*

*Fully fledged manufacturer* melakukan hampir seluruh fungsi-fungsi yang strategis dari penyediaan bahan baku, proses manufaktur, hingga menjual ke *customer*. *Fully fledged manufacturer* menghadapi risiko yang signifikan terkait risiko pasar, risiko atas harga, serta melibatkan aset-aset tidak berwujud seperti *know how* atau *brands*. Skema ini diklasifikasikan sebagai pusat laba, lihat Tabel 5.2.

Terkait dengan *toll manufacturer* dan *contract manufacturer*, dapat disimpulkan bahwa *toll manufacturer* tidak memiliki kepemilikan legal atas barang hasil produksinya (dan sering kali juga atas bahan baku) karena seluruhnya disediakan oleh induk perusahaan (*principal*). Untuk *contract manufacturer*, bahan baku tidak selalu disediakan oleh *principal*. *Contract manufacturer* bisa saja mendapatkan *return* yang lebih tinggi karena adanya kontrol atas bahan baku. *Contract manufacturer* dan *toll manufacturer* cenderung dikompensasi dengan fungsi rutin yang mereka kerjakan. Akan tetapi, *contract manufacturer* cenderung mendapatkan kompensasi yang lebih tinggi dari *toll manufacturer* karena mereka juga membeli dan mengelola persediaan.

---

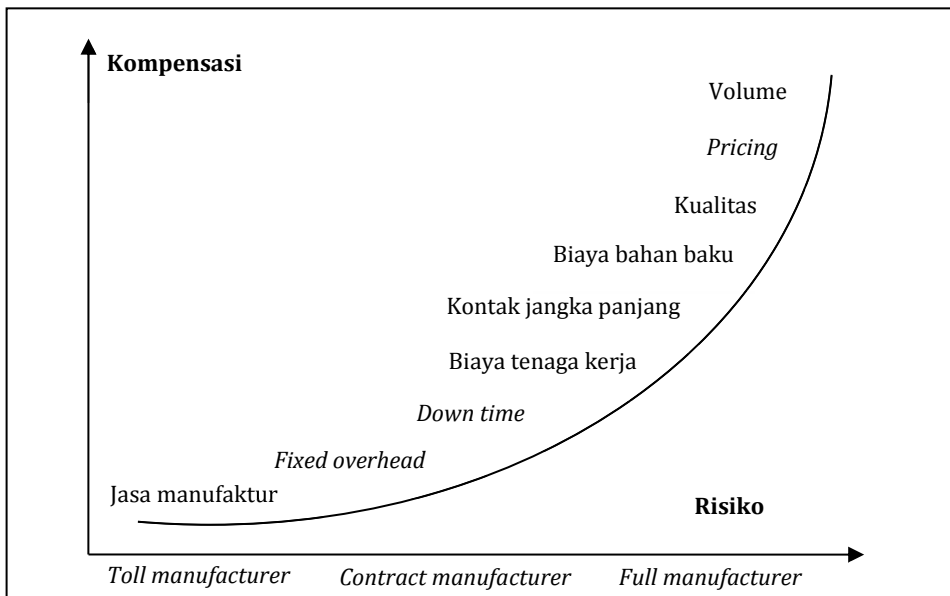
<sup>29</sup> Cheng Chi, Robert Xu, dan Audrey Chin, "Supply Chain Management Using Alternative Manufacturing Model – Analysis from Transfer Pricing Perspective," *Worldwide Transfer Pricing Reporter*, no. 1 (Januari /February 2013): 33.

**Tabel 5.2: Ilustrasi Karakteristik Kegiatan Manufaktur**

Karakteristik (Fungsi yang Dijalankan, Risiko yang Ditanggung, dan Aset yang Dipergunakan)	<i>Full-Fledged Manufacturer</i>	<i>Contract Manufacturer</i>
Menggunakan aset tidak berwujud	Seluruhnya	Tidak
Mencari bahan baku / input	Seluruhnya	Tidak
Mengatur, memiliki dan mengontrol persediaan	Seluruhnya	Tidak
Menentukan, memiliki dan merawat mesin pabrik	Seluruhnya	Tidak/Parsial
Rencana produksi	Seluruhnya	Parsial
Manufaktur produk	Seluruhnya	Parsial
Pengepakan dan pelabelan	Seluruhnya	Parsial
Kontrol kualitas	Seluruhnya	Parsial
Mengatur pengiriman barang	Seluruhnya	Parsial
Manajemen biaya dan pembiayaan produksi	Seluruhnya	Tidak
Melakukan jasa pendukung kegiatan	Seluruhnya	Tidak
Menghadapi seluruh risiko manufaktur	Seluruhnya	Parsial
Menghadapi risiko pasar	Seluruhnya	Tidak
Menghadapi risiko persediaan	Seluruhnya	Tidak
Menghadapi risiko finansial	Seluruhnya	Tidak

Sumber: Hendrik Swaneveld, et al. "Transfer Pricing and Characterization of Multinational Enterprise Operations with a Focus on Canada and the US," *Tax Notes International*, (2004), 751.

**Gambar 5.3: Faktor Risiko dan Kompensasi dari Perusahaan Manufaktur**





## D.2. Distribusi

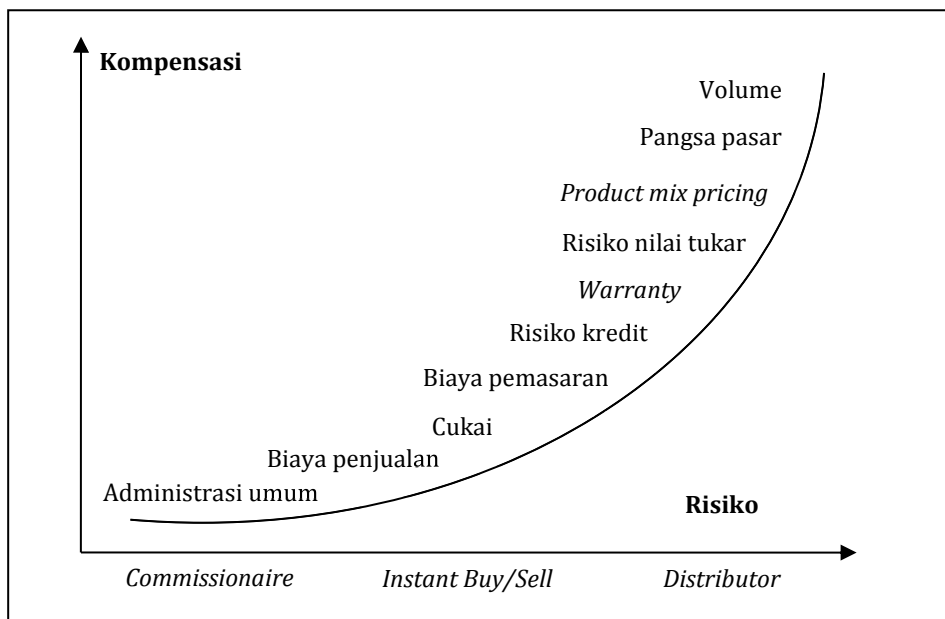
### Skema 1 – Sales representative/sales agent: cost/revenue center

*Sales representative* atau agen penjualan melakukan riset atas perilaku pasar, mengelola *customer list*, dan melakukan negosiasi. Dalam skema ini, tidak terjadi perpindahan kepemilikan legal atas barang yang ditransfer. Risiko yang ditanggung oleh entitas tersebut dapat dikatakan terbatas hanya atas risiko pasar. Kompensasi atas fungsi ini didasarkan pada perhitungan biaya dengan *mark-up* tertentu atau berdasarkan komisi dari jumlah penjualan yang dihasilkan.

### Skema 2 – Full risk distributor: profit center

Skema lain dalam model bisnis distribusi adalah *full risk distributor*. Entitas ini membeli dari pihak afiliasi dan bertanggung jawab penuh atas pengelolaan persediaan, logistik, aktivitas pemasaran, serta menanggung semua risiko yang terkait dengan risiko persediaan, risiko pasar, dan juga risiko gagal tagih. Dalam kaitannya dengan konsep pusat pertanggungjawaban, skema ini dapat diklasifikasikan sebagai pusat laba. Distributor dengan karakter ini membeli dan menjual barang atas namanya, dan menanggung laba atau rugi dari aktivitas yang dilakukannya, berdasarkan kemampuannya untuk menjual produk kepada pihak lainnya serta mengeksplor pasar yang belum dimasuki.

**Gambar 5.4: Faktor Risiko dan Kompensasi dari Perusahaan Distributor**



### D.3. Penyedia Jasa

#### Skema 1 – Services model: cost center

Dalam skema ini, unit pengadaan hanya melakukan fungsi yang terbatas pada fungsi koordinasi dan fungsi pendukung lainnya (*supportive nature/low level of risks*), yang kepemilikan atas barang yang ditransfer tidak pernah berpindah ke unit tersebut. Dalam skema ini, unit pengadaan bertindak mewakili pihak lain (*principal*). Di dalam transaksi afiliasi, skema ini dapat diklasifikasikan sebagai pusat biaya. Penentuan kompensasi atas fungsi yang dijalankan melalui skema ini ditentukan dengan metode *cost plus (C+)*.

#### Skema 2 – Commission agent model: revenue center

Dalam skema ini, unit pengadaan melakukan nilai tambah dengan melakukan aktivitas-aktivitas yang berkaitan dengan *marketing intelligence* yang kepemilikan atas barang tetap tidak berpindah ke pihak unit pengadaan. Profil seperti ini lazimnya diklasifikasikan sebagai pusat pendapatan dengan penentuan kompensasi terhadap fungsi yang terkait berdasarkan pada komisi yang didapat dari persentase tertentu atas nilai pembelian.

#### Skema 3 – Buy/sell model

Dalam skema ini, unit pengadaan melakukan aktivitas-aktivitas seperti *marketing intelligence*, pengelolaan persediaan, kontrol atas kualitas, dan logistik. Unit pengadaan menjaga tingkat persediaan atas produk yang dibeli dan menghadapi risiko persediaan dan risiko logistik atas pengiriman produk kepada pembeli. Skema ini dapat diklasifikasikan sebagai pusat.

Dari pemaparan di atas, klasifikasi dari pusat pertanggungjawaban mencerminkan realita bisnis dan menggambarkan bagaimana setiap entitas yang terlibat di dalam sebuah transaksi afiliasi menjalankan bisnisnya. Untuk dapat mengidentifikasi hal tersebut, pemahaman akan fungsi, aset, serta risiko yang ditanggung oleh sebuah entitas merupakan hal mutlak dalam setiap analisis yang dilakukan untuk menguji kewajaran sebuah transaksi.

## E. Beberapa Isu Lanjutan

### E.1. Analisis Fungsional dan Siklus Hidup Usaha (*Business Life Cycle*)

Aktivitas bisnis bukanlah sesuatu hal yang sifatnya statis, namun merupakan sebuah siklus yang dinamis. Siklus hidup bisnis tersebut dapat berawal pada saat pendirian hingga pada akhirnya terjadi penutupan. Setiap fase dalam siklus hidup bisnis tersebut menghadapi situasi dan tantangan yang berbeda, sehingga membutuhkan strategi dan aktivitas yang berbeda pula. Dengan

demikian, dapat disimpulkan bahwa siklus usaha memengaruhi jenis dan besaran fungsi yang dilakukan oleh suatu perusahaan.<sup>30</sup>

Dalam diskusi mengenai analisis fungsional, umumnya perusahaan hanya diletakkan pada konteks yang statis, yakni melakukan karakterisasi usaha dengan hanya mengkaitkan fungsi, risiko, dan aset yang secara alami menjadi aktivitas utama perusahaan tersebut dalam *value chain*. Dalam praktik, analisis fungsional seringkali mengesampingkan aspek usaha yang dinamis dan tidak melihat posisi perusahaan pada suatu fase siklus usaha.

Pada umumnya, terdapat lima fase siklus hidup usaha, yaitu: fase pendirian (*start-up*), fase berkembang (*growth*), fase stabil (*maturity*), fase penurunan (*decline*), dan fase penutupan (*termination*). Jika diasumsikan terdapat sepuluh jenis fungsi yang dijalankan oleh suatu perusahaan,<sup>31</sup> setiap fase siklus hidup usaha tidak serta merta menjalankan seluruh fungsi tersebut secara proporsional.

Fungsi yang berkaitan dengan pengembangan, riset, produksi, dan persiapan pasar akan lebih banyak dilakukan pada fase pendirian. Dengan berjalannya waktu, perusahaan akan semakin berkembang dan mulai memfokuskan diri pada aktivitas untuk menyerahkan produk akhir mereka kepada pelanggan. Pada fase stabil, perusahaan akan secara proporsional membagi aktivitas mereka, baik untuk proses persiapan pasar dan produksi dan juga untuk aktivitas yang memastikan penjualan. Porsi aktivitas yang berkaitan dengan penjualan dan pengiriman produk akhir akan semakin meningkat jika perusahaan mengalami fase penurunan dan penutupan.

Analisis *transfer pricing* yang dilakukan oleh otoritas pajak (pada saat pemeriksaan), konsultan maupun praktisi, seringkali hanya “menangkap” gambaran perusahaan pada fase stabil. Fase stabil memberikan informasi tentang bagaimana fungsi normatif yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan dengan karakteristik tertentu. Lalu, bagaimana jika analisis *transfer pricing* dilakukan pada perusahaan yang baru berdiri atau justru akan bangkrut? Dalam situasi seperti ini, asumsi normatif pada fase stabil menjadi tidak tepat dan cenderung akan memberikan hasil analisis yang bias.

---

<sup>30</sup> Robert Feinschreiber, “Life-Cycle Analysis and Transfer Pricing,” dalam Robert Feinschreiber, *Op.Cit.*, 37.9-37.10.

<sup>31</sup> Fungsi penelitian, eksperimen (percobaan), pengembangan, *engineering*, produksi, pemasaran, distribusi, pengiklanan, fungsi *wholesale* dan *retail*.

**Tabel 5.3: Analisis Fungsional dan *Business Life Cycle***

Fase dalam Aktivitas Bisnis	Penelitian Eksperimen Pengembangan <i>Engineering</i> Produksi	Pemasaran Distribusi Pengiklanan Fungsi <i>Wholesale</i> Fungsi <i>Retail</i>
Fase pendirian	100%	0%
Fase berkembang	75%	25%
Fase stabil	50%	50%
Fase penurunan	25%	75%
Fase penutupan	0%	100%

Selain itu, dua fase dalam siklus hidup perusahaan, yaitu fase dan fase penutupan, tidak perlu dipertimbangkan dalam upaya pencarian pembanding.<sup>32</sup> Pada *start-up company*, perusahaan biasanya masih menanggung biaya pendirian yang besar, belum sepenuhnya memiliki pelanggan yang loyal, dan menjalankan strategi penetrasi. Dari Tabel 5.3, ditunjukkan bahwa perusahaan yang baru berdiri belum menjalankan aktivitas yang berkaitan dengan penjualan, distribusi, dan segala hal lain yang memiliki tujuan untuk memastikan terserapnya produk di pasar.<sup>33</sup>

Untuk kasus perusahaan yang hendak ‘tutup’ atau bangkrut, pada umumnya tidak lagi ditemui aktivitas produksi, apalagi aktivitas penelitian dan pengembangan. Pada fase ini, perusahaan cenderung untuk memikirkan strategi untuk menutup kerugian atau memastikan persediaan barang yang tersisa dapat dijual seluruhnya.

## **E.2. Lebih Jauh Tentang Analisis Risiko**

Jika dibandingkan dengan fungsi dan aset, analisis fungsional atas risiko lebih sulit untuk diukur ataupun ditakar secara substansi. Padahal, pembahasan mengenai suatu risiko dapat saja menjadi krusial dalam analisis *transfer pricing*. Misalkan terjadi satu kasus, fungsi yang dilakukan suatu perusahaan tidak sejalan dengan risiko yang ditanggung karena risiko atas fungsi-fungsi tersebut justru dibebankan atau ditransfer kepada pihak afiliasi (risiko tersebut tidak berada di perusahaan yang diuji). Lalu, bagaimanakah upaya untuk menilai substansi dari risiko?

Dalam praktiknya, risiko yang ditanggung oleh suatu perusahaan belum tentu berpengaruh kepada tingkat pengembalian aktual yang akan didapatkan. Hal

<sup>32</sup> Keduanya juga telah disebutkan dalam OECD *Guidelines*, Paragraf 3.43 sebagai kriteria jenis perusahaan yang perlu untuk ditolak (tidak dipertimbangkan) sebagai pembanding.

<sup>33</sup> *Start-up company* biasanya masih menghadapi *loss* ataupun laba yang relatif tidak stabil.

tersebut dipengaruhi sepenuhnya oleh sejauh mana risiko tersebut timbul. Oleh karena itu, penting bagi kita untuk menganalisis bagaimana secara substansi, risiko tersebut akan dialokasikan. Misalkan, sebuah perusahaan manufaktur A menjual produk kepada distributor B (pihak afiliasi) yang berada di negara yang berbeda dengan manufaktur A, dalam kesepakatannya, B akan menghadapi seluruh risiko nilai tukar. Namun, ternyata harga transfer diantara A dan B disesuaikan dengan pertimbangan agar efek nilai tukar tersebut tidak sepenuhnya dihadapi oleh B saja. Otoritas pajak dapat saja mempertanyakan hal ini, karena adanya perbedaan antara substansi risiko dan apa yang sudah menjadi kesepakatan. Dengan demikian, jika hanya mengandalkan pada apa yang tertera dalam kesepakatan saja, sangat mungkin distributor tersebut mendapatkan kompensasi kewajaran yang lebih tinggi (karena adanya risiko nilai tukar).<sup>34</sup>

Pertanyaan lebih lanjut, dapatkah kita meneliti suatu substansi risiko berdasarkan laporan keuangan perusahaan? Laporan keuangan, dalam derajat tertentu, dapat dijadikan pembuktian atas kepemilikan aset ataupun suatu fungsi yang dijalankan, namun sangat sulit untuk dapat menunjukkan aspek risiko. Walau demikian, pembuktian substansi risiko yang berpedoman pada laporan keuangan dapat saja dilihat secara historis: apakah suatu risiko tersebut pernah terjadi di periode sebelumnya.

Di Amerika Serikat, terdapat tiga isu yang harus diperhatikan dalam menilai substansi ekonomi dari risiko:<sup>35</sup>

(i) Risiko yang sepadan

Risiko haruslah sepadan dengan manfaat ekonomi yang bisa didapatkan oleh suatu perusahaan. Manfaat ekonomi tersebut juga harus didapatkan oleh perusahaan independen yang menanggung risiko yang sebanding.

(ii) Proporsional terhadap kapasitas finansial

Risiko pada dasarnya berkaitan dengan potensi terjadinya kerugian. Oleh karena itu, risiko yang ditanggung oleh suatu perusahaan seharusnya proporsional dengan kemampuan finansial perusahaan untuk menanggung risiko jika terjadi kerugian keuangan. Dengan kata lain, antara kemampuan keuangan dengan tingkat risiko yang ditanggung haruslah sesuai.

---

<sup>34</sup> Deloitte, *Op.Cit.*, 141.

<sup>35</sup> Robert Feinschreiber, "Risk and Its Consequences," dalam Robert Feinschreiber, *Op.Cit.*, 8.5 - 8.7. Penjelasan mengenai hal ini juga bisa mengacu pada US *Treas. Reg.* 1.482-1(d)(3)(iii)(B).

## (iii) Terjadi pada aktivitas yang aktif

Terakhir, mencari informasi mengenai kebenaran (fakta) bahwa suatu perusahaan memang terlibat secara aktif dalam aktivitas bisnis yang mengandung risiko tersebut. Perusahaan tersebut juga harus menunjukkan bahwa ada kontrol di bidang manajerial dan operasional bisnis yang dapat memengaruhi besaran realisasi laba dan rugi.

## F. *Business Model* di Indonesia

Tidak jauh berbeda dengan karakteristik umum negara-negara yang perekonomiannya sedang berkembang, Indonesia merupakan tujuan menarik untuk penanaman investasi.<sup>36</sup> Beberapa daya tarik Indonesia adalah: pangsa pasar yang besar, stabilitas, upah buruh yang relatif rendah, dan ketersediaan bahan baku pendukung. Lalu, apakah faktor-faktor tersebut menyebabkan Indonesia identik dengan salah satu model bisnis tertentu?

Sebagian investor yang menanamkan modalnya di Indonesia hanya memanfaatkan faktor upah buruh yang rendah dan ketersediaan bahan baku. Indonesia hanya dijadikan lokasi aktivitas padat karya dengan seluruh keputusan strategis tetap dijalankan oleh *principal*. Hal ini tidak jauh berbeda dengan kondisi di Meksiko dan Cina. Di Meksiko, dikenal sebuah model bisnis "*maquiladora*". Dalam model ini, hampir seluruh aset (peralatan dan mesin) yang digunakan dalam aktivitas manufaktur merupakan milik *principal*.<sup>37</sup> *Principal* sebagian besar merupakan investor Amerika Serikat yang memanfaatkan kondisi ini untuk mendirikan pusat manufaktur produk mereka, terutama di kawasan perdagangan bebas.<sup>38</sup>

Terlepas dari penjelasan di atas, model bisnis yang berkembang di Indonesia tidak terbatas pada skema *contract* atau *consignment manufacturing* saja. Pada perkembangannya, kini sudah banyak model bisnis padat modal yang tidak semata-mata mengandalkan rendahnya upah buruh di Indonesia. Sebagai contoh di industri *consumer goods*, kosmetik, serta otomotif dan komponen. Dalam industri ini, banyak skema *joint venture* yang melibatkan perusahaan di Indonesia dalam pengambilan keputusan bisnis seperti keputusan investasi, penentuan target pasar, belanja modal, pendanaan, dan lain sebagainya. Dengan

<sup>36</sup> Di sisi lain, Indonesia hanya menempati peringkat 129 dari 183 negara dari survei mengenai kemudahan usaha. Lihat The World Bank, *Doing Business 2012* (Washington DC: The World Bank, 2012).

<sup>37</sup> Pertanyaan penelitian berikutnya adalah: apakah model bisnis semacam ini juga banyak terdapat di Batam, sebagai salah satu kawasan perdagangan bebas Indonesia?

<sup>38</sup> Pendalaman mengenai model bisnis *maquidadora* dapat dilihat pada Jamal Hejazi, *Transfer Pricing: The Basics from Canadian Perspective* (Ontario: LexisNexis, 2009), 143-148 dan juga TP Handbook (Mexico).

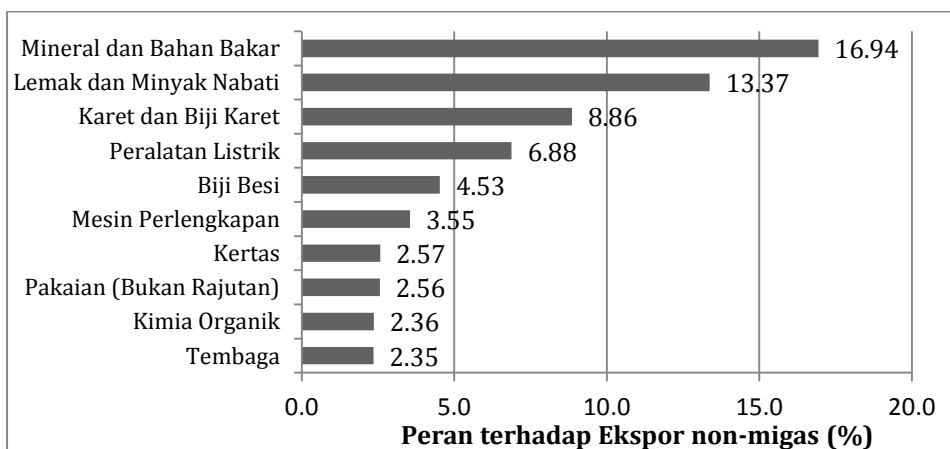
adanya hal tersebut, Indonesia mendapatkan peran yang lebih strategis dan tidak semata-mata bergantung kepada keputusan *principal*.

Indonesia juga dikenal sebagai salah satu penghasil komoditas utama di dunia. Hingga saat ini, ekspor barang non-migas utama dari Indonesia juga masih banyak memiliki kaitan dengan barang-barang komoditas (bahan tambang, besi, tembaga dan karet) ataupun barang olahan komoditas yang masih setengah jadi (seperti lemak dan minyak nabati dari kelapa sawit). Barang-barang manufaktur yang diproduksi juga memiliki keterkaitan yang tinggi dengan sumber daya alam, misalkan kertas yang banyak menggunakan kayu untuk produksinya (lihat Gambar 5.5).

Dalam hal Indonesia sebagai penghasil komoditas, skema yang banyak ditemukan adalah skema penjualan secara tidak langsung melalui perantara asing yang pada akhirnya menjual komoditi tersebut kepada konsumen akhir. Hal ini memicu beberapa spekulasi mengenai tujuan dan motif dari skema tersebut. Namun, perlu diingat bahwa selama substansi dari transaksi tersebut sesuai dengan fungsi dan risiko yang terdapat di dalam kontrak atau perjanjian, skema tersebut dapat dianggap murni sebagai sebuah keputusan bisnis tanpa ada motif penghindaran pajak dan lain sebagainya.

Selain itu, dengan jumlah penduduk keempat terbesar di dunia, Indonesia memiliki potensi pasar yang besar. Hal ini tentu mendorong adanya investasi melalui pendirian kantor cabang (isu *permanent establishment*) dan juga anak perusahaan yang berfungsi dalam pendistribusian barang. Dengan demikian, pada dasarnya hampir setiap kategori perusahaan dapat beroperasi di Indonesia.

**Gambar 5.5: 10 Barang Ekspor Non-Migas Utama dari Indonesia, 2011**



Sumber: Data Statistik Kementerian Perdagangan.

## G. Penutup

Dari pengalaman selama bersinggungan dengan analisis fungsional, terdapat paling tidak dua kesulitan utama yang ditemui. Pertama, tidak terdapat panduan praktis dalam melakukan analisis fungsional terutama kriteria yang dapat mengukur fungsi yang dijalankan, aset yang digunakan, serta risiko yang ditanggung. Kedua, hasil dari analisis fungsional seringkali tidak memberikan karakteristik (model bisnis) yang jelas. Literatur terkait dengan analisis fungsional cenderung melakukan penyederhanaan bahwa seluruh perusahaan hanya akan digolongkan dalam beberapa karakteristik.

Penting untuk mencermati beberapa pendapat dari akademisi bahwa hal yang terpenting dalam melakukan analisis fungsional adalah mencermati setiap aktivitas, risiko ataupun aset yang terlibat dalam transaksi dan sejauh mana hal tersebut akan memengaruhi pencarian pembanding, metode yang dipilih, serta pada akhirnya tingkat kompensasi yang layak. Dengan demikian, hendaknya kita justru tidak terjebak dalam upaya penggolongan karakteristik perusahaan semata seperti banyak terjadi pada praktik.<sup>39</sup> Karakterisasi hanyalah upaya mempermudah dalam memprediksi sejauh mana kompensasi yang layak diterima. Sesungguhnya, fakta mengenai fungsi, aset, dan risikolah yang menentukan.

Selain itu, sering terdapat anggapan bahwa sebuah perusahaan yang menjalankan fungsi dan memiliki risiko minimal seharusnya tidak diperbolehkan (tidak wajar) untuk merugi. Kerugian hanya dianggap wajar jika perusahaan tersebut menjalankan fungsi yang kompleks, memiliki aset yang bernilai tinggi, serta risiko yang besar. Apakah anggapan tersebut salah?

Anggapan tersebut tidak sepenuhnya salah, namun kurang tepat. Kaitan antara analisis fungsional dan kompensasi pada dasarnya diukur dari sudut pandang ekspektasi laba, bukan dari laba aktual yang terjadi. Sebuah perusahaan dengan fungsi yang minimal akan memiliki ekspektasi kompensasi (laba) yang rendah dan kerugian bukanlah sesuatu hal yang bisa dihindari. Lebih lanjut lagi, kompleksitas fungsi dan risiko akan berkaitan dengan volatilitas tingkat laba aktual yang akan diperoleh dari titik ekspektasi. Semakin banyak fungsi yang dijalankan, risiko yang ditanggung, serta aset yang dimiliki, suatu perusahaan akan memiliki ekspektasi laba yang semakin tinggi, yang disertai juga dengan volatilitas aktual laba (rugi) yang semakin besar.

---

<sup>39</sup> Antonio Russo, "Chapters I and III of the 2010 OECD Guidelines: Capita Selecta," dalam Dennis Weber dan Stef van Weeghel *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2011), 164.



## Referensi

### **Buku:**

- Amerkhail, Valerie. "Functional Analysis and Choosing the Best Method." Dalam *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing, 3<sup>rd</sup> Edition*, ed. Robert T. Cole. Canada: Lexis Nexis, 2006.
- Axelsen, Dan, Irving H. Plotkin, dan Garry Stone. "The Economics of Transfer Pricing." Dalam *Transfer Pricing: Perspectives of Economist and Accountants*, ed. Dan Axelsen, et al. London: BNA, 2012.
- Blair, David B. *Transfer Pricing Answer Book 2012*. New York: Practising Law Institute, 2012.
- Brousseau, Eric dan Jean-Michel Glachant. "The Economics of Contracts and the Renewal of Economics." Dalam *The Economics of Contracts: Theories and Applications*, ed. Eric Brousseau dan Jean-Michel Glachan. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition*. New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009.
- Feinschreiber, Robert. "Life-Cycle Analysis and Transfer Pricing." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- \_\_\_\_\_. "Risk and Its Consequences." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Hejazi, Jamal. *Transfer Pricing: The Basics from Canadian Perspective*. Ontario: LexisNexis, 2009.
- Huibregtse, Steef, Louan Verdoner, dan Jan Welvaert. *Transfer Pricing Handbook*. Amsterdam: Transfer Pricing Associates, 2009.
- Jindal, CA Hariom, et al. *Law Relating to Transfer Pricing*. New Delhi: Taxmann Publications Ltd. 2011.
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Prescott-Haar, Leslie. "Practical Issues in a Carrying Out and Implementing a Transfer Pricing Study." Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green. London: BNA International, 2008.
- Rinninsland, Robert G. "Applying Functional Analysis." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Russo, Antonio. "Chapters I and III of the 2010 OECD Guidelines: Capita Selecta." Dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review*, ed. Dennis Weber dan Stef van Weeghel. The Netherlands: Kluwer Law International, 2011.
- The World Bank. *Doing Business 2012*. Washington DC: The World Bank, 2012.
- Zimmer, Frederik. "General Report." *IFA Congress 2002: Form and Substance in Tax Law*, IFA Cashier 87a. 2002.

**Artikel:**

Chandler, Clark, Tylor Klein, dan Guy Sanschagrín. "Consignment Manufacturing in Today's Economy." *Transfer Pricing International Journal*, (2010).

Chi, Cheng, Robert Xu, dan Audrey Chin. "Supply Chain Management Using Alternative Manufacturing Model – Analysis from Transfer Pricing Perspective." *Worldwide Transfer Pricing Reporter*, no. 1 (Januari /February 2013).

Mehta, Narayan. "An Integrated Approach to Formulating a Transfer Pricing Strategy Concerning Marketing and Distribution Affiliates." *International Transfer Pricing Journal*, (2006).

Swaneveld, Hendrik, et al. "Transfer Pricing and Characterization of Multinational Enterprise Operations with a Focus on Canada and the US." *Tax Notes International*, (2004).

Przysuski, Martin dan Srinilalapat. "Appropriate Canadian Transfer Pricing Documentation." *Tax Notes International*, (2005).

Voegele, Alexander dan Chunyu Zhang. "Function and Risk Analysis in Germany." *Corporate Business Taxation Monthly*, (2010).

**Peraturan:**

Internal Revenue Code. *US Treas. Reg. Section 1.482*.

Republik Indonesia. Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tentang Perubahan PER-43/PJ./2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.



### A. Pendahuluan

Dalam berbagai interaksi dengan pihak-pihak yang terkait dengan *transfer pricing* di Indonesia, analisis kesebandingan seringkali hanya dihubungkan sebagai upaya pencarian suatu pembanding atas suatu transaksi afiliasi. Dalam praktik, proses analisis kesebandingan justru hanya menitikberatkan pada aplikasi *database* komersial semata. Apakah praktik tersebut sudah tepat?

Kajian *transfer pricing* pada hakikatnya berusaha untuk menilai apakah transaksi afiliasi yang sedang dianalisis telah memenuhi prinsip kewajaran. Penerapan prinsip kewajaran tersebut bertolak dari upaya perbandingan antara dua objek, yaitu transaksi afiliasi dan transaksi independen. Oleh karena itu, analisis perbandingan atas transaksi afiliasi dengan transaksi independen (analisis kesebandingan), merupakan “nyawa” dari prinsip kewajaran.

Penjelasan dasar mengenai analisis kesebandingan dapat ditemukan dalam Paragraf 3.1 OECD *Guidelines* 2010 berikut ini:

*“By definition, a comparison implies examining two terms: the controlled transaction under review and the uncontrolled transactions that are regarded as potentially comparable. The search for comparables is only part of the comparability analysis. It should be neither confused with nor separated from the comparability analysis.”*

Upaya pencarian pembanding hanyalah salah satu bagian dari analisis kesebandingan. Dengan kata lain, pencarian pembanding adalah syarat yang memang perlu dilakukan, namun belum mencukupi dalam keseluruhan proses analisis kesebandingan. Hal ini dikarenakan analisis kesebandingan merupakan serangkaian langkah analisis, mulai dari identifikasi detail transaksi afiliasi, identifikasi pembanding potensial berdasarkan faktor-faktor kesebandingan, aplikasi metode *transfer pricing* untuk melakukan perbandingan, hingga pengukuran kewajaran dari dua transaksi yang diperbandingkan.

Lebih lanjut, analisis kesebandingan menempati posisi yang penting dalam analisis *transfer pricing* karena merupakan bentuk konkret dari penerapan prinsip kewajaran.<sup>1</sup> Agar upaya membandingkan tersebut berdaya guna, karakteristik ekonomi yang relevan dari kedua kondisi yang diperbandingkan haruslah cukup sebanding (*comparable*).<sup>2</sup> Pembanding yang memiliki derajat kesebandingan yang paling tinggi dari perbandingan kondisi tersebut, dipilih sebagai pembanding yang dapat diandalkan (*reliable comparables*) dalam menerapkan metode *transfer pricing*.

Seperti yang telah dijelaskan di awal, analisis kesebandingan meliputi hampir seluruh tahapan analisis dalam *transfer pricing*. Akan tetapi, bagaimana langkah-langkah yang dianjurkan dalam melakukan analisis kesebandingan? Lalu, bagaimana keterkaitan antara pembanding dan metode *transfer pricing*? Selain itu, faktor-faktor penting apa saja yang harus dipertimbangkan dalam analisis kesebandingan? Bab ini akan menjawab berbagai pertanyaan tersebut, dengan terlebih dahulu membahas mengenai makna dari “*comparable*” dan “*reliable comparables*”.

## **B. Makna “*Comparable*” dan “*Reliable Comparables*”**

Pembahasan mengenai analisis kesebandingan umumnya selalu menyertakan dua terminologi utama yang sangat penting, yaitu “*comparable*” dan “*reliable comparables*”. Dalam bab ini (dan juga hampir seluruh bagian buku ini), *comparable* ditranslasikan sebagai “sebanding”, sedangkan *reliable comparables* sebagai “pembanding yang andal.

Pentingnya kedua terminologi tersebut tidak dapat dilepaskan dari kesulitan melakukan analisis kesebandingan dalam praktik. Sengketa ataupun perdebatan antara Wajib Pajak dan otoritas pajak mengenai pemilihan data pembanding juga sangat sering ditemui. Pertanyaan mendasar yang seringkali muncul ialah: bagaimana suatu data transaksi dapat diterima sebagai pembanding? Oleh karena itu, interpretasi atas terminologi “sebanding” dan “pembanding yang andal” menjadi penting agar tidak terjadi salah kaprah atas pengertian dari terminologi ini.

---

<sup>1</sup> Pembahasan atas hal ini dapat dilihat dalam Bab *Transfer Pricing: Prinsip Hukum Perpajakan Internasional* dan Bab *Arm's Length Principle: Sebuah Tinjauan*.

<sup>2</sup> “*Application of the arm's length principle is generally based on a comparison of the conditions in a controlled transaction with the conditions in transactions between independent enterprises. In order for such comparisons to be useful, the economically relevant characteristics of the situations being compared must be sufficiently comparable...*” OECD Guidelines 2010, Paragraf 1.33.

Pertama, mengenai arti “sebanding”. Kata “sebanding (*comparable*)” sendiri disebutkan lebih dari enam puluh kali di dalam OECD *Guidelines* 2010.<sup>3</sup> Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa muatan ataupun maksud “sebanding”, merupakan syarat penting dalam penerapan prinsip kewajaran.

Banyak pihak yang salah mengartikan “sebanding” sebagai “sama persis dan tidak memiliki perbedaan sama sekali”. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (selanjutnya: KBBI), pengertian sama benar atau tidak berbeda sedikitpun mengacu pada kata “identik”. Sebanding bukan berarti identik. Identik merupakan suatu istilah untuk menyatakan sesuatu benar-benar sama. Apabila diletakkan dalam konteks *transfer pricing* berarti suatu transaksi independen yang akan diperbandingkan tidak boleh memiliki perbedaan sama sekali dengan transaksi afiliasi. Pada praktiknya, hampir tidak pernah ditemukan suatu transaksi yang sama persis atau tidak memiliki suatu perbedaan sama sekali. Oleh karena itu, baik OECD *Guidelines* maupun peraturan perundang-undangan perpajakan di Indonesia tidak menggunakan terminologi “identik”.

Lalu, bagaimana dengan kata “sama” atau “serupa” (*similar*) yang disebutkan lebih dari lima puluh kali dalam OECD *Guidelines* 2010?<sup>4</sup> Apakah kata ini memiliki arti yang sama dengan sebanding (*comparable*) ataupun identik? Pada dasarnya kata “*similar*” atau “sama” atau “serupa” mengacu pada suatu tanggapan atas persandingan dua atau lebih objek. Dari telaah terhadap teks OECD *Guidelines* 2010, “*similar*” lebih mengacu kepada suatu situasi awal yang diperlukan untuk mendapatkan pembandingan. “*Similar*” bukan berarti sebanding karena “*similar*” hanya diletakkan dalam konteks pertimbangan pendahuluan atau menunjukkan prakondisi untuk dilakukannya analisis kesebandingan. Atau dengan kata lain, belum menjurus kepada bagaimana menemukan pembandingan yang andal.

Kata “sebanding” menurut KBBI memiliki arti: seimbang, atau setara, atau setimpal dengan sesuatu. Dengan demikian, kata “sebanding” menjelaskan suatu

<sup>3</sup> Kalkulasi tersebut tidak memasukkan penyebutan “*comparable*” pada judul bagian dan daftar istilah, serta pada terminologi “*comparable uncontrolled transaction*”, “*comparable uncontrolled price*”, dan “*comparables*”.

<sup>4</sup> Termasuk juga kata “*similarity*” dan “*similarities*”, karena menunjukkan suatu objek. Kalkulasi tidak termasuk penyebutan dalam *preface* dan daftar istilah. Dalam PER-32/PJ/2011, hanya ada beberapa kata “sama” dalam konteks analisis kesebandingan. Lebih lanjut lagi arti kata “sama” dalam PER-32/PJ/2011 juga cukup kabur, karena makna “sama” atau “sebanding” dapat dipertukarkan, seperti pada Pasal 1 ayat 5: “Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (*Arm's length principle/ALP*) merupakan prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembandingan, ...”.

hubungan posisi dari tingkat atau derajat yang melekat pada dua hal (atau lebih) yang dibandingkan. Atau dengan kata lain, memerlukan suatu informasi mendalam yang melekat pada objek yang diperbandingkan.

**Kotak 6.1: Arti “Comparable”, “Similar”, dan “Identic”  
Menurut Merriam Webster’s Collegiate Dictionary**

*Comparable*

- 1: capable of or suitable for comparison
- 2: similar, like

*Similar*

- 1: having characteristics in common: strictly comparable
- 2: alike in substance or essentials

*Identic (al)*

- 1: being the same
- 2: having such close resemblance as to be essentially the same
- 3: having the same cause or origin

Sumber: Merriam Webster’s Collegiate Dictionary: 10<sup>th</sup> Edition (1993).

Dalam OECD *Guidelines* 2010, kata “sebanding” mengacu pada suatu situasi yang bersyarat. Menjadi sebanding artinya: tidak terdapat suatu perbedaan antara kondisi antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen yang dapat memengaruhi secara material situasi yang dianalisis (harga atau margin laba). Atau, jika terdapat suatu perbedaan kondisi, perbedaan tersebut dapat dieliminasi dengan penyesuaian yang akurat.<sup>5</sup> Oleh karena itu, sebanding dalam konteks *transfer pricing* bukan berarti tidak ada sesuatu yang berbeda. Perbedaan diperbolehkan, namun dengan syarat tertentu. Dengan demikian, sebanding memiliki makna yang lebih lemah jika dibandingkan dengan “identik”; dan memiliki makna yang lebih mendalam (bersifat analitis) jika dibandingkan dengan kata “sama” atau “serupa”.

Dari OECD *Guidelines* 2010, dapat disimpulkan belum terdapat tiga esensi utama dalam analisis kesebandingan, yaitu: (i) tidak semua kondisi yang menyertai transaksi analisis relevan dalam analisis; (ii) fokus pada faktor

---

<sup>5</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.33: “...In order for such comparisons to be useful, the economically relevant characteristics of the situations being compared must be sufficiently comparable. To be comparable means that none of the differences (if any) between the situations being compared could materially affect the condition being examined in the methodology (e.g. price or margin), or that reasonably accurate adjustments can be made to eliminate the effect of any such differences...”.

kesebandingan yang secara material memengaruhi kondisi; serta (iii) perbedaan yang material dapat dihilangkan dengan melakukan penyesuaian.

Selanjutnya, Paragraf 3.2 dari OECD *Guidelines* 2010 mencantumkan suatu terminologi, yaitu *the most reliable comparables*. Hal ini diletakkan dalam konteks bahwa pada saat proses menentukan metode *transfer pricing* yang paling tepat, maka analisis kesebandingan memiliki tujuan untuk menemukan pembandingan yang paling andal (*the most reliable comparables*). Kedua kata tersebut, "*reliable*" dan "*comparables*" dinyatakan secara bersama-sama sebagai "*reliable comparables*" dalam OECD *Guidelines* 2010 sebanyak dua belas kali, dan sebagian besar digunakan dalam konteks analisis kesebandingan ataupun upaya menemukan pembandingan. Lalu, apakah yang dimaksud dengan *reliable comparables*? Penjelasan atas hal ini dapat ditelusuri dari perdebatan dan diskusi atas terminologi yang akan dipergunakan dalam OECD *Guidelines* 2010.

Sebelum diterbitkannya OECD *Guidelines* 2010, OECD telah menerbitkan suatu naskah usulan revisi atas Bab I dan III dari OECD *Guidelines* 1995. Terdapat dua terminologi yang akan digunakan dalam konteks analisis kesebandingan maupun upaya menemukan pembandingan, yaitu "*reasonably reliable comparables*" dan "*the most reliable comparables*". Kedua terminologi ini mendapat banyak kritikan dari publik, seperti: penggunaan kata "*reasonable*" bersifat subjektif dan dianggap sebagai terminologi yang tidak jelas.<sup>6</sup> Pada praktiknya, hal ini dapat menimbulkan kebingungan dan perselisihan antara Wajib Pajak dan otoritas pajak, yang masing-masing memiliki kesimpulan yang berbeda atas apa yang dimaksud dengan kata "*reasonable*".<sup>7</sup>

Penggunaan kata superlatif "*most*" dalam terminologi "*most reliable comparables*" merupakan terminologi yang dapat menghapus pedoman dalam melakukan analisis kesebandingan, karena akan merujuk hanya kepada satu pembandingan (kriteria kesebandingan) yang dianggap paling tepat. Hal ini menimbulkan banyak komentar dari para pelaku usaha yang beranggapan bahwa penggunaan kata "*most*" dianggap tidak perlu karena akan menimbulkan anggapan bahwa Wajib Pajak telah gagal untuk bertindak dengan benar dalam melakukan analisis kesebandingan jika pembandingan yang lebih baik ternyata ditemukan kemudian.

Arti kata "andal" atau "*reliable*" pada dasarnya juga tidak dapat didefinisikan tanpa merujuk pada sesuatu hal yang harus dicapai. Pada konteksnya atas suatu

<sup>6</sup> Misalkan, apakah kata "*reasonable*" dapat berarti dapat dipertanggungjawabkan, bersifat realistis, atau bersifat rasional?

<sup>7</sup> Giommarco Cottani dan Mayra O. Lucas. "OECD Proposed Revision of Chapters I-III of the OECD Transfer Pricing *Guidelines*: Business Comments on Selected Issues," *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 239.



pekerjaan tertentu, sesuatu hal yang andal (atau dapat diandalkan) mengacu pada sesuatu yang paling dapat dipercaya.<sup>8</sup> Lebih lanjut lagi, kata “*reliable*” juga sering tertukar dengan kata “*accurate*”. Oleh karena itu, perlu diperhatikan bahwa akurat atau akurasi lebih mengacu pada proses dan hasil suatu perhitungan (atau dalam konteks analisis kesebandingan sering mengacu pada penyesuaian yang akurat). Sedangkan andal atau keandalan lebih memperlihatkan pada suatu hal yang terbaik dalam beberapa pilihan.<sup>9</sup>

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa “*reliable comparables*” mengacu pada pembanding yang paling dapat dipercaya (jika dibandingkan dengan pilihan pembanding lainnya) dalam penggunaannya atas suatu metode tertentu dari berbagai pilihan metode *transfer pricing* yang tersedia.

### **C. Langkah-langkah Analisis Kesebandingan**

OECD *Guidelines* 2010 telah merumuskan sembilan langkah dalam melakukan analisis kesebandingan.<sup>10</sup> Walaupun dapat dipertimbangkan sebagai praktik terbaik, penerapan langkah-langkah tersebut belum tentu menjamin keandalan hasil analisis kesebandingan. Hal ini didasarkan pada fakta bahwa menemukan transaksi pembanding yang tepat adalah suatu proses yang sulit.<sup>11</sup> Jadi, jika ternyata terdapat cara atau pendekatan lain yang mampu memberikan identifikasi transaksi pembanding yang andal, cara atau pendekatan tersebut diperkenankan.<sup>12</sup> Berikut akan dijelaskan kesembilan langkah yang dianjurkan oleh OECD tersebut:

---

<sup>8</sup> Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Edisi ke-3 (2005) kata andal, mengacu pada: (1) dapat dipercaya; (2) memberikan hasil yang sama pada ujian atau percobaan yang berulang.

<sup>9</sup> Pembahasan mengenai perbedaan atas *reliable* dan *accurate* juga dapat dilihat pada Stuart Eugene Thiel, “Defining –and Achieving – Reliability,” *Transfer Pricing Report* 13, no. 845 (2004).

<sup>10</sup> Pada saat diskusi mengenai pengajuan revisi OECD *Guidelines* 1995 terdapat sepuluh (10) langkah. Langkah terakhir atau ke-10 pada akhirnya tidak disebutkan dalam OECD *Guidelines* 2010 versi final, yaitu implementasi proses pendukung dan melakukan suatu telaah termasuk mendokumentasikan proses tersebut. Lihat OECD, *Comparability: Public Invitation to Comment on A Series of Draft Issues Notes, CTPA/CFA* 31 (2006), 45-46; Martin Przysuski, “Comparability Issues in Transfer Pricing: A Practitioner’s Response to the OECD”, *Tax Notes International* (2006): 195-196; atau rangkuman komentar publik yang dirilis pada tanggal 9 September 2009 pada artikel Danny Oosterhoff, “Proposed Revision of OECD Transfer Pricing Guidelines: The Importance of Facts and Circumstances”, *International Transfer Pricing Journal*, (2010).

<sup>11</sup> Roberto Schatan, “Transfer Pricing: Adjustments in a Comparability Analysis,” *Tax Notes International*, March 2, (2009): 779.

<sup>12</sup> Paragraf 3.4 OECD *Guidelines* 2010. Hal ini sekaligus menekankan bahwa kesembilan langkah tersebut pada dasarnya tidak bersifat wajib (*mandatory*).

- (i) Penentuan periode analisis
- Penentuan periode analisis merupakan langkah pertama dari analisis kesebandingan. Misalkan, periode yang dianalisis adalah tahun di saat transaksi afiliasi dilakukan. Penentuan ini akan diikuti dengan upaya pencarian transaksi pembanding pada waktu transaksi afiliasi dilakukan. Hal ini mengingat perlunya kesebandingan situasi atau kondisi ekonomi antara transaksi yang diperbandingkan tersebut.<sup>13</sup>
- (ii) Analisis yang komprehensif atas kondisi Wajib Pajak
- Langkah ini bertujuan untuk mengetahui latar belakang kondisi Wajib Pajak yang sesungguhnya, terutama informasi mengenai industri dan situasi ekonomi maupun regulasi yang memengaruhi aktivitas usaha Wajib Pajak.<sup>14</sup>
- (iii) Pemahaman atas transaksi afiliasi
- Pada langkah ini, melakukan identifikasi transaksi afiliasi yang dianalisis, seperti: jenis dan nilai transaksi, motif, ketentuan kontrak, dan sebagainya. Pemilihan pihak yang diuji (*tested party*) juga akan dilakukan pada tahap ini. Analisis dapat diaplikasikan pada pihak manapun, selama ia terlibat dalam transaksi afiliasi yang dianalisis. Biasanya pihak yang diuji merupakan pihak yang melakukan fungsi kurang kompleks (*less complex functional analysis*).<sup>15</sup> Selain itu, perlu digarisbawahi pula mengenai kemungkinan adanya perbedaan antara substansi dari transaksi afiliasi yang dilakukan dengan apa yang tercantum dalam dokumen formal. Dengan demikian, diperlukan pemahaman secara substansi atas transaksi afiliasi yang dianalisis dan bukan semata-mata tergantung pada dokumen legal dari transaksi afiliasi tersebut.
- (iv) Menelaah pembanding internal
- Pembanding internal (transaksi yang dilakukan antara *tested party* dan pihak independen) harus dipertimbangkan secara seksama dalam setiap metode yang digunakan. Secara tidak langsung, Wajib Pajak menghadapi kemungkinan digunakannya pembanding internal, baik di level harga maupun di level laba operasi.<sup>16</sup>

<sup>13</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.68.

<sup>14</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.7.

<sup>15</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.18. *Tested party* juga dapat dipilih dengan pertimbangan bahwa metode yang akan digunakan untuk analisis lebih memungkinkan untuk ditemukannya pembanding yang paling andal.

<sup>16</sup> Danny Oosterhoff dan Bo Wingarter. "The New OECD *Guidelines*: The Good, the Bad and the Ugly," *International Transfer Pricing Journal*, (2011): 108.

- (v) Menentukan ketersediaan informasi mengenai pembanding eksternal  
Jika transaksi pembanding internal tidak tersedia atau tidak cukup andal untuk dijadikan pembanding, pilihan selanjutnya beralih pada penggunaan pembanding eksternal (transaksi yang dilakukan antarpihak independen). Pada langkah ini, diperlukan upaya menemukan pembanding eksternal yang potensial untuk dijadikan pembanding.
- (vi) Pemilihan metode *transfer pricing* yang paling sesuai  
Pemilihan metode akan mempertimbangkan faktor-faktor kesebandingan serta jenis transaksi afiliasi yang dianalisis.<sup>17</sup> Selain itu, ketersediaan data yang dapat diandalkan juga harus dipertimbangkan.
- (vii) Identifikasi pembanding yang potensial  
Setelah mengetahui transaksi yang berpotensi menjadi pembanding, baik dari internal maupun eksternal, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi perbedaan dan kesamaan antara transaksi afiliasi yang diuji dengan transaksi pembanding tersebut.
- (viii) Melakukan penyesuaian kesebandingan jika diperlukan  
Pada langkah ini, kita telah menentukan pembanding yang akan digunakan dalam menguji kewajaran transaksi afiliasi. Jika ternyata masih terdapat perbedaan yang secara material memengaruhi harga atau tingkat laba di antara keduanya, dianjurkan untuk melakukan penyesuaian atas perbedaan tersebut.
- (ix) Interpretasi dan penggunaan data yang telah dikumpulkan, sekaligus penentuan aspek kewajaran  
Langkah terakhir ini diperlukan untuk menghitung harga atau indikator tingkat laba yang dianggap wajar dengan menggunakan data pembanding yang dapat diandalkan.

Dalam praktiknya, seluruh langkah tersebut tidak harus dilakukan secara berurutan, namun bisa diaplikasikan pada saat yang bersamaan karena eratnya keterkaitan antara satu dengan lainnya. Beberapa langkah justru bisa dilakukan secara berulang-ulang untuk mendapatkan pembanding yang andal.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Secara mendalam akan dijelaskan dalam Bab Ragam dan Aspek Pemilihan Metode *Transfer Pricing*.

<sup>18</sup> Jamil Ahmadov, "The 'Most Appropriate Method' as the New OECD Transfer Pricing Standard: Has the Hierarchy of Method Been Completely Eliminated?" *International Transfer Pricing Journal*, (2011): 193.

#### D. Beberapa Istilah Umum

Analisis kesebandingan menggunakan beberapa istilah yang secara umum dapat dikategorikan berdasarkan jenis dan sumber data pembandingnya. Di bawah ini dijelaskan mengenai beberapa istilah umum tersebut:

- (i) Ditinjau dari sumbernya, suatu pembanding dapat saja berasal dari internal atau eksternal. Keduanya telah diakui keabsahannya dalam OECD *Guidelines* 2010 maupun regulasi *transfer pricing* di berbagai negara. Pembanding internal<sup>19</sup> merupakan transaksi sebanding yang dilakukan antara pihak yang diuji dengan pihak ketiga. Sedangkan pembanding eksternal merupakan transaksi sebanding yang dilakukan antarpihak ketiga (hal ini akan dibahas secara mendalam pada dua bab selanjutnya).

Pada umumnya, informasi atas pembanding internal jauh lebih lengkap, berkualitas, dan memiliki keandalan yang lebih baik dibandingkan dengan pembanding eksternal. Walaupun begitu, bukan berarti pembanding internal dapat langsung digunakan secara otomatis. Harus dilihat terlebih dahulu mengenai detail faktor-faktor kesebandingan yang terdapat dalam transaksi afiliasi dengan transaksi independen tersebut;

- (ii) Ditinjau dari kualitas data pembanding atau derajat kesebandingannya dengan transaksi afiliasi yang dimaksud, data pembanding dapat dibedakan menjadi dua, yakni: *exact comparables*<sup>20</sup> dan *inexact comparables*. *Exact comparables* berarti data pembanding yang dipergunakan memiliki karakteristik yang sama, baik kesamaan dalam produk maupun situasi ekonomi dengan transaksi yang dimaksud. Pembanding dikatakan sempurna, jika sebelum (atau sesudah) dilakukannya penyesuaian ternyata telah memiliki karakteristik dan kondisi yang sebanding. Sedangkan *inexact comparables* adalah data pembanding yang masih menyisakan suatu pembeda dengan transaksi afiliasi, bahkan setelah dilakukannya penyesuaian;
- (iii) Ditinjau dari perlu atau tidaknya suatu penyesuaian atas data pembanding yang dipergunakan, terdapat dua istilah yang sering dipergunakan: *direct comparables* dan *indirect comparables*. *Direct comparables* adalah data pembanding yang dapat dipergunakan secara langsung, karena identik (sangat serupa) dan tidak memiliki faktor pembeda material yang dapat memengaruhi harga atau indikator tingkat laba. Sedangkan *indirect comparables* adalah data pembanding yang tidak

<sup>19</sup> Di Amerika Serikat, sering disebut juga sebagai *self comparable*.

<sup>20</sup> Atau biasa disebut juga *perfect comparable*.

dapat langsung digunakan sebagai pembanding, namun harus melalui proses penyesuaian;

- (iv) Ditinjau dari eksistensi pembanding yang dipergunakan, terdapat dua istilah yang sering dipergunakan: *hypothetical comparables* dan *actual comparables*. *Hypothetical comparables* adalah data pembanding yang berdasar atas hipotesis ataupun suatu perkiraan. Pembanding ini biasanya berangkat dari pertanyaan, bagaimana jika transaksi yang sama dilakukan oleh pihak independen? Pada umumnya, data ini digunakan jika transaksi afiliasi sangat unik, sehingga tidak memiliki pembanding yang sesuai.<sup>21</sup> Sedangkan *actual comparables* adalah data pembanding yang merupakan data yang nyata atau memang benar-benar terjadi.

## **E. Faktor-faktor Kesebandingan**

Dalam upaya mendapatkan pembanding yang andal, penerapan analisis kesebandingan ditujukan untuk mendapatkan derajat kesebandingan yang tinggi antara transaksi afiliasi dan transaksi independen. Dalam menentukan derajat kesebandingan dan penyesuaian yang tepat, diperlukan perbandingan atas atribut-atribut dari transaksi atau perusahaan yang secara material berpengaruh terhadap harga ataupun laba. Atribut-atribut ini mengacu kepada lima faktor kesebandingan yang akan dibahas berikut ini.

### **E.1. Produk atau Jasa yang Ditransaksikan**

Faktor ini dapat dijadikan titik awal untuk melihat sejauh mana transaksi pembanding dapat digunakan, dengan memilih pembanding yang berada dalam suatu kategori produk dan jasa yang sama. Secara rinci, kita perlu memperhatikan mengenai: (i) ciri-ciri fisik barang; (ii) kualitas barang; (iii) ketersediaan barang; (iv) daya tahan barang; dan (v) jumlah penawaran barang. Untuk kasus jasa dan aset tidak berwujud, secara umum dapat dilihat dari manfaat, sifat, jenis, dan tipe kesepakatan.

Kesebandingan produk lebih mudah untuk dilakukan pada produk yang tidak memiliki banyak nilai tambah atau pada produk komoditas dan bahan baku. Sedangkan pada produk yang sifatnya terdiferensiasi atau beraneka ragam dan memiliki keunikan, cenderung lebih sulit dicari pembandingnya. Bobot dari

---

<sup>21</sup> Walau demikian, *arm's length principle* pada dasarnya membutuhkan suatu pembanding aktual karena tanpa pembanding tersebut tidak ada pihak manapun yang bisa mengetahui bagaimana pihak independen akan berperilaku. Lihat Reuven S. Avi-Yonah, *International Tax as International Law* (New York: Cambridge University Press, 2007), 7.

faktor ini haruslah ditinjau dari metode *transfer pricing* yang akan dipergunakan.<sup>22</sup>

## E.2. Analisis Fungsional (Fungsi, Aset, dan Risiko)

Hasil dari analisis fungsi akan memberikan gambaran yang jelas mengenai sejauh mana fungsi (beserta risiko dan aset yang melekat) dari transaksi independen telah sebanding dengan transaksi afiliasi yang dianalisis. Lebih lanjut, analisis fungsional dapat mengategorikan level dan kedudukan suatu transaksi pembandingan dalam mata rantai suplai produksi.

Analisis fungsional bertujuan untuk menelaah fungsi, aset, dan risiko yang digunakan oleh perusahaan dalam melakukan transaksi afiliasi. Informasi atas tingkat risiko diperlukan untuk mengetahui seberapa besar tingkat pengembalian wajar yang layak didapatkan oleh perusahaan tersebut.<sup>23</sup> Oleh karena itu, tidak tepat jika membandingkan, misalkan, perusahaan dengan karakteristik *full-fledge manufacturer* dengan *contract manufacturer*, terutama dilihat dari risiko kepastian terserapnya produk di pasar.

Telaah atas kesebandingan fungsi dan risiko membutuhkan pemahaman atas situasi pasar saat transaksi afiliasi dilakukan.<sup>24</sup> Dengan kata lain, identifikasi terhadap struktur pasar, tingkat kompetisi, *industry value driver*, dan perkembangan bisnis diperlukan untuk menilai fungsi dan risiko perusahaan. Jika perbedaan fungsi ternyata tidak memberikan pengaruh yang cukup besar pada nilai modal yang digunakan atau risiko yang ditanggung, tidak diperlukan suatu penyesuaian.

## E.3. Syarat dan Ketentuan dalam Kontrak

Analisis kesebandingan memerlukan informasi yang detail mengenai syarat dan ketentuan transaksi. Untuk itu, analisis akan lebih baik jika dimulai dari isi kontrak perjanjian dari transaksi afiliasi, dengan tujuan untuk melihat secara detail kesepakatan. Kesepakatan itu dapat tertuang dalam suatu persetujuan kerjasama, secara implisit (bukti korespondensi), atau misalkan pemesanan atas pembelian yang merupakan turunan dari perjanjian utama antara pihak afiliasi. Pada umumnya, perjanjian akan memberikan deskripsi mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak serta risiko yang ditanggung. Secara garis

---

<sup>22</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.40.

<sup>23</sup> Terlebih jika dikaitkan dengan fakta adanya hubungan antara risiko dan *return* dari perusahaan. Lihat Jens Wittendorff, *Transfer Pricing and The Arm's Length Principle in International Tax Law* (The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010), 403.

<sup>24</sup> Pim Fris dan Sebastien Gonnet, "The State of the Art in Comparability for Transfer Pricing," *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 99.

besar, kontrak biasanya memiliki isi ketentuan sebagai berikut:<sup>25</sup> (i) hubungan hukum antarpihak; (ii) kondisi khusus atau syarat dari transaksi; (iii) wilayah dan eksklusivitas; (iv) durasi dan waktu terminasi; serta (v) acuan hukum.

Beberapa hal yang penting untuk diperhatikan adalah: (i) kebijakan harga; (ii) syarat penyerahan; (iii) jaminan; (iv) jangka waktu transaksi; (v) pembayaran; (vi) kemungkinan perubahan kerjasama; dan sebagainya.

#### **E.4. Strategi Bisnis**

Strategi bisnis dan skema usaha merupakan salah satu faktor yang sulit untuk diperbandingkan, karena sifatnya yang unik dan mencakup segala pertimbangan ekonomi yang dihadapi oleh perusahaan multinasional. Dalam praktiknya, tidak sedikit perdebatan mengenai bagaimana kesebandingan dan penyesuaian dilakukan terhadap strategi bisnis.

Adanya risiko perdebatan tersebut perlu dilakukan penjabaran skema bisnis yang terkait dengan harga transfer di dalam dokumentasi *transfer pricing*. Hal ini bertujuan agar informasi mengenai segala sesuatu yang berkaitan dengan bisnis dapat dipahami oleh otoritas pajak. Beberapa informasi penting dalam strategi bisnis, misalkan: kebijakan penetrasi pasar atau strategi bertahan,<sup>26</sup> peluncuran produk baru yang merupakan inovasi, diversifikasi usaha, penjualan secara paket, dan sebagainya.

#### **E.5. Situasi Ekonomi**

Jika strategi bisnis lebih melihat pada operasional perusahaan multinasional, faktor situasi ekonomi lebih menekankan kepada kondisi ekonomi saat transaksi dilakukan atau pengaruhnya kepada level harga atau indikator tingkat laba. Beberapa contoh dari situasi ekonomi yang diperbandingkan adalah: (i) ukuran pasar; (ii) lokasi geografis; (iii) tingkat persaingan usaha; (iv) ketersediaan barang atau jasa pengganti; (v) daya beli konsumen; (vi) tingkat permintaan dan penawaran dalam pasar baik secara keseluruhan maupun regional; (vii) sifat dan cakupan peraturan pemerintah dalam pasar; (viii) biaya produksi (termasuk biaya tanah, upah tenaga kerja, dan modal) dan biaya transportasi; (ix) tanggal dan waktu transaksi; dan sebagainya.

Lokasi geografis masih menjadi salah satu isu utama dalam analisis kesebandingan, terutama mengenai pemilihan pembanding dari negara (lokasi geografis) tempat transaksi afiliasi dilakukan. Sebagai contoh: Rusia dan India

---

<sup>25</sup> Jeroen van den Brande, "Use of Intra-Group Agreements," *International Transfer Pricing Journal*, (2004): 124-126.

<sup>26</sup> Keduanya akan memengaruhi keputusan harga produk suatu perusahaan.

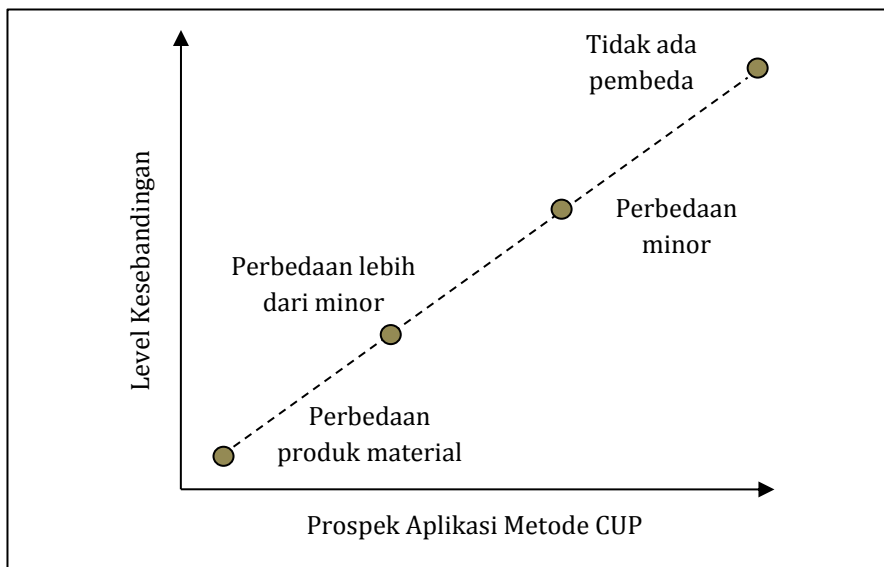
mensyaratkan pembandingan dari negara yang sama, sebagian besar negara Eropa menerima data pembandingan dari kawasan yang sama. Sedangkan Kenya menerima data pembandingan global karena minimnya ketersediaan data pembandingan di negara tersebut.<sup>27</sup>

Perbedaan situasi makroekonomi, misalkan inflasi, situasi investasi, dan pertumbuhan ekonomi juga dapat memengaruhi iklim dan siklus bisnis. Pada akhirnya, hal tersebut juga bisa menciptakan situasi yang tidak dapat diperbandingkan.<sup>28</sup>

**F. Kaitan antara Analisis Kesebandingan dan Metode *Transfer Pricing***

Pada dasarnya, seluruh faktor kesebandingan (tanpa terkecuali) wajib untuk dipertimbangkan dalam aplikasi metode *transfer pricing*. Walaupun demikian, terdapat hubungan yang erat antara derajat faktor kesebandingan dengan metode *transfer pricing* yang digunakan.

**Gambar 6.1: Derajat Kesebandingan dan Prospek Aplikasi Metode CUP**



<sup>27</sup> Ernst & Young, *2009 Global Transfer Pricing Survey*, 2009.

<sup>28</sup> Lihat misalkan artikel oleh Hernan Diez dan Hernan Katz, "Business Cycle: An Important Comparability Issue in Latin American Countries," *International Transfer Pricing Journal*, (2011): 231-236; dan Hernan Katz, "Comparability Issues: Additional Difficulties in Latin American Transfer Pricing Analyses," *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 417-424.



- (i) Metode *comparable uncontrolled price* (CUP) sebagai metode yang dianggap paling sempurna dan detail, menitikberatkan pada masalah kesebandingan produk, namun sedikit mengabaikan masalah fungsi yang dijalankan. Hal ini juga dinyatakan oleh Wittendorff,<sup>29</sup> bahwa produk yang memiliki sensitivitas harga yang tinggi atas perbedaan, dapat dikesampingkan dalam aplikasi metode CUP. Semakin lemah derajat kesebandingan maka aplikasi metode CUP akan semakin tidak tepat dilakukan.<sup>30</sup> Gambar 6.1 menunjukkan hubungan antara derajat kesebandingan dan aplikasi metode CUP.
- (ii) Metode *resale price* (RPM) sangat berkaitan dengan fungsi yang dijalankan oleh perusahaan yang menjadi pembanding dalam transaksi tersebut.<sup>31</sup> Pada metode ini, kesebandingan fisik produk dan situasi ekonomi menjadi kurang penting.<sup>32</sup> Faktor yang lebih penting diperhatikan adalah kontrak, risiko, dan fungsi dari transaksi yang diperbandingkan. Umumnya terdapat lima tipe penyesuaian dalam RPM, yaitu: (i) persediaan; (ii) syarat dan ketentuan kontrak; (iii) program penjualan dan pemasaran; (iv) jalur distribusi; dan (v) risiko nilai tukar. Faktor lain yang harus diperhatikan adalah konsistensi pencatatan akuntansi pada data pembanding;
- (iii) Metode *cost plus* (C+) hampir sama dengan RPM, yakni sangat memprioritaskan kesebandingan fungsi. Perbedaan produk dalam metode ini diperbolehkan, dengan suatu batasan. Selain itu, perlu untuk diperhatikan bahwa semakin sebanding produk tersebut, maka hasil analisis semakin dapat diandalkan. Akan tetapi, *mark-up* yang dijadikan basis perbandingan, merupakan indikator yang relatif kurang terkait dengan harga jual ataupun sifat produk. Pada metode ini, penyesuaian sering dilakukan atas: (i) struktur biaya; (ii) siklus bisnis; (iii) efisiensi manajemen; atau (iv) faktor lain yang secara material memengaruhi *mark-up* laba kotor;
- (iv) Metode transaksional merupakan metode yang dianggap paling fleksibel dalam masalah kesebandingan. Metode ini mensyaratkan adanya *factor-market comparables*, yakni mencari kesamaan pasar yang secara umum

---

<sup>29</sup> Jens Wittendorff, *Op. Cit.*, 39.

<sup>30</sup> Lihat US *Treas. Reg.* 1.482-3(b)(2)(ii)(A).

<sup>31</sup> Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 614.

<sup>32</sup> Robert Feinschreiber, "Updating the Traditional Tangible Property Transfer Rules," dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001), 14-11.

sebanding, baik jika dilihat dari fungsi maupun produknya.<sup>33</sup> Kesamaan fungsi lebih tidak dipertimbangkan jika dibandingkan dengan metode C+ ataupun RPM. Lebih lanjut, kesamaan detail produk lebih tidak dipertimbangkan, jika dibandingkan dengan metode CUP.

Rangkuman mengenai hubungan atas derajat kesebandingan dan setiap metode dapat dilihat pada Tabel 6.1 di bawah ini:

**Tabel 6.1: Faktor Kesebandingan yang Menjadi Prioritas dalam Metode *Transfer Pricing***

<b>Metode <i>Transfer Pricing</i></b>	<b>Faktor Kesebandingan yang <u>Diprioritaskan</u></b>	<b>Catatan</b>
Metode CUP	Produk dan jasa	<i>product comparables</i>
Metode <i>resale price margin</i>	Fungsi	<i>functional comparables</i>
Metode <i>cost plus</i>	Fungsi	<i>functional comparables</i>
<i>Transactional net margin method</i>	Produk atau jasa dan fungsi sama-sama diperhatikan, namun dalam derajat yang lebih rendah (fleksibel)	<i>factor-market comparables</i>

Sumber: Donald J. Jankowski, *Practical Guides to US Transfer Pricing. Transfer Pricing*, ed. Robert T. Cole (San Fransisco: Matthew Bender, 2009).

## G. Hasil dari Analisis Kesebandingan

Keberhasilan utama dari analisis kesebandingan adalah ditemukannya data pembanding yang sesuai bagi analisis *transfer pricing*. Pada kenyataannya, sering ditemukan hasil yang tidak sesuai dengan harapan, seperti: tidak ditemukannya pembanding sama sekali atau jumlah pembanding hanya satu atau terbatas.

Dalam analisis kesebandingan, dimungkinkan tidak menemukan pembanding sama sekali. Hal ini terjadi karena transaksi afiliasi yang dilakukan sangat unik dan berbeda dengan transaksi lain yang serupa. Tidak adanya pembanding juga bukan berarti transaksi afiliasi tersebut tidak wajar atau tidak memiliki alasan substansi bisnis (bukan dimotivasi oleh upaya penghindaran pajak). Hal ini dinyatakan dalam Paragraf 1.11 OECD *Guidelines* 2010:

<sup>33</sup> Donald J. Jankowski, "Finding and Selecting Comparables," dalam *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing*, ed. Robert T. Cole (San Fransisco: Matthew Bender, 2009), 4.3.

*“A practical difficulty in applying the arm’s length principle is that associated enterprises may engage in transactions that independent enterprises would not undertake. Such transactions may not necessarily be motivated by tax avoidance but may occur because in transacting business with each other, members of an MNE group face different commercial circumstances than would independent enterprises. Where independent enterprises seldom undertake transactions of the type entered into by associated enterprises, the arm’s length principle is difficult to apply because there is little or no direct evidence of what conditions would have been established by independent enterprises. The mere fact that a transaction may not be found between independent parties does not of itself mean that it is not arm’s length.”*

Data pembanding sangat penting peranannya dalam menentukan harga atau laba wajar. Hal ini dapat dilihat pada kasus *Oracle India Pvt. Ltd.* melawan otoritas pajak India. Otoritas pajak India melakukan koreksi atas royalti, dengan alasan tidak adanya manfaat yang diterima oleh *Oracle India Pvt. Ltd.* dari pembayaran royalti tersebut. Pengadilan pajak India memutuskan bahwa otoritas pajak India tidak diperkenankan untuk mengoreksi jumlah pembayaran royalti kepada induk perusahaannya di Amerika Serikat. Hal ini disebabkan karena otoritas pajak sama sekali tidak memberikan data pembanding yang dapat menunjukkan bahwa laba usaha *Oracle India Pvt. Ltd.* jauh lebih rendah dari perusahaan-perusahaan yang juga melakukan kegiatan pemberian lisensi *software*.<sup>34</sup>

Lalu, bagaimana jika jumlah pembanding hanya satu atau terbatas? Pada prinsipnya, aplikasi berbagai metode *transfer pricing* dapat saja dilakukan pada hanya satu pembanding. Walau demikian, ketika terdapat ketersediaan data yang lebih banyak (lebih dari satu), akan menghasilkan rentang kewajaran yang lebih konklusif.<sup>35</sup> Penggunaan satu pembanding diperkenankan di India, dengan catatan bahwa satu-satunya pembanding tersebut haruslah pembanding internal dan memiliki tingkat keandalan yang tinggi.<sup>36</sup>

Pada kasus tidak ditemukannya pembanding sama sekali atau jumlah pembanding hanya satu atau terbatas, dapat saja dilakukan beberapa upaya untuk menemukan atau menambah data pembanding. Pada umumnya, praktisi mengatasi permasalahan itu dengan memperluas kriteria pencarian. Perluasan

---

<sup>34</sup> Tamu N. Wright, “Without Comparables, Transfer Pricing Rules Do Not Apply to Oracle Deals, Tribunal Says,” *Transfer Pricing Report* 17, no. 593 (2008).

<sup>35</sup> Donald J. Jankowski, *Op. Cit.*, 4.11.

<sup>36</sup> Mukesh Butani, *Transfer Pricing An Indian Perspective* (New Delhi: LexisNexis, 2007), 409.

kriteria pencarian dapat dilakukan baik pada tipe produk lain (namun masih dalam suatu kelompok jenis barang) hingga mencari pembanding yang berbeda secara geografis. Seluruh strategi pencarian pembanding tersebut hendaknya juga turut mempertimbangkan aspek pemilihan metode *transfer pricing*.

Memperluas kriteria pencarian pada akhirnya dapat saja memberikan kita sekelompok data pembanding, namun dengan implikasi semakin perlunya melakukan penyesuaian. Penyesuaian adalah segala cara untuk meminimalkan faktor-faktor pembeda yang material. Perbedaan material adalah faktor pembeda yang secara signifikan memengaruhi pengukuran hasil kewajaran pada suatu metode *transfer pricing* yang dipergunakan<sup>37</sup>, baik pada harga (metode CUP) atau indikator tingkat laba (untuk metode selain CUP). Walau demikian, perlu untuk diingat bahwa penyesuaian sangat dipengaruhi oleh asumsi yang dipergunakan (sensitivitas), dan bagaimana hal tersebut dapat dihitung.

Cara lain yang dapat dipergunakan adalah membuat simulasi tentang bagaimana perusahaan independen akan bersepakat dalam suatu kondisi tertentu dan kemudian membuat model estimasi. Dengan kata lain, cara semacam ini akan menciptakan *hypothetical comparables*.<sup>38</sup> Hal ini dapat saja dilakukan jika transaksi afiliasi yang dianalisis sangat kompleks (terintegrasi) dan memiliki keunikan yang sulit dicari di pasar terbuka.

## **H. Sengketa Kesebandingan: Studi Kasus *Man Camions vs. Otoritas Pajak Prancis***

Perlunya mempertimbangkan lima faktor kesebandingan dalam upaya pencarian transaksi pembanding membawa kita pada pertanyaan berikutnya: apakah faktor kesebandingan yang terkesan normatif tersebut akan dipertimbangkan sepenuhnya dalam analisis *transfer pricing*? Jawabannya tentu bersifat relatif, tergantung dari perkembangan putusan pengadilan pajak dan pengetahuan *transfer pricing* di suatu negara. Kasus di bawah ini memberikan gambaran mengenai level kesebandingan yang ideal dan pertimbangan atas segala fakta transaksi afiliasi.<sup>39</sup>

---

<sup>37</sup> Jens Wittendorff, *Op. Cit.*, 395.

<sup>38</sup> Antonio Russo, "Chapters I and III of the 2010 OECD *Guidelines: Capita Selecta*," dalam Dennis Weber dan Stef van Weeghel, *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2011), 167.

<sup>39</sup> Dikutip dari bukan naskah asli putusan pengadilan, namun mengacu pada Kevin A. Bell, "Paris Appeal Court Upholds Use of Resale Price Method for Truck Distributor," *Transfer Pricing Report* 18, no. 592 (2009); dan Pim Fris, *Viewpoint*, Spring 2010. NERA Economic

*Societe Man Camions et Bus* (selanjutnya: *Man Camions*), yang berdomisili di Prancis, adalah anak perusahaan dari suatu grup perusahaan Jerman. *Man Camions* mendistribusikan kendaraan truk pada pasar Prancis dengan menggunakan RPM untuk penetapan harga jualnya. Selama beberapa tahun, perusahaan ini mengalami kerugian finansial. Otoritas pajak Prancis menggunakan *transactional net margin method* (TNMM) untuk menguji kerugian yang dialami oleh *Man Camions*. Otoritas pajak memberikan lima perusahaan di Eropa sebagai data pembanding untuk dapat menetapkan koreksi.

Pengadilan pajak memutuskan untuk menolak dua dari lima perusahaan yang dijadikan pembanding oleh otoritas pajak, dengan alasan pembanding yang dipilih tidak independen. Atau dengan kata lain, pembanding tersebut juga melakukan transaksi afiliasi. Lebih lanjut, pengadilan pajak juga memutuskan bahwa pada dasarnya pasar truk di Prancis tidaklah sebanding dengan pasar di negara Eropa lainnya. Hal ini didukung oleh fakta atas posisi *Renault* yang dominan di pasar Prancis.

Terdapat dua alasan putusan pengadilan pajak, yaitu: (i) kerugian yang dialami *Man Camions* selama bertahun-tahun belum tentu berarti adanya perpindahan laba ke luar Prancis, bisa saja disebabkan oleh faktor ekonomi atau strategi penetrasi pasar; serta (ii) otoritas pajak harus menunjukkan bahwa pembanding yang digunakan telah mempertimbangkan faktor kesebandingan, terutama situasi pasar dan analisis fungsional. Pasar di negara Eropa lainnya dapat saja dijadikan referensi atau pembanding selama memperhatikan kesebandingan situasi ekonomi di kedua lokasi geografis tersebut.

Kasus ini menunjukkan bahwa pengadilan pajak di Prancis ternyata sedemikian mendetailnya dalam mempertimbangkan faktor kesebandingan, terutama atas situasi ekonomi. Pelajaran yang dapat diambil dari kasus ini adalah: baik Wajib Pajak maupun otoritas pajak harus cermat dan berhati-hati dalam melakukan analisis kesebandingan.

## **I. Penutup**

Analisis kesebandingan bertujuan untuk menemukan transaksi pembanding yang tepat. Namun demikian, analisis kesebandingan merupakan hal yang sulit dilakukan, terlebih jika dikaitkan dengan lima faktor kesebandingan, yaitu: produk atau jasa, fungsi dan risiko, syarat dan ketentuan transaksi, situasi ekonomi, dan strategi bisnis.

---

Consulting's Global Transfer Pricing Practice. Kasus pada periode pajak 1997 dan 1998, sengketa pada tahun 2008 dan putusan pada Mei 2009.

Dewasa ini, terdapat dua fenomena dalam perkembangan praktik analisis atas transaksi afiliasi, yang dapat memengaruhi upaya menemukan transaksi pembanding. Pertama, metode transaksional, terutama *transactional net margin method* (TNMM) semakin sering diaplikasikan, jika dibandingkan dengan tiga metode tradisional *transfer pricing* (metode CUP, RPM, dan C+). TNMM merupakan metode perbandingan di level laba operasional bersih, yang kurang memprioritaskan derajat kesebandingan atau lebih fleksibel atas adanya perbedaan. Hal ini jelas menciptakan perubahan perspektif analisis kesebandingan, yaitu semakin kurang diprioritaskannya faktor-faktor kesebandingan. Selain itu, penyesuaian yang akan dilakukan relatif tidak terlalu rumit untuk dilakukan, serta terbatas pada indikator keuangan saja.

Kedua, penggunaan *database* eksternal untuk pencarian pembanding akan lebih sering digunakan. Di masa yang akan datang, sifat ketergantungan ini membutuhkan suatu *database* yang andal dan komprehensif. Perdebatan mengenai analisis kesebandingan akan banyak terjadi pada pendekatan dalam pencarian pembanding (*additive* dan *deductive*) serta kriteria pencarian pembanding yang dipergunakan pada *database*.<sup>40</sup> Indikasi ini dapat dilihat dari dimasukkannya kedua isu tersebut dalam perubahan OECD *Guidelines* pada tahun 2010.<sup>41</sup>

## Referensi

### **Buku:**

- Avi-Yonah, Reuven S. "International Tax as International Law." New York: Cambridge University Press, 2007.
- Butani, Mukesh. *Transfer Pricing An Indian Perspective*. New Delhi: LexisNexis, 2007.
- Eden, Lorraine. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998.
- Ernst & Young. 2009 *Global Transfer Pricing Survey*. 2009.

---

<sup>40</sup> Lihat Bab Panduan dalam Memilih Pembanding yang Tepat untuk pemahaman lebih lanjut.

<sup>41</sup> Penjelasan atas pendekatan *additive* dan *deductive* serta kriteria dalam menerima atau menolak perusahaan pembanding dapat ditemukan dalam OECD *Guidelines* 2010 Paragraf 3.40-3.46. Kedua isu tersebut tidak ditemukan pada OECD *Guidelines* sebelumnya (1995).

- Feinschreiber, Robert. "Updating the Traditional Tangible Property Transfer Rules." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Fris, Pim. *Viewpoint*, Spring 2010. NERA Economic Consulting's Global Transfer Pricing Practice.
- Jankowski, Donald J. "Finding and Selecting Comparables." Dalam *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing*, ed. Robert T. Cole. San Fransisco: Matthew Bender, 2009.
- Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi ke-3, Jakarta: Balai Pustaka, 2005.
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 1995.
- \_\_\_\_\_. *OECD Comparability: Public Invitation to Comment on A Series of Draft Issues Notes*, CTPA/CFA 31, 2006.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Russo, Antonio. "Chapters I and III of the 2010 OECD Guidelines: Capita Selecta." Dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review*. ed. Dennis Weber dan Stef van Weeghel. The Netherlands: Kluwer Law International, 2011.
- Wittendorff, Jens. *Transfer Pricing and The Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010.

**Artikel:**

- Ahmadov, Jamil. "The 'Most Appropriate Method' as the New OECD Transfer Pricing Standard: Has the Hierarchy of Method Been Completely Eliminated?" *International Transfer Pricing Journal*, (2011).
- Bell, Kevin A. "Paris Appeal Court Upholds Use of Resale Price Method for Truck Distributor." *Transfer Pricing Report* 18, no. 592 (2009).
- Brandt, Jeroen van den. "Use of Intra-Group Agreements." *International Transfer Pricing Journal*, (2004).
- Cottani, Giommarco dan Mayra O. Lucas. "OECD Proposed Revision of Chapters I-III of the OECD Transfer Pricing Guidelines: Business Comments on Selected Issues." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).
- Diez, Hernan dan Hernan Katz. "Business Cycle: An Important Comparability Issue in Latin American Countries." *International Transfer Pricing Journal*, (2011).
- Fris, Pim dan Sebastien Gonnet. "The State of the Art in Comparability for Transfer Pricing." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).
- Katz, Hernan. "Comparability Issues: Additional Difficulties in Latin American Transfer Pricing Analyses." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).
- Oosterhoff, Danny. "Proposed Revision of OECD Transfer Pricing Guidelines: The Importance of Facts and Circumstances." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).
- Oosterhoff, Danny dan Bo Wingerter. "The New OECD Guidelines: The Good, the Bad and the Ugly." *International Transfer Pricing Journal*, (2011).

- Przysuski, Martin. "Comparability Issues in Transfer Pricing: A Practitioner's Response to the OECD." *Tax Notes International*, (2006).
- Schatan, Roberto. "Transfer Pricing: Adjustments in a Comparability Analysis." *Tax Notes International*, (Maret 2009).
- Thiel, Stuart Eugene. "Defining and Achieving Reliability." *Transfer Pricing Report* 13, no. 845 (2004).
- Wright, Tamu N. "Without Comparables, Transfer Pricing Rules Do Not Apply to Oracle Deals, Tribunal Says." *Transfer Pricing Report* 17, no. 593 (2008).

**Peraturan:**

Internal Revenue Code. *US Treas. Reg. Section 1.482*.

Republik Indonesia. Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tentang Perubahan PER-43/PJ./2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.





## Penggunaan Pembanding Internal dan Eksternal dalam Analisis *Transfer Pricing*

Deborah

### A. Pendahuluan

Dalam mengaplikasikan prinsip kewajaran, salah satu langkah penting yang harus dilakukan dalam analisis kesebandingan adalah pencarian dan pemilihan pembanding. Sumber transaksi pembanding dapat berasal dari transaksi yang dilakukan dengan pihak independen (pembanding internal) ataupun transaksi yang dilakukan antar pihak independen (pembanding eksternal). Pencarian pembanding yang andal adalah suatu proses yang sulit dan rumit karena melibatkan banyak pertimbangan. Akan tetapi, upaya tersebut sebaiknya diletakkan pada konteks yang proporsional. Artinya, upaya pencarian pembanding hendaknya memiliki pendekatan yang dapat dipertanggungjawabkan, memberikan kepastian, namun juga tidak membebani Wajib Pajak maupun otoritas pajak.<sup>1</sup>

Bab ini akan memaparkan konsep mengenai pembanding internal dan eksternal, serta alasan yang mendasari penggunaan pembanding tersebut dalam analisis *transfer pricing*. Selain itu, akan dijelaskan pula mengenai kelemahan masing-masing pembanding dan bagaimana kesulitan yang timbul akibat dari kelemahan tersebut. Turut dibahas juga contoh kasus pengadilan pajak di India terkait penggunaan pembanding dalam perbandingan di level laba operasi.

---

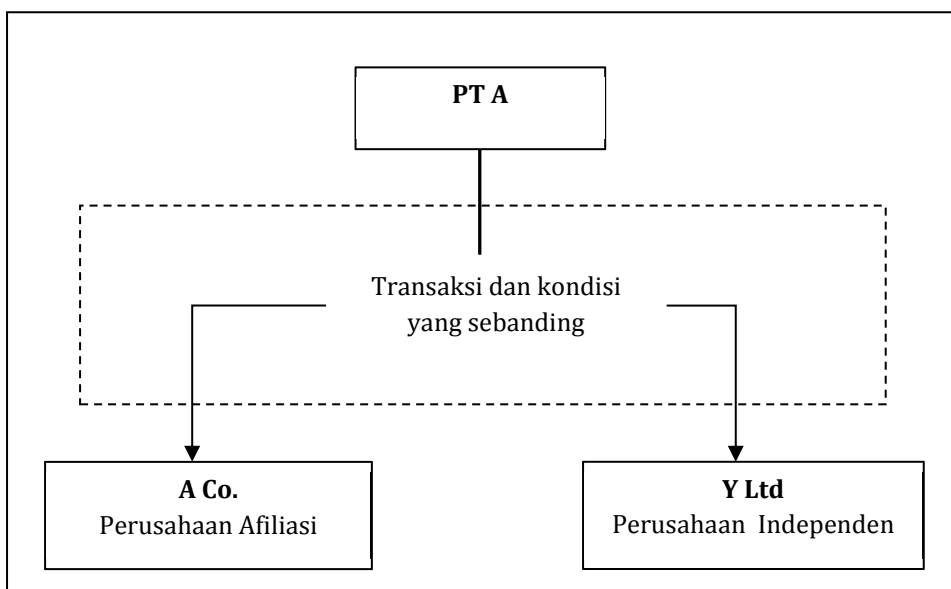
<sup>1</sup> Lihat OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.7: “It is important to put the issue of comparability into perspective in order to emphasise the need for an approach that is balanced in terms of, on the one hand, its reliability and, on the other, the burden it creates for taxpayers and tax administrations...” dan Paragraf 1.13: “... It is important not to lose sight of the objective to find a reasonable estimate of an arm’s length outcome based on reliable information. It should also be recalled at this point that transfer pricing is not an exact science but does require the exercise of judgment on the part of both the tax administration and taxpayer.”

## B. Pembandingan Internal

Dalam melakukan analisis *transfer pricing*, perusahaan dapat menggunakan pembandingan internal atau pembandingan yang berasal dari transaksi dengan pihak independen dalam kondisi yang sebanding. Dengan kata lain, pembandingan internal adalah pembandingan yang bersumber dari data perusahaan yang dianalisis kewajaran transaksinya. Walau demikian, pembandingan internal juga dapat berasal dari transaksi yang dilakukan oleh pihak afiliasi (yang menjadi lawan transaksi) dengan pihak independen.

Ilustrasi mengenai pembandingan internal, dapat dilihat pada Gambar 7.1 di bawah ini.

**Gambar 7.1: Ilustrasi Pembandingan Internal**



PT A merupakan perusahaan kontrak manufaktur pembuatan pakaian jadi. Fungsi yang dijalankan oleh PT A ketika memproduksi pakaian jadi untuk A Co. (perusahaan afiliasi) sebanding dengan fungsi yang dijalankan oleh PT A ketika memproduksi pakaian jadi untuk Y Ltd. (perusahaan independen). Apabila faktor-faktor kesebandingan lainnya juga terpenuhi, transaksi dengan Y Ltd tersebut dapat digunakan sebagai pembandingan internal atas transaksi afiliasi yang dilakukan oleh PT A.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Untuk dapat menggunakan pembandingan internal dalam analisis transaksi afiliasi, harus benar-benar diyakinkan bahwa transaksi independen tersebut memiliki tingkat kesebandingan yang tinggi dengan transaksi afiliasi. Penjelasan lebih detail mengenai hal tersebut, dapat dilihat kembali Bab Analisis Kesebandingan.

Perlu diperhatikan, di banyak negara, penggunaan pembanding internal lebih diutamakan dibandingkan pembanding eksternal. Artinya, untuk tujuan analisis transaksi afiliasi, apabila suatu perusahaan memiliki pembanding internal maupun eksternal dengan tingkat kesebandingan yang sama, pembanding internal lebih diutamakan untuk dipergunakan dibandingkan dengan pembanding eksternal.

Sementara dalam OECD *Guidelines* 2010, prioritas penggunaan pembanding internal tidak dinyatakan secara eksplisit. Walau demikian, prioritas penggunaan pembanding internal dapat dilihat dari urutan langkah-langkah analisis kesebandingan, yang menempatkan langkah penelaahan atas pembanding internal sebelum melihat kemungkinan digunakannya pembanding eksternal.<sup>3</sup> Prioritas tersebut juga terlihat pada Paragraf 3.29 OECD *Guidelines* 2010, yaitu: “...*whenever reliable internal comparables exist, it may be unnecessary to search for external ones ...*” dan Paragraf 3.32 OECD *Guidelines* 2010: “... *it may be unnecessary to use a commercial database if reliable information is available from other sources, e.g. internal comparables.*”

Lebih lanjut, penggunaan pembanding internal dinilai dapat menghasilkan analisis yang lebih akurat. Hal ini dikarenakan perusahaan dapat dengan mudah mendapatkan data-data keuangan dari transaksi afiliasi maupun dengan pihak independen. Dengan demikian, perusahaan dapat mengetahui secara jelas standar akuntansi yang diterapkan atas setiap transaksi tersebut.<sup>4</sup> Selain itu, karena pencarian informasi relatif lebih mudah,<sup>5</sup> biaya yang ditanggung pada saat penggunaan pembanding internal akan relatif lebih murah.

Walaupun pembanding internal lebih mudah diakses, namun hal itu tidak menjamin keandalan penggunaannya.<sup>6</sup> Keandalan dari pembanding internal tetap saja harus mengacu pada kelima faktor kesebandingan yang ada, yaitu: kesebandingan produk atau jasa, analisis fungsional, ketentuan kontrak, strategi bisnis, dan situasi ekonomi.

---

<sup>3</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.4. Lihat juga Bab Analisis Kesebandingan.

<sup>4</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.27: “... *Internal comparables may have a more direct and closer relationship to the transaction under review than external comparables. The financial analysis may be easier and more reliable as it will presumably rely on identical accounting standards and practices for the internal comparable and for the controlled transaction. In addition, access to information on internal comparables may be both more complete and less costly.*”

<sup>5</sup> Mukesh Butani, *Transfer Pricing: An Indian Perspective* (New Delhi: LexisNexis, 2007), 408-409.

<sup>6</sup> Monique van Herksen dan Clive Jie-a-Joen, “The Increasing Price of Your Transfer Pricing: A Discussion of OECD’s Proposed Guidelines Revision,” *Transfer Pricing Report* 18, no. 928 (2009).

### **C. Mengapa Pembandingan Internal Jarang Digunakan?**

Ditinjau dari tujuan dibentuknya suatu grup perusahaan multinasional, integrasi ekonomi dalam grup tersebut akan mendorong penggunaan skema transaksi internal di dalam grup, sehingga transaksi yang dilakukan dengan pihak independen cenderung sangat terbatas. Hal ini dipicu oleh upaya sinergi, efisiensi, serta menghindari ketidakpastian yang ada dalam pasar.<sup>7</sup> Keterbatasan transaksi dengan pihak independen ini juga didorong oleh jenis produk yang ditransaksikan di dalam grup yang seringkali merupakan produk yang menjadi keunggulan daya saing mereka, misalnya pada kasus penggunaan aset tidak berwujud. Hal ini menyebabkan pembandingan internal relatif jarang ditemui.

Selain itu, dalam praktiknya, penggunaan pembandingan internal dalam analisis *transfer pricing* relatif sulit untuk diterapkan karena tidak adanya atau jarang ditemukannya suatu kondisi yang sebanding antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen. Secara rasional ekonomi, ketentuan dan kondisi dari transaksi yang dilakukan oleh suatu perusahaan multinasional dengan pihak independen tentunya tidak akan sama dengan ketentuan dan kondisi dari transaksi yang dilakukan perusahaan multinasional tersebut dengan pihak afiliasi. Perbedaan ketentuan dan kondisi ini secara material dapat memengaruhi harga atau margin di antara pembandingan internal dengan transaksi afiliasi.<sup>8</sup>

Walau demikian, bukan berarti perusahaan multinasional akan selalu melakukan strategi diskriminasi harga tanpa adanya alasan yang jelas. Perbedaan harga atau margin yang terjadi dapat saja diakibatkan oleh hal-hal tertentu, misalkan: volume transaksi, risiko pembayaran, dan ketentuan pengiriman suatu barang. Misalnya, untuk grup perusahaan manufaktur mobil, perusahaan yang berada pada mata rantai pembuatan suku cadang mobil, memiliki kewajiban untuk menyediakan suku cadang untuk keperluan grup usahanya terlebih dahulu, sebelum dapat memproduksi suku cadang bagi pihak independen. Dengan adanya persyaratan tersebut, volume penjualan perusahaan kepada perusahaan afiliasi akan lebih besar daripada volume penjualan kepada pihak independen.

Lebih lanjut, ketika terdapat perbedaan-perbedaan kondisi di antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen, terhadap perbedaan-perbedaan kondisi tersebut terlebih dahulu harus dilakukan penyesuaian. Ketidakmampuan dalam melakukan penyesuaian yang dapat diandalkan, akan menyebabkan

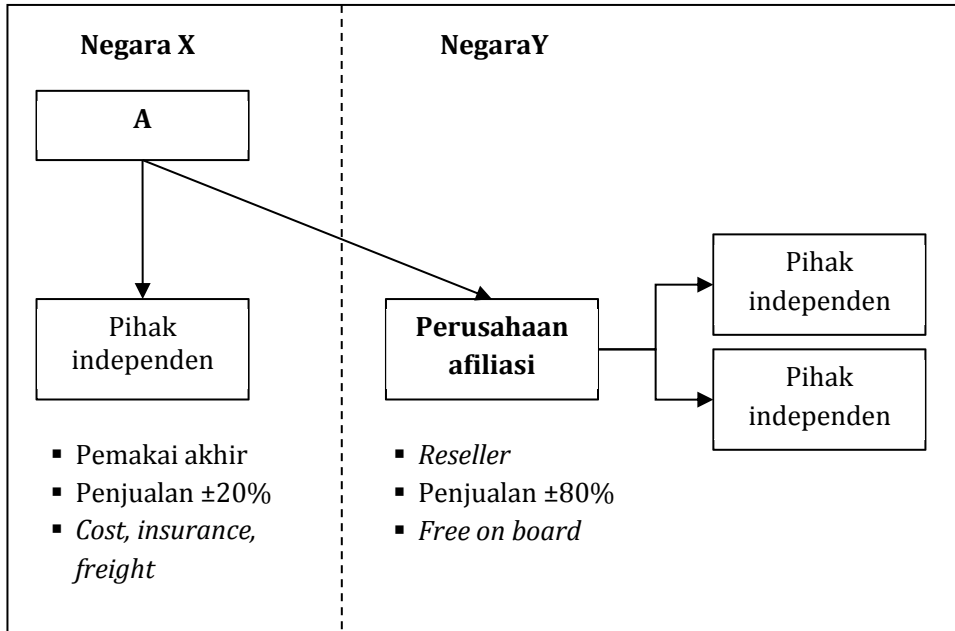
---

<sup>7</sup> Lihat Bab Perilaku Perusahaan Multinasional dan *Transfer Pricing*.

<sup>8</sup> Jill C. Pagan dan J. Scott Wilkie, *Transfer Pricing Strategy in a Global Economy* (Amsterdam: IBFD Publication, 1993), 104.

pembandingan internal tidak dapat digunakan. Kesulitan penggunaan pembandingan internal dalam analisis *transfer pricing* akan dijelaskan lewat ilustrasi berikut (Gambar 7.2).

**Gambar 7.2: Perbedaan Kondisi dalam Pembandingan Internal**



Perbedaan kondisi tersebut di atas dapat diperjelas kembali dalam tabel berikut ini:

**Tabel 7.1: Potensi Kriteria Pembandingan Internal**

Kriteria	Penjualan
Kesamaan produk	√
Volume	X
Strategi bisnis	√
Kontrak penjualan	X
Situasi ekonomi	X
Analisis fungsional	X

X = **Berbeda**. Pembandingan Internal tidak dapat diaplikasikan atau dapat diaplikasikan apabila telah dilakukan penyesuaian  
 √ = **Sebanding**. Pembandingan Internal dapat diaplikasikan

Dari ilustrasi di atas, perbedaan volume, kontrak penjualan, lingkungan ekonomi, serta analisis fungsional yang terjadi harus diperhitungkan selama

perbedaan-perbedaan tersebut memiliki pengaruh yang material dalam pembentukan harga.<sup>9</sup> Kita perlu melakukan penyesuaian, jika seluruh perbedaan tersebut ternyata memengaruhi harga jual. Sebagai catatan, penyesuaian atas perbedaan tersebut tidaklah mudah. Kita mungkin bisa mengaplikasikan suatu penyesuaian pada perbedaan pengiriman barang (kontrak penjualan). Namun, bagaimana penyesuaian dapat dilakukan pada perbedaan situasi ekonomi antara Negara X dan Y? Oleh sebab itu, kemudahan mendapatkan informasi atas pembanding internal seringkali belum tentu bisa menjamin keandalan dari pembanding, terutama jika memerlukan penyesuaian lebih lanjut.

Selain itu, bagaimanakah jika transaksi yang dilakukan kepada pihak independen bukanlah suatu transaksi utama (bukan aktivitas utama)? Misalkan, suatu perusahaan manufaktur A memproduksi dan menjual karpet kepada pihak perusahaan B (afiliasi). Tanpa diduga, terjadi permintaan dari perusahaan C (independen). Karena permintaan ini tidak dapat diimbangi oleh kemampuan produksinya, perusahaan A terpaksa membeli karpet dari perusahaan manufaktur lainnya untuk kemudian dijual kembali kepada perusahaan C. Transaksi penjualan kembali karpet kepada perusahaan C sebesar 15% dari nilai total penjualan perusahaan A. Pertanyaannya, apakah transaksi dengan perusahaan C dapat dijadikan suatu pembanding internal?

Kasus perusahaan karpet di atas merupakan contoh suatu transaksi yang bersifat insidental. Suatu transaksi dapat disebut bersifat insidental jika bukan merupakan transaksi utama, bukan lingkup kegiatan usaha utama, ataupun transaksi tersebut bukan ditujukan bagi *customer* utama. Transaksi insidental juga dapat terjadi karena suatu hal yang tidak diperkirakan sebelumnya, misalkan karena barang dari pemasok tiba-tiba habis atau terdapat lonjakan permintaan yang melebihi kapasitas produksi (dalam kasus manufaktur karpet di atas). Oleh karena sifatnya yang insidental, terdapat kemungkinan nilai ataupun jumlah transaksi tersebut tidak signifikan, atau terdapat perbedaan fungsi, atau syarat dan ketentuan dalam kontrak yang sama sekali berbeda.

Dari penjelasan mengenai transaksi yang bersifat insidental tersebut, kita dapat menyimpulkan bahwa transaksi penjualan kepada pihak independen (perusahaan C), tidak dapat dijadikan sebagai pembanding karena sifatnya yang insidental. Pembanding internal ini baru dapat dipergunakan jika perusahaan A melakukan suatu transaksi yang bersifat insidental juga.

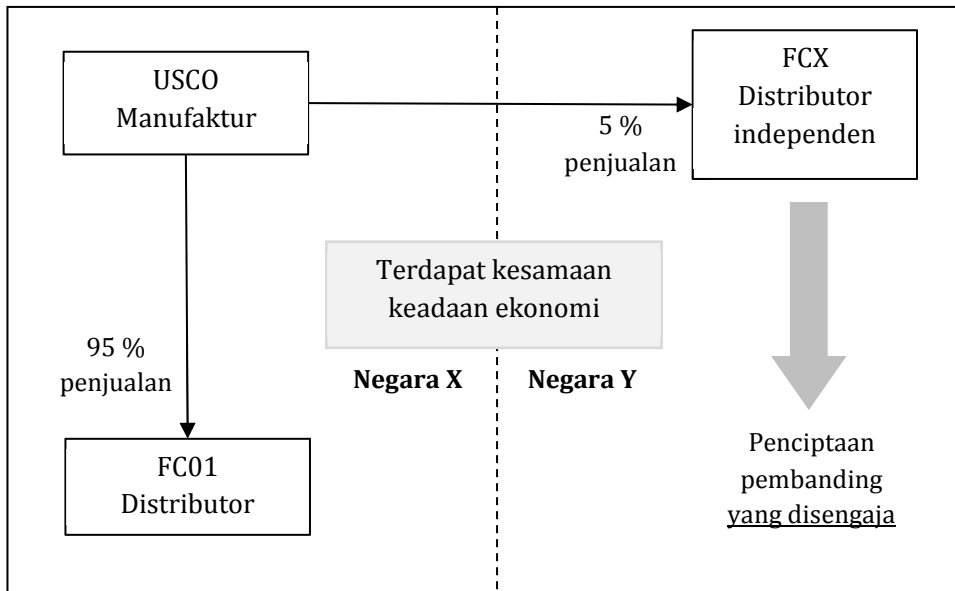
---

<sup>9</sup> Steven P. Hannes, "Comparable Uncontrolled Price (CUP) Method," dalam *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing*, ed. Robert T. Cole (Washington DC: LexisNexis. 2009), 5.11.

**D. Self-Serving<sup>10</sup>**

Sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa pembandingan internal dapat digunakan ketika terdapat transaksi dengan pihak independen yang sebanding dengan transaksi afiliasi yang dilakukan oleh Wajib Pajak. Namun, dapat saja pembandingan internal tersebut sengaja dibuat oleh Wajib Pajak untuk tujuan melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*). Berikut adalah contoh kasus yang dapat dilihat pada kasus *self-serving*.

**Gambar 7.3: Ilustrasi Kasus Self-Serving**



USCO merupakan perusahaan manufaktur mesin dan menjual 95% hasil produksinya kepada FC01. Sedangkan FC01 merupakan perusahaan afiliasi USCO yang menjalankan fungsi distribusi atas hasil produksi USCO. FCX adalah distributor independen yang berdomisili di Negara X, di mana antara Negara X dan Negara Y terdapat kesamaan keadaan ekonomi. Untuk memanfaatkan kelebihan kapasitas produksi dan juga untuk tujuan membuat kesebandingan dengan perusahaan afiliasi, USCO menjual kelebihan hasil produksinya kepada FCX.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Salah satu bentuk dari *irregular transaction*.

<sup>11</sup> Deloris R. Wright, "Extraordinary Market Conditions," dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001). Walau demikian, bukan berarti bahwa adanya pembandingan potensial yang memiliki volume transaksi yang berbeda drastis harus secara otomatis ditolak. Dalam hal ini, perlu untuk melihat apakah perbedaan tersebut secara material memengaruhi harga atau margin.



Berdasarkan ketentuan *transfer pricing* di Amerika Serikat (US Treas. Reg. 1.482),<sup>12</sup> otoritas pajak Amerika Serikat (IRS) dapat menetapkan bahwa penjualan USCO kepada FCX tidak dapat diperlakukan sebagai pembanding. Hal ini disebabkan karena transaksi tersebut tidak dilakukan sesuai dengan perilaku yang wajar (*arm's length behavior*) dan merupakan transaksi yang sengaja dibuat untuk menguntungkan perusahaan melalui pembentukan harga pembanding.<sup>13</sup>

## E. Pembanding Eksternal

Dewasa ini penggunaan pembanding eksternal sebagai acuan dalam analisis *transfer pricing* semakin umum dilakukan. Terdapat dua hal yang menjadi pemicunya. Pertama, akibat semakin sulitnya mengaplikasikan metode *transfer pricing* yang melakukan perbandingan di level transaksi, penggunaan metode *transfer pricing* yang melakukan perbandingan di level laba operasi perusahaan, khususnya *transactional net margin method* (TNMM), semakin jamak dilakukan. Hal ini juga didukung oleh aspek pemilihan metode *transfer pricing* yang semakin fleksibel dan tidak menganut suatu sistem hierarki lagi.<sup>14</sup> Kedua, tersedianya data harga pasar maupun laporan keuangan perusahaan. Data tersebut juga dapat diakses oleh publik secara luas.

Pembanding eksternal adalah suatu pembanding yang berasal dari transaksi yang dilakukan antara pihak independen. Dalam hal ini, sumber data yang digunakan untuk mencari pembanding eksternal berasal dari luar perusahaan yang sedang diuji. Dengan demikian, untuk dapat menggunakan pembanding eksternal, dibutuhkan transaksi yang dilakukan antarperusahaan independen yang sebanding dengan transaksi afiliasi yang dilakukan oleh perusahaan.<sup>15</sup>

Mengacu pada definisi tersebut, menemukan suatu pembanding eksternal yang sebanding adalah suatu hal yang relatif sulit dilakukan. Kesulitan ini terutama disebabkan oleh: (i) perusahaan multinasional sulit untuk mendapatkan akses informasi mengenai transaksi yang dilakukan antarpihak independen; serta (ii) pasar untuk barang yang ditransaksikan dengan pihak afiliasi belum tentu tersedia. Hal ini juga dipersulit dengan integrasi ekonomi di antara perusahaan multinasional dalam suatu grup<sup>16</sup> yang berdampak pada tidak adanya pasar

---

<sup>12</sup> US Treas. Reg. 1.482-1(d)(4)(iii)(B).

<sup>13</sup> Stanley C. Ruchelman, "Underlying Policy of the Regulations," dalam Robert Feinschreiber, *Ibid.*, 4.11.

<sup>14</sup> Penjelasan mengenai penjelasan dan perkembangan penggunaan masing-masing metode *transfer pricing* dapat dilihat pada Bab Ragam dan Aspek Pemilihan Metode *Transfer Pricing*.

<sup>15</sup> Mukesh Butani, *Op.Cit.*, 409.

<sup>16</sup> Jill C. Pagan dan J. Scott Wilkie, *Op.Cit.*, 104.

(transaksi jual-beli) eksternal atas barang tertentu yang hanya diperdagangkan dalam grup perusahaan multinasional, misalnya: suatu komponen elektronik yang dirancang secara spesifik ataupun jasa pelatihan khusus.

Lebih lanjut, pembandingan eksternal dapat digunakan dalam analisis transaksi afiliasi pada kondisi-kondisi sebagai berikut: (i) perusahaan tidak memiliki transaksi dengan pihak independen, atau dengan kata lain, seluruh transaksi dilakukan kepada pihak afiliasi dan (ii) perusahaan memiliki transaksi independen, tetapi dalam kondisi yang tidak sebanding.

Dalam praktiknya, penggunaan pembandingan eksternal ini sangat bergantung pada ketersediaan sumber data, baik berupa harga pasar ataupun data keuangan. Dengan memerhatikan prinsip transparansi dan objektif serta untuk meningkatkan keandalan pembandingan, sumber data tersebut setidaknya harus memenuhi kriteria-kriteria sebagai berikut:<sup>17</sup>

- (i) Tersedia bagi publik dan data-data yang terdapat di dalamnya pada umumnya digunakan secara rutin oleh pelaku usaha;
- (ii) Data tersebut lazim dijadikan sebagai sumber acuan pencarian informasi dan keterangan mengenai suatu industri tertentu;
- (iii) Data tersebut digunakan untuk menegosiasikan harga atas transaksi penjualan kepada pihak independen.

Lebih lanjut, jika data yang tersedia di ranah publik tersebut sudah diperoleh, penggunaannya diperbolehkan dengan syarat<sup>18</sup>:

- (i) Data tersebut dipergunakan dalam penentuan harga transaksi afiliasi;
- (ii) Data tersebut juga dipergunakan dalam cara yang sama oleh pihak independen dalam industri. Atau dengan kata lain, publikasi yang dirilis oleh asosiasi ataupun industri juga dapat digunakan sebagai pembandingan.

Di Rusia, terdapat beberapa sumber pembandingan eksternal yang dapat digunakan untuk keperluan analisis *transfer pricing*, yaitu:

- (i) Harga resmi yang dikutip dari informasi perdagangan dan pasar saham baik di Rusia maupun negara lain;
- (ii) Statistik bea cukai Pemerintah Federal Rusia;
- (iii) *Database* harga;

---

<sup>17</sup> Robert Feinschreiber, "Updating the Traditional Tangible Property Transfer Rules," dalam Robert Feinschreiber, *Op.Cit.*, 14.7 dan 14.8.

<sup>18</sup> Robert Feinschreiber, "Comparable Uncontrolled Price Method, Resale Price Method and Cost-Plus Method," dalam *Transfer Pricing Methods: An Applications Guide*, ed. Robert Feinschreiber (New Jersey: John Wiley & Sons, 2004), 87. Hal ini pada dasarnya mengutip dari *US Treas. Reg. 1.482-3(b)(5)(i)(B)*.

- (iv) Harga yang dikutip dari laporan *database* publik;
- (v) Laporan statistik keuangan dari perusahaan yang didapat dari *database* atau *website* perusahaan; serta
- (vi) Laporan valuasi yang mengacu pada standar Rusia dan negara lainnya.<sup>19</sup>

Paragraf 3.29 OECD *Guidelines* 2010 menyebutkan bahwa terdapat berbagai sumber informasi yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi pembanding eksternal.<sup>20</sup> Hal ini akan dijelaskan pada bagian berikutnya.

### **E.1. Database Komersial**

*Database* komersial yang sering dipergunakan dalam analisis *transfer pricing* dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok. Pertama, *database* yang menyajikan suatu indikasi harga atau nilai untuk beberapa barang. Hal ini sering ditemui pada kasus barang-barang komoditas (hasil sumber daya alam tanpa olahan lebih lanjut). Selain itu, tidak tertutup kemungkinan untuk menggunakan *database* (misalkan data asosiasi industri) untuk produk atau jasa tertentu, misalkan data acuan remunerasi bagi karyawan (profesional) di industri tertentu, kontrak kesepakatan atas aset tidak berwujud, ataupun transaksi pendanaan (suku bunga).

Kedua, *database* yang menyajikan suatu kinerja keuangan dari berbagai perusahaan. Data ini bisa saja dipergunakan untuk metode-metode *transfer pricing* yang menggunakan indikator keuangan atau metode *transfer pricing* selain metode *comparable uncontrolled price* (CUP). Saat ini, *database* komersial untuk kelompok kedua ini semakin banyak tersedia.

Selain itu, terdapat beberapa fakta yang perlu menjadi perhatian dari penggunaan *database* komersial. Pertama, *database* komersial tidak tersedia di seluruh negara. Kedua, jenis informasi yang diungkapkan dalam *database* berbeda-beda antara negara. Ketiga, banyak di antara *database* tersebut tidak dipergunakan untuk tujuan *transfer pricing*. Terakhir, sebagian besar *database* komersial biasanya hanya dapat digunakan dalam melakukan perbandingan di level laba perusahaan dan bukan di level transaksi.<sup>21</sup>

Contoh-contoh *database* komersial untuk kedua kelompok tersebut adalah sebagai berikut:

---

<sup>19</sup> Vladimir Starkov, "The New Russian Transfer Pricing Regulations: An Overview," *Tax Management Transfer Pricing Report*, (2011): 4.

<sup>20</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf 3.29 menyebutkan bahwa "There are various sources of information that can be used to identify potential external comparables...with respect to commercial databases, foreign comparables and information undisclosed to taxpayers..."

<sup>21</sup> Monique van Herksen dan Clive Jie-a-Joen, *Op.Cit.*

**Tabel 7.2: Beberapa Contoh *Database* Komersial**

No.	Nama <i>Database</i>	Jenis Transaksi	Kawasan
1.	Oriana	Laporan keuangan	Asia Pasifik
2.	Kisline	Laporan keuangan	Korea Selatan
3.	Prowess	Laporan keuangan	India
4.	Compustat	Laporan keuangan	Amerika Serikat dan Kanada
5.	Amadeus	Laporan keuangan	Eropa
6.	Reuters DealScan	Suku bunga transaksi pinjaman	Global
7.	Bloomberg	Harga komoditas	Global
8.	Royalty Stat	Transaksi aset tidak berwujud	Global
9.	ktMine	Transaksi aset tidak berwujud	Global, sebagian besar berasal dari Amerika Serikat
10.	Orbis	Laporan keuangan	Global
11.	Worldscope	Laporan keuangan	Global
12.	Diane	Laporan keuangan	Prancis
13.	Sabe	Laporan keuangan	Spanyol
14.	Fame	Laporan keuangan	Inggris

Oleh karena banyaknya pilihan *database* komersial yang tersedia saat ini, untuk mendapatkan pembanding eksternal dengan menggunakan *database* jauh lebih mudah dilakukan. Permasalahannya, *database* komersial tersebut tidak selalu menyediakan informasi yang cukup rinci dan detail dalam mendukung analisis transaksi afiliasi. Untuk itu, tingkat kesebandingan dari perusahaan yang dijadikan sebagai pembanding akan sangat ditentukan dari *database* apa yang digunakan.

Perlu diperhatikan, penggunaan pembanding eksternal yang berasal dari *database* komersial kelompok kedua menyebabkan analisis kesebandingan tidak lagi diletakkan dalam konteks transaksi, namun lebih mengarah pada pembanding di tingkat perusahaan.<sup>22</sup> Walau demikian, pada dasarnya perbandingan di level laba operasi perusahaan dapat “menangkap” fenomena perbandingan di level transaksi jika kedua syarat berikut ini terpenuhi:

- (i) *Tested party* hanya melakukan transaksi afiliasi saja (hampir seluruhnya); dan
- (ii) Perusahaan pembanding merupakan perusahaan independen, sehingga tidak memiliki transaksi afiliasi.

<sup>22</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.31.

## **E.2. Pembandingan yang Berasal dari Luar Negeri (*Foreign Comparables*)**

OECD *Guidelines* 2010 membuka kemungkinan penggunaan perusahaan di luar negeri sebagai pembandingan.<sup>23</sup> Secara umum, data yang berasal *foreign comparables* dapat berguna dalam analisis *transfer pricing*, selama keterbatasan atau kelemahan data (faktor perbedaan) tersebut dapat diidentifikasi.<sup>24</sup> Namun, pada praktiknya penggunaan pembandingan perusahaan di luar negeri dapat menimbulkan kesulitan di tataran praktis, karena harus dilakukan analisis atas kesebandingan kondisi di negara tersebut dengan kondisi transaksi yang diuji.

Sebagai contoh, setiap negara memiliki peraturan atau sistem akuntansi yang berbeda-beda. Apa yang dianggap di suatu negara sebagai "beban pokok penjualan" mungkin saja di karakterisasi di negara lain sebagai "beban operasional". Oleh karena beban pokok penjualan hanya memengaruhi laba kotor, perbandingan di tingkat laba kotor akan sulit dilakukan. Selain itu, perbedaan ketentuan mengenai metode penyusutan juga dapat menimbulkan permasalahan yang serupa.<sup>25</sup>

Kesulitan dari penggunaan *foreign comparables* bukan hanya berasal dari cara pencatatan akuntansi belaka. Hal yang lebih krusial adalah adanya suatu variasi situasi kompetisi pasar, risiko, intervensi pemerintah, serta daya beli konsumen yang berbeda-beda di setiap negara. Dalam situasi yang heterogen seperti itu, penggunaan *foreign comparables* justru belum tentu menemui pembandingan yang dapat diandalkan, terutama jika pembandingan yang digunakan berasal dari bermacam-macam negara.<sup>26</sup> *Foreign comparables* akan lebih mudah dilakukan, jika terdapat suatu kesamaan situasi ekonomi yang antara satu negara dengan negara lainnya. Walau demikian, hal ini juga perlu untuk dianalisis secara khusus.

Lalu, bagaimana tanggapan otoritas pajak mengenai *foreign comparables*? Di Korea Selatan, pembandingan yang berasal dari luar negeri sangat jarang digunakan dalam berbagai kasus *transfer pricing*. Kesulitan untuk memverifikasi secara objektif pembandingan yang berasal dari luar negeri menjadi alasan utama pihak otoritas pajak menolak *foreign comparables*. Argumen otoritas pajak tersebut menuai kritik dari beberapa Wajib Pajak,

---

<sup>23</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.35.

<sup>24</sup> Pembahasan mengenai keandalan dari *foreign comparables* dapat dilihat pada John Wills, "Foreign Company Comparables: How Reliable?" *Transfer Pricing Report* 8, no. 493 (1999).

<sup>25</sup> Isabel Verlinden, Patrick Boone, dan Ruth Hemelaer, "Practical Application of Transactional Profits Method-Belgium," *International Transfer Pricing Journal* (2000): 124-125.

<sup>26</sup> CA Hariom Jindal, *Law Relating to Transfer Pricing* (New Delhi: Taxmann Publications, 2011), 275-276.

karena seringkali tidak terdapat perusahaan domestik yang berpotensi menjadi pembandingan dalam situasi tertentu.<sup>27</sup>

### **E.3. *Secret Comparables***

Pembandingan rahasia (*secret comparables*) adalah pembandingan yang bersifat tertutup, privat, dan tidak tersedia bagi publik. Terminologi ini mengacu pada penggunaan data atau informasi dari Wajib Pajak tertentu oleh otoritas pajak dalam rangka menguji kewajaran transaksi afiliasi yang dilakukan oleh Wajib Pajak lain. Oleh karena itu, penggunaan pembandingan rahasia pada dasarnya telah melanggar persyaratan pembandingan eksternal, terutama karena sifatnya yang tertutup dan hanya dapat diakses oleh pihak tertentu saja (lihat persyaratan ini pada pembahasan sebelumnya).

Pada umumnya, penggunaan *secret comparables* dilakukan pada saat pemeriksaan, di mana otoritas pajak berusaha untuk menguji kewajaran dari suatu transaksi afiliasi dengan menggunakan data keuangan Wajib Pajak lain yang dianggap wajar. Karena adanya regulasi yang mengatur kerahasiaan data Wajib Pajak, otoritas pajak dilarang untuk memberikan informasi data Wajib Pajak ke ranah publik, termasuk juga menunjukkannya kepada perusahaan yang sedang diperiksa.

Dari sisi Wajib Pajak yang sedang diuji kewajarannya, hal tersebut terkesan tidak *fair*. Pertama, indikator tersebut tidak tersedia dalam ranah publik, sehingga seharusnya tidak dapat digunakan dalam menetapkan atau menguji kewajaran transaksi yang mereka lakukan dengan pihak afiliasi. Kedua, profil atau informasi lengkap dari perusahaan yang dipilih menjadi *secret comparables* sangat terbatas. Akhirnya, keabsahan data *secret comparables* menjadi 'lemah' di mata Wajib Pajak.

Lalu, bagaimana posisi OECD atas hal ini? Pada Paragraf 3.36 OECD *Guidelines* 2010, disebutkan bahwa dengan kewenangannya untuk melakukan pemeriksaan, otoritas pajak memiliki akses yang luas untuk mengetahui sumber-sumber data dan informasi dari Wajib Pajak lain. Menurut OECD, Wajib Pajak yang diperiksa akan diperlakukan tidak adil jika otoritas pajak menggunakan data dan informasi pembandingan rahasia sebagai dasar koreksi. Apalagi ketika atas koreksi ini menimbulkan sengketa yang mesti diselesaikan di pengadilan pajak. Oleh karena itu, baik OECD maupun regulasi di banyak

---

<sup>27</sup> Putusan pengadilan Korea Selatan yang menunjukkan hal ini, misalkan pada NTT Decision No.99Seo2601 (18 September, 2000). Lihat Kyung Geun Lee, "Key Transfer Pricing Dispute Cases in Korea," *Transfer Pricing Report* 19, no. 638 (2010).

negara, tidak menganjurkan penggunaan *secret comparables* dalam analisis *transfer pricing*.<sup>28</sup>

Selain itu, banyak pihak yang berpendapat bahwa penggunaan *secret comparables* melanggar prinsip kewajaran<sup>29</sup> karena Wajib Pajak “dipaksa” untuk membandingkan transaksi afiliasinya dengan pembanding yang tidak tersedia baginya, tanpa kesempatan untuk menguji komparabilitasnya dan tanpa menganalisis penyesuaian yang diperlukan. *Secret comparables* juga dianggap melanggar sistem *self-assessment* karena Wajib Pajak tidak memiliki informasi tersebut saat memasukkan Surat Pemberitahuan Tahunan.<sup>30</sup> Pajak berganda yang timbul dari koreksi *transfer pricing* akibat penggunaan *secret comparables* ini juga tidak dapat dieliminasi jika *secret comparables* tersebut tidak diungkapkan kepada otoritas pajak dari negara lain.

Walaupun demikian, banyak negara memperbolehkan penggunaan *secret comparable* dengan beberapa penekanan mengenai bentuk pengungkapannya.<sup>31</sup> Berikut komparasi pandangan mengenai *secret comparables* di beberapa negara.

- (i) Otoritas pajak di Kanada (CRA) diperbolehkan menggunakan *secret comparables*, namun hingga batas tertentu CRA juga harus memberikan pernyataan tertulis mengenai informasi mendalam terkait *secret comparables* tersebut;<sup>32</sup>
- (ii) Di Cina, penggunaan *secret comparables* secara tersirat dapat dipergunakan oleh otoritas pajak. *Secret comparables* tersebut bersumber dari surat pemberitahuan pajak penghasilan, harga pasar untuk beberapa komoditas, rasio laba industri dan perdagangan, suku bunga dan informasi mengenai struktur, dan profil perusahaan multinasional;<sup>33</sup>
- (iii) Di kawasan Amerika Latin, regulasi *transfer pricing* di Peru dan Kolombia menyatakan bahwa penggunaan *secret comparables* sebagai sesuatu yang

---

<sup>28</sup> Molly Moses, “Comparable Data Searches, TNMM Use Examined,” *Transfer Pricing Report, The Bureau of National Affairs, Inc.*, no. 287 (2010): 5.

<sup>29</sup> Francois Vincent, “Cryptic, Confidential, or Clandestine: The Use of Secret Comparables in Canada,” *Tax Notes International, The Bureau of National Affairs, Inc.*, no. 427 (1998): 5.

<sup>30</sup> Lihat pendapat Caroline Silberztein (saat itu menjabat sebagai Kepala Unit *Transfer Pricing*, OECD) dalam BNA Interview, “Issues Addressed by Arm’s-Length Standard, Silberztein Says, Providing Update on OECD Projects,” *Transfer Pricing Report* 18, no. 506 (2009).

<sup>31</sup> Jens Wittendorf, *Transfer Pricing and The Arm’s Length Principle in International Tax Law* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2010), 785.

<sup>32</sup> Jamal Hejazi, *Transfer Pricing: The Basics from Canadian Perspective* (Ontario: LexisNexis, 2009), 75.

<sup>33</sup> *Gui Shui Fa* (1998) No. 59, Paragraf 20 sebagaimana dikutip dalam Chris Devonshire-Ellis, Andy Scott, dan Sam Woollard, *Transfer Pricing in China, 2<sup>nd</sup> Edition* (Hong Kong: Springer, 2011), 21.

ilegal. Walau begitu, otoritas pajak Ekuador diperkenankan menggunakan *secret comparables*;<sup>34</sup>

- (iv) Di Jepang, *secret comparables* diperbolehkan jika Wajib Pajak gagal memberikan informasi pembandingan terkait kewajaran transaksinya. Selain itu, otoritas pajak juga wajib memberikan informasi kepada Wajib Pajak mengenai kriteria pencarian, detail informasi mengenai transaksi pembandingan, serta (jika ada) metode untuk melakukan koreksi.<sup>35</sup> Penggunaan *secret comparables* dapat dilakukan dengan dua cara: (i) menggunakan transaksi (atau laporan keuangan) pihak ketiga yang dianggap memenuhi prinsip kewajaran; atau (ii) menggunakan catatan transaksi (atau laporan keuangan) beberapa perusahaan, atau menggunakan beberapa transaksi yang dilakukan oleh suatu perusahaan, kemudian menghitung rata-rata untuk diperbandingkan.<sup>36</sup>

## F. Kelemahan Pembandingan Eksternal

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, saat ini pembandingan eksternal relatif mudah untuk ditemukan, karena tersedianya *database* komersial. Misalkan, untuk mencari pembandingan eksternal di level harga, perusahaan dapat mencarinya pada indikasi harga pasar yang dirilis *Bloomberg* (untuk harga komoditas). Oleh karena itu, sepanjang perusahaan mendapatkan akses ke *database* komersial, potensi penggunaan pembandingan eksternal untuk analisis transaksi afiliasi semakin besar.

Walaupun demikian, perlu ditekankan bahwa penggunaan *database* komersial pada dasarnya memiliki kelemahan. Hal ini disebabkan karena keterbatasan data dan informasi yang terkandung di dalamnya. Pada *database* komersial yang memuat laporan keuangan, tidak terdapat penjelasan yang lengkap mengenai kegiatan usaha perusahaan-perusahaan yang terdapat dalam *database*. Misalnya saja, apakah *database* komersial dapat membedakan perusahaan manufaktur yang hanya melakukan jasa produksi berdasarkan suatu kontrak dengan induk perusahaan (*contract manufacturer*) dengan manufaktur yang melakukan kegiatan secara menyeluruh (*full-fledge*)?<sup>37</sup> Selain itu, hal-hal seperti merek dagang, kebijakan akuntansi, strategi bisnis, dan sebagainya yang penting untuk diperhitungkan dalam analisis kesebandingan, seringkali juga tidak tersedia

---

<sup>34</sup> Sophia Castro Jurado dan Manuel Del Rio, "2010 OECD Transfer Pricing Guidelines: Comments on the Impact in Andean Countries," *International Transfer Pricing Journal*, (2011): 174.

<sup>35</sup> Panduan pemeriksaan *transfer pricing* di Jepang: *Commissioner's Directive on the Establishment of Instructions for the Administration of Transfer Pricing Matters*, Paragraf 2-5(3).

<sup>36</sup> Karl Gruendel dan Ken Okawara, *Transfer Pricing in Japan* (Tokyo: CCH, 2010), 88.

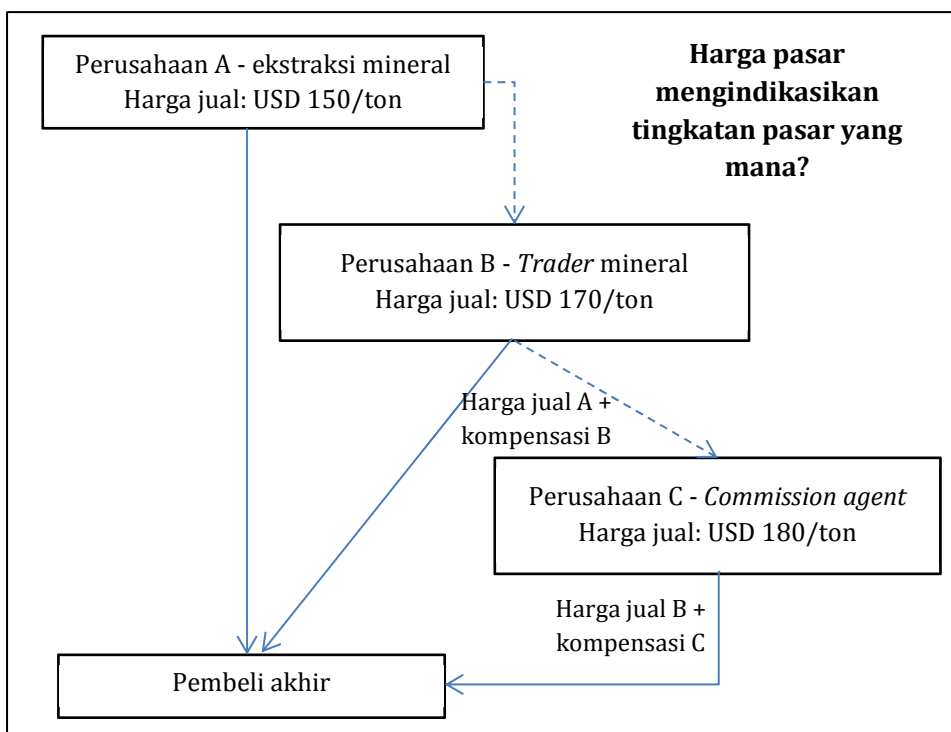
<sup>37</sup> Hubert Haemakers, *Transfer Pricing Database-Introduction* (Amsterdam: IBFD, 1999), 54.



dalam *database*. Pada akhirnya, keterbatasan informasi dan keterangan yang terdapat dalam *database* komersial tersebut dapat berdampak bagi kualitas perbandingan itu sendiri.

Khusus untuk *database* yang memuat harga pasar, kelemahannya terletak pada tidak ditemukannya informasi mengenai ketentuan-ketentuan kontrak ataupun asumsi dari indikasi harga yang dimuat. Misalkan saja, belum tentu harga komoditas di bursa komoditas London (*London International Financial Futures and Options Exchange-LIFFE*) dan bursa komoditas di New York (*Intercontinental Exchange-ICE*) mengacu pada produk atau kurs yang sama. Data pasar juga kurang tepat untuk digunakan pada saat terjadi kondisi pasar yang tidak normal.<sup>38</sup>

**Gambar 7.4: Tingkatan Pasar dan Harga Pasar**



Selain itu, harga pasar dalam *database* komersial memiliki informasi yang minim mengenai tingkatan pasar yang diacu. Apakah harga pasar adalah harga kesepakatan di tingkat pembeli akhir atau di tingkat *trader*? Atau, jika harga pasar merefleksikan seluruh tingkatan yang ada di pasar, berapakah bobot untuk masing-masing tingkatan pasar? Hal ini penting untuk diketahui, karena

<sup>38</sup> Robert Feinschreiber, "Updating the Traditional Tangible Property Transfer Rules," dalam Robert Feinschreiber, *Op.Cit.*, 14.8.

suatu perusahaan yang menjual komoditas kepada *trader* seharusnya diperbandingkan dengan harga yang terjadi di tingkat *trader* bukan di tingkat pembeli akhir.

Mengapa isu tingkatan pasar menjadi penting dalam pembanding dengan harga pasar? Setiap rantai dari arus barang pada dasarnya membutuhkan suatu kompensasi, yang besarnya tergantung pada fungsi yang dilakukan. Dalam rantai yang panjang, diperlukan tambahan kompensasi karena bertambahnya entitas yang terlibat, sehingga hal ini mengakibatkan meningkatnya harga komoditas di pembeli akhir (lihat Gambar 7.4). Oleh karena itu, tidak hanya informasi mengenai tingkatan pasar yang diacu dalam harga pasar saja yang penting, namun juga model usaha dari industri tempat perusahaan multinasional beraktivitas.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa secara umum pembanding eksternal memiliki derajat perbedaan yang lebih besar, sehingga sulit untuk diperbandingkan baik secara langsung atau tidak langsung.

### **G. Pembanding Internal vs. Eksternal dalam Perbandingan di Level Laba Operasi**

Pilihan penggunaan pembanding internal maupun eksternal seringkali berujung kepada sengketa perpajakan antara Wajib Pajak dengan otoritas pajak. Sengketa tersebut juga berkaitan dengan dengan pertimbangan lain dalam analisis *transfer pricing*, seperti metode *transfer pricing* yang digunakan, faktor-faktor kesebandingan, hingga jenis transaksi. Pada sub-bab ini akan dipaparkan mengenai sengketa *transfer pricing* yang terjadi di India, yaitu *Birlasoft India Pvt v. DCIT*.<sup>39</sup>

Kasus ini dipilih karena beberapa hal. Pertama, jika ditinjau dari prinsip *reliable comparables*, kasus ini menampilkan aspek pemilihan suatu pembanding yang andal. Baik Wajib Pajak (*Birlasoft*) maupun otoritas pajak India memiliki pendapat yang berbeda mengenai pembanding mana yang dapat dianggap sebagai pembanding yang andal. Kedua, perdebatan pembanding internal dan eksternal diletakkan dalam konteks penerapan TNMM, yaitu metode *transfer pricing* yang mengukur kewajaran transaksi afiliasi melalui perbandingan di tingkat laba operasi. Penggunaan pembanding internal dalam aplikasi TNMM, pada dasarnya tidaklah mudah karena menyertakan pula diskusi mengenai segmentasi laporan keuangan. Kasus ini sekaligus menjawab berbagai mitos mengenai tidak dimungkinkannya pembanding internal pada aplikasi TNMM.

---

<sup>39</sup> Kasus ini dikutip bukan dari naskah asli, lihat artikel Vispi T. Patel, "Ruling of Income Tax Appellate Tribunal in *Birlasoft: Internal Comparables Preferred over External Comparables*," *International Transfer Pricing Journal*, (2011): 366-9.

*Birlasoft India* merupakan perusahaan India yang bergerak dalam pengembangan *software* dan jasa yang terkait dengannya serta menyediakan layanan tersebut kepada afiliasinya di Amerika Serikat (*Birlasoft Inc.*). Dalam menganalisis transaksi dengan *Birlasoft Inc.*, *Birlasoft India* menggunakan TNMM, dengan membandingkan margin yang didapatkan dari transaksinya dengan *Birlasoft Inc.* dengan margin yang didapatkan dari transaksinya dengan pihak independen. Dalam analisisnya, *Birlasoft India* menyajikan suatu segmentasi laporan keuangan yang mengacu pada *Accounting Standard 17* yang dirilis oleh *Institute of Chartered Accountants of India* (ICAI).

Hasil analisis dari *Birlasoft India* menunjukkan bahwa laba yang diterimanya dari transaksi dengan *Birlasoft Inc.* lebih tinggi dari laba yang diterima atas transaksi dengan pihak independen. Dengan hasil tersebut, mereka menganggap transaksi yang dilakukan dengan *Birlasoft Inc.* pada dasarnya adalah wajar. Walau demikian, otoritas pajak menolak hasil analisis yang menggunakan pembandingan internal tersebut. Alasannya adalah: *Birlasoft India* tidak secara berkesinambungan melakukan pencatatan terpisah antara transaksi dengan *Birlasoft Inc.* dan pihak independen. Selain itu, tidak terdapat pemisahan (segmentasi) atas kedua aktivitas tersebut dalam laporan keuangan *Birlasoft India* yang telah diaudit.

Dalam tanggapannya atas penolakan tersebut, *Birlasoft India* mengajukan dua argumen utama. Pertama, tidak terdapat persyaratan segmentasi laporan rugi laba atas transaksi afiliasi dan independen dalam laporan keuangan. Dengan begitu, alasan penolakan otoritas pajak atas penggunaan pembandingan internal karena tidak adanya pencatatan segmentasi menjadi tidak relevan. Kedua, *Birlasoft India* mengacu pada *OECD Guidelines*<sup>40</sup> yang menyatakan bahwa dalam menggunakan TNMM, penggunaan pembandingan internal dapat memberikan hasil yang lebih andal dan akurat mengenai kewajaran margin.

Putusan pengadilan pajak India (ITAT) menyetujui argumen *Birlasoft India*, bahwa tidak adanya segmentasi laporan keuangan atas transaksi afiliasi dan independen tidak dapat dijadikan alasan penolakan digunakannya pembandingan internal. Lebih lanjut, ITAT berpendapat bahwa segmentasi yang dilakukan oleh *Birlasoft* telah terdokumentasi dengan baik dan dapat dipertanggungjawabkan.

ITAT memutuskan bahwa otoritas pajak tidak memiliki suatu dasar yang jelas dalam pilihannya terhadap pembandingan eksternal. Menurut ITAT, pembandingan internal tidak boleh ditolak tanpa suatu alasan yang jelas, kecuali jika pembandingan internal tidak tersedia atau penyesuaian tidak dapat dilakukan

---

<sup>40</sup> Regulasi *transfer pricing* di India, pada dasarnya juga banyak terpengaruh dengan *OECD Guidelines*, sehingga banyak memiliki kemiripan. Lihat Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition* (New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009).

untuk mengeliminasi perbedaan harga atau laba yang material. Dengan putusan tersebut, pengadilan pajak India (ITAT) telah menunjukkan konsistensi atas preferensinya terhadap pembandingan internal.

## H. Penutup

Pada dasarnya, tidak terdapat suatu hierarki dalam pemilihan pembandingan internal atau pembandingan eksternal. Walau demikian, karena pembandingan internal lebih mudah diakses (termasuk kemudahan mengakses seluruh informasi yang menyertainya),<sup>41</sup> pembandingan internal dianggap lebih dapat memberikan suatu keandalan. Akan tetapi, seluruh faktor-faktor kesebandingan pada dasarnya harus ditelaah dalam setiap pemilihan pembandingan. Singkatnya, standar pemilihan pembandingan seharusnya lebih melihat pada derajat kesebandingan transaksi dan bukan pada apakah transaksi pembandingan tersebut berasal dari internal atau eksternal.<sup>42</sup>

Baik pembandingan internal maupun eksternal memiliki tantangan dalam penggunaannya. Pembandingan internal jarang sekali ditemui, terutama karena perusahaan multinasional cenderung melakukan transaksi hanya dengan perusahaan lain dalam grup perusahaan multinasional yang sama. Selain itu, penggunaan pembandingan internal di level laba operasi membutuhkan upaya lebih karena harus menyertakan suatu segmentasi laporan keuangan yang akurat (lihat kasus *Birlasoft India*).<sup>43</sup> Di sisi lain, penggunaan pembandingan eksternal akan banyak menemui kendala, terutama dari minimnya detail informasi yang dideskripsikan, baik pada data harga pasar maupun *database* komersial yang memuat laporan keuangan. Akibatnya, derajat kesebandingannya tidak dapat secara tepat diketahui.

Penting untuk menggarisbawahi bahwa penggunaan pembandingan, baik internal maupun eksternal, akan mengakibatkan tambahan beban kepada Wajib Pajak. Dengan demikian, keputusan atas pilihan menggunakan pembandingan internal atau eksternal, pada akhirnya tidak hanya tergantung dari aspek keandalan, namun juga perlu mempertimbangkan pembandingan yang akan memberikan beban administrasi yang relatif lebih rendah.

---

<sup>41</sup> Anton Joseph, "Transfer Pricing Comparability: Perspectives of OECD, Australia and United States," *International Transfer Pricing Journal*, (2007): 91.

<sup>42</sup> Deloitte, *Op.Cit.*, 511.

<sup>43</sup> Meskipun demikian, terdapat kecenderungan aplikasi TNMM yang semakin meningkat.

## Referensi

### **Buku:**

- Butani, Mukesh. *Transfer Pricing: An Indian Perspective*. New Delhi: LexisNexis, 2007.
- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition*. New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009.
- Devonshire-Ellis, Chris, Andy Scott, dan Sam Woollard. *Transfer Pricing in China, 2<sup>nd</sup> Edition*. Hong Kong: Springer, 2011.
- Feinschreiber, Robert. "Updating the Traditional Tangible Property Transfer Rules." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- \_\_\_\_\_. "Comparable Uncontrolled Price Method, Resale Price Method and Cost-Plus Method." Dalam *Transfer Pricing Methods: An Applications Guide*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, 2004.
- Gruendel, Karl dan Ken Okawara. *Transfer Pricing in Japan*. Tokyo: CCH, 2010.
- Haemakers, Hubert. *Transfer Pricing Database-Introduction*. Amsterdam: IBFD, 1999.
- Hannes, Steven P. "Comparable Uncontrolled Price (CUP) Method." Dalam *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing*, ed. Robert T. Cole. Washington DC: LexisNexis, 2009.
- Hejazi, Jamal. *Transfer Pricing: The Basics from Canadian Perspective*. Ontario: LexisNexis, 2009.
- Jindal, CA Hariom. *Law Relating to Transfer Pricing*. New Delhi: Taxmann Publications, 2011.
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Pagan, Jill C. dan J. Scott Wilkie. *Transfer Pricing Strategy in a Global Economy*. Amsterdam: IBFD Publication, 1993.
- Ruchelman, Stanley C. "Underlying Policy of the Regulations." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Wittendorf, Jens. *Transfer Pricing and The Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.
- Wright, Deloris R. "Extraordinary Market Conditions." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.

### **Artikel:**

- BNA Interview. "Issues Addressed by Arm's-Length Standard, Silberztein Says, Providing Update on OECD Projects." *Transfer Pricing Report* 18, no. 506 (2009).

- Herkssen, Monique van dan Clive Jie-a-Joen. "The Increasing Price of Your Transfer Pricing: A Discussion of OECD's Proposed Guidelines Revision." *Transfer Pricing Report* 18, no. 928 (2009).
- Joseph, Anton. "Transfer Pricing Comparability: Perspectives of OECD, Australia and United States." *International Transfer Pricing Journal*, (2007).
- Jurado, Sophia Castro dan Manuel Del Rio. "2010 OECD Transfer Pricing Guidelines: Comments on the Impact in Andean Countries." *International Transfer Pricing Journal*, (2011).
- Lee, Kyung Geun. "Key Transfer Pricing Dispute Cases in Korea." *Transfer Pricing Report* 19, no. 638 (2010).
- Moses, Molly. "Comparable Data Searches, TNMM Use Examined." *Transfer Pricing Report, The Bureau of National Affairs, Inc.*, no. 287 (2010).
- Patel, Vispi T. "Ruling of Income Tax Appellate Tribunal in Birlasoft: Internal Comparables Preferred over External Comparables." *International Transfer Pricing Journal*, (2011).
- Przysuski, Martin. "Comparability Issues in Transfer Pricing: A Practitioner's Respons to the OECD." *Tax Notes International*, (2006).
- Starkov, Vladimir. "The New Russian Transfer Pricing Regulations: An Overview." *Tax Management Transfer Pricing Report*, (2011).
- Verlinden, Isabel, Patrick Boone, dan Ruth Hemelaer. "Practical Application of Transactional Profits Method-Belgium." *International Transfer Pricing Journal*, (2000).
- Vincent, Francois. "Cryptic, Confidential, or Clandestine: The Use of Secret Comparables in Canada." *Tax Notes International, The Bureau of National Affairs, Inc.*, no. 427 (1998).
- Wills, John. "Foreign Company Comparables: How Reliable?" *Transfer Pricing Report* 8, no. 493 (1999).

**Peraturan:**

Internal Revenue Code. *US Treas. Reg. Section 1.482.*



**A. Pendahuluan**

Pada bab sebelumnya, kita telah mengetahui bahwa saat ini banyak tersedia *database* komersial yang berisi laporan keuangan dari berbagai perusahaan. Meningkatnya penggunaan *transactional net margin method* (TNMM) sebagai metode analisis *transfer pricing* telah menyebabkan aktivitas penggunaan *database* komersial semakin sering dipergunakan. Terlepas dari kualitas data yang tersedia ataupun keandalan hasil analisis dari penggunaan *database* tersebut, pertanyaan yang perlu dijawab adalah bagaimana cara memilih pembanding yang tepat dari sekian banyak pilihan yang tersedia dalam *database* komersial tersebut?

Bab ini akan memaparkan suatu panduan praktis yang bisa dijadikan pertimbangan untuk mencari pembanding yang tepat dari *database* komersial. *Database* komersial yang dibahas pada bab ini terbatas pada *database* yang memuat informasi keuangan perusahaan. *Database* komersial lainnya yang memuat indikasi harga pasar, tidak akan dibahas. Namun, sebelumnya akan terlebih dahulu dibahas pertimbangan dalam memilih suatu *database*.

**B. Memilih *Database* Komersial**

Perlu untuk dicatat, Indonesia (dan juga sebagian besar negara lain) tidak memiliki regulasi yang sifatnya mengikat Wajib Pajak untuk menggunakan *database* komersial tertentu. Dengan demikian, dalam pembahasan ini juga tidak terdapat anjuran penggunaan suatu *database* tertentu. Lalu, apa kriteria yang perlu kita pertimbangkan dalam memilih *database* komersial?

Pertama, ada baiknya kita mengidentifikasi terlebih dahulu kondisi pasar yang relevan terhadap transaksi atau perusahaan yang hendak dianalisis



kewajarannya. Pasar yang relevan berarti pasar dalam lingkup geografis yang sama, terdapat pola permintaan dan penawaran yang sama dan sebagainya.<sup>1</sup> Kesamaan geografis merupakan faktor yang utama, karena perusahaan yang berada dalam geografis yang sama cenderung tidak memiliki banyak perbedaan atas situasi ekonomi serta bisnis.

Lalu, bagaimana jika *database* komersial untuk pasar yang relevan tidak tersedia? Sebagai contoh, di Indonesia, hingga saat ini, belum tersedia *database* komersial domestik yang dapat dipergunakan dalam praktik. Oleh karena itu, penting untuk memilih *database* yang memiliki informasi pasar yang cukup relevan dengan kondisi di Indonesia, misalkan *database* komersial yang memuat data perusahaan di Asia atau Asia-Pasifik. Secara normatif, berarti terdapat kemungkinan dilakukannya penyesuaian atas data pembanding yang nanti akan diketemukan.<sup>2</sup>

Faktor berikutnya adalah isi dan kualitas data yang ditawarkan dalam *database* komersial tersebut. Pada prinsipnya hampir seluruh *database* yang sering dipergunakan untuk keperluan *transfer pricing* memiliki struktur isi yang sama.<sup>3</sup> Walau demikian, hingga derajat tertentu hal ini tidak berlaku untuk *database* komersial yang ditujukan bagi analisis transaksi khusus, misalnya: aset tidak berwujud dan transaksi pinjaman.<sup>4</sup>

Karena adanya tambahan beban finansial dari penggunaan *database* komersial, terdapat beberapa hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan. Hal-hal tersebut adalah: (i) meninjau kembali apakah *database* komersial telah tersedia dalam perusahaan, namun dipergunakan untuk keperluan lain (untuk keputusan investasi, analisis kompetisi pasar, dan sebagainya); (ii) mengetahui cara untuk mengakses *database* komersial yang hendak dipergunakan; (iii) mempertimbangkan apakah lebih baik membeli/berlangganan *database* tersebut atau mendelegasikan upaya pencarian pembanding tersebut kepada perusahaan konsultan maupun perusahaan penyedia *database* tersebut; dan

---

<sup>1</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.55.

<sup>2</sup> Lihat pembahasan mengenai faktor kesebandingan dan arti *comparable* pada Bab Analisis Kesebandingan serta pembahasan mengenai kelemahan pembanding eksternal pada Bab Penggunaan Pembanding Internal dan Eksternal pada Analisis *Transfer Pricing*.

<sup>3</sup> Walau demikian, terdapat *database* komersial yang dikombinasikan dengan perangkat analitis, misalkan: *Global Business Browser* (Onesource) dan *Global Researcher* (Bureau Van Dijk).

<sup>4</sup> Analisis kesebandingan bagi kedua transaksi khusus tersebut akan dibahas pada Bab *Transfer Pricing* atas Aset Tidak Berwujud dalam Konteks *Transfer Pricing* dan Pendanaan Internal.

(iv) perlunya personil di perusahaan yang mengerti mengenai isu *transfer pricing* dan mengaitkannya dengan kebutuhan penggunaan *database*.<sup>5</sup>

Sebagai penutup, harus diakui bahwa *database* yang sering dipergunakan untuk keperluan *transfer pricing* memiliki jumlah informasi perusahaan yang sangat besar. Walau demikian, ini bukan berarti bahwa data-data tersebut selalu relevan dengan keperluan analisis kesebandingan.<sup>6</sup>

### C. Pendekatan dalam Pencarian Pembanding

Dalam berbagai kesempatan, ketika Wajib Pajak dilibatkan dalam upaya pencarian pembanding, terdapat kecenderungan dari mereka untuk menyebutkan bermacam-macam nama perusahaan pesaing yang dianggap layak untuk dijadikan pembanding. Sedangkan pada kesempatan yang lain, seringkali Wajib Pajak juga merasa tidak puas dengan hasil pencarian pembanding yang dilakukan oleh konsultan ataupun yang diajukan oleh otoritas pajak. Mereka tidak mengenal nama-nama perusahaan yang dijadikan sebagai pembanding tersebut serta mempertanyakan langkah yang dilakukan, sehingga menghasilkan pembanding semacam itu.

Ketidakpuasan tersebut pada dasarnya berangkat dari pilihan pendekatan yang dipergunakan dalam mencari pembanding. OECD *Guidelines* 2010 menjelaskan adanya dua pilihan pendekatan yang dapat diaplikasikan, yaitu *additive* dan *deductive*. Sub-bab ini akan memaparkan definisi, keunggulan, dan kelemahan dari kedua pendekatan tersebut. Perlu diperhatikan bahwa upaya untuk memilih pembanding yang andal dari *database* komersial bukanlah suatu hal yang mudah dan memerlukan proses yang berulang-ulang.

Secara umum, pendekatan *additive* adalah pendekatan untuk mencari pembanding potensial, yang diawali dari suatu penilaian terhadap perusahaan-perusahaan tertentu yang dapat dijadikan pembanding. Dengan kata lain, sebelumnya kita telah memiliki atau memilih nama-nama perusahaan pembanding di dalam benak kita, untuk kemudian dicari dalam *database* komersial dan ditelaah lebih lanjut faktor kesebandingannya.<sup>7</sup> Secara implisit,

---

<sup>5</sup> Martine Cools, "International Commercial Databases for Transfer Pricing Studies," *International Transfer Pricing Journal*, (1999): 182.

<sup>6</sup> Hagen Luckhaupt, Micharl Overesch, dan Ulrich Schreiber, "The OECD Approach to Transfer Pricing: A Critical Assessment and Proposal," dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, MPI Studies in Tax Law and Public Finance, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad (Berlin: Springer, 2012), 102.

<sup>7</sup> Monique van Herksen dan Clive Jie-a-Joen, "The Increasing Price of Your Transfer Pricing: A Discussion of OECD's Proposed Guidelines Revision," *Transfer Pricing Report* 18, no. 928 (2009).

pendekatan *additive* berorientasi pada hasil. Keunggulan dari pendekatan ini terletak pada hasil pembandingan yang lebih fokus dan sudah dikenal luas dalam industri.<sup>8</sup> Walau demikian, seringkali ditemukan bahwa pilihan atas perusahaan (yang dianggap berpotensi sebagai pembandingan) yang dipikirkan sebelumnya, ternyata tidak sebanding atau tidak ditemukan di dalam *database*.

Sedangkan pendekatan *deductive* adalah pendekatan pencarian pembandingan potensial yang berangkat dari kriteria-kriteria faktor kesebandingan. Pendekatan ini lebih mengutamakan proses analisis kesebandingan jika dibandingkan dengan hasil pencariannya. Atau dengan kata lain, bukansuatu masalah jika nama-nama pembandingan potensial yang ditemukan ternyata “tidak dikenal”, sepanjang perusahaan tersebut telah memenuhi syarat kesebandingan sesuai dengan kriteria pembandingan yang digunakan. Pendekatan *deductive* secara implisit berorientasi pada proses. Artinya, langkah-langkah pencarian atau kriteria yang digunakan dalam mencari pembandingan sangat diperhatikan. Pendekatan *deductive* memiliki keunggulan terutama dalam hal transparansi dan kemudahan untuk diverifikasi jika dibandingkan dengan pendekatan *additive*.<sup>9</sup> Kelemahan dari pendekatan ini terletak pada kualitas hasil pembandingan, yang sangat bergantung pada kualitas *database* yang digunakan.

Pertanyaannya, pendekatan manakah yang sebaiknya digunakan? Dalam konteks manajemen risiko pengelolaan *transfer pricing*, Wajib Pajak perlu untuk mempersiapkan diri jika terdapat suatu pemeriksaan atau kemungkinan munculnya sengketa.<sup>10</sup> Untuk keperluan tersebut, Wajib Pajak harus memiliki pembandingan yang dapat dipertahankan. Paling tidak terdapat tiga syarat yang diperlukan untuk memiliki pembandingan yang dapat dipertahankan, yaitu: (i) harus sejalan dengan prinsip/situasi ekonomi; (ii) faktor transparansi dan objektif; dan (iii) prosesnya dapat diulangi pada saat pemeriksaan.<sup>11</sup> Ketiga syarat tersebut dapat dipenuhi oleh pendekatan *deductive*.

Pada bagian selanjutnya, akan dipaparkan mengenai pencarian pembandingan dengan pendekatan *deductive*. Proses pencarian dengan pendekatan ini dapat diklasifikasikan menjadi dua tahap: (i) menemukan pembandingan potensial bagi *tested party* berdasarkan kriteria pencarian yang dipilih; dan (ii) menemukan hasil akhir, yaitu pembandingan yang dapat diandalkan, dengan melakukan telaah lanjutan (sering disebut sebagai *manual review*).

---

<sup>8</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.41.

<sup>9</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.44.

<sup>10</sup> Hal ini akan dipaparkan dalam Bab Implementasi Model Operasi *Transfer Pricing* dalam Perusahaan.

<sup>11</sup> Materi kuliah “Transfer Pricing Rules in International Taxation,” pada program *Advanced LLM. Program in International Tax Law*, International Tax Center, University of Leiden, Januari 2012. Tidak dipublikasikan.

## D. Kriteria Pencarian

Pada tahap pertama, kita perlu untuk menemukan beberapa pembanding potensial dengan suatu kriteria pencarian. Dalam tahap ini, kita menyerahkan *output* pencarian kepada *database* komersial berdasarkan kriteria pencarian tertentu yang kita pilih. Lalu, kriteria pencarian apa sajakah yang perlu kita masukkan?

OECD *Guidelines* 2010 tidak memberikan suatu petunjuk yang eksplisit mengenai kriteria-kriteria pencarian apa saja yang perlu untuk dilibatkan. Walau demikian, dari beberapa literatur serta interaksi dengan praktisi *transfer pricing* internasional, beberapa hal di bawah ini dapat dipertimbangkan sebagai panduan praktis atas kriteria pencarian pembanding potensial.

### D.1. Klasifikasi Industri

Pada bab-bab sebelumnya telah dijelaskan mengenai perbedaan karakteristik setiap industri dan pengaruhnya kepada tingkat kompensasi yang dihasilkan. Karakteristik industri secara tidak langsung berkaitan juga dengan faktor-faktor kesebandingan, terutama produk atau jasa yang ditransaksikan.<sup>12</sup> Mengacu pada hal tersebut, penting untuk memasukkan klasifikasi industri sebagai salah satu kriteria pembanding.

Pada umumnya, dalam *database* komersial terdapat pilihan untuk mencari perusahaan berdasarkan klasifikasi industri. Industri diklasifikasikan dengan suatu kode lapangan usaha (semacam Klasifikasi Baku Lapangan usaha Indonesia/KBLI yang dirilis oleh Badan Pusat Statistik/BPS). Klasifikasi usaha yang ada di dalam *database* komersial dapat saja mengacu pada kode *Standard Industrial Classification* (SIC) di Amerika Serikat, *Nomenclature statistique des Activites economiques dans la Communauté Européenne* (NACE) di Prancis, ataupun *North American Industry Classification System* (NAICS) yang disepakati oleh Amerika Serikat, Kanada, dan Meksiko. Kode klasifikasi usaha tersebut umumnya terdiri dari dua hingga enam digit, tergantung seberapa detail kita ingin mencari pembanding.

Pentingnya memasukkan kriteria klasifikasi industri dalam pencarian pembanding, dapat diilustrasikan sebagai berikut. Selama kurun waktu 2006-2009, perekonomian dunia menghadapi volatilitas yang dipicu oleh krisis pangan dan energi serta krisis kredit perumahan di Amerika Serikat. Hal ini juga memiliki imbas yang besar kepada sektor bisnis. Namun, apakah kita bisa

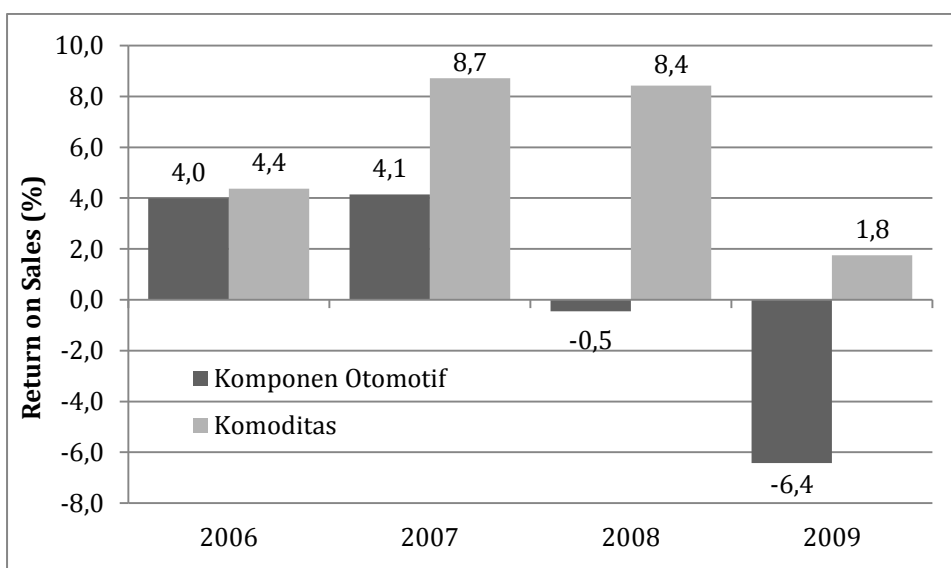
---

<sup>12</sup> Jamal Hejazi, *Transfer Pricing: The Basics from Canadian Perspective* (Ontario: LexisNexis, 2009), 66-67.

menyimpulkan bahwa seluruh industri akan mengalami siklus bisnis yang menurun? Jawabannya belum tentu.

Pada Gambar 8.1 di bawah, diilustrasikan perbedaan kinerja perusahaan yang bergerak di dua area bisnis yang berbeda, yaitu perusahaan manufaktur komponen otomotif dan perusahaan yang bergerak dalam ekstraksi sumber daya alam tanpa pengolahan lanjutan (pertambangan, perkebunan, minyak dan gas, dan sebagainya). Selama periode 2006-2009, perusahaan komponen otomotif menghasilkan tingkat laba (diukur dengan indikator *return on sales*) sebesar 0.3%. Adanya krisis dan juga tingginya harga minyak mentah dunia, membuat berkurangnya permintaan atas kendaraan bermotor. Pada akhirnya, hal tersebut menekan kinerja penjualan dari perusahaan komponen otomotif.<sup>13</sup>

**Gambar 8.1: Perbedaan Tingkat Laba yang Dihasilkan oleh Industri Komponen Otomotif dan Ekstraksi Sumber Daya Alam, 2006-2009**



Sumber: kalkulasi berdasarkan ORIANA *database*; n= 840 perusahaan komponen otomotif, 185 perusahaan berbasis ekstraksi sumber daya alam.

Catatan: hanya ilustrasi dan tidak disarankan untuk dikutip.

Di sisi lain, tingginya harga minyak dunia justru menguntungkan bagi sebagian besar perusahaan yang bergerak dalam ekstraksi sumber daya alam. Krisis minyak telah mendorong penggunaan energi tidak terbarukan lainnya (batubara dan gas alam), energi terbarukan (kelapa sawit, kanola, jagung, dan sebagainya), serta komoditas pangan lainnya. Hal ini membuat kinerja

<sup>13</sup> Hal ini mengingat bahwa permintaan atas komponen kendaraan bermotor bersifat *derived demand*.

keuangan perusahaan yang berkaitan dengan ekstraksi sumber daya alam justru meningkat, kecuali di tahun 2009 (pada saat periode harga minyak mulai menurun). Rata-rata *return on sales* yang bisa didapatkan oleh perusahaan di sektor ini sebesar 5,8% selama 2006-2009.

Dari ilustrasi tersebut, dapat disimpulkan bahwa situasi ekonomi dapat menciptakan respon yang berbeda-beda untuk tiap industri. Oleh karena itu, memilih pembanding dari klasifikasi industri yang berbeda justru akan menghasilkan pembanding yang tidak andal sama sekali.

## D.2. Mencari Kata Kunci

Pembanding dalam industri yang sama belum tentu menjamin adanya kesebandingan produk ataupun jasa yang ditransaksikan. Misalkan, pencarian pembanding bagi perusahaan yang bergerak dalam penangkapan dan budidaya lobster air laut. Jika kita hanya memasukkan kriteria jasa produksi perikanan ataupun perikanan laut, kita bisa saja menemukan perusahaan yang bergerak dalam penangkapan ikan tuna atau jasa budidaya ikan hias. Oleh karena itu, untuk menjamin kesebandingan produk atau jasa yang ditransaksikan, kita perlu memasukkan kata kunci pencarian. Kata kunci tersebut dapat berupa jenis aktivitas ataupun nama produk. Dalam contoh ini, kata kunci dapat berupa “lobster” ataupun “udang”.

Kriteria semacam ini juga disarankan oleh para praktisi *transfer pricing* sebagai cara yang memudahkan pencarian pembanding, misalnya, pada saat menggunakan *database* Amadeus.<sup>14</sup> Namun, perlu untuk dicatat bahwa belum tentu semua *database* memiliki kriteria pencarian berdasarkan kata kunci.

## D.3. Area Geografis

Langkah selanjutnya adalah memasukkan kriteria area geografis untuk memastikan bahwa pembanding yang akan dipilih berasal dari negara atau kawasan tertentu. Hal ini mempertimbangkan salah satu faktor kesebandingan, yaitu situasi ekonomi, terutama lokasi geografis.<sup>15</sup> Pembanding dari negara atau kawasan yang berbeda dapat saja menghadapi situasi ekonomi atau pasar yang berbeda, misalkan: ketersediaan barang substitusi, kompetisi pasar, regulasi pemerintah, dan sebagainya.

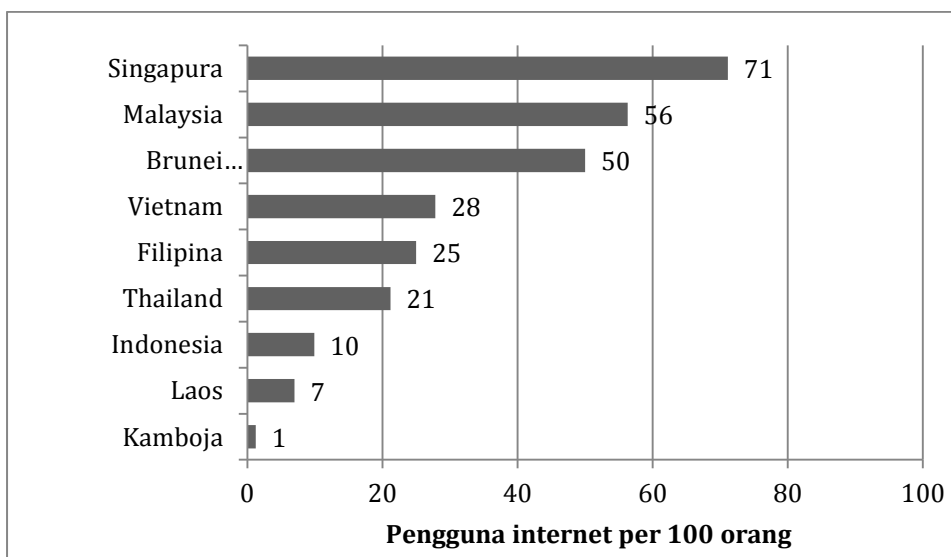
---

<sup>14</sup> Steef Huijbregtse, Louan Verdoner, dan Jan Welsaert, *Transfer Pricing Handbook* (New York: Transfer Pricing Associates, 2009), 22.

<sup>15</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf 1.55: “...*Economic circumstances that may be relevant to determining market comparability include the geographic location; the size of the markets;...*”. Lihat juga penjelasan mengenai *foreign comparables* pada Bab Penggunaan Pembanding Internal dan Eksternal pada Analisis *Transfer Pricing*.

Sebagai ilustrasi, misalkan terdapat suatu perusahaan jasa *web developer* yang beroperasi di Malaysia. Perusahaan ini melakukan transaksi afiliasi dengan perusahaan Indonesia, melalui pemberian jasa *web development*, *web marketing*, dan juga perawatan *website*. Jika diasumsikan, metode *transfer pricing* yang digunakan dalam kasus ini adalah membandingkan level laba operasi dari perusahaan Indonesia dengan perusahaan independen lainnya; bagaimanakah pengaruh area geografis terhadap hasil pencarian pembanding?

**Gambar 8.2: Pengguna Internet di negara-negara ASEAN, 2010  
(jumlah pengguna per 100 orang)**



Sumber: World Bank, *World Development Indicators*. Dapat diakses pada: <http://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.P2/countries>

Apabila pengujian kewajaran laba operasi perusahaan Indonesia tersebut menggunakan data pembanding yang berasal dari negara-negara anggota ASEAN, dari Gambar 8.1 di atas dapat diketahui bahwa jumlah pengguna internet (per seratus orang) di negara-negara ASEAN sangat bervariasi. Di Kamboja, hanya ada satu orang pengguna internet di antara seratus orang; sedangkan di Singapura, terdapat 71 pengguna per seratus orang. Di sisi lain, jasa *web developer* sangat tergantung dengan jumlah pengguna internet di suatu negara. Jika pengguna internet di suatu negara relatif sedikit, terdapat indikasi bahwa: (i) permintaan atas jasa *web development* relatif rendah; dan (ii) persaingan industri jasa *web developer* di negara tersebut juga rendah.<sup>16</sup> Implikasi dari situasi tersebut dapat memengaruhi kebijakan harga (dan

<sup>16</sup> Tentu saja, rasio tersebut harus terlebih dahulu dikalkulasi dengan jumlah penduduk.

akhirnya laba operasi) perusahaan. Dengan demikian, data pembanding dari kawasan Asia Tenggara saja sepertinya tidak cukup kuat dan andal untuk dijadikan pembanding.

Dari ilustrasi di atas, dapat dipahami bahwa identifikasi mengenai situasi ekonomi dan industri dari negara yang berbeda dapat berguna untuk memahami sejauh mana tingkat keandalan pembanding. Walau demikian, perlu digarisbawahi bahwa seringkali pembanding yang berasal dari negara berkembang (termasuk Indonesia) tidak banyak tersedia dalam berbagai *database*. Oleh karena itu, dimungkinkan untuk memperluas area geografis pencarian pembanding, selama kita dapat menjustifikasi bahwa tidak terdapat suatu perbedaan yang material yang dapat memengaruhi harga atau laba.

#### **D.4. Perusahaan Aktif**

Berikutnya, kita perlu memastikan bahwa pembanding yang ditemukan merupakan perusahaan yang masih aktif beroperasi. Hal ini dimaksudkan untuk mencegah penggunaan perusahaan yang dalam keadaan bangkrut dan akan menghentikan operasinya sebagai perusahaan pembanding.<sup>17</sup> Argumen serupa juga telah dinyatakan dalam Paragraf 3.43. *OECD Guidelines 2010* berikut ini:

*“Other criteria to exclude third parties that are in particular special situations such as start-up companies, bankrupted companies, etc. when such peculiar situations are obviously not appropriate comparisons.”*

#### **D.5. Ketersediaan Informasi**

Ketersediaan informasi mengenai gambaran umum kegiatan usaha perusahaan pembanding maupun data keuangan perusahaan pembanding sangat diperlukan dalam mencari pembanding potensial. Beberapa *database* komersial menyediakan suatu rangkuman mengenai deskripsi usaha (biasanya terdiri dari 4-5 kalimat). Jika kita tidak memasukkan kriteria ini, kita dapat menemui pembanding potensial tanpa informasi yang cukup, sehingga akan menyulitkan pada langkah berikutnya (telaah manual).

#### **D.6. Indikator Independensi**

Pada hakikatnya, prinsip kewajaran dilakukan dengan memperbandingkan transaksi afiliasi dengan transaksi independen. Lalu, apakah indikator

---

<sup>17</sup> Hal ini juga terkait dengan berkurangnya fungsi atau aktivitas yang dijalankan perusahaan pada fase penutupan atau bangkrut. Kaitan mengenai siklus hidup usaha dan fungsi telah dijelaskan pada Bab Analisis Fungsional.



independensi dari transaksi pembanding tersedia dalam *database* komersial dan dapat digunakan sebagai kriteria pencarian?

Beberapa *database* komersial yang sering digunakan untuk tujuan *transfer pricing* telah menyediakan informasi mengenai indikator independensi. Misalnya, *database* komersial Oriana yang merupakan produk dari *Bureau van Dijk*. Indikator dalam Oriana mengategorikan perusahaan berdasarkan besaran nilai kontrol yang dimiliki suatu perusahaan terhadap perusahaan lainnya (bervariasi dari 25% hingga 100%). Secara tidak langsung, Oriana meletakkan variabel kemungkinan terjadinya transaksi dengan pihak afiliasi dengan cara melihat kontrol perusahaan tersebut kepada perusahaan lain. Dengan kata lain, Oriana berasumsi jika perusahaan memiliki penguasaan modal kepada perusahaan lain, kemungkinan terjadinya transaksi afiliasi semakin besar. Walaupun hal tersebut terkesan kurang tepat, tetapi dapat dipahami sebagai solusi atas sulitnya meneliti lebih dalam besaran transaksi afiliasi dari perusahaan yang ada dalam *database* komersial.<sup>18</sup>

#### **D.7. Periode**

Ketersediaan data untuk beberapa periode juga dibutuhkan, karena terkait dengan siklus usaha dari perusahaan yang berpotensi dijadikan sebagai pembanding. Hal ini akan dibahas lebih mendetail pada sub-bab mengenai *multiple-year*.

Jika seluruh kriteria pencarian tersebut telah diaplikasikan, kita akan menemukan beberapa perusahaan pembanding potensial. Namun, perlu untuk digarisbawahi bahwa faktor-faktor yang dipertimbangkan dalam pencarian pembanding dapat saja dimasukkan pada kriteria pencarian maupun pada saat telaah manual. Dengan kata lain, suatu faktor, misalkan lokasi geografis, dapat saja tidak kita masukkan dalam kriteria pencarian, namun akan dipertimbangkan pada saat telaah manual. Hal ini kembali kepada penilaian kita masing-masing.

Sebagai ilustrasi, pada Tabel 8.1 diperlihatkan suatu hasil pencarian dengan *database* Oriana pada jenis usaha distributor kendaraan bermotor. Walau telah ditemukan dua puluh pembanding, hasil ini tidak serta merta dapat digunakan

---

<sup>18</sup> Pertanyaan mengenai hal ini juga sudah diungkapkan oleh Jaap Revneveld, Edwin Gommers, dan Hendrik Lund, "Pan-European Comparables Searches – Analysing the Search Criteria," *International Transfer Pricing Journal*, (2007): 84. Menurut mereka, keterlibatan suatu perusahaan dalam suatu grup perusahaan multinasional tidak secara otomatis menjadi alasan penolakan perusahaan tersebut sebagai pembanding. Penolakan seharusnya dilakukan jika perusahaan tersebut melakukan transaksi dengan pihak yang memiliki afiliasi.

secara langsung dalam mengukur kewajaran laba operasi dari perusahaan yang dianalisis. Langkah yang perlu dilakukan selanjutnya adalah menelaah secara manual setiap pemanding potensial tersebut.

**Tabel 8.1: Ilustasi Hasil Pencarian dengan Database Oriana**

	<b>Kriteria Pencarian</b>	<b>Jumlah Data</b>	<b>Hasil Pencarian</b>
1	<i>All companies</i>	10.122.616	10.122.616
2	<i>Legal status: Active companies</i>	7.633.647	7.633.647
3	<i>BvD Independence indicator: A+, A, A-</i>	631.578	599.271
4	<i>Years with available accounts: 2010, 2009, 2008</i>	834.123	39.379
5	<i>All companies with overview information</i>	205.970	12.762
6	<i>US-SIC (primary codes only, incl. related words): 5012 - Automobiles and Other Motor Vehicles wholesale dealing in</i>	34.502	39
7	<i>Region/Country/Region in country: 9XN - ASEAN, 9CN - China (CN), 9IN - India (IN), 9RU - Russian Federation (RU)</i>	2.307.124	28
8	<i>Full overview text: truck or bus</i>	135.757	20
<b>Total Hasil Pencarian</b>			<b>20</b>

Sumber: Oriana database, versi 2011.

### E. Telaah Manual

Penggunaan kriteria pencarian pemanding dalam *database* seringkali masih memberikan jumlah pemanding potensial yang terlalu banyak dan kurang sebanding. Oleh karena itu, dibutuhkan upaya lanjutan dengan menelaah hasil pencarian tersebut secara manual. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa pemanding yang digunakan pada akhirnya benar-benar berada dalam situasi sebanding. Telaah manual dapat dilakukan dalam beberapa cara.

Pertama, menelaah informasi tentang aktivitas perusahaan pemanding. Walaupun *database* komersial tidak secara detail memaparkan tentang situasi usaha, aktivitas, dan profil perusahaan, telaah manual dapat melengkapi hal tersebut, sehingga pemilihan dan penolakan suatu data pemanding akan lebih mudah dilakukan. Aktivitas telaah manual dapat dilakukan melalui penjelajahan di internet (*internet research*), dengan mencari informasi

tambahan pada *website* perusahaan, *website* pasar modal,<sup>19</sup> atau sumber lainnya yang dapat dipercaya. Selain karena mudah dan terbuka untuk diakses, terdapat beberapa keunggulan lain dari *internet research*, yaitu: (i) informasi yang dapat dilihat pada *website*, misalkan tentang laporan tahunan, merupakan data primer resmi yang dirilis oleh perusahaan dan bukan dikumpulkan oleh penyedia *database*<sup>20</sup>; (ii) laporan tahunan perusahaan lebih lengkap dalam menjelaskan situasi usaha, termasuk di dalamnya aktivitas kerja yang dilakukan ataupun tantangan yang dihadapi; dan, (iii) data mengenai laporan tahunan perusahaan dapat menjadi sumber yang *defensible* pada saat terjadinya pemeriksaan.<sup>21</sup>

Berikutnya, kita melakukan suatu telaah kuantitatif (*quantitative screening*) atas data pembanding potensial yang telah ditemukan. *Quantitative screening* yang umumnya digunakan di Eropa dilakukan dengan melihat lebih dalam informasi keuangan perusahaan pembanding melalui dua cara, yaitu: (i) melihat indikator penjualan (*turnover*)<sup>22</sup>; dan (ii) melihat indikator laba operasi.

Sebagai contoh, terdapat suatu perusahaan yang memiliki penjualan (*turnover*) sebesar USD 850 juta di tahun 2007. Dari proses pencarian pembanding, ditemukan delapan perusahaan yang memiliki faktor kesebandingan yang serupa dengan perusahaan tersebut, namun memiliki nilai peredaran usaha (*turnover*) yang bervariasi antara USD 325 juta hingga USD 1,300 juta. Telaah manual untuk *turnover* dapat saja diaplikasikan pada kasus ini. Tidak ada aturan baku mengenai jarak atau selisih suatu *turnover* harus ditolak sebagai pembanding. Pada kasus ini, misalkan kita akan menolak perusahaan yang  $\leq$  USD 600 juta dan  $\geq$  dari USD 1.050 juta; dengan alasan bahwa, selama tiga

---

<sup>19</sup> Pada *website* resmi pasar modal di beberapa negara, terdapat akses untuk mengunduh secara gratis informasi mengenai perusahaan-perusahaan. Hal ini dapat ditemui pada pasar modal Hong Kong ([www.hkex.com.hk](http://www.hkex.com.hk)), atau *New York Stock Exchange* (<http://www.nyse.com>). Walau demikian perlu dipertimbangkan juga apakah perusahaan yang *listing* di bursa merupakan perusahaan independen dan sesuai dengan area geografis. Pertanyaan lainnya adalah: apakah perusahaan dengan fungsi dan risiko terbatas (misalkan *contract manufacturer*) dapat memiliki kesempatan untuk masuk pasar modal (mengingat tingkat laba yang kurang menarik bagi investasi)?

<sup>20</sup> Sedangkan data yang terdapat dalam *database* komersial pada umumnya merupakan sumber sekunder, karena penyedia *database* tidak melakukan riset secara langsung, melainkan lewat kontributor di suatu negara (misalkan Huaxia di China dan Teikoku di Jepang).

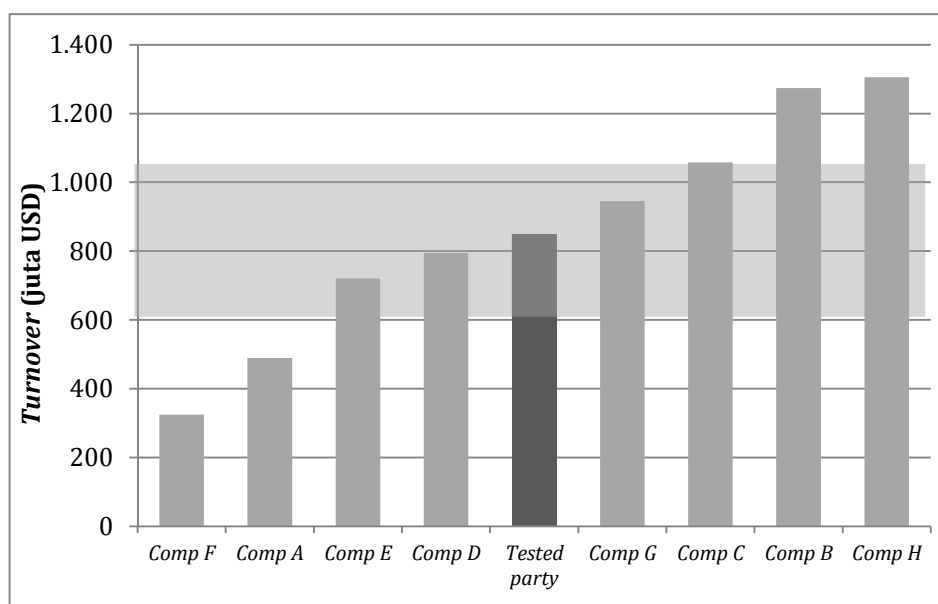
<sup>21</sup> Glenn DeSouza dan Zhu Liming, "Updating Your Own Comparables," *Transfer Pricing Report* 18, no. 1068 (2010).

<sup>22</sup> Ilustrasi dan pembahasan mengenai hal ini, dapat dilihat pada Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition* (New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009), 283-286.

tahun terakhir *turnover* perusahaan yang diuji tersebut berada dalam rentang itu.

Setelah dilakukan telaah manual atas kinerja *turnover*, terdapat empat perusahaan yang dapat ditolak sebagai pembanding. Ilustrasi data *turnover* pada kasus ini, dapat dilihat pada Gambar 8.3 di bawah ini.

**Gambar 8.3: Ilustrasi Perbedaan *Turnover***



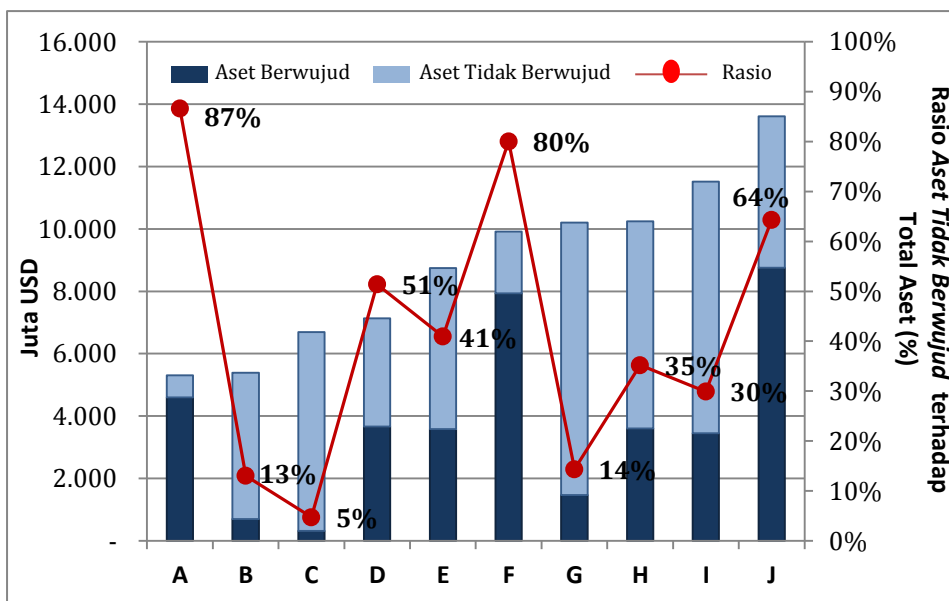
Selain itu, *quantitative screening* tersebut juga dapat dipergunakan pada cara yang lebih sulit, yaitu dengan cara telaah analitis (mendiagnosa) rasio keuangan (*diagnostic ratios*). *Diagnostic ratios* dilakukan dengan cara menganalisis berbagai rasio keuangan pada data keuangan perusahaan pembanding potensial yang sedang ditelaah. Asumsi utama dari *diagnostic ratios* adalah suatu rasio keuangan merefleksikan suatu profil fungsi dan risiko dari perusahaan. Misalkan, dalam kasus kepemilikan aset tidak berwujud, tingkat nilai aset tidak berwujud dapat dibandingkan dengan total nilai seluruh aset. Hal ini dapat digunakan untuk mengidentifikasi besar kontribusi aset tidak berwujud yang dipergunakan oleh perusahaan pembanding (lihat ilustrasi pada Gambar 8.4). Contoh *diagnostic ratios* lainnya, adalah:

- (i) *Intangibles assets over total assets*;
- (ii) *Days of inventory* (rata-rata);
- (iii) *Days receivable* dan *days payable* (rata-rata);
- (iv) *Turnover per employee*;

(v) *Fixed assets over total assets.*

Aplikasi *diagnostic ratios* dapat tergantung dari berbagai faktor yang relevan dengan sifat aktivitas bisnis. Secara umum, terdapat tiga cara untuk mengaplikasikan *diagnostic ratios*: (i) menggunakan pendekatan statistik (misalkan dengan suatu rentang (*range*)); (ii) *cut-off criteria*; dan (iii) kombinasi dari suatu rentang dan *cut-off criteria*.<sup>23</sup>

**Gambar 8.4: Ilustrasi Perbedaan *Diagnostic Ratios*: Aset Tidak Berwujud terhadap Total Aset**



## F. Beberapa Isu dalam Praktik

Dalam sub-bab ini akan dijelaskan lebih lanjut mengenai isu-isu yang sering ditemui pada praktik di lapangan.

### F.1. *Loss-making Comparables*

Dalam praktiknya, sering ditemukan perdebatan menyangkut apakah perusahaan independen yang mengalami kerugian atau *loss* (laba operasi berada di dalam kondisi negatif) dapat dipilih sebagai pembanding. Lalu, bagaimanakah kita harus menyikapi hal tersebut?

<sup>23</sup> Penjelasan dan ilustrasi mengenai ketiga cara tersebut dapat dilihat pada Edwin Gommers, Jaap Reynevald, dan Henrik Lund, "Pan-European Comparables Searches: Enhancing Comparability Using Diagnostic Ratios," *International Transfer Pricing Journal*, (2007): 221-226.

OECD *Guidelines* 2010 menyatakan bahwa perusahaan independen dapat saja mengalami kerugian karena berbagai hal seperti *start-up cost*, situasi ekonomi yang tidak mendukung, inefisiensi perusahaan, atau pengaruh industri secara umum.<sup>24</sup> Oleh karena itu, belum tentu perusahaan independen yang mengalami kerugian tersebut dapat dianggap tidak sebanding, karena hal ini harus dikembalikan kepada fakta dan situasi yang ada.

Dalam praktiknya, perusahaan pembanding yang mengalami kerugian selama periode yang panjang (misalkan, selama lima tahun berturut-turut) dapat dikeluarkan dari daftar pembanding. Hal ini disebabkan dalam kondisi pasar normal, pada umumnya tidak akan ada perusahaan yang akan bertahan untuk menanggung kerugian selama beberapa tahun berturut-turut. Walau demikian, kerugian yang berturut-turut dapat dipahami jika terdapat suatu ekspektasi penerimaan yang akan sanggup mengompensasi seluruh kerugian.<sup>25</sup> Atau, terdapat suatu halangan yang besar bagi perusahaan untuk keluar (*barriers to exit*) dari pasar. Namun, hal tersebut lagi-lagi harus dikembalikan pada fakta yang ada, karena setiap kasus dapat saja berbeda.

Penolakan terhadap perusahaan yang mengalami kerugian sebagai pembanding seharusnya hanya ditujukan pada perusahaan yang tidak merefleksikan kondisi bisnis yang normal. Atau, kerugian tersebut diakibatkan oleh risiko yang tidak sebanding dengan perusahaan yang sedang diuji kewajaran transaksi afiliasinya.<sup>26</sup> Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa terhadap perusahaan yang mengalami kerugian, namun telah memenuhi analisis kesebandingan, seharusnya tidak serta merta ditolak sebagai pembanding dengan alasan kerugian yang mereka alami.<sup>27</sup>

## **F.2. *Multiple-year***

Dalam praktiknya, data pembanding yang digunakan tidak hanya berasal dari satu periode (tahun) tertentu, namun juga mencakup tahun sebelum atau setelah transaksi afiliasi dilakukan. Hal ini disebut sebagai data *multiple-year*. Perspektif *multiple-year* pada dasarnya sejalan dengan transaksi yang dibuat dari suatu perjanjian jangka panjang.

Setidaknya terdapat dua alasan utama dilakukannya hal ini. Pertama, penggunaan data *multiple-year* akan merefleksikan siklus bisnis dalam industri

---

<sup>24</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.69 – 1.71.

<sup>25</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.70 – 1.72.

<sup>26</sup> CA Hariom Jindal, *Law Relating to Transfer Pricing* (New Delhi: Taxmann Publications, 2011), 271.

<sup>27</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf 3.65.

tertentu.<sup>28</sup> Siklus bisnis dapat dipengaruhi oleh situasi makroekonomi hingga siklus lingkungan, misal untuk industri yang sangat dipengaruhi oleh cuaca atau iklim. Pengaruh tersebut akan terlihat dari tren perkembangan laba yang dapat diterima oleh suatu industri.

Jika diketahui bahwa suatu industri memiliki suatu siklus usaha tertentu, penggunaan *multiple-year* akan sangat berguna dalam beberapa hal berikut ini: (i) menggali informasi mengenai siklus ekonomi yang memengaruhi transaksi afiliasi (durasi dan *amplitude* dari siklus); (ii) mengidentifikasi apakah pembanding potensial yang ditemukan juga mengalami siklus yang sama; serta (iii) menganalisis perbedaan efek yang ditimbulkan dari siklus ekonomi terhadap transaksi afiliasi dan perusahaan pembanding.<sup>29</sup> Dengan begitu, jumlah periode yang dipergunakan dalam analisis, seharusnya mencerminkan juga siklus usaha dari industri. Atau dengan kata lain, jika siklus terjadi setiap lima tahunan, data yang diperlukan seharusnya juga untuk lima tahun terakhir.

Kedua, penggunaan data *multiple-year* dapat mengeliminasi pembanding yang sedang berada di dalam situasi abnormal. Dalam pasar terbuka, setiap perusahaan dapat saja sedang berada dalam masa sulit, misalkan karena adanya investasi besar di salah satu tahun untuk menjamin penjualan di masa mendatang. Dengan kata lain, penggunaan data *multiple-year* dapat dijadikan suatu upaya untuk memperbaiki proses memilih pembanding yang andal.<sup>30</sup>

Walaupun penjelasan mengenai perlunya data *multiple-year* sangat logis, pada praktiknya hal tersebut justru mendorong adanya perdebatan mengenai pengukuran tingkat kewajaran. Perdebatan tersebut bermuara pada pertanyaan: apakah hasil rata-rata laba operasi perusahaan pembanding secara *multiple-year* akan dibandingkan dengan hasil rata-rata laba operasi *tested party* secara *multiple-year*? Atau, dibandingkan hanya dengan hasil laba operasi di tahun bersangkutan saja?

Hal ini terlihat pada perbedaan pandangan yang ada di Amerika Serikat dan Kanada. Walaupun tidak ada suatu ketentuan khusus yang mengatur persyaratan banyaknya tahun yang digunakan. Pada umumnya, aplikasi *comparable profit method* (serupa dengan *transactional net margin method* versi OECD) di Amerika Serikat menggunakan data keuangan untuk tiga tahun berturut-turut. Data selama tiga tahun tersebut kemudian dihitung rata-ratanya untuk dijadikan suatu nilai acuan.

---

<sup>28</sup> Karen Pickerill dan Emily Trader, "Intercompany Transfer Pricing and the Use of Multiple-Year Data," dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001), 38.4 - 38.6.

<sup>29</sup> Jaap Revneveld, Edwin Gommers, dan Hendrik Lund, *Op. Cit.*, 86.

<sup>30</sup> CA Hariom Jindal, *Op. Cit.*, 261.

Sedangkan otoritas pajak Kanada (CRA), menolak penggunaan *multiple-year* dalam konteks untuk dijadikan suatu rata-rata. Posisi ini berangkat dari pandangan bahwa aspek perpajakan haruslah dinilai untuk tahun per tahun (*year on year basis*).<sup>31</sup> Walau demikian, posisi CRA tersebut tidak memiliki landasan hukum yang kuat karena, dalam kenyataannya, pengadilan pajak Kanada banyak menggunakan perspektif *multiple-year* dalam pertimbangan putusannya.<sup>32</sup>

Lalu, bagaimana praktik yang sebaiknya diikuti, terutama ketika membuat dokumentasi *transfer pricing*? Ada baiknya jika perusahaan multinasional menyajikan hasil dan analisis, baik dengan menggunakan pendekatan *year on year basis* maupun *multiple-year data*. Khusus pada saat perencanaan ataupun penentuan harga transfer, disarankan untuk menyajikan pendekatan *multiple-year data*.<sup>33</sup>

## G. Penutup

Hingga kini, tidak terdapat suatu pedoman yang diberikan oleh regulasi di Indonesia, mengenai pemilihan *database* komersial dan juga langkah-langkah yang diperlukan dalam melakukan pencarian pembanding. Akhirnya, antara Wajib Pajak, konsultan, maupun otoritas pajak memiliki interpretasi yang berbeda-beda mengenai hal tersebut. Dalam situasi yang penuh ketidakpastian tersebut, akan lebih baik bagi seluruh pihak yang terlibat dalam analisis *transfer pricing* menggunakan pendekatan *deductive*, karena pendekatan tersebut relatif lebih transparan, objektif, serta dapat diuji oleh semua pihak.

Persoalan tidak berhenti sampai di situ. Pendekatan yang sistematis tersebut juga belum tentu memberikan kepastian akan ditemukannya perusahaan pembanding yang dapat diandalkan. Lalu, apakah kita dapat serta-merta memperluas kriteria pencarian dan melonggarkan telaah manual (*quantitative* dan *qualitative screening criteria*); atau dalam bahasa yang lebih sederhana: berusaha “menutup mata” atas derajat kesebandingan yang ada? Dalam konteks penggunaan *database* komersial, OECD *Guidelines* 2010 menyarankan agar *database* komersial digunakan secara objektif, dengan mengutamakan kualitas daripada kuantitas.<sup>34</sup> Pertanyaannya, apakah hal ini sesuai dengan kenyataan yang terjadi? Apakah memperluas kriteria pencarian dapat memberikan kepastian mengenai keandalan analisis? Tentu saja tidak.

---

<sup>31</sup> Francois Vincent, Bob Alltop, dan Stephane Dupuis, “Multiple-year Data: Divergent Views,” *International Tax Review*, (2005): 39.

<sup>32</sup> Misalkan pada kasus *Safety Boss Ltd v. The Queen* (2000 3 CTC 2497 *Tax Court of Canada*).

<sup>33</sup> Francois Vincent, Bob Alltop, dan Stephane Dupuis, *Op. Cit.*, 41.

<sup>34</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf 3.33.



Memperluas kriteria pencarian dan melonggarkan telaah manual memang dapat memberikan jumlah pembanding yang lebih banyak, namun hal tersebut tidak menjamin kualitas data pembanding. Upaya ini justru akan memberikan suatu kelompok data yang lebih banyak, namun dengan derajat kesebandingan yang lebih rendah. Walaupun dapat dilakukan penyesuaian, penyesuaian pada *database* komersial seringkali sulit dilakukan, terutama karena terbatasnya informasi yang diperoleh dari *database* komersial.<sup>35</sup> Dengan begitu, asumsi yang digunakan dalam penyesuaian seringkali memerlukan suatu *judgment* yang tidak objektif dan dapat menimbulkan suatu sengketa.

Walaupun pendekatan *deductive* lebih memberikan suatu proses yang *defensible*, pendekatan tersebut belum tentu menjadi solusi masalah keandalan suatu pembanding. Oleh karena itu, tidak ada salahnya jika menggunakan pendekatan *additive* (misalkan dengan mempertimbangkan informasi dari asosiasi industri) sebagai alternatif untuk menjamin kualitas pembanding.<sup>36</sup>

## Referensi

### **Buku:**

- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition*. New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009.
- Hejazi, Jamal. *Transfer Pricing: The Basics from Canadian Perspective*. Ontario: LexisNexis, 2009.
- Huibregtse, Steef, Louan Verdoner, dan Jan Welvaert. *Transfer Pricing Handbook* Amsterdam: Transfer Pricing Associates, 2009.
- Jindal, CA Hariom. *Law Relating to Transfer Pricing*. New Delhi: Taxmann Publications. 2011.
- Larson, Charles R. Marios Karayannis, dan John Burgess. "Comparability Adjustment in Transfer Pricing." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Luckhaupt, Hagen, Micharl Overesch, dan Ulrich Schreiber. "The OECD Approach to Transfer Pricing: A Critical Assessment and Proposal." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics, MPI Studies in Tax*

---

<sup>35</sup> Charles R. Larson, Marios Karayannis, dan John Burgess, "Comparability Adjustment in Transfer Pricing," dalam Robert Feinschreiber, *Op. Cit.*, 35.18.

<sup>36</sup> Antonio Russo, "Chapter I and III of the 2010 OECD Guidelines: Capita Selecta," dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines – A Critical Review*, ed. Dennis Weber dan Stef van Weeghel (The Netherlands: Kluwer Law International, 2011), 167.

*Law and Public Finance*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.

Materi kuliah. “*Transfer Pricing Rules in International Taxation.*” Pada program *Advanced LLM. Program in International Tax Law*, International Tax Center, University of Leiden, Januari 2012. Tidak dipublikasikan.

OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.

Pickerill, Karen dan Emily Trader. “Intercompany Transfer Pricing and the Use of Multiple-Year Data.” Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.

Russo, Antonio. “Chapter I and III of the 2010 OECD Guidelines: Capita Selecta.” Dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines – A Critical Review*, ed. Dennis Weber dan Stef van Weeghel. The Netherlands: Kluwer Law International, 2011.

**Artikel:**

Cools, Martine. “International Commercial Databases for Transfer Studies.” *International Transfer Pricing Journal*, (1999).

DeSouza, Glenn dan Zhu Liming. “Updating Your Own Comparables.” *Transfer Pricing Report* 18, no. 1068 (2010).

Gommers, Edwin, Jaap Reynevald, dan Henrik Lund. “Pan-European Comparables Searches: Enhancing Comparability Using Diagnostic Ratios.” *International Transfer Pricing Journal*, (2007).

Herksen, Monique van dan Clive Jie-a-Joen. “The Increasing Price of Your Transfer Pricing: A Discussion of OECD’s Proposed Guidelines Revision.” *Transfer Pricing Report* 18, no. 928 (2009).

Reynevald, Jaap dan Edwin Gommers, dan Hendrik Lund, “Pan-European Comparables Searches – Analysing the Search Criteria,” *International Transfer Pricing Journal*, (2007).

Vincent, Francois, Bob Alltop, dan Stephane Dupuis. “Multiple-year Data: Divergent Views.” *International Tax Review*, (2005).



B A G I A N

# III

## **Metode Analisis *Transfer Pricing***

*“The ‘best method’ really is the least bad method...  
All methods of transfer pricing are inexact, and if  
you really dug down deep into them, you  
would find fault with all of them.”*

**Kevin A. Bell (2010)**

*“...tidak salah jika kita mengambil suatu istilah penting dalam ilmu biologi: ‘survival of the fittest’, yang dapat bertahan adalah metode yang paling dapat menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan.”*

### A. Pendahuluan

Metode-metode *transfer pricing* yang saat ini diakui, bukanlah sesuatu yang diformulasikan dengan mudah, namun diwarnai dengan diskusi yang panjang atas kesesuaiannya dengan prinsip kewajaran serta aplikasinya dalam praktik. Hal tersebut juga disertai dengan suatu pendekatan atau aturan dalam pemilihan metode. Bab ini akan mendiskusikan mengenai sejarah berbagai metode yang diakui (baik oleh OECD dan Amerika Serikat), aspek pemilihan metode, serta penggunaan metode *transfer pricing* lainnya.

Upaya untuk menentukan kewajaran dari transaksi afiliasi dalam konteks perpajakan, membutuhkan suatu pendekatan yang baku dan sesuai dengan prinsip kewajaran. Pendekatan ini dapat dilihat pada metode *transfer pricing* yang digunakan. Terdapat dua pihak yang berkontribusi sangat besar dalam ‘menciptakan’ atau memformulasikan metode *transfer pricing* serta kemudian dijadikan acuan bagi banyak negara. Kedua pihak tersebut adalah: *Organisation for Economic and Cooperation Development* (OECD) dan Amerika Serikat (lewat *US Treasury Department* dan *Internal Revenue Service/IRS*). Kedua pihak tersebut tidak hanya memberikan pengaruh kepada banyak negara lain atas *rules of the game*, namun juga selalu aktif dalam mengkaji aplikasi metode *transfer pricing* dalam praktik.

Dokumen utama mengenai perspektif kedua pihak tersebut terhadap *transfer pricing* dapat dilihat dalam *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* (selanjutnya: *OECD Guidelines*) serta *Section 482 of the Internal Revenue Code 1.482* (selanjutnya: *US Treas. Reg. 1.482*). Walau demikian, kedua dokumen tersebut pada dasarnya memiliki sifat dan tujuan yang berbeda. *OECD Guidelines* bertujuan untuk memberikan suatu panduan atas Pasal 9 *OECD Model*. Sifat dari *OECD Guidelines* tidak mengikat

dan lebih sebagai *soft law*.<sup>1</sup> Lebih lanjut, OECD *Guidelines* memaparkan langkah analisis dan praktis atas aplikasi metode yang diperlukan untuk mengevaluasi kewajaran dari transaksi afiliasi.<sup>2</sup> Sedangkan US *Treas Reg.* 1.482 pada dasarnya adalah regulasi *transfer pricing* Amerika Serikat yang mengikat untuk negara Amerika Serikat dan bertujuan untuk mencegah *tax avoidance*.<sup>3</sup>

Dewasa ini, baik OECD maupun Amerika Serikat, mengakui lima metode yang dapat digunakan dalam analisis *transfer pricing*. Kelima metode tersebut juga telah diakui oleh regulasi domestik Indonesia. Secara sederhana, penjelasan kelima metode *transfer pricing* tersebut adalah:

- (i) Metode *comparable uncontrolled price* (CUP), yaitu metode yang membandingkan harga suatu barang atau jasa yang terjadi dalam transaksi afiliasi dengan transaksi independen;
- (ii) Metode *resale price* (RPM), yaitu metode yang membandingkan laba kotor yang didapatkan dari transaksi afiliasi (atas produk yang dibeli dari pihak afiliasi, untuk kemudian dijual kepada pihak independen), dengan laba kotor yang didapatkan dari transaksi independen;
- (iii) Metode *cost plus* (C+), yaitu metode yang membandingkan *mark-up* atas biaya dalam transaksi afiliasi, dengan *mark-up* atas biaya yang dikenakan dalam transaksi independen;
- (iv) *Transactional net margin method*/TNMM (OECD) atau *comparable profit method*/CPM (IRS)<sup>4</sup>, yaitu metode yang membandingkan tingkat laba operasi yang diperoleh melalui transaksi afiliasi, dengan laba operasi yang diperoleh melalui transaksi independen;
- (v) Metode *profit split* (PSM)<sup>5</sup>, adalah metode yang berusaha mengukur kewajaran dari suatu kompensasi (dalam hal ini laba) yang diterima oleh perusahaan atas kontribusinya dalam grup perusahaan multinasional.

---

<sup>1</sup> Penjelasan mengenai OECD *Guidelines* sebagai *soft law* dapat dilihat pada artikel Jinyan Li, "Soft Law, Hard Realities and Pragmatic Suggestions: Critiquing the OECD Transfer Pricing Guidelines," dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad (Berlin: Springer, 2012), 71-89.

<sup>2</sup> OECD *Guidelines* 2010, *Preface*, Paragraf 15: " ...The Guidelines analyse the methods for evaluating whether the conditions of commercial and financial relations within an MNE satisfy the arm's length principle and discuss the practical application of those methods".

<sup>3</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-1(a)(1): "The purpose of section 482 is to ensure that taxpayers clearly reflect income attributable to controlled transactions and to prevent the avoidance of taxes with respect to such transactions..".

<sup>4</sup> Walaupun terdapat penamaan metode yang berbeda, yaitu TNMM dan CPM, keduanya memiliki konsep yang hampir serupa. Hal ini akan dibahas lebih lanjut di dalam Bab *Transactional Profit Methods*.

<sup>5</sup> Dalam OECD *Guidelines* 2010, disebut juga sebagai *transactional profit split method*. Untuk memudahkan dan penyederhanaan, kami menggunakan istilah *profit split method* dalam bab ini.

Kelima metode tersebut dapat diklasifikasikan berdasarkan beberapa hal sebagai berikut ini:

Pertama, ditinjau dari ketepatan analisis transaksi afiliasi, metode *transfer pricing* dapat dibedakan menjadi dua, yaitu *direct* dan *indirect method*. Analisis dalam *direct method* dilakukan di level harga dan laba kotor. *Direct method* terdiri atas metode CUP, RPM, dan C+.<sup>6</sup> Dari ketiga *direct method* tersebut, CUP merupakan metode yang paling tepat dalam mengukur kewajaran transaksi afiliasi karena dianalisis di level harga. Adapun metode RPM dan C+, analisis dilakukan di level laba kotor. Sedangkan dalam *indirect method*, analisis dilakukan di level laba operasi. *Indirect method* terdiri atas metode PSM dan TNMM/CPM. Akan tetapi, perlu diperhatikan bahwa analisis di level laba operasi tidak dapat secara langsung mencerminkan kewajaran masing-masing transaksi afiliasi yang sedang diuji.

Kedua, ditinjau dari perspektif analisis, metode *transfer pricing* dapat dibedakan menjadi dua,<sup>7</sup> yaitu *one-sided method* dan *two-sided method*. Dalam *one-sided method*, analisis hanya mencakup perspektif pihak yang menjadi *tested party*.<sup>8</sup> Termasuk dalam kategori ini adalah metode RPM, C+ dan TNMM. Sedangkan *two-sided method* adalah metode yang dalam analisisnya mencakup semua pihak yang terlibat dalam transaksi afiliasi yang sedang diuji. Metode yang termasuk dalam *two-sided method* adalah metode CUP dan *profit split*. Metode ini membutuhkan informasi mengenai seluruh perusahaan yang terlibat dalam transaksi.

Ketiga, ditinjau dari elemen yang dianalisis, metode *transfer pricing* dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu *traditional transaction methods* (pendekatan berbasis transaksi) dan *transactional profit methods* (pendekatan berbasis laba). Klasifikasi ini didasarkan atas pendekatan yang dilakukan oleh OECD. *Traditional transaction methods* terdiri atas metode CUP, RPM, dan C+. Sedangkan *transactional profit methods* terdiri atas metode TNMM dan PSM.

---

<sup>6</sup> Sifat *direct-indirect* tersebut berbeda antara OECD *Guidelines* 1995 dan 2010. Pada OECD *Guidelines* 1995, Paragraf 2.5 dinyatakan bahwa: “*The most direct way to establish whether the conditions made or imposed between associated enterprises are arm’s length is to compare the prices charged in controlled transactions undertaken between those enterprise with prices charged in comparable transactions undertaken between independent enterprises... These approaches, direct and indirect, are reflected in the traditional transaction methods...*” Sedangkan, pada OECD *Guidelines* 2010, kalimat tersebut tidak ditemukan lagi. OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.3, justru menyatakan bahwa: “*Traditional transaction methods are regarded as the most direct means of establishing whether conditions in the commercial and financial relations between associated enterprises are arm’s length.*”

<sup>7</sup> Taxmann, *Guide to Transfer Pricing* (New Delhi: Taxmann Publications, 2012), 94.

<sup>8</sup> Lihat kembali Bab Analisis Fungsional.



Pada awalnya, *transactional profit methods* ini diklasifikasikan sebagai *other methods*.

Ketiga klasifikasi metode *transfer pricing* seperti yang telah dijelaskan di atas dapat dilihat dalam Tabel 9.1 berikut ini:

**Tabel 9.1: Klasifikasi Analisis Metode Transfer Pricing**

Metode	Ketepatan Analisis		Perspektif Analisis		Elemen yang Dianalisis	
	<i>Direct</i>	<i>Indirect</i>	<i>One-sided</i>	<i>Two-sided</i>	<i>Traditional Methods</i>	<i>Transactional Profit Methods</i>
CUP	√			√	√	
RPM	√		√		√	
C+	√		√		√	
TNMM		√	√			√
PSM		√		√		√

## B. Sejarah Metode Transfer Pricing

Ditinjau dari sejarahnya, dapat dinyatakan bahwa regulasi yang dibuat Amerika Serikat mengenai metode *transfer pricing* selalu selangkah lebih maju jika dibandingkan dengan OECD. Selain itu, interaksi di antara keduanya (Amerika Serikat juga anggota dari OECD) telah menyebabkan tidak adanya perbedaan prinsipil baik mengenai metode yang diakui, konsep maupun penerapannya. Bab ini memperlihatkan bagaimana sejarah perkembangan metode *transfer pricing* di dalam ketentuan domestik Amerika Serikat dan di dalam ketentuan OECD.

### B.1. US Treasury Regulation 1.482, 1968

Pasca Perang Dunia Kedua, terjadi peningkatan investasi perusahaan multinasional Amerika Serikat. Ekspansi tersebut dapat dilihat dari pendirian anak perusahaan di negara-negara lain, termasuk juga ke negara-negara *tax haven*. Pada awal 1960-an, Kongres dan juga *Treasury Department* mulai mencurigai adanya praktik pengalihan laba perusahaan multinasional ke negara lain lewat manipulasi *transfer pricing*.<sup>9</sup> Oleh karena itu, Kongres

<sup>9</sup> Michael C. Durst, "OECD Guidelines: Causes and Consequences," dalam Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad, *Op.Cit.*, 129.

menyetujui perlunya suatu amandemen atas *Section 1.482*<sup>10</sup> dan menugaskan *Treasury Department* untuk membangun suatu metodologi dalam menganalisis kewajaran harga transfer, yang dapat digunakan baik untuk perusahaan maupun otoritas pajak. Suatu usulan regulasi dirilis pada tahun 1965 dan kemudian diikuti dengan regulasi final pada tahun 1968.<sup>11</sup>

Dalam *US Treas. Reg. 1.482*, hanya terdapat tiga metode *transfer pricing* yang diakui, yaitu: CUP, RPM, dan, C+. Metode CUP merupakan metode yang paling superior dibandingkan dengan metode-metode lainnya. Apabila ketiga metode tersebut tidak dapat dipergunakan untuk menentukan kewajaran harga, masih terdapat kemungkinan digunakannya metode keempat (*fourth methods*). *Fourth methods* tersebut tidak dideskripsikan lebih lanjut, namun hal tersebut memperkenankan Wajib Pajak dan IRS untuk memilih pendekatan lainnya yang dapat dipertanggungjawabkan dalam menentukan harga wajar.<sup>12</sup>

Transaksi afiliasi yang menjadi fokus utama dalam regulasi ini adalah aset berwujud, pinjaman, dan jasa. Transaksi atas aset tidak berwujud masih dianggap tidak terlalu banyak, sehingga belum diatur secara jelas. Dalam regulasi ini hanya disebutkan bahwa idealnya transaksi aset tidak berwujud dapat juga dianalisis dengan metode CUP. Akan tetapi, karena sifat aset tidak berwujud yang unik, CUP sulit diaplikasikan. Terkait dengan aset tidak berwujud, yang di dalamnya termasuk royalti, *US Treas. Reg. 1.482* hanya menyebutkan dua belas faktor yang dapat memengaruhi penentuan tingkat royalti.<sup>13</sup>

## **B.2. OECD Report 1979**

Pada tahun 1979, atau sebelas tahun setelah dikeluarkannya *US Treas. Reg. 1.482*, OECD merilis sebuah laporan mengenai alokasi penghasilan dan pengeluaran di antara pihak afiliasi, dengan tajuk *OECD Report on Transfer Pricing and Multinational Enterprises* (selanjutnya disebut *OECD Report 1979*). Laporan ini mendiskusikan tentang penentuan harga yang dapat diterima untuk tujuan perhitungan laba kena pajak ketika terdapat suatu transfer barang, jasa, teknologi, dan sebagainya yang terjadi antara pihak afiliasi yang

---

<sup>10</sup> *Section 1.482* sudah menjadi salah satu bagian dari aturan mengenai pajak penghasilan badan usaha (*corporate income tax*) di Amerika Serikat, pada tahun 1917.

<sup>11</sup> Elizabeth King, *Transfer Pricing and Valuation in Corporate Taxation: Federal Legislation vs. Administrative Practice* (New York: Kluwer Academic Publisher, 2004), 11-13.

<sup>12</sup> Kritik pada *US Treas. Reg. 1.482* versi 1968, terletak pada minimnya penjelasan mengenai (standar) situasi kesebandingan untuk mengaplikasikan *fourth methods* tersebut.

<sup>13</sup> Contoh faktor yang disebutkan: tingkat royalti untuk jenis aset tidak berwujud yang sama, ketentuan transfer, modal investasi dan pengeluaran awal (*start-up expense*), ketersediaan aset tidak berwujud substitusi, dan lain-lain.

berada di negara berbeda.<sup>14</sup> Secara umum, dapat dikatakan bahwa OECD *Report* 1979 memiliki tingkat kemiripan yang tinggi dengan US *Treas. Reg.* 1-482, 1968.<sup>15</sup>

Dalam OECD *Report* 1979, terdapat beberapa metode yang diakui, yaitu: metode CUP, RPM, dan C+.<sup>16</sup> Metode CUP lebih disarankan untuk dipergunakan dibandingkan dengan metode lain, karena penerapan metode CUP menggunakan informasi yang sangat erat kaitannya dengan harga wajar. Akan tetapi, apabila terdapat data biaya produksi atau data penjualan kembali (ditambah *mark-up*) yang lebih lengkap, metode C+ dan RPM lebih sesuai untuk digunakan.

Jika ketiga metode yang telah dijelaskan sebelumnya tidak bisa dipergunakan, diperkenankan untuk menggunakan metode lainnya (*other methods*) yang dapat diterima.<sup>17</sup> Pada dasarnya, "*other methods*" bukanlah suatu metode *transfer pricing*, namun hanya suatu panduan atau saran yang dapat dipergunakan untuk mengidentifikasi suatu kontribusi fungsional ekonomi dari grup perusahaan multinasional. Oleh karena itu, pada awalnya apa yang disebut sebagai *other methods* tersebut hanyalah suplemen dari metode lain yang lebih spesifik.<sup>18</sup> Dalam OECD *Report* 1979, disebutkan langkah alternatif penggunaan metode lainnya lewat upaya membandingkan laba dengan perbandingan terhadap rata-rata laba industri, alokasi laba yang sama, serta perbandingan imbal hasil dari investasi.

Antara 1979-1995, OECD juga mempublikasikan dua laporan lain terkait dengan *transfer pricing*. Akan tetapi, tidak terdapat penjelasan tambahan ataupun panduan praktis mengenai metode *transfer pricing* di kedua laporan tersebut.<sup>19</sup>

---

<sup>14</sup> OECD *Report* 1979, *Preface*, Paragraf 7.

<sup>15</sup> David L.P. Francescucci, "The Arm's Length Principle and Group Dynamics – Part 1: The Conceptual Shortcomings," *International Transfer Pricing Journal*, (2004): 66.

<sup>16</sup> OECD *Report* 1979, Paragraf 45.

<sup>17</sup> OECD *Report* 1979, Paragraf 70.

<sup>18</sup> Jill C. Pagan dan J. Scott Wilkie, *Transfer Pricing Strategy in a Global Economy* (Amsterdam: IBFD Publication, 1993), 110.

<sup>19</sup> OECD merilis *OECD Transfer Pricing and Multinational Enterprises, namely Three Taxation Issues* (1984) dan *OECD Thin Capitalisation Report* (1987). Kedua laporan tersebut sama sekali tidak memberikan penjelasan mengenai metode *transfer pricing*. Misalkan, pada OECD *Three Taxation Issues* isinya hanya terkait dengan: (i) *mutual agreement procedure* (MAP) dan *corresponding adjustment*; (ii) perpajakan untuk perbankan multinasional; dan (iii) alokasi sentral manajemen dan biaya jasa.

### B.3. US Tax Reform Act, 1986 dan White Paper, 1988

Pada tahun 1986, Amerika Serikat melakukan reformasi perpajakan. Perubahan juga dilakukan atas US *Treas. Reg.* 1.482, terutama pada konteks transfer aset tidak berwujud sebagai reaksi atas meningkatnya aktivitas tersebut dalam perekonomian Amerika Serikat. Perubahan itu dapat ditelusuri dari ditetapkannya prinsip bahwa pada dasarnya penghasilan dari pemilik aset tidak berwujud harus sepadan dengan penghasilan yang melekat kepada aset tidak berwujud (*commensurate with income attributable with intangible*). Mengapa hal ini menjadi penting? Adanya prinsip *commensurate with income* tersebut pada akhirnya akan “membuka jalan” bagi penerapan metode berbasis laba operasi serta valuasi.

Pada awal tahun 1988, *Treasury Department* dan IRS melakukan studi mengenai *transfer pricing*, khususnya atas prospek implementasi aturan *commensurate with income*.<sup>20</sup> Laporan yang diberi judul *A Study of Intercompany Pricing* tersebut (atau sering disebut sebagai *White Paper*), mencermati mengenai maraknya penggunaan metode lainnya (*fourth methods*) dalam upaya menentukan kewajaran transaksi afiliasi. Kesulitan untuk menerapkan ketiga metode tradisional yang telah dikenal sebelumnya juga menjadi fokus perhatian dari *Treasury Department* Amerika Serikat. Hal ini terlihat dari data statistik yang dirangkum dari berbagai survei yang diadakan antara tahun 1972 – 1987, lihat Tabel 9.2.

Dalam laporan tersebut, diskusi atas metode dibedakan menjadi aset berwujud dan tidak berwujud. Untuk kasus aset berwujud, metode *transfer pricing* yang diakui adalah: CUP, RPM, C+, dan *fourth methods*. Atau dengan kata lain, masih sama dengan apa yang telah dinyatakan dalam ketentuan US *Treas. Reg.* 1.482 versi tahun 1968. Sedangkan untuk kasus aset tidak berwujud, metode yang dapat diterapkan harus memenuhi prinsip *commensurate with income*, yakni: (i) *pricing method 1: exact comparables*; (ii) *pricing method 2: inexact comparables*; (iii) *income method 1: basic arm's length return method* (BALRM); (iv) *income method 2: BALRM dengan profit split*; dan (v) *fourth methods*.

Kedua *income methods* tersebut (BALRM dan BALRM dengan *profit split*) menggunakan analisis fungsional untuk mengalokasikan suatu laba operasi berdasarkan kontribusi aset tidak berwujud mereka. Analisis fungsional tersebut akan mengidentifikasi nilai tambah dari aktivitas yang dilakukan oleh

---

<sup>20</sup> Hal ini dapat dilihat pada dokumen *White Paper*, halaman 1: “ ... *The Tax Reform Act of 1986 amended section 482 for the first time in many years by providing that the income from transfer or license of intangible property must be commensurate with the income attributable to the intangible ... To response to this recommendation, the Internal Revenue Service and the Treasury Department have reexamined the theory and administration of section 482, with particular attention paid to transfer of intangible property...*”

perusahaan, dan pada akhirnya penghasilan akan dibagi sebesar kontribusi ekonomi perusahaan tersebut.<sup>21</sup>

**Tabel 9.2: Beberapa Temuan Hasil Survei mengenai Penggunaan Metode *Transfer Pricing* di Amerika Serikat, 1972 - 1987**

Laporan	Persentase Metode yang Digunakan dalam Kasus (%)			
	CUP	RPM	C+	Metode Lainnya
<i>Treasury Department Report, 1973</i>	20	11	27	40
<i>Conference Board Report, 1972</i>	28	13	23	36
<i>Burns Report, 1980</i>	24	14	30	32
<i>General Accounting Office Report, 1981</i>	15	14	26	47
<i>IRS Survey, 1984</i>	41	7	7	45
<i>IRS Survey, 1987</i>	32	8	24	36
<i>IRS Survey, 1987 (tangible)</i>	31	18	37	14

Sumber: dikutip dari US *Treasury Department* dan *Internal Revenue Service/IRS, White Paper, 22.*

#### **B.4. US Treasury Regulation 1.482, 1992 - 1994**

Selama periode 1992-1994, Amerika Serikat mencoba memfinalisasi formula amandemen US *Treas. Reg. 1.482, 1968*, mulai dari usulan regulasi (*proposed regulation*) pada tahun 1992, regulasi sementara (*temporary regulations*) pada tahun 1993, dan terakhir menerbitkan regulasi final pada tahun 1994. Tidak dapat dipungkiri bahwa proses perumusan tersebut pada dasarnya menindaklanjuti temuan yang ada di dalam *White Paper*. Hal terpenting dari proses penyusunan regulasi tersebut adalah keterbukaan dan luasnya aspek pemikiran dari para pembuat kebijakan (terutama US *Treasury Department*) dalam merumuskan metode *transfer pricing*. Evolusi metode *transfer pricing* yang dapat dipergunakan dalam ketiga dokumen revisi tersebut terangkum dalam Tabel 9.3.

Pada Januari 1992, *Treasury Department* menerbitkan suatu proposal yang merevisi regulasi *transfer pricing* versi 1968. Beberapa perubahan penting dilakukan, termasuk revisi atas US *Treas.Reg. 1.482-2(d)* mengenai prinsip kewajaran dalam transfer aset tidak berwujud dan juga usulan metode *transfer pricing* untuk transaksi tersebut yaitu: *matching transaction method* (MTM), *comparable adjustable transaction method* (CATM), *comparable profits method* (CPM), dan *profit split*. MTM dan CATM sangat mirip dengan metode yang

<sup>21</sup> Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 413.

diusulkan dalam *White Paper*, yaitu *exact comparables method* dan *inexact comparables method*.

**Tabel 9.3: Evolusi Metode *Transfer Pricing* yang Dapat Dipergunakan di Amerika Serikat, 1992-1994**

<b>482 Proposed Regulations (1992)</b>	<b>482 Temporary Regulations (1993)</b>	<b>482 Final Regulations (1994)</b>
<b>Metode untuk Aset Berwujud</b>		
CUP	CUP	CUP
RPM	RPM	RPM
C+	C+	C+
<i>Comparable profits method</i> dengan menggunakan <i>comparable profit interval</i> (CPI), hanya untuk verifikasi atau mengganti metode non-CUP	<i>Comparable profits method</i> (CPM) untuk verifikasi atau mengganti metode non-CUP	<i>Comparable profits method</i> (CPM)
Metode lainnya ( <i>other methods</i> )	Metode lainnya ( <i>other methods</i> ), termasuk di dalamnya: <i>profit split method</i> (PSM)	<i>Profit split method</i> (PSM) <i>Unspecified methods</i>
<b>Metode untuk Aset Tidak Berwujud</b>		
<i>Matching transaction method</i> (MTM)	Metode <i>comparable uncontrolled transaction</i> (CUT)	Metode <i>comparable uncontrolled transaction</i> (CUT)
<i>Comparable adjustable transaction method</i> (CATM)	<i>Comparable profits method</i> (CPM)	<i>Comparable profits method</i> (CPM)
<i>Comparable profits method</i> dengan menggunakan <i>comparable profit interval</i> (CPI)	<i>Profit split method</i> (PSM)	<i>Profit split method</i> (PSM)
<i>Total profit split</i> atau <i>residual profit split</i> (hanya untuk <i>non-routine intangibles</i> )	<i>Other methods</i>	<i>Unspecified methods</i>
<i>Other methods</i>		

Sumber: Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 392-393.

Terkait dengan CPM yang merupakan metode berbasis penghasilan, namun metode ini tidak sama dengan konsep BALRM yang ada pada *White Paper*. CPM menggunakan rata-rata imbal hasil industri, yang mensyaratkan laba operasi atas transaksi afiliasi harus diperbandingkan dengan laba operasi dari

perusahaan independen yang sejenis.<sup>22</sup> Selain itu, CPM juga dapat diaplikasikan pada kasus aset berwujud ketika pembanding untuk metode CUP, RPM, dan metode C+ tidak dapat ditemukan.

Kritik terhadap proposal regulasi tersebut terletak pada usulan metode *transfer pricing* yang akan digunakan, terutama atas CPM. CPM dianggap tidak merefleksikan prinsip *arm's length*, tidak mengacu pada transaksi afiliasi yang dianalisis (*transactional*), kurang mempertimbangkan fakta (kesebandingan) kesepakatan antara pihak-pihak yang berafiliasi, serta sulit untuk diaplikasikan dalam *mutual agreement procedures* (MAP).<sup>23</sup>

Menanggapi kritikan tersebut, US *Treasury Department* kemudian merilis regulasi sementara (*temporary regulation*) pada Februari 1993 (efektif April 1993).<sup>24</sup> Perubahan terbesar dari versi usulan sebelumnya terletak pada tiga hal: pentingnya pembanding, identifikasi dan evaluasi atas fungsi dan risiko, serta perlunya menyampaikan dokumentasi. Ide mengenai aspek pemilihan metode dengan *best method rule*, serta penggunaan suatu rentang kewajaran juga sudah disebut dalam *temporary regulations* ini.

Lalu, bagaimana dengan metode *transfer pricing* yang diakui dalam *temporary regulations*? Metode CPM masih digunakan untuk menganalisis transaksi aset berwujud<sup>25</sup>, namun dengan penjelasan yang lebih detail serta lebih fleksibel. Selain itu, *profit split* juga dapat dipergunakan dalam transaksi aset berwujud, hanya jika akan memberikan pengukuran imbal hasil yang paling akurat. Kedua metode tersebut (bersama dengan CUT yang serupa dengan CUP) dapat diaplikasikan untuk transaksi aset tidak berwujud.

---

<sup>22</sup> Data yang digunakan juga harus berasal dari tiga tahun yang berbeda, yaitu: data sebelum periode analisis, data periode yang dianalisis, dan data setelah periode analisis.

<sup>23</sup> Pendapat tersebut dapat dilihat dalam dua (2) artikel yang berbeda, yaitu John Turro, "Forty-Sixth IFA Congress Blasts Comparable Profit Method in Proposed U.S. Transfer-Pricing Regulations," *Tax Notes International*, (Oktober 1992): 867-870; dan OECD, *The United States Proposed Regulations Dealing with Tax Aspects of Transfer Pricing within Multinational Enterprises. Committee on Fiscal Affairs* (Paris: OECD, 1993); sebagaimana dikutip dalam Lorraine Eden, *Op.Cit.*, 425.

<sup>24</sup> Komitmen atas *arm's length principle* juga kembali ditegaskan. Lihat US *Treas. Reg.* 1.482-T93, 47): "... to ensure that taxpayers clearly reflect income attributable to controlled transactions, and to prevent the avoidance of tax with respect to such transactions. Section 482 places a controlled taxpayer on a tax parity with an uncontrolled taxpayer by determining the true taxable income of the controlled taxpayer in a manner that reasonably reflects the relative economic activity undertaken by each taxpayer."

<sup>25</sup> Jill C. Pagan dan J. Scott Wilkie, *Op.Cit.*, 32-33.

OECD memberikan beberapa kritik dan masukan atas *temporary regulations* tersebut. Dalam konteks metode *transfer pricing*, kritikan itu dapat dijelaskan sebagai berikut:<sup>26</sup>

- (i) CPM hanya dapat diaplikasikan pada kasus yang tidak biasa dan selayaknya ditempatkan sebagai *last resort method*. Selain itu, aplikasinya harus berdasarkan suatu data yang tersedia oleh publik atau dapat diakses oleh publik dan harus diperlihatkan kepada Wajib Pajak;
- (ii) Kecenderungan yang kuat untuk menggunakan metode berbasis transaksi harus secara jelas terefleksi dalam alasan pemilihan metode;
- (iii) Standar kesebandingan untuk CUP dan CUT harus lebih dilonggarkan, sehingga semakin mudah diaplikasikan;
- (iv) Suatu laporan pendahuluan dan persyaratan dokumentasi untuk penggunaan *profit split* harus dihilangkan agar metode tersebut bisa digunakan secara luas.

Akhirnya, *Treasury Department* menerbitkan versi final atas regulasi Seksi 482, pada tanggal 1 Juli 1994. Metode *transfer pricing* yang diakui dalam versi final tersebut adalah sama dengan yang kini dipergunakan IRS, yaitu: (i) CUP, RPM, C+, CPM, dan PSM (untuk aset berwujud); serta (ii) CUT, CPM, dan PSM (untuk aset tidak berwujud). Selain itu, terminologi *other methods* diubah menjadi *unspecified methods*.

Ketiga versi US *Treas. Reg. 1.482* tersebut (usulan, sementara, dan final) mendeskripsikan suatu proses penetapan metode *transfer pricing* yang sesuai dengan perkembangan zaman, terutama ditinjau dari aspek fleksibilitas dan meningkatnya transaksi aset tidak berwujud dalam transaksi perusahaan multinasional. Lewat pergulatan yang panjang selama 1992-1994, Amerika Serikat telah berhasil membakukan lima metode *transfer pricing* modern yang kini dipergunakan secara luas.

### **B.5. OECD Guidelines 1995**

OECD *Guidelines* 1995 merupakan sebuah revisi besar atas OECD *Report* 1979, yang mendeskripsikan secara detail metode *transfer pricing* dalam bab-bab yang terpisah, termasuk dengan contoh aplikasinya. Proses perumusan OECD *Guidelines* 1995 dilakukan dalam waktu yang bersamaan dengan proses perumusan US *Treas. Reg. 1.482*, versi tahun 1994.

---

<sup>26</sup> OECD, *Intercompany Transfer Pricing Regulations under Section 482 Temporary and Proposed Regulations* - Committee on Fiscal Affairs (Paris: OECD, 1993), sebagaimana dikutip dalam Lorraine Eden, *Op.Cit.*, 433.



Dalam bahasa yang berbeda, OECD juga mulai mengakui adanya metode yang berbasis perbandingan laba operasi, yaitu TNMM.<sup>27</sup> OECD juga mengakui metode yang didasarkan pada kontribusi aktivitas atau nilai tambah terhadap kinerja grup perusahaan multinasional, yakni *Profit Split Method* (PSM). Kedua metode tersebut pada dasarnya terinspirasi dari pembahasan dan diskusi mengenai revisi ketentuan domestik Amerika Serikat atas *transfer pricing*.

OECD *Guidelines* 1995 memisahkan bab mengenai *traditional transactional methods* (Bab I), yakni tentang: CUP, RPM dan C+ dengan *other methods* (Bab III). *Other methods* yang dimaksudkan oleh OECD *Guidelines* 1995 adalah: *transactional profit methods* (TNMM dan PSM), *global formulary apportionment* (ditolak karena tidak sesuai dengan prinsip kewajaran) dan metode lainnya yang dapat diterima selama sesuai dengan prinsip kewajaran.<sup>28</sup> Secara singkat, dapat dinyatakan bahwa terdapat suatu kecenderungan yang kuat atas penggunaan metode *traditional transaction* jika dibandingkan metode *transactional profit*.

#### **B.6. OECD Guidelines 2010**

Pada OECD *Guidelines* 2010, metode *transfer pricing* yang diakui adalah: CUP, RPM, C+, PSM dan TNMM. Urutan tersebut tidaklah menunjukkan suatu prioritas, karena setiap metode memiliki kemungkinan yang sama untuk dipergunakan sebagai metode yang paling sesuai (*the most appropriate*). Metode berbasis laba operasi semakin dipertimbangkan terutama karena asumsi ataupun pertimbangan bahwa laba yang didapatkan oleh perusahaan yang terlibat dalam transaksi afiliasi, sangat mungkin dipengaruhi oleh perbedaan situasi yang dihadapi oleh perusahaan independen. Hal ini dinyatakan dalam Paragraf 2.57 OECD *Guidelines* 2010:

*“... Profit arising from a controlled transaction can be a relevant indicator of whether the transaction was affected by conditions that differ from those that would have been made by independent enterprises in otherwise comparable circumstances.”*

OECD *Guidelines* 2010 meletakkan konsep, penjelasan, dan contoh aplikasi seluruh metode *transfer pricing* dalam satu bab yang sama, yaitu Bab II. *Transactional profit methods* bukan lagi menjadi bagian dari klasifikasi *other methods*, seperti yang ada pada OECD *Guidelines* 1995. Selain itu, perusahaan

---

<sup>27</sup> TNMM dapat dinyatakan sebagai suatu bentuk kompromi yang akhirnya tercapai antara Amerika Serikat dan beberapa negara anggota OECD. Lihat Jamil Ahmadov, “The ‘Most Appropriate Method’ as the New OECD Transfer Pricing Standard: Has the Hierarchy of Methods Been Completely Eliminated?” *International Transfer Pricing Journal*, (2011): 189.

<sup>28</sup> Lihat pembagian tersebut pada OECD *Guidelines* 1995.

multinasional juga diberikan keleluasaan untuk menggunakan *other methods* (selain kelima metode yang sudah diakui), sepanjang selaras dengan prinsip kewajaran.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa metode *transfer pricing* yang sekarang dikenal secara luas telah melalui sejarah yang panjang. Yaitu, sejarah yang memperlihatkan reaksi dari OECD maupun Amerika Serikat atas kelayakan masing-masing metode dalam menganalisis transaksi afiliasi yang semakin kompleks.

### C. Aspek Pemilihan Metode

Dari penjelasan tentang sejarah dari beragam metode *transfer pricing* di atas, dapat diketahui bahwa metode *transfer pricing* merupakan alat yang berguna dalam menentukan kewajaran harga atau laba dalam analisis *transfer pricing*. Lalu, manakah metode yang harus kita pilih? Apakah kita dapat serta merta bebas memilih metode yang ada? Atau ada suatu rambu-rambu pemilihan metode yang harus dipenuhi?

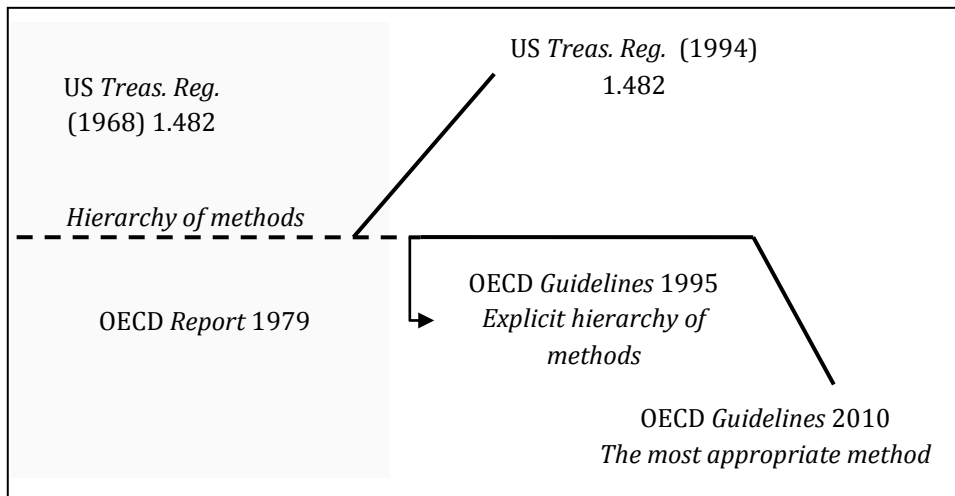
Pada dasarnya pemilihan metode yang akan digunakan dalam analisis *transfer pricing* harus mempertimbangkan beberapa aspek. Aspek-aspek ini pada umumnya telah dirangkum dalam suatu aturan yang bisa ditemukan dalam regulasi *transfer pricing* setiap negara. Ditinjau dari sejarah serta intensitas penggunaannya, aturan mengenai cara pemilihan metode *transfer pricing* dapat dibedakan menjadi tiga yaitu: (i) *hierarchy of methods*; (ii) *best method rule*; dan (iii) *the most appropriate method*.

Harus diakui bahwa peranan OECD dan Amerika Serikat dalam diskusi tentang aturan pemilihan metode *transfer pricing* sangat besar. Pada awalnya, kedua pihak tersebut menggunakan *hierarchy of methods* (diawali oleh Amerika Serikat pada tahun 1968, dan diikuti OECD pada tahun 1979). Namun di tahun 1994, Amerika Serikat memfinalisasi revisi regulasi domestik mengenai *transfer pricing*, salah satunya dengan memperkenalkan aspek pemilihan metode dengan *best method rule* yang masih dipergunakan hingga saat ini.

Di sisi lain, pada tahun 1995 OECD justru memberi penekanan kepada *hierarchy of methods* secara eksplisit. Baru pada tahun 2010, OECD merevisi kembali *Guidelines*, salah satunya dengan merubah aspek pemilihan metode menjadi *the most appropriate method*. Aturan ini, hingga derajat tertentu, hampir serupa dengan *best method rule* yang ada di Amerika Serikat. Penjelasan mengenai peran OECD dan Amerika Serikat serta aturan pemilihan metode yang dianut, diilustrasikan dalam Gambar 9.1. Sedangkan, penjelasan atas maksud dari

ketiga aspek pemilihan metode tersebut akan disampaikan pada bagian berikutnya.

**Gambar 9.1: Aspek Pemilihan Metode *Transfer Pricing***



### C.1. *Hierarchy of Methods*

Walau *hierarchy of methods* kini telah dianggap “usang” dan tidak banyak lagi berlaku di banyak negara, namun aturan ini pernah mendominasi aplikasi analisis *transfer pricing* dalam jangka waktu yang lama. *Hierarchy of methods* sudah ada sejak 1968 dalam US Treas. Reg. 1.482 dan sejak 1979 dalam OECD Report. Meski begitu, sifat prioritas dalam pemilihan metode ini semakin terlihat ketika *transactional profit methods* telah diakui sebagai metode yang dipergunakan untuk mengukur kewajaran dari suatu transaksi afiliasi. Dengan kata lain, sifat prioritas tersebut dapat dilihat secara jelas dalam OECD Guidelines 1995.<sup>29</sup>

Penerapan aturan ini mengharuskan Wajib Pajak dan otoritas pajak untuk selalu memprioritaskan atau mempertimbangkan penggunaan metode secara berurutan. Dengan urutan sebagai berikut: CUP, RPM dan metode C+, TNMM dan PSM (lihat Gambar 9.2). *Hierarchy of methods* meletakkan ketiga metode tradisional yang sudah dikenal sebelumnya, sebagai metode yang harus diprioritaskan. Sedangkan, *transactional profit methods* diberikan label sebagai “*last resort method*”.<sup>30</sup> Penggunaan TNMM dan PSM juga bisa diaplikasikan

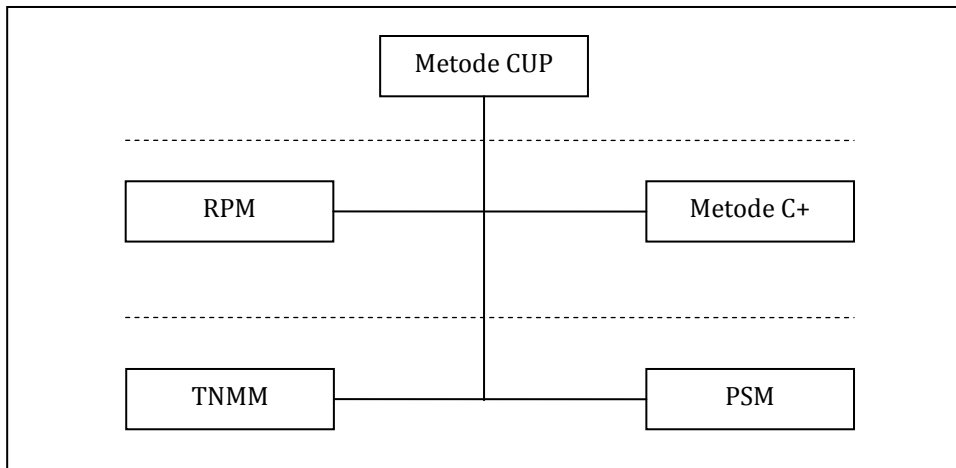
<sup>29</sup> Walau pengakuan mengenai kedua metode tersebut juga ada dalam versi final perubahan US Treas. Reg. 1.482 tahun 1994, namun pemilihan metode dengan suatu sifat hierarkis tidak dipergunakan lagi.

<sup>30</sup> Danny Oosterhoff dan Bo Wingerter, “The New OECD Guidelines: The Good, the Bad and the Ugly,” *International Transfer Pricing Journal*, (2011): 103.

dalam situasi pengecualian, misalnya data tidak tersedia ataupun jika ada, data yang tersedia tidak cukup berkualitas untuk salah satu atau seluruh metode tradisional.<sup>31</sup>

Aturan ini sekaligus juga mewajibkan Wajib Pajak atau otoritas pajak untuk dapat memberikan argumentasi yang jelas mengapa suatu metode tidak dapat diaplikasikan, sebelum mempertimbangkan penggunaan metode lainnya yang secara hierarki lebih rendah. Misalkan, sebelum menggunakan metode *profit split*, kita perlu untuk menjelaskan secara detail dan disertai dengan pertimbangan analitis mengapa metode CUP, RPM dan C+ tidak dapat diaplikasikan.

**Gambar 9.2: Hierarchy of Methods**



Aturan ini juga diterapkan di Indonesia, khususnya sebelum dikeluarkannya PER-32/2011. Di dalam aturan hierarkis tersebut, analisis di level harga (CUP) dianggap merupakan metode yang terbaik diikuti dengan analisis di level laba kotor (RPM dan C+). Apabila kedua jenis analisis tersebut tidak dapat dilakukan atau tidak dapat memberikan analisis yang andal, analisis di level laba operasi dapat digunakan.<sup>32</sup>

Secara global, aturan ini mendapatkan banyak tantangan terutama jika ditinjau dari sulitnya aplikasi metode tradisional. Selain itu, perlunya argumentasi ketika menolak metode tradisional secara hierarki, membutuhkan upaya yang

<sup>31</sup> Lihat komentar Jeffrey Owens mengenai pemilihan metode berbasis laba pada saat pembahasan OECD *Guidelines* 1995: “The aim is for the Guidelines to state clearly when and how non-transaction methods should be applied.” Lihat “Guideline Revision to Reconfirm Arm’s-Length Principle, Owen Says,” *Tax Management Transfer Pricing Report* 2, no. 20, (1994): 613, sebagaimana dikutip dalam Jamil Ahmadov, *Op.Cit.*, 187.

<sup>32</sup> PER-43/PJ/2010, Paragraf 11 ayat (3).

cukup menyulitkan sekaligus memberatkan, sehingga akan menimbulkan tambahan beban administrasi bagi Wajib Pajak.

## **C.2. Best Method Rule**

Telah dijelaskan sebelumnya bahwa pada awalnya Amerika Serikat menerapkan aturan pemilihan metode berdasarkan suatu prioritas terhadap metode tradisional.<sup>33</sup> Secara resmi, aturan pemilihan metode tersebut diubah pada tahun 1994, yaitu dengan pendekatan *best method rule*. Aturan ini hingga suatu batas tertentu, banyak diikuti oleh negara lainnya karena sifatnya yang lebih fleksibel jika dibandingkan dengan *hierarchy of methods*. Terlebih lagi, ketiga metode tradisional seringkali gagal diaplikasikan dalam sebagian besar kasus *transfer pricing*.<sup>34</sup>

*Best method rule* adalah aturan untuk memilih metode yang paling dapat memberikan pengukuran kewajaran yang dapat diandalkan, dengan mempertimbangkan fakta dan situasi yang ada. Tidak ada suatu hierarki atau prioritas dalam *best method rule*. Jika suatu metode ternyata dapat lebih menunjukkan hasil yang paling andal dibandingkan dengan metode yang diajukan oleh Wajib Pajak, metode tersebutlah yang harus dipergunakan. Hal tersebut dinyatakan dalam *US Treas. Reg. 1.482-1(c)(1)* sebagai berikut:

*“The arm’s-length result of a controlled transaction must be determined under the method that, under the facts and circumstances, provides the most reliable measure of an arm’s-length result. Thus, there is no strict priority of methods, and no method will invariably be considered to be more reliable than others ...”*

Lebih lanjut, penentuan metode yang paling dapat memberikan hasil yang bisa diandalkan harus dapat mempertimbangkan tiga faktor penting. Pertama, derajat kesebandingan, yang mempertimbangkan faktor kesebandingan dan koreksi atas perbedaan yang material. Kedua, kualitas data dan asumsi, yang dipengaruhi oleh kelengkapan dan keakuratan data, keandalan asumsi, serta sensitivitas hasil. Terakhir, penentuan metode yang paling diandalkan juga dapat mempertimbangkan konfirmasi dari hasil metode lainnya.

Pertanyaan yang kemudian mengemuka adalah: apakah perlu menguji penerapan masing-masing metode sebelum menentukan metode yang paling tepat untuk dipergunakan? Pada dasarnya, menentukan harga kewajaran dapat dimungkinkan tanpa memeriksa hasil dari metode lainnya. Namun, jika IRS

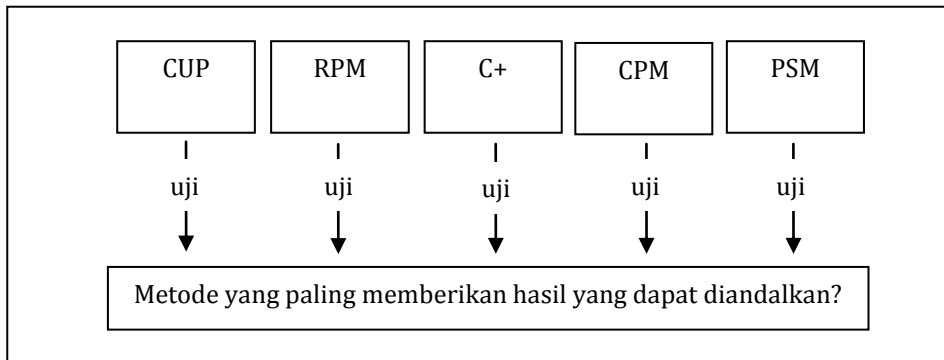
---

<sup>33</sup> *US Treas. Reg. (1968) 1.482-2(e)(1)(ii)*. Prioritas dengan urutan sebagai berikut: CUP, RPM, *cost plus*, dan *fourth method*.

<sup>34</sup> Reuven S. Avi-Yonah, *International Tax as International Law* (New York: Cambridge University Press, 2007), 104.

ternyata mempertimbangkan metode lain yang memberikan hasil yang berbeda, Wajib Pajak memiliki beban untuk membuktikan bahwa pada dasarnya koreksi yang dilakukan IRS tidak tepat. Oleh karena itu, Wajib Pajak perlu untuk membuktikan: “mengapa suatu metode yang tidak dipergunakan, tidak dapat memberikan hasil yang andal?”<sup>35</sup> Dengan demikian, secara tersirat aplikasi *best method rule* memerlukan suatu uji penerapan masing-masing metode sebelum dapat menyimpulkan suatu metode yang terbaik.

**Gambar 9.3: Pemilihan *Best Method Rule***



Perlu diperhatikan, tuntutan untuk selalu mempertimbangkan dan mengupayakan pembandingan data untuk seluruh metode dalam aplikasi *best method rules*, justru menciptakan beban administrasi yang tinggi bagi perusahaan multinasional.<sup>36</sup>

### C.3. *The Most Appropriate Method*

Pada tahun 2010, OECD memperbarui cara pemilihan metode *transfer pricing* dari *hierarchy of methods* menjadi pemilihan metode analisis yang paling sesuai (*the most appropriate method*).<sup>37</sup> Perubahan ini dilakukan dengan pertimbangan: (i) dalam praktiknya, penerapan metode tradisional (CUP, RPM, dan C+) sangat sulit dilakukan, terlebih karena pembandingan ideal dan andal yang dibutuhkan untuk penerapan ketiga metode tersebut sangat sulit ditemukan; (ii) penggunaan metode berbasis laba semakin banyak dilakukan, terutama dengan ketersediaan *database* komersial. Atas fleksibilitasnya tersebut, banyak akademisi dan praktisi yang menyatakan kemiripan *the most appropriate method* dengan *the best method rule*.

<sup>35</sup> Pertimbangan tersebut juga perlu untuk didokumentasikan. Megan McLaughlin Kirmil, “Conducting a Transfer Pricing Analysis,” dalam *Transfer Pricing Answer Book 2012*, ed. David B. Blair (New York: Practising Law Institute, 2012), 43.

<sup>36</sup> Jamil Ahmadov, *Op.Cit.*, 196.

<sup>37</sup> Di beberapa negara, *the most appropriate method* sering disebut juga *the most favourable method*.

Pemilihan metode berdasarkan aturan *the most appropriate method*, mempertimbangkan empat faktor di bawah ini:

- (i) Kelemahan dan keunggulan dari masing-masing metode *transfer pricing*;
- (ii) Kesesuaian metode dengan karakter transaksi afiliasi tersebut, terutama jika ditinjau dari hasil analisis fungsional;
- (iii) Ketersediaan data yang dapat diandalkan;
- (iv) Derajat kesebandingan antara transaksi afiliasi dengan transaksi yang menjadi pembanding (termasuk jika telah melakukan penyesuaian).

Dalam cara pemilihan metode melalui *the most appropriate method*, *transactional profit methods* semakin mendapatkan tempat yang lebih seimbang dan “terhormat”. Pengakuan ini dapat ditemui pada Paragraf 2.4 OECD *Guidelines* 2010 yang menyatakan bahwa dalam kondisi-kondisi tertentu, *transactional profit methods* dapat dianggap sebagai metode yang paling tepat untuk diaplikasikan, jika dibandingkan dengan *traditional transaction methods*.

Contoh kondisi tertentu yang dimaksud, misalkan ketika transaksi yang dilakukan di dalam sebuah grup perusahaan sangat terintegrasi. Masing-masing pihak yang terlibat bersama-sama memberikan nilai tambah yang signifikan dan bersifat unik, sehingga sangat sulit untuk melakukan analisis secara terpisah. Contoh lainnya, jika tidak terdapat pembanding internal dan tidak tersedianya data margin kotor dari data yang berada di ranah publik, sehingga menyebabkan *traditional transaction methods* tidak dapat diaplikasikan. Dalam hal ini, *transactional profit methods* lebih tepat untuk diaplikasikan, dengan melihat faktor ketersediaan informasi pihak ketiga.

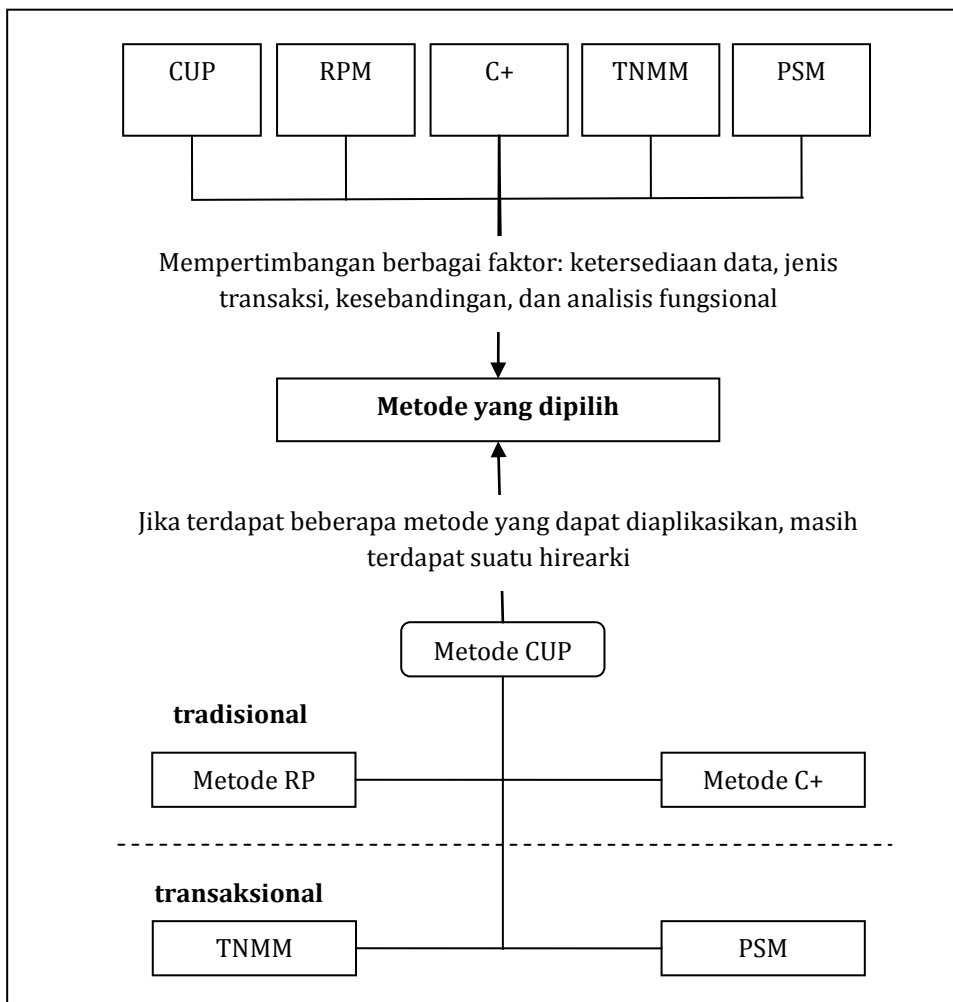
Pemilihan metode *transfer pricing* pada dasarnya harus dilihat secara kasus per kasus. Setiap metode memiliki peluang yang sama untuk dipergunakan selama empat persyaratan tersebut terpenuhi.<sup>38</sup> Walau demikian, dalam Paragraf 2.3 OECD *Guidelines* 2010 masih ditemukan suatu kecenderungan yang kuat untuk menggunakan *traditional transaction method*. Hal ini dapat dilihat dalam situasi jika metode-metode di dalam *traditional transaction method* dan *transactional profit method* akan memberikan hasil yang sama andalnya. Jika terjadi demikian, *traditional transaction method* tetap diprioritaskan dibandingkan penggunaan metode *transactional profit method*. Lebih lanjut, jika dalam kondisi tersebut terdapat metode CUP, metode CUP lebih diprioritaskan

---

<sup>38</sup> Misalkan atas suatu komparasi mengenai ketersediaan dan keandalan dari data pembanding untuk masing-masing metode. Lihat Isabel Verlinden, et.al., “OECD Publishes Revised Guidelines on Transfer Pricing, Accommodating 15 Years of Juggling the Arm’s Length Principle in a Globalizing Business World,” *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 337.

dibandingkan metode lainnya.<sup>39</sup> Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa sifat hierarki dalam pendekatan *the most appropriate method* tidak hilang sama sekali.<sup>40</sup> Penjelasan atas hal ini diilustrasikan pada Gambar 9.4.

**Gambar 9.4: Pemilihan *The Most Appropriate Method***



Di dalam penerapan *the most appropriate method* juga tidak terdapat suatu persyaratan untuk menguji atau menganalisis secara mendalam seluruh

<sup>39</sup> Danny Oosterhoff dan Bo Wingerter, *Op.Cit.*, 105.

<sup>40</sup> Lihat Monique van Herksen dan Clive Jie-a-Joen, "The Increasing Price of Your Transfer Pricing: A Discussion of OECD's Proposed Guidelines Revision," *Transfer Pricing Report* 18, no. 928, (2009); dan Jamil Ahmadov, *Op.Cit.*



metode *transfer pricing*.<sup>41</sup> Hal ini dinyatakan dalam Paragraf 2.8 OECD *Guidelines* 2010 berikut ini:

“...*finding the most appropriate method for each particular case does not mean that all the transfer pricing methods should be analyzed in depth or tested in each case in arriving at the selection of the most appropriate method ...*”

Lalu, bagaimana dengan Indonesia? Sejak diberlakukannya PER-32/2011, pemilihan metode *transfer pricing* di Indonesia telah menganut *the most appropriate method*.<sup>42</sup> Namun, apakah pendekatan di Indonesia tersebut sama dengan *the most appropriate method* versi OECD? Jawabannya: tidak sepenuhnya sama.

Syarat yang diajukan dalam PER-32/2011 mengenai keempat hal yang harus diperhatikan pada saat pemilihan metode memang sama persis dengan apa yang ada dalam Paragraf 2.2. OECD *Guidelines*. Akan tetapi, sifat pendekatan hierarki sepertinya “benar-benar hilang” dalam PER-32/2011. Argumen ini dapat dilihat dari tidak adanya ketentuan prioritas penggunaan metode dalam situasi yang terdapat kemungkinan adanya dua atau lebih metode yang dapat menghasilkan keandalan hasil. Dalam situasi tersebut, OECD *Guidelines* 2010 masih memprioritaskan penggunaan metode tradisional, sedangkan hal tersebut tidak ditemukan dalam PER-32/2011.

Penjelasan mengenai metode *transfer pricing* dalam PER-32/2011 hanya mencakup tentang: (i) arti dan syarat dari *the most appropriate method*; (ii) penjelasan mengenai masing-masing metode *transfer pricing*; serta (iii) kapan dan dalam kondisi bagaimana masing-masing metode tersebut tepat diaplikasikan.<sup>43</sup> Walau demikian, mencermati pengaruh OECD *Guidelines* 2010 yang cukup besar dalam penyusunan PER-32/2011, dapat diinterpretasikan bahwa pada dasarnya *the most appropriate method* yang terdapat dalam PER-32/2011 dimaksudkan sama dengan *the most appropriate method* yang ada dalam OECD *Guidelines* 2010. Hanya saja, PER-32/2011 kurang lengkap dalam memberikan penjelasan lainnya.

---

<sup>41</sup> Caroline Silberztein, “The 2010 Update to the OECD Transfer Pricing Guidelines,” dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review*, ed. Dennis Webber dan Stef van Weeghel (The Netherlands: Kluwer Law International, 2011), 154.

<sup>42</sup> PER-32/PJ/2011, Pasal 11 ayat (1). Sifat hierarkis yang ada dalam Pasal 11 dan 12 PER 43/PJ/2010 dihilangkan.

<sup>43</sup> PER-32/PJ/2011, Pasal 11.

#### D. Adakah Metode Alternatif?

Selain kelima metode yang telah diakui tersebut, OECD juga tidak membatasi Wajib Pajak untuk menggunakan metode *transfer pricing* lainnya selama metode tersebut sesuai dengan prinsip kewajaran. Metode lainnya tersebut, dalam terminologi OECD *Guidelines* 2010 disebut sebagai *other methods*. Sedangkan dalam terminologi US *Treas. Reg.* 1.482,1994) disebut sebagai *unspecified methods*. Baik OECD maupun Amerika Serikat secara tidak langsung mengakui bahwa dalam beberapa kasus tertentu, metode *transfer pricing* yang ada belum tentu dapat memecahkan permasalahan dan memberikan hasil yang andal. Dengan demikian, ruang untuk penggunaan metode lain masih terbuka.<sup>44</sup>

Pada OECD *Guidelines* 2010, metode lainnya tersebut tidak dapat digunakan sebagai pengganti kelima metode *transfer pricing* jika kelima metode tersebut lebih sesuai terhadap fakta dan situasi yang ada. Namun, jika berdasarkan fakta dan situasi dari kasus, metode lainnya tersebut dapat diterapkan. Akan tetapi, Wajib Pajak harus menjelaskan mengapa kelima metode *transfer pricing* tersebut tidak dapat digunakan dan mengapa metode lainnya tersebut dapat dianggap sebagai solusi yang paling tepat.<sup>45</sup>

Di Amerika Serikat, penggunaan *unspecified methods* akan tergantung dari keandalan asumsi dan data yang dipergunakan, termasuk juga jika terdapat suatu proyeksi. Pada prinsipnya, *unspecified methods* tersebut mengasumsikan bahwa pihak independen hanya akan terlibat dalam suatu transaksi ketika tidak terdapat suatu alternatif pilihan lain yang lebih disukai.<sup>46</sup> Pada umumnya, *unspecified method* merupakan suatu kombinasi dari dua metode yang telah diakui atau modifikasi dari suatu metode *transfer pricing* yang telah diakui.<sup>47</sup>

Sub-bab ini akan memaparkan penggunaan metode *transfer pricing* lainnya untuk kasus aset berwujud dan transaksi khusus.

##### D.1. Metode Lainnya untuk Kasus Aset Berwujud

Hampir sebagian besar negara yang memiliki peraturan mengenai *transfer pricing* menerima kelima metode *transfer pricing* tanpa terkecuali. Untuk

---

<sup>44</sup> Salah satu akademisi yang banyak membahas mengenai metode *transfer pricing* alternatif adalah Elizabeth King. Lihat Elizabeth King, *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions* (New York: Springer, 2009), 51-64.

<sup>45</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.9.

<sup>46</sup> Megan McLaughlin Kirmil, "Overview of Transfer Pricing Methodologies: The Best Method Rule, Transaction-Based Methods, and Profit-Based Methods," dalam David B. Blair, *Op.Cit.*, 171.

<sup>47</sup> Penjelasan lebih mendalam mengenai *unspecified methods* dapat dilihat pada Walter F. O'Connor dan Robert T. Cole, "Unspecified Methods," dalam *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing*, ed. Robert T. Cole (Massachusetts: LexisNexis, 2009).

transaksi aset berwujud, hanya sedikit negara yang menggunakan metode “baru” di luar kelima metode *transfer pricing* tersebut. Hal ini, misalkan dapat ditemui di Argentina atau Uruguay dengan penerapan *sixth method* (lihat Kotak 9.1: *Sixth Method* untuk Ekspor Komoditas).

Selain itu, salah satu negara yang memiliki metode analisis atas transaksi aset berwujud yang berbeda dengan metode *transfer pricing* yang telah dikenal secara umum, adalah Brazil. Di Brazil, analisis *transfer pricing* harus dilakukan terhadap transaksi afiliasi yang berada di yurisdiksi yang berbeda, transaksi yang dilakukan kepada perusahaan yang berlokasi di negara *tax haven*, serta transaksi yang mengandung hak eksklusif.<sup>48</sup>

Perbedaan metode analisis tersebut dapat dilihat pada penetapan formula penghitungan margin keuntungan untuk mencapai standar kewajaran. Sistem yang ada di Brazil memperbolehkan perusahaan untuk mengukur nilai kewajaran tanpa suatu data pembanding, namun mengikuti prinsip perhitungan matematis yang mengacu pada *fixed margin*.<sup>49</sup> Penggunaan formula margin ini ditujukan terhadap transaksi impor, penghasilan dari ekspor, serta beban atau penghasilan bunga. Ketentuan formula margin ini tidak mencakup transaksi domestik serta royalti dan transfer teknologi.

Untuk transaksi ekspor, Brazil berusaha memenuhi prinsip harga wajar dengan mengaplikasikan metode margin yang mengadopsi *safe harbour*.<sup>50</sup> Sedangkan, dalam menganalisis biaya akuisisi dari transaksi impor, Brazil menggunakan tiga metode sebagai berikut: <sup>51</sup>

- (i) *Comparable independent price (preços independentes comparados/PIC)* yang mengadopsi metode CUP dalam OECD *Guidelines*;
- (ii) *Resale price less profit (preço de revenda menos lucro/PRL)* yang merupakan modifikasi dari RPM, yang kemudian diklasifikasikan menjadi dua formula. Pertama, nilai wajar untuk barang impor yang dijual kembali tanpa melalui proses industri dapat dihitung dengan rumusan: *resale price* dikurangi laba 20%. Kedua, nilai kewajaran untuk barang impor yang dijual kembali melalui proses industri di Brazil dapat dihitung dengan rumus: *resale price* dikurangi laba 60%;
- (iii) *Production cost plus profit (custo de produção mais lucro/CPL)*, yang merupakan modifikasi C+. Nilai wajar diperoleh dengan cara perhitungan

---

<sup>48</sup> Tatiana Falcao, “Brazil’s Approach to Transfer Pricing: A Viable Alternative to the Status Quo?” *Tax Management Transfer Pricing Report* 20, no.20 (2012): 3.

<sup>49</sup> *Ibid*, 1-2.

<sup>50</sup> Lihat Bab Perkembangan Terkini dalam Ranah *Transfer Pricing*.

<sup>51</sup> Lihat Lionel Bonner Nobre BDO Seidman LLP, “Chapter 36: Transfer Pricing Rules and Practice in Brazil,” [www.bna.com](http://www.bna.com), diakses pada 6 Juni 2012.

sebagai berikut: rata-rata tertimbang dari biaya produksi dari suatu aset, barang, jasa, atau hak yang diimpor ditambah dengan laba sebesar 20% dan pajak atau pungutan ekspor di negara pengekspor.

**Kotak 9.1: *Sixth Method* untuk Ekspor Komoditas**

Selain kelima metode *transfer pricing* yang telah diakui oleh OECD, pada dasarnya terdapat ruang kebebasan bagi Wajib Pajak maupun otoritas pajak untuk memilih metode *transfer pricing* lain yang sekiranya dapat memberikan hasil yang lebih dapat diandalkan dan (diharapkan) sesuai dengan prinsip kewajaran. Salah satu contoh mengenai penerapan metode lain dapat dilihat pada regulasi yang dimiliki oleh Argentina (2003) dan Uruguay (2009). Kedua negara tersebut memiliki metode bernama *Quotation Price at the Shipment Date (Precio de Cotizacion a la Fecha de Embarque)* atau sering disebut *Sixth Method*.

Metode ini hanya diaplikasikan pada industri barang komoditas (ekstraksi sumber daya alam) yang harga pasarnya tersedia dan dapat diakses oleh publik. Meskipun metode CUP juga dapat diaplikasikan untuk transaksi tersebut, namun *sixth method* ini lebih disarankan untuk digunakan. Secara detail, metode ini harus dipertimbangkan dalam transaksi ekspor kepada afiliasi yang berperan sebagai perantara (bukan penerima akhir) untuk barang sereal, minyak nabati, *hydrocarbon* dan segala produk turunannya serta barang lain yang diperdagangkan dalam pasar yang transparan. Analisis kewajaran harga ekspor tersebut akan diperbandingkan dengan harga pada saat pengapalan, tanpa memedulikan jenis transportasi atau harga pada saat terjadinya kesepakatan. Walau demikian, jika harga kesepakatan (kontrak) ternyata jauh lebih tinggi dari harga yang tersedia di pasar pada saat pengapalan, harga kontrak tersebut dapat diterima.<sup>A</sup>

Metode ini tidak berlaku jika:

- (i) *Intermediary* tersebut nyata-nyata berkedudukan di negara lawan transaksi, memiliki substansi usaha, serta teregistrasi secara hukum. Selain itu, aset, fungsi, dan risiko yang dihadapi juga harus selaras dengan volume dan kompleksitas transaksi; dan
- (ii) Proporsi transaksi yang dilakukan dengan *intermediary* kurang dari 30% dari total transaksi *intermediary* dengan seluruh pihak.

Metode ini banyak menciptakan ketidakpastian terhadap aktivitas perdagangan internasional atas barang komoditas yang berasal dari kedua negara tersebut. Hal ini karena ketidaksesuaiannya dengan prinsip kewajaran dalam perpajakan internasional.

<sup>A</sup> Pasal 15, ITL

Sumber: Christian Rosso Alba dan Matias Federico Lozano, "Argentina" dalam *Guide to International Transfer Pricing: Law, Tax Planning and Compliance Strategies 2010/2011*.

**D.2. Metode *Transfer Pricing* untuk Transaksi Khusus: Sebuah Pengantar**

Secara umum, kelima metode *transfer pricing* yang telah dibicarakan sebelumnya dapat diaplikasikan untuk suatu aset berwujud (*tangible*).

Lalu, bagaimana dengan transaksi yang bersifat khusus, yaitu: aset tidak berwujud, jasa, *cost contribution arrangement*, dan pendanaan internal. Apakah kelima metode tersebut masih dapat berlaku?

Metode *transfer pricing* untuk menganalisis transfer aset tidak berwujud pada umumnya dilakukan dengan menggunakan metode CUP (atau sering disebut *comparable uncontrolled transaction/CUT* di Amerika Serikat). Yang diperbandingkan dalam aplikasi metode CUP untuk aset tidak berwujud bukanlah harga dari suatu teknologi atau paten, melainkan tingkat royalti yang diberikan kepada pihak afiliasi dengan tingkat royalti untuk jenis aset tidak berwujud yang sama.<sup>52</sup> Lebih lanjut, kerumitan dalam menganalisis kewajaran untuk aset tidak berwujud telah mendorong juga diperbolehkannya penggunaan metode lainnya (di luar kelima metode yang sudah diakui), yaitu valuasi. Valuasi dapat dilakukan dengan basis *income, cost*, maupun *market*.

Sementara itu, metode yang dianggap paling tepat pada kasus pemanfaatan jasa ataupun kesepakatan kontribusi biaya (*cost contribution arrangement*) adalah metode C+. Walau demikian, dalam menganalisis *cost contribution arrangement* juga terdapat opsi penggunaan metode berbasis valuasi, terutama jika terjadi suatu transaksi *buy-in* atau *buy-out*.

Lain halnya dengan aktivitas pendanaan internal, terutama atas transaksi pemberian pinjaman dan biaya penjaminan antarperusahaan dalam satu grup perusahaan multinasional, yang hingga saat ini tidak diberikan suatu panduan yang jelas dalam OECD *Guidelines*.<sup>53</sup> Di sisi lain, US *Treas. Reg.* 1.482 juga tidak memberikan acuan mengenai metode *transfer pricing* yang dapat digunakan untuk menganalisis kasus pendanaan internal. Kasus pemberian pinjaman di Amerika Serikat akan diuji kewajarannya berdasarkan *safe harbour interest rate*. Atau dengan kata lain, melalui suatu ambang nilai yang ditetapkan sebagai tingkat suku bunga yang wajar. Pada umumnya, metode yang dapat digunakan untuk menguji transaksi ini adalah CUP. Walau demikian, dalam praktik serta berbagai literatur, telah terdapat beberapa kajian penggunaan metode seperti: *margin-driver analysis* dan analisis regresi untuk kasus pinjaman, serta *risk of loss approach* dan *expected benefit approach* untuk kasus *guarantee fee*.

---

<sup>52</sup> Metode CUP dalam konteks aset tidak berwujud tidak memerlukan suatu pembanding yang memiliki derajat kesebandingan tinggi (*inexact comparables*), pada dasarnya aset tidak berwujud sulit diperbandingkan karena sifatnya yang unik. Selain metode CUP, analisis aset tidak berwujud juga dapat dilakukan dengan TNMM dan PSM. Penggunaan ketiga metode tersebut juga diakui dalam OECD *Guidelines* 2010 dan US *Treas. Reg.* 1.482, 1994. Hal ini akan dibahas secara mendalam pada Bab Aset Tidak Berwujud dalam Konteks *Transfer Pricing*.

<sup>53</sup> Berbeda dengan ketiga transaksi khusus lainnya, OECD *Guidelines* tidak menjelaskan transaksi pendanaan internal dalam suatu bab khusus.

## E. Penutup

Uraian di atas menjelaskan ragam dan aspek yang harus dipertimbangkan dalam menentukan metode yang tepat untuk menguji kewajaran transaksi afiliasi. Paling tidak, terdapat beberapa kesimpulan penting yang dapat diambil. Pertama, metode *transfer pricing* yang dewasa ini kita temui (CUP, RPM, C+, TNMM, dan PSM) merupakan hasil dari sebuah proses perdebatan yang panjang. Kontribusi dari OECD dan Amerika Serikat dalam formulasi metode tersebut sangat signifikan. Kedua, tantangan utama atas penggunaan metode *transfer pricing* dapat dilihat dari dua hal: sejauh mana metode tersebut sesuai dengan prinsip kewajaran dan sejauh mana metode tersebut dapat menjawab perkembangan dan kompleksitas transaksi afiliasi. Ketiga, pilihan metode *transfer pricing* yang semakin banyak juga terkait dengan aspek dalam pemilihan metode. Pilihan yang semakin banyak akan kurang berarti jika tidak didukung dengan fleksibilitas pemilihan metode, karena hal tersebut akan berpengaruh pada beban administrasi yang ditanggung oleh Wajib Pajak. Keempat, ragam metode *transfer pricing* tidak perlu dilihat secara kaku. Artinya, diperlukan suatu ruang terbuka bagi penerapan metode-metode alternatif, terutama dalam kasus negara berkembang (contoh kasus: Argentina).

Lalu, bagaimana dengan perkembangan penggunaan metode *transfer pricing* di masa yang akan datang? Mencermati sejarah dan arah perkembangan analisis *transfer pricing* dapat disimpulkan bahwa metode *transfer pricing* yang dapat bertahan bukan metode yang paling tepat, tetapi metode yang bisa menyesuaikan dengan perkembangan zaman. Indikasi ini terlihat dari banyak hal, misalkan: data statistik kegagalan aplikasi metode tradisional dalam banyak kasus, ketersediaan *database* komersial, fleksibilitas pemilihan metode, hingga pentingnya mempertimbangkan beban administrasi dalam upaya pencarian pembanding di negara berkembang. Sebagai penutup, tidak salah jika kita mengambil suatu istilah penting dalam ilmu biologi<sup>54</sup>: “*survival of the fittest*”. Artinya, yang dapat bertahan adalah metode yang paling dapat menyesuaikan diri dengan perubahan lingkungan.

---

<sup>54</sup> Terinspirasi dari terminologi yang diajukan oleh Herbert Spencer. *Principles of Biology*. 1864 saat mendiskusikan karya Charles Darwin. *The Origin of the Species*. 1859.

## Referensi

### **Buku:**

- Alba, Christian Rosso dan Matias Federico Lozano. "Argentina." Dalam *Guide to International Transfer Pricing: Law, Tax Planning and Compliance Strategies 2010/2011*. Ceteris. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.
- Avi-Yonah, Reuven S. *International Tax as International Law*. New York: Cambridge University Press, 2007.
- Durst, Michael C. "OECD Guidelines: Causes and Consequences." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.
- Eden, Lorraine. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998.
- King, Elizabeth. *Transfer Pricing and Valuation in Corporate Taxation: Federal Legislation vs. Administrative Practice*. New York: Kluwer Academic Publisher, 2004.
- \_\_\_\_\_. *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions*. New York: Springer, 2009.
- Kirmil, Megan McLaughlin. "Conducting a Transfer Pricing Analysis." Dalam *Transfer Pricing Answer Book 2012*, ed. David B. Blair. New York: Practising Law Institute, 2012.
- \_\_\_\_\_. "Overview of Transfer Pricing Methodologies: The Best Method Rule, Transaction-Based Methods, and Profit-Based Methods." Dalam *Transfer Pricing Answer Book 2012*, ed. David B. Blair. The Netherlands: Kluwer Law International, 2011.
- Li, Jinyan. "Soft Law, Hard Realities and Pragmatic Suggestions: Critiquing the OECD Transfer Pricing Guidelines." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.
- O'Connor, Walter F. dan Robert T. Cole. "Unspecified Methods." Dalam *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing*, ed. Robert T. Cole. Massachusetts: LexisNexis, 2009.
- OECD. *OECD Report on Transfer Pricing and Multinational Enterprises*. 1979.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing and Multinational Enterprises, namely Three Taxation Issues*. 1984.
- \_\_\_\_\_. *OECD Thin Capitalisation Report*. 1987.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 1995.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Pagan, Jill C. dan J. Scott Wilkie. *Transfer Pricing Strategy in a Global Economy*. Amsterdam: IBFD Publication, 1993.
- Silberztein, Caroline. "The 2010 Update to the OECD Transfer Pricing Guidelines." Dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing*

*Guidelines, A Critical Review*, ed. Dennis Webber dan Stef van Weeghel. The Netherlands: Kluwer Law International, 2011.

Taxmann. *Guide to Transfer Pricing*. New Delhi: Taxmann Publications, 2012.

Treasury Department and Internal Revenue Service. *A Study of Intercompany Pricing*. 1988.

**Artikel:**

Ahmadov, Jamil. "The 'Most Appropriate Method' as the New OECD Transfer Pricing Standard: Has the Hierarchy of Methods Been Completely Eliminated?" *International Transfer Pricing Journal*, (2011).

Falcao, Tatiana. "Brazil's Approach to Transfer Pricing: A Viable Alternative to the Status Quo?" *Tax Management Transfer Pricing Report 20*, no.20 (2012).

Francescucci, David L.P. "The Arm's Length Principle and Group Dynamics – Part 1: The Conceptual Shortcomings." *International Transfer Pricing Journal*, (2004).

Herksen, Monique van dan Clive Jie-a-Joen. "The Increasing Price of Your Transfer Pricing: A Discussion of OECD's Proposed Guidelines Revision." *Transfer Pricing Report 18*, no. 928 (2009).

Oosterhoff, Danny dan Bo Wingarter. "The New OECD Guidelines: The Good, the Bad and the Ugly." *International Transfer Pricing Journal*, (2011).

Verlinden, Isabel, et.al. "OECD Publishes Revised Guidelines on Transfer Pricing, Accommodating 15 Years of Juggling the Arm's Length Principle in a Globalizing Business World." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).

**Peraturan:**

Internal Revenue Code. *US Treas. Reg. Section 1.482*.

Republik Indonesia. Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ./2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.

Republik Indonesia. Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER- 32/PJ/2011 tentang Perubahan PER-43/PJ./2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.

**Internet:**

Nobre, Lionel Bonner. "Chapter 36: Transfer Pricing Rules and Practice in Brazil." Internet. Dapat diakses pada [www.bna.com](http://www.bna.com).





**A. Pendahuluan**

Pada bab sebelumnya, telah dijelaskan bahwa OECD membagi lima metode *transfer pricing* menjadi dua bagian, yaitu *traditional transaction methods* dan *transactional profit methods*. Ditinjau dari sejarahnya, pada awalnya *traditional transaction methods* merupakan metode yang lebih diutamakan dan memiliki derajat yang lebih baik dibandingkan dengan *transactional profit methods*. Namun, seiring berjalannya waktu, *transactional profit methods* justru relatif lebih banyak diterapkan. Alasan utamanya, tingginya tingkat kesulitan saat mengaplikasikan ketiga *traditional transaction methods*, yaitu: *comparable uncontrolled price* (CUP), *resale price method* (RPM), dan *cost plus method* (C+).

Bab ini hanya akan menitikberatkan pada hal-hal yang sifatnya spesifik dari tahapan analisis dari ketiga *traditional transaction methods* tersebut: konsep dasar, aplikasi, serta studi kasus yang berkaitan dengan ketiga metode tersebut. Tujuannya agar terdapat pemahaman atas kelebihan dan kekurangan ketiga metode tersebut, terutama untuk dijadikan pertimbangan pada saat memilih metode *transfer pricing* yang paling tepat terkait dengan kasus yang dihadapi (*the most appropriate method*).

**B. Metode *Comparable Uncontrolled Price* (CUP)**

Metode CUP merupakan suatu metode yang membandingkan harga transaksi barang atau jasa di antara pihak afiliasi dengan harga transaksi yang terjadi di antara pihak independen. Di antara beberapa metode *transfer pricing* yang ada, metode CUP dianggap sebagai metode yang paling tepat dan andal dalam melakukan suatu pengujian harga wajar.<sup>1</sup> Pendekatan dalam metode CUP merupakan pendekatan yang paling tepat dan langsung dalam membuktikan bahwa harga yang diterapkan dalam transaksi afiliasi adalah wajar. Hal ini

---

<sup>1</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.7; US *Treas. Reg.* 1.482-3 c (2)(ii).

dikarenakan analisis dilakukan pada level harga jual maupun harga beli. Metode CUP bukan hanya menganalisis informasi berdasarkan perspektif pada satu pihak saja, tetapi juga menganalisis informasi berdasarkan perspektif dari kedua belah pihak yang melakukan transaksi afiliasi. Hal ini dikarenakan kebijakan suatu perusahaan dalam menentukan harga penjualan maupun pembelian dilakukan dengan cara negosiasi. Atau dengan kata lain, merupakan pertemuan antara penawaran yang dilakukan penjual dan permintaan yang diinginkan oleh pembeli.<sup>2</sup>

### **B.1. Konsep Dasar Metode CUP**

Prinsip harga transfer yang mengacu kepada harga pasar merupakan salah satu aturan dasar dalam isu *transfer pricing*. Aturan ini tidak hanya dijadikan dasar teori dari prinsip kewajaran dalam OECD *Guidelines*, tetapi juga direkomendasikan oleh para ahli *transfer pricing*. Seperti dikutip dari pernyataan di bawah ini, Anthony dan Govindarajan<sup>3</sup> menyatakan bahwa penetapan harga transfer haruslah serupa dengan harga jual atau harga beli jika transaksi dilakukan kepada pihak ketiga:

*"The fundamental principle is that the transfer price should be similar to the price that would be charged if the product were sold to outside customers or purchased from outside vendors".*

Hal yang sama juga secara eksplisit disarankan oleh Hirshleifer, dalam penjelasan model mikroekonomi tentang bagaimana perusahaan multinasional yang terintegrasi secara vertikal dan horizontal akan merumuskan harga transfer yang sangat efisien.<sup>4</sup> Menurut Hirshleifer, harga yang harus digunakan oleh perusahaan multinasional adalah harga yang dapat dibandingkan secara tepat, tersedia di pasar, serta dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak memiliki ketergantungan (atau independen satu sama lain)<sup>5</sup>.

Metode CUP didasarkan pada suatu asumsi ekonomi bahwa permintaan dan penawaran dalam suatu pasar yang kompetitif akan membentuk suatu harga

---

<sup>2</sup> Jens Wittendorf, *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law, 3rd Edition: Volume 1* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2010), 713.

<sup>3</sup> Anthony, R. N. dan Govindarajan, "Management Control Systems," seperti dikutip oleh Robert F. Gox dan Ulf Schiller, "An Economic Perspective On Transfer Pricing," *Handbook of Management Accounting Research, 2nd Edition*, (2006).

<sup>4</sup> Lihat penjelasan tersebut dalam Jack Hirshleifer, "On the Economics of Transfer Pricing," *The Journal of Business* 29, no.3 (1956): 172-184.

<sup>5</sup> Ramon Dworkasing, *Associated Enterprises: A Concept Essential for the Application of the Arm's Length Principle and Transfer Pricing* (Nijmegen: Wolf Legal Publisher, 2011), 22.

pasar tertentu yang berada dalam keseimbangan.<sup>6</sup> Oleh karena itu, penerapan metode ini sangat dipengaruhi oleh karakteristik pasar pada tempat perusahaan beroperasi. Apabila suatu perusahaan beroperasi pada pasar yang kompetitif atau pada produk yang sejenis, metode ini dapat merefleksikan prinsip ekonomi yang mendasarinya. Di sisi lain, jika ternyata pasar barang atau jasa tersebut terdiri atas produk yang heterogen dan tidak kompetitif, penggunaan metode CUP menjadi kurang dapat diandalkan.

Terdapat dua alasan utama mengapa metode CUP lebih diprioritaskan dibandingkan dengan metode lainnya. Pertama, pendekatan yang digunakan dalam prinsip kewajaran pada dasarnya adalah pendekatan berbasis transaksi, sehingga metode yang terbaik adalah metode yang menitikberatkan analisis yang paling dekat dengan harga, produk, dan transaksi yang sedang dianalisis. Jika dibandingkan dengan metode lain, aplikasi CUP akan menyertakan informasi detail transaksi yang lebih mendalam. Kedua, CUP akan merangkul kepentingan kedua belah pihak yang bertransaksi, baik penjual maupun pembeli, terutama karena harga dibentuk berdasarkan hasil negosiasi. Metode ini mengasumsikan bahwa pada dasarnya dua perusahaan yang bertransaksi akan melalui suatu proses tawar-menawar, CUP merupakan hasil dari proses tawar-menawar tersebut.<sup>7</sup>

Secara sederhana, konsep dasar metode CUP dapat diilustrasikan pada Gambar 10.1, PT A menjual produk P kepada A Co. (perusahaan afiliasi) dengan harga jual sebesar USD 100. PT A juga menjual produk P tersebut kepada Y Ltd. (pihak independen) dengan harga jual sebesar USD 150. Atas perbedaan harga jual tersebut, apakah harga jual kepada A Co. dapat langsung dikategorikan sebagai harga yang tidak wajar?

Untuk menentukan wajar atau tidaknya harga jual PT A kepada A Co., harus diperhatikan apakah produk yang dijual PT A kepada A Co. memiliki karakteristik yang serupa dengan produk yang dijual kepada Y Ltd. Hal penting lainnya yang harus dipertimbangkan dalam penerapan metode CUP, adalah syarat dan ketentuan yang terdapat dalam kontrak pada kedua transaksi penjualan tersebut. Apabila terdapat perbedaan kondisi yang material ketika PT A menjual produknya kepada A Co. dan kepada Y Ltd., atas perbedaan tersebut perlu dilakukan penyesuaian. Namun, perlu diperhatikan bahwa

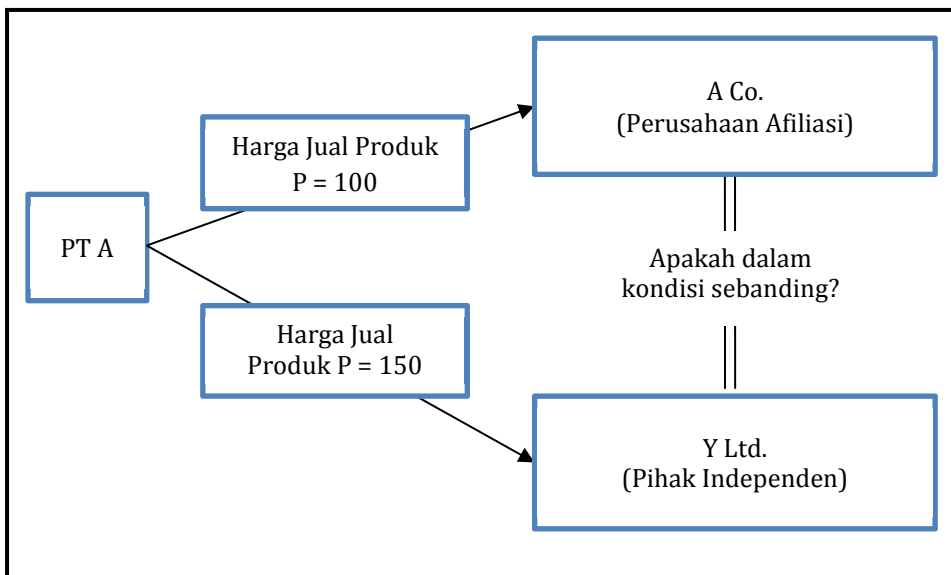
---

<sup>6</sup> Walau demikian, pada kompetisi yang tidak sempurna, bahkan produk yang identik sekalipun dapat diperdagangkan dalam harga yang berbeda; atau justru produk yang berbeda justru dapat diperdagangkan dalam harga yang sama. Lihat Jens Wittendorf, *Op. Cit.*, 713.

<sup>7</sup> Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 39.

penyesuaian tersebut hanya dapat dilakukan sepanjang didukung oleh data-data yang cukup dan valid. Oleh karena itu, unsur ketersediaan data menjadi persyaratan penting untuk dapat menerapkan metode CUP.

**Gambar 10.1: Contoh Sederhana Metode CUP**



## B.2. Analisis Kesebandingan dan Aplikasi Metode CUP

Sama halnya dengan metode lainnya, terdapat dua sumber data yang dapat digunakan dalam melakukan pencarian pembandingan untuk aplikasi metode CUP. Pertama, data pembandingan internal yang diperoleh hanya ketika perusahaan melakukan transaksi dengan pihak afiliasi dan juga dengan pihak independen dalam kondisi yang dapat diperbandingkan. Penggunaan data pembandingan internal dalam metode CUP ini akan memberikan hasil yang sangat akurat apabila tidak ada perbedaan yang secara material memengaruhi harga transaksi yang dilakukan kepada pihak afiliasi maupun kepada pihak independen.<sup>8</sup>

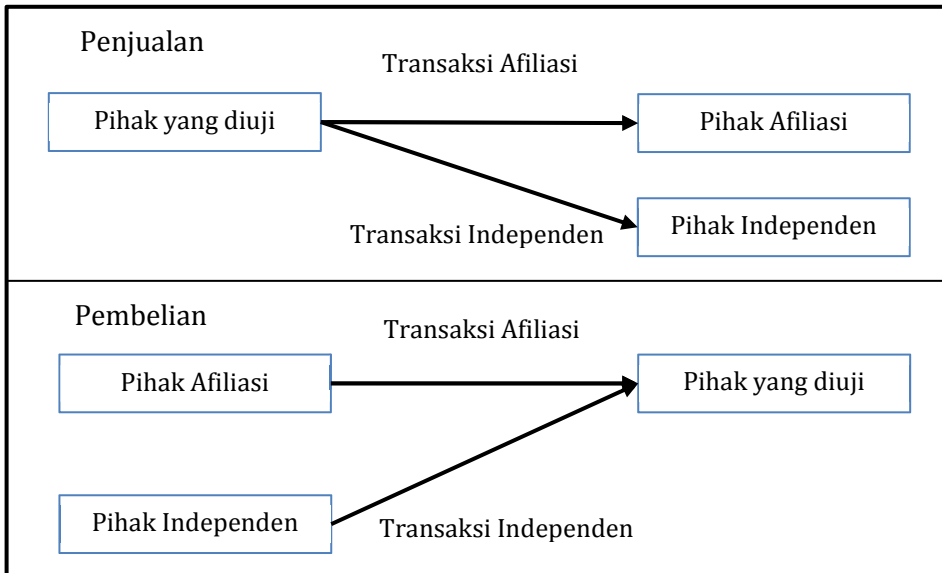
Kedua, data pembandingan eksternal yang berasal dari transaksi yang dilakukan oleh pihak ketiga tanpa melibatkan pihak yang sedang diuji.<sup>9</sup> Penerapan metode CUP dengan menggunakan data pembandingan eksternal dilakukan dengan membandingkan harga transaksi afiliasi dengan harga transaksi yang dilakukan oleh pihak independen dengan pihak independen lainnya dalam

<sup>8</sup> Mukesh Butani, *Transfer Pricing an Indian Perspective* (New Delhi: LexisNexis Butterworths, 2007), 110.

<sup>9</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.24 dan 3.29.

kondisi yang sebanding dengan transaksi afiliasi yang dianalisis.<sup>10</sup> Di bawah ini merupakan ilustrasi penggunaan data pembanding eksternal dalam metode CUP.

**Gambar 10.2: Ilustrasi Metode CUP dengan Pembanding Internal dalam Transaksi Penjualan maupun Pembelian**



Walau demikian, informasi mengenai harga transaksi yang dilakukan oleh pihak independen sangat sulit untuk ditemukan. Sifat kompetisi dalam pasar menciptakan suatu ketertutupan informasi terkait kebijakan harga dari masing-masing perusahaan. Jikapun indikasi harga dari perusahaan independen diketahui, kesulitan berikutnya adalah minimnya informasi terkait kondisi dari transaksi independen tersebut.

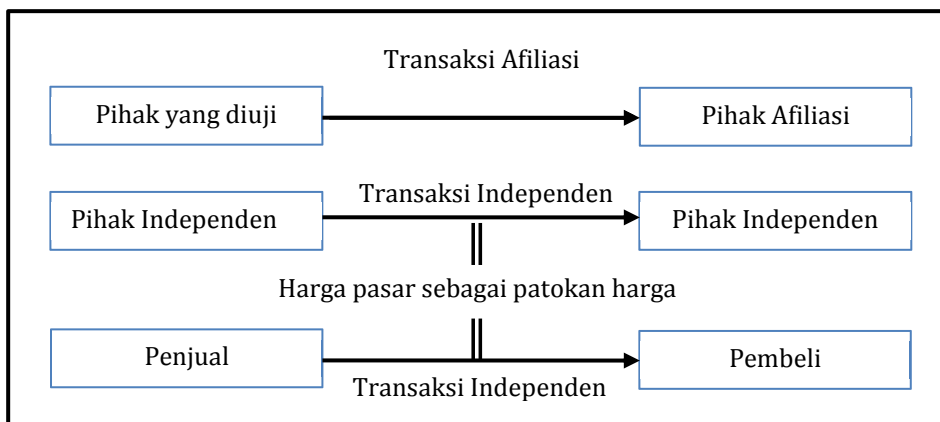
Data pembanding eksternal lainnya yang dapat digunakan dalam metode CUP adalah harga pasar yang dipublikasikan secara transparan atau berada dalam ranah publik.<sup>11</sup> Adapun alasan mengapa harga pasar tersebut dapat dijadikan sebagai patokan harga wajar dikarenakan harga pasar merupakan titik pertemuan antara penawaran dan permintaan serta proses negosiasi yang terjadi pada berbagai transaksi dalam pasar tersebut. Harga pasar juga menggambarkan situasi dan struktur industri pada barang/jasa yang dianalisis.

<sup>10</sup> Mukesh Butani, *Op. Cit.*, 409.

<sup>11</sup> Penjelasan mengenai syarat-syarat dapat digunakannya suatu data sebagai pembanding eksternal dapat dilihat kembali pada Bab Penggunaan Pembanding Internal dan Eksternal dalam Analisis *Transfer Pricing*.

Dengan demikian, harga pasar dinilai dapat menggambarkan nilai harga wajar.<sup>12</sup>

**Gambar 10.3: Ilustrasi Pembandingan Eksternal**



Sama seperti metode *transfer pricing* lainnya, metode CUP juga harus memperhatikan kelima faktor kesebandingan, yaitu: karakteristik barang atau jasa, analisis fungsional, syarat dan ketentuan kontrak, situasi ekonomi, serta strategi usaha. Lebih lanjut, metode CUP menyaratkan adanya derajat kesebandingan yang tinggi pada karakteristik barang atau jasa, serta kondisi yang menyertainya.

Terdapat beberapa faktor penting yang harus mendapatkan perhatian lebih dalam menentukan kesebandingan pada metode CUP, yaitu<sup>13</sup>:

- (i) Karakteristik produk atau jasa yang diberikan  
Dalam hal ini, kesebandingan produk dapat dilihat dari karakteristik barang atau jasa, kualitas suatu produk atau jasa, kuantitas, serta ketersediaan barang atau jasa tersebut.
- (ii) Ketentuan-ketentuan dalam kontrak  
Dalam hal ini yang harus diperhatikan antara lain: kebijakan harga, jaminan, jangka waktu pembayaran, dan syarat penyerahan suatu produk (CIF, FOB, atau syarat-syarat penyerahan lainnya).

<sup>12</sup> Carsten Kratzer, "Transfer Pricing Methods," dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA, 2008), 25.

<sup>13</sup> Steven P. Hannes, "Comparable Uncontrolled Price (CUP) Method," dalam *Practicle Guide to US Transfer Pricing, 3<sup>rd</sup> Edition*, ed. Robert T. Cole (New Jersey: LexisNexis, 2009), 5.11; dan Narayan Mehta, "An Integrated Approach to Formulating a Transfer Pricing Strategy Concerning Marketing and Distribution Affiliates," *International Transfer Pricing Journal* 13, no. 3 (2006): 129.

- (iii) Waktu transaksi.
- (iv) Alternatif pilihan realistis yang dihadapi oleh pembeli dan penjual.
- (v) Ada tidaknya aset tidak berwujud yang melekat pada produk.
- (vi) Kondisi ekonomi.

Dalam hal ini yang harus diperhatikan antara lain besarnya pasar, tingkat pasar, biaya transportasi, dan lokasi geografis (apakah penjualan produk tersebut kepada pihak-pihak yang berada dalam satu lokasi geografis atau tidak?).

Metode CUP dapat diterapkan jika dapat dilakukan penyesuaian untuk mengeliminasi perbedaan kondisi yang material di antara transaksi afiliasi dan transaksi independen. Akan tetapi, penyesuaian tersebut haruslah dilakukan dengan akurat, misalkan dalam melakukan penyesuaian atas perbedaan jangka waktu pembayaran atau syarat pengiriman. Dalam praktiknya, terdapat kesulitan untuk melakukan penyesuaian yang benar-benar tepat dan andal.

Di sisi lain, OECD *Guidelines* menekankan bahwa setiap upaya harus dilakukan untuk menghasilkan penyesuaian yang akurat dalam menerapkan metode CUP.<sup>14</sup> Dengan kata lain, penerapan metode CUP sangat bergantung kepada keakuratan atas penyesuaian yang diperlukan beserta asumsi yang mendasari penyesuaian tersebut. Apabila terlalu banyak ketidakpastian dalam penyesuaian tersebut, dapat dikatakan bahwa metode CUP tidak tepat untuk digunakan. Atau, jika metode CUP ingin tetap digunakan, sebaiknya hasil penerapan metode CUP tersebut dikonfirmasi ulang dengan metode *transfer pricing* lainnya.

Mengingat diperlukannya derajat kesebandingan yang tinggi dalam aplikasi metode CUP, terutama untuk karakteristik produk, maka metode CUP lebih cocok digunakan untuk beberapa industri, seperti di bawah ini:<sup>15</sup>

- (i) Ekstraksi bahan baku, contohnya: emas, tembaga, aluminium, minyak mentah, gas, batubara, dan sebagainya;
- (ii) Produk perkebunan, contohnya: gandum, jagung, minyak nabati, gula, kopi, cokelat, dan sebagainya;
- (iii) Produk peternakan;
- (iv) Produk kimia yang mudah ditemukan (tidak spesifik), contohnya: ammonia, *aspartame*, dan sebagainya;

---

<sup>14</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.16.

<sup>15</sup> Robert Feinschreiber, "Comparable Uncontrolled Price Method, Resale Price Method, and Cost-Plus Method," dalam *Transfer Pricing Methods: An Application Guide*, ed. Robert Feinschreiber (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001), 69.



- (v) Produk massal yang mudah ditemukan di pasar dengan atau tanpa merek tertentu.

Dari bermacam jenis produk di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pada dasarnya metode CUP akan lebih tepat (memberikan hasil yang dapat diandalkan) jika diaplikasikan pada jenis barang yang tidak terdiferensiasi. Semakin terdiferensiasi suatu produk terhadap produk lain dalam industri yang sama, semakin sulit menerapkan metode CUP. Sebagian besar jenis industri yang tepat untuk menggunakan metode CUP adalah industri barang komoditas. Hal ini dikarenakan barang tersebut relatif sedikit memiliki nilai, sehingga antara satu barang dengan yang lainnya mudah diperbandingkan.

Lebih lanjut, pada produk-produk komoditas, data dan informasi mengenai harga pasar yang berlaku di pasar komoditas dapat dengan mudah diperoleh dan tersedia secara transparan.<sup>16</sup> Walau demikian, penting untuk mengetahui detail informasi yang relevan mengenai data pasar yang digunakan dalam melakukan analisis, misalkan: tingkat pasar, metode pembentukan harga pasar, karakteristik spesifik atas produk yang diperdagangkan, dan sebagainya.<sup>17</sup> Hal ini dikarenakan setiap komoditas memiliki keunikan tersendiri dan memiliki data pasar yang berbeda-beda. Beberapa data pembanding eksternal yang dapat digunakan dalam metode CUP dapat dilihat pada Tabel 10.1.

**Tabel 10.1: Data Pasar yang Biasa Digunakan dalam Menganalisa Harga Wajar Produk-Produk Komoditas**

No	Jenis Komoditas	Data Pasar yang Digunakan
1.	Minyak sawit	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <i>Bloomberg</i></li><li>▪ Bappebti (Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditas)</li><li>▪ MPOB (<i>Malaysian Palm Oil Board</i>)</li></ul>
2.	Biji kakao	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <i>New York Intercontinental Exchange (NYSE : ICE)</i></li><li>▪ Asosiasi Kakao Indonesia (ASKINDO)</li><li>▪ Bappebti</li></ul>
3.	Bubur kertas	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <i>RISI Asian Pulp and Paper Monitor</i></li></ul>
4.	Batu bara	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <i>Indonesian Coal Index/Argus Coalindo</i></li><li>▪ <i>Platts</i></li><li>▪ <i>Global Coal New Castle Index</i></li></ul>

---

<sup>16</sup> Martin Przysuski dan Sрни Lalapet, "Appropriate Canadian Transfer Pricing Documentation," *Tax Notes International*, (2005).

<sup>17</sup> Hal ini juga telah dijelaskan dalam Bab Penggunaan Pembanding Internal dan Eksternal dalam Analisis *Transfer Pricing*.

Lalu, bagaimana dengan ketiga contoh terakhir dari industri yang tepat untuk penggunaan metode CUP (poin iv hingga vi), bukankah produk-produk tersebut juga terdiferensiasi? Perlu diperhatikan bahwa produk tersebut telah dikenakan pekerjaan lanjutan, sehingga semakin terdiferensiasi. Namun, pada kasus produk yang mudah ditemukan atau menjamur tersebut, terdapat dua faktor yang perlu diperhatikan: (i) di mata konsumen tidak terdapat suatu perbedaan yang esensial, sehingga tidak terdapat suatu variasi harga yang terjadi;<sup>18</sup> dan (ii) produk tersebut biasanya terkait dengan suatu kondisi saat terdapat banyak penjual dan pembeli, sehingga harga yang terjadi menggambarkan keseimbangan yang optimum dari seluruh perusahaan yang merupakan *price taker*.

Di pihak lain, metode CUP akan sulit untuk diterapkan ketika terdapat hal-hal yang memengaruhi persepsi konsumen atas produk tersebut, terutama dalam menilai perbedaan antara suatu produk dengan produk yang lain. Hal tersebut terjadi dalam kasus terdapat aset tidak berwujud yang melekat pada suatu produk.

Sebagai contoh: terdapat dua produsen pakaian yang memiliki teknologi yang sama akan memproduksi suatu baju bergambar untuk anak-anak. Jenis dan kualitas pakaian yang dimiliki kedua produsen adalah sama, begitu pula dengan teknologi gambar pada pakaian tersebut. Sampai di sini, tampak bahwa harga untuk kedua pakaian tersebut seharusnya sama, terutama karena di mata konsumen tidak terdapat suatu pembeda antara satu produk dengan yang lain. Kedua perusahaan tersebut mendapatkan lisensi dengan biaya yang sama dari *Universal Studios* untuk dapat mencetak pakaian sesuai dengan tokoh yang diproduksi oleh *Universal Studios*. Perusahaan yang satu akan memproduksi gambar *Madagascar*, sedangkan perusahaan yang lain akan memproduksi pakaian dengan gambar *Sesame Street*. Pertanyaannya, apakah harga kedua pakaian tersebut tetap sama? Belum tentu, karena persepsi konsumen terhadap kedua produk tersebut mungkin saja berbeda. Misalkan, persepsi konsumen atas ikon *Madagascar* lebih baik jika dibandingkan dengan ikon *Sesame Street* karena ikon *Madagascar* saat ini sedang populer. Dengan demikian, harga antara kedua pakaian tersebut dapat saja bervariasi tergantung dari aset tidak berwujud yang melekat dari kedua pakaian tersebut.

Isu penting lainnya dalam penggunaan metode CUP adalah masalah kesebandingan waktu. Harga suatu produk di pasar terbuka pada dasarnya berubah-ubah mengikuti keseimbangan yang timbul dari interaksi antara

---

<sup>18</sup> Perlu untuk diingat bahwa kesebandingan pada dasarnya melihat faktor-faktor kesebandingan yang secara material memengaruhi harga. Jika tidak, perbedaan tersebut tidak perlu dipertimbangkan dalam analisis.

permintaan dan penawaran. Fluktuasi tersebut dapat terlihat misalkan pada fluktuasi harga pasar untuk produk komoditas, terutama pada saat terjadi suatu situasi pasar yang abnormal. Oleh karena itu, dalam aplikasi metode CUP dibutuhkan suatu pengetahuan mengenai pergerakan harga antarwaktu. Penggunaan pembandingan yang dilakukan dalam waktu yang berbeda, misalkan satu bulan, dapat memengaruhi jarak atau selisih harga di antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen. Walau demikian, dalam praktiknya perbandingan harga di waktu yang sama persis dapat saja meningkatkan beban administrasi (biaya), sehingga penggunaan harga pasar rata-rata (misalkan, selama seminggu atau sebulan) dapat saja dipergunakan untuk menjadi referensi.<sup>19</sup>

Dari penjelasan tentang analisis kesebandingan dalam aplikasi metode CUP ini dapat disimpulkan bahwa prinsip kesebandingan pada metode CUP bukan hanya mengacu pada idiom “*apple to apple*”, namun juga pertanyaan terkait dengan apakah kedua apel tersebut sebanding?

### **B.3. Studi Kasus Pengadilan dengan Metode CUP**

Sengketa aplikasi metode CUP yang berakhir di pengadilan dapat dijelaskan melalui dua kasus, yaitu *Hofert* dan *Dufon Laboratories Pvt, Ltd*. *Hofert* yang menjadi kasus klasik di Kanada mengenai penerapan metode CUP. Sedangkan *Dufon Laboratories Pvt, Ltd*. dapat memberikan perspektif kontemporer mengenai penerapan metode CUP di India saat ini. Kedua kasus ini bukan dipilih secara acak, namun dengan pertimbangan untuk memperlihatkan sulitnya penerapan metode CUP yang membutuhkan banyak sekali pertimbangan mengenai kesebandingan.

#### **B.3.1. Hofert Case, Kanada<sup>20</sup>**

##### Fakta

Perusahaan induk *Hofert* yang berdomisili di Amerika Serikat merupakan perusahaan yang bergerak di bidang penjualan pohon natal. Perusahaan tersebut mempunyai anak perusahaan di Kanada yang kegiatannya adalah menanam dan mengirimkan pohon natal ke perusahaan induk di Amerika Serikat. Perusahaan anak *Hofert* Kanada mengalami sengketa *transfer pricing* untuk tahun pajak 1954-1956.

Harga jual kepada perusahaan induk yang berdomisili di Amerika Serikat adalah sebesar USD 2 sampai dengan USD 2,04/*bale*, sedangkan harga jual

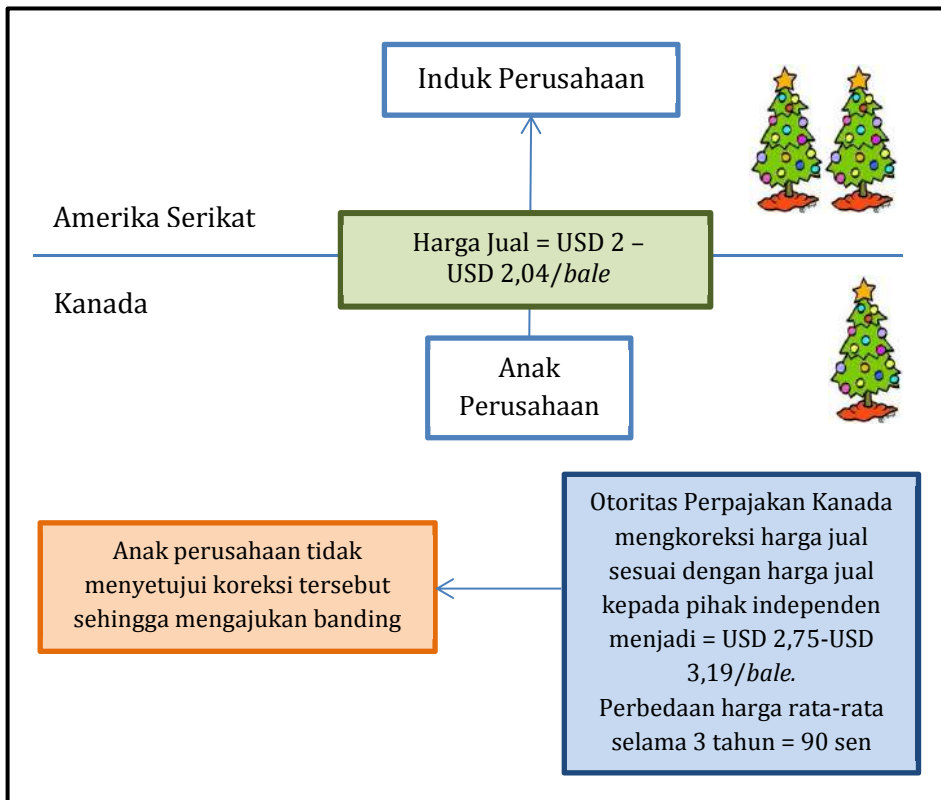
---

<sup>19</sup> Carsten Kratzer, *Op. Cit.*, 25-26.

<sup>20</sup> Bukan dikutip dari naskah asli, namun dikutip dari Lorraine Eden, *Op. Cit.*, 54-61.

kepada pihak independen yang berdomisili di Kanada antara USD 2,75 hingga USD 3,19/*bale*. Perbedaan harga jual rata-rata kepada perusahaan induk dan pihak independen selama 3 tahun adalah sebesar 90 sen. Atau dengan kata lain, harga jual rata-rata kepada perusahaan induk (Amerika Serikat) adalah 31% di bawah harga jual rata-rata kepada pihak independen (Kanada).

**Gambar 10.4: Gambaran Kasus Hofert**



Berdasarkan fakta-fakta tersebut di atas, otoritas pajak Kanada menerbitkan ketetapan pajak dengan argumentasi bahwa penjualan kepada perusahaan induk (Amerika Serikat) tidak sesuai dengan prinsip harga pasar wajar. Atas ketetapan pajak yang diterbitkan oleh otoritas pajak Kanada tersebut, kemudian *Hofert* Kanada mengajukan banding.

*Tax Appeal Board Decision (1962):*

Hakim R.S.W Fordham memberikan beberapa poin penting dalam pengambilan keputusan. Langkah awal yang dilakukan oleh Hakim Fordham adalah menelaah mengenai definisi harga pasar wajar berdasarkan fakta-fakta komersial yang terjadi. Untuk mempertimbangkan fakta-fakta komersial

tersebut, Hakim Fordham melakukan konfirmasi mengenai harga pasar wajar di *Western Canada* pada tahun 1954-1956.

Berdasarkan tinjauan Hakim Fordham, terdapat perbedaan kondisi yang menyebabkan perbedaan harga jual kepada perusahaan induk (Amerika Serikat) dan pihak ketiga (Kanada). Adapun penyebab perbedaan kondisi tersebut dapat dilihat pada Tabel 10.2. di bawah ini:

**Tabel 10.2: Analisis Kesebandingan dalam *Hofert Case***

No.	Perbedaan	Keterangan	
		Perusahaan Induk (Amerika Serikat)	Pihak Independen (Kanada)
1.	Jalur distribusi	Perusahaan induk (Amerika Serikat) merupakan pedagang perantara, yang menjual kembali pohon natal-pohon natal tersebut kepada distributor, pedagang besar, dan pedagang eceran.	Penjualan kepada pihak independen (Kanada) merupakan penjualan kepada pedagang eceran.
2.	Volume	Hampir 85% penjualan <i>Hofert</i> Kanada ke perusahaan induk (Amerika Serikat), dengan total penjualan sebesar USD 811.132 dan dengan volume 402.777 <i>bales</i> .	Penjualan kepada pihak ketiga atau pihak pengecer adalah sebesar USD 154.269 dengan volume 52.603 <i>bales</i> .
3.	Risiko atau garansi terhadap barang yang rusak atau tidak laku	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Apabila terdapat ketidaksesuaian spesifikasi atau terdapat kerusakan, perusahaan induk (Amerika Serikat) akan tetap membayar pohon natal tersebut.</li> <li>▪ Kemudian, apabila pada akhir masa Natal terdapat pohon natal yang tidak terjual, perusahaan induk (Amerika Serikat) tidak akan meretur pohon natal tersebut.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Apabila terdapat ketidaksesuaian spesifikasi atau terdapat kerusakan, <i>Hofert</i> Kanada akan melakukan penggantian kepada pihak independen.</li> <li>▪ Kemudian, apabila pada akhir masa Natal masih terdapat pohon natal yang tidak terjual, pedagang eceran atau pihak ketiga akan meretur pohon natal tersebut.</li> </ul>

No.	Perbedaan	Keterangan	
		Perusahaan Induk (Amerika Serikat)	Pihak Independen (Kanada)
		Dengan kata lain, risiko atas pohon natal yang tidak laku terjual, ditanggung oleh perusahaan induk (Amerika Serikat).	
4.	Hal-hal lainnya	Perusahaan induk (Amerika Serikat) memberikan uang muka USD 5.000 serta memberikan benang ikat, label, dan staples secara gratis kepada <i>Hofert</i> Kanada untuk bantuan pengepakan pohon natal.	Tidak ada

Selain itu, Hakim Fordham juga memberikan catatan bahwa laba operasi tahunan penjualan lokal *Hofert* Kanada tidak berbeda jauh dengan laba operasi penjualan ke perusahaan induk Amerika Serikat. Oleh karena itu, Hakim Fordham berkesimpulan bahwa sangat sulit untuk menyatakan adanya perbedaan perlakuan yang bertujuan untuk menguntungkan perusahaan induk di Amerika Serikat.

Kasus *Hofert* Kanada merupakan salah satu contoh sengketa atas harga aset berwujud. Dalam kasus ini, variasi harga pohon natal dapat ditentukan berdasarkan tinggi, kualitas, dan jumlahnya. Selain itu, variasi harga tersebut juga didasarkan pada tingkat distribusi yang berbeda, yang jarak atau lokasi distribusi akan memengaruhi harga barang. Variasi harga juga dapat ditentukan oleh perbedaan ketentuan dalam kontrak yang dapat menyebabkan perbedaan kondisi keuangan yang signifikan.

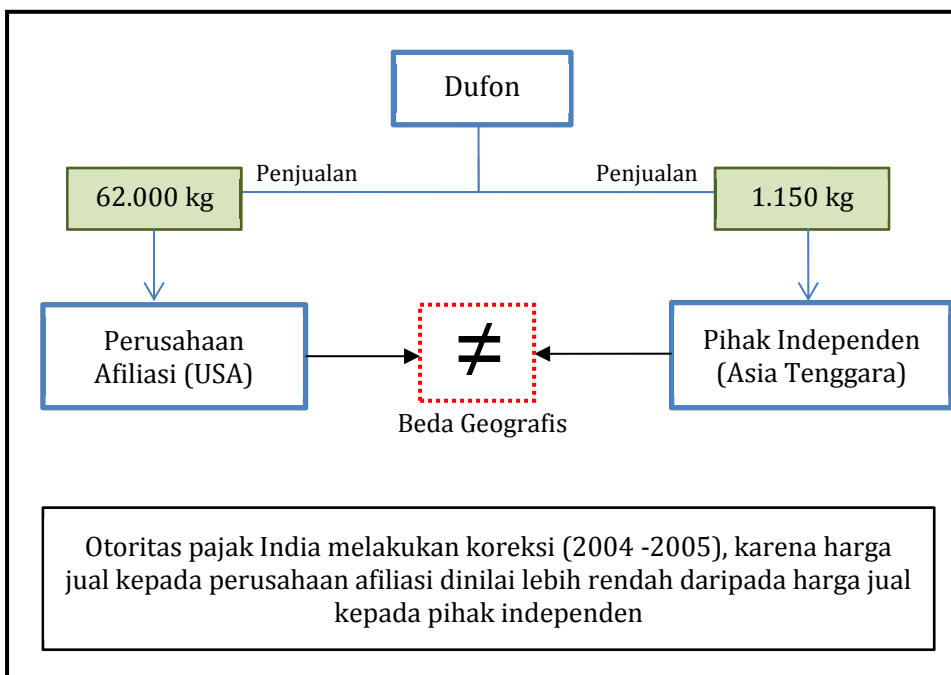
Hakim Fordham mempertimbangkan berbagai fakta dan kondisi komersial tersebut sebagai faktor-faktor yang relevan dalam kasus ini. Dari putusan pengadilan dalam kasus *Hofert* Kanada ini, dapat diambil kesimpulan bahwa penerapan metode CUP membutuhkan penyesuaian yang akurat dan detail untuk mendapatkan perbandingan yang andal dan tepat.

### B.3.2. *Dufon Laboratories Pvt, Ltd*<sup>21</sup>

#### Fakta

*Dufon Laboratories Pvt. Ltd.* (selanjutnya: *Dufon*) melakukan proses pembuatan bahan kimia dan mengekspor kepada perusahaan afiliasi dan juga kepada pihak independen. Namun, hampir sebagian besar transaksi *Dufon* dilakukan dengan perusahaan afiliasi yang berdomisili di Amerika Serikat (*Chemical Link LLC*). Dalam hal ini *Dufon* menggunakan metode CUP untuk menentukan harga pasar wajar.

Gambar 10.5: Kasus *Dufon*



Namun, otoritas pajak India melakukan koreksi untuk tahun pajak 2004-2005, dengan argumentasi bahwa harga jual kepada perusahaan afiliasi lebih rendah daripada harga jual kepada pihak independen. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Gambar 10.5.

<sup>21</sup> Bukan diambil dari naskah asli, namun mengacu pada Tamu N. Wright, "ITAT Upholds Rationale for Different Prices Charged to Affiliates, Unrelated Parties," *Transfer Pricing Report* 19, no. 370 (2010).

Putusan *The Mumbai Income Tax Appeal*:

*The Mumbai Income Tax Appeal* menyatakan bahwa terdapat faktor-faktor yang memengaruhi perbedaan harga jual kepada perusahaan afiliasi dan penjualan kepada pihak ketiga dengan alasan sebagai berikut:

**Tabel 10.3: Perbedaan Kondisi atas Pembanding Internal dalam Kasus *Dufon***

No.	Perbedaan	Keterangan	
		Perusahaan Afiliasi	Pihak Independen
1.	Perbedaan volume penjualan	62.000 kg (98%)	1.150 kg (2%)
2.	Perbedaan geografi daerah	Amerika Serikat (dan Eropa)	Asia Tenggara
3.	Profil pelanggan	Profil pelanggan-pelanggan dari Amerika dan Eropa pada umumnya adalah perusahaan besar dan mempunyai reputasi baik	Pelanggan dari Asia adalah perusahaan kecil

Dari informasi atas perbedaan volume, lokasi pasar, dan profil pelanggan tersebut dapat disimpulkan bahwa: adalah wajar jika harga jual kepada afiliasi lebih rendah jika dibandingkan dengan harga kepada pihak independen. Hal ini terutama dikarenakan oleh asumsi risiko yang ditanggung oleh *Dufon*, yaitu besarnya kuantitas penjualan akan menurunkan risiko pasar dan lokasi pasar akan menentukan daya beli. Sedangkan profil pelanggan akan memberikan kepastian operasional usaha. Berdasarkan perbedaan-perbedaan tersebut, pengadilan menerima banding yang diajukan oleh Wajib Pajak.

### C. Metode *Resale Price* (RPM)

*Resale price method* (RPM) merupakan suatu metode yang digunakan untuk menilai kompensasi yang wajar atas suatu aktivitas pemasaran atau distribusi yang dilakukan oleh suatu perusahaan. Skema transaksi yang tepat untuk menerapkan metode ini adalah apabila perusahaan pabrikan menjual produknya kepada pihak afiliasi yang melakukan fungsi distribusi atau pemasaran. Kemudian, produk tersebut dijual kembali ke pihak independen



tanpa terlebih dahulu dilakukan penambahan nilai yang substansial terhadap produk tersebut.<sup>22</sup>

### **C.1. Konsep Dasar**

RPM mengasumsikan bahwa *gross margin* yang akan didapatkan oleh suatu perusahaan distributor akan konsisten dengan tingkat pengembalian yang dibutuhkan oleh investor. Selain itu, asumsi ekonomi yang mendasari RPM adalah bahwa kekuatan pasar akan cenderung mendorong tingkat *gross margin* yang sama antarperusahaan.<sup>23</sup>

Harga wajar dalam penerapan RPM ditentukan dengan mengurangi harga jual kepada pihak independen atas suatu produk yang dibeli dari perusahaan afiliasi dengan suatu laba kotor yang wajar (*resale price margin*). Laba kotor yang wajar tersebut mencerminkan kompensasi atas fungsi-fungsi yang dijalankan oleh pihak *reseller* untuk menutupi semua biaya-biaya yang dikeluarkannya. Dari hasil pengurangan tersebut akan diperoleh suatu harga wajar atas transaksi pembelian di antara pihak afiliasi. Skema analisis di atas dapat dirangkum dalam persamaan berikut:

Harga wajar = Harga jual kembali – Laba kotor yang wajar untuk *reseller*

Penghitungan laba kotor yang wajar untuk *reseller* biasanya dihitung berdasarkan persentase terhadap penjualan. Hal ini sesuai dengan sifat dari fungsi *reseller* yang bertujuan untuk menghasilkan penjualan, dan penilaian performa dari fungsi tersebut terkait erat dengan seberapa besar penjualan yang dapat dihasilkan. Rasio keuangan yang digunakan dalam penerapan metode ini disebut *resale price margin* atau *gross margin*, yaitu laba kotor dibagi penjualan.

Dalam penerapan RPM, laba kotor (*resale price margin*) yang diperoleh *reseller* dalam transaksi afiliasi diperbandingkan dengan laba kotor yang diperoleh oleh *reseller* tersebut dalam transaksi independen yang sebanding (pembanding internal). Atau, dengan laba kotor yang diperoleh oleh perusahaan independen dalam transaksi independen yang sebanding (pembanding eksternal).<sup>24</sup>

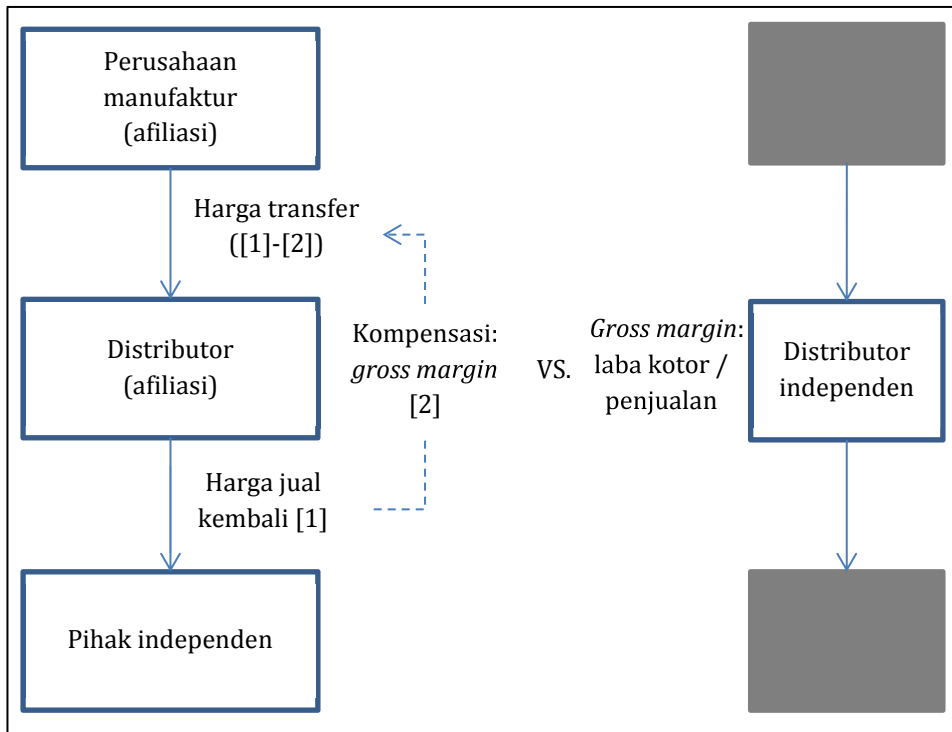
---

<sup>22</sup> Penambahan nilai yang dimaksud adalah perubahan bentuk dari produk yang signifikan, atau penambahan suatu aset tidak berwujud berupa merek, atau aset tidak berwujud lainnya yang dimiliki distributor.

<sup>23</sup> Elizabeth King, *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions* (New York: Springer, 2009), 19.

<sup>24</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.22.

**Gambar 10.6: Metode Resale Price**



Sumber: diadopsi dengan beberapa perubahan dari Karl Gruendel dan Ken Okawara, *Transfer Pricing in Japan* (Tokyo: CCH Japan Ltd, 2010), 31.

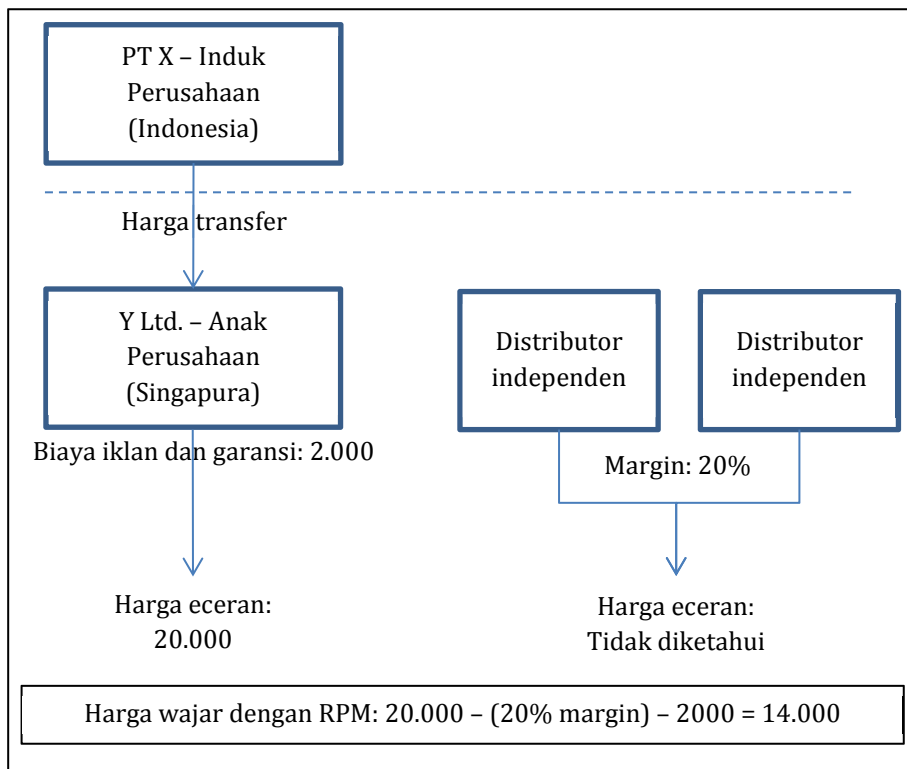
Dalam skema bisnisnya, dapat saja perusahaan menggunakan serangkaian aktivitas distribusi yang bertingkat-tingkat sebelum akhirnya dijual ke pihak ketiga. Sebagai contoh, dibentuknya distributor pusat untuk suatu kawasan, kemudian distributor pusat tersebut mendistribusikan lagi ke distributor di tiap negara, sebelum akhirnya dijual ke pihak independen.

Perlu dicermati secara mendalam aktivitas-aktivitas apa saja yang dilakukan di setiap tingkatan tersebut. Hal ini dikarenakan setiap aktivitas merefleksikan fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan, dan juga risiko yang di tanggung oleh setiap entitas. Langkah ini sangat penting karena setiap informasi material akan dipertimbangkan dalam tahapan pencarian pembanding. Kesalahan dalam mengategorikan transaksi afiliasi yang dianalisis akan menyebabkan kesalahan pemilihan pembanding, sehingga dapat mengakibatkan kesalahan pengujian harga atau laba yang dianggap wajar.

Apabila suatu transaksi afiliasi terkait dengan serangkaian aktivitas distribusi seperti yang dijelaskan di atas, lebih tepat untuk menggunakan laba kotor gabungan dari seluruh aktivitas distribusi dalam analisis transaksi afiliasi.

Dalam kondisi ketika pemasok dari produk yang dibeli juga merupakan perusahaan perantara, penting untuk melihat fungsi, aset, dan risiko yang ditanggung oleh perusahaan tersebut. Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa perusahaan tersebut layak untuk mendapatkan bagian dari laba atas sebagian aktivitas distribusi.<sup>25</sup> Untuk lebih jelasnya, pada Gambar 10.7 di bawah diilustrasikan penerapan RPM dalam menentukan harga jual yang wajar.

**Gambar 10.7: Ilustrasi Kasus RPM**



Pada Gambar 10.7 di atas, PT X di Indonesia menjual produknya dengan merek Yunara ke anak perusahaannya, Y Ltd., yang berkedudukan di Singapura. Kepemilikan PT X di Y Ltd. sebesar 100%. Y Ltd. merupakan distributor tunggal untuk produk-produk dari PT X. Lebih lanjut, Y Ltd. hanya melakukan fungsi distribusi normal. Produk tersebut dijual kembali oleh Y Ltd. ke konsumen independen dengan harga USD 20.000. Setelah dilakukan analisis kesebandingan, ditemukanlah transaksi sebanding. Informasi tentang pembandingan tersebut cukup lengkap, transparan, dan dapat dipercaya untuk mengaplikasikan RPM. Berdasarkan hal tersebut, diasumsikan bahwa semua

<sup>25</sup> OECD Guidelines 2010, Paragraf 2.33.

perbedaan material yang ada telah diidentifikasi dan telah dilakukan penyesuaian yang dibutuhkan.

Dari pembanding tersebut didapat laba kotor yang wajar adalah sebesar 20%. Selain itu, diketahui bahwa Y Ltd. mengeluarkan biaya iklan dan garansi sebesar USD 2.000, sedangkan perusahaan independen yang dijadikan sebagai pembanding tidak mengeluarkan biaya-biaya tersebut. Dengan demikian, harga jual yang wajar produk Yunara dari PT X ke Y Ltd. adalah sebesar:

$$\begin{aligned}\text{Harga wajar} &= \text{USD } 20.000 - (20\% \times 20.000) - 2.000 \\ &= \text{USD } 14.000\end{aligned}$$

## C.2. Analisis Kesebandingan dan Aplikasi RPM

Analisis kesebandingan merupakan suatu proses analisis atas faktor-faktor kesebandingan antara transaksi yang dianalisis (*tested transaction*) dengan transaksi pembanding independen. OECD menyatakan bahwa proses ini merupakan faktor terpenting dalam penerapan prinsip kewajaran.<sup>26</sup> Berbeda dengan analisis di tingkat harga yang menekankan pada faktor kesamaan karakteristik dari produk yang ditransaksikan, penerapan RPM lebih menekankan pada kesamaan fungsi, aset, risiko, ketentuan-ketentuan dalam kontrak, dan penggunaan aset tidak berwujud pada aktivitas distributor atau transaksi pembanding.<sup>27</sup>

Dalam metode RPM, tingkat atau kompleksitas dari aktivitas distribusi dapat memengaruhi secara signifikan laba yang diperoleh oleh distributor. Distributor yang melakukan tingkat aktivitas komersial yang lebih tinggi, akan memiliki harapan tingkat laba yang lebih tinggi. Namun, perlu diperhatikan bahwa tingkat aktivitas ini harus didukung oleh dokumentasi yang relevan bahwa aktivitas tersebut benar-benar dilakukan.

Di samping itu, apabila terdapat dua produk yang berbeda tapi masih di dalam suatu kelompok produk yang sejenis, perbedaan produk tersebut dapat saja mengindikasikan adanya perbedaan fungsi. Untuk mengilustrasikan hal ini, OECD *Guidelines* 2010 memberikan contoh analisis kesebandingan dalam penerapan RPM dengan memperbandingkan alat pemanggang roti dan blender. Menurut OECD, kemungkinan untuk melakukan perbandingan di antara

<sup>26</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.6. Lebih lanjut lagi, untuk dapat dikatakan sebanding berarti atas transaksi afiliasi dengan perusahaan independen tidak ada perbedaan kondisi yang secara material memengaruhi (harga atau margin), atau dilakukan penyesuaian yang cukup akurat dapat dilakukan untuk menghilangkan efek dari perbedaan tersebut (OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.33).

<sup>27</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-3(c)(3)(ii)(A) dan OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.21.

keduanya masih terbuka sepanjang fungsi, aset, dan risiko yang ditanggung oleh distributor berada dalam keadaan yang sama atau serupa.<sup>28</sup> Namun, OECD *Guidelines* 2010 juga menyatakan bahwa semakin berbeda produk yang diperbandingkan dapat menandakan perbedaan fungsi yang dilakukan.<sup>29</sup>

Contoh lainnya, yaitu perbandingan antara distributor susu segar dengan distributor susu kemasan. Walaupun masih di dalam industri susu, keduanya menghadapi risiko yang berbeda. Produsen susu segar menghadapi risiko persediaan yang lebih tinggi karena jangka waktu kadaluarsa produk yang sangat pendek. Dengan demikian, kesebandingan produk dalam aplikasi RPM juga perlu untuk diperhatikan. Hal ini berarti, penggunaan kriteria produk yang luas dalam pencarian pembanding dapat menyebabkan berkurangnya tingkat keandalan hasil analisis penerapan RPM.

Terkait dengan karakteristik produk, hal lainnya yang perlu menjadi perhatian adalah harga dari barang yang diperbandingkan, terutama jika terdapat aset tidak berwujud berupa merek yang melekat pada produk. Ketika suatu aktivitas *reseller* mencakup aktivitas penambahan aset tidak berwujud, tidak tepat untuk menerapkan RPM pada analisis atas aktivitas *reseller* tersebut.

Hal lain yang perlu diperhatikan terkait dengan faktor kesebandingan antara pihak yang diuji dengan transaksi pembanding independen, yaitu terkait dengan ada atau tidaknya hak eksklusif yang diterima oleh distributor dari produsen untuk memasarkan produk tersebut di wilayah tertentu. Keberadaan hak eksklusif ini dapat menyebabkan perbedaan yang material di antara transaksi yang diperbandingkan. Dengan adanya hak tersebut, distributor mempunyai kekuatan monopoli di wilayah tersebut.<sup>30</sup>

Apabila dalam analisis kesebandingan ditemukan perbedaan yang material antara *tested transaction* dengan transaksi pembanding, perlu dilakukan penyesuaian untuk mengeliminasi perbedaan tersebut. Dalam penerapan RPM, penyesuaian yang umum dilakukan adalah:

(i) Penyesuaian akuntansi

Penerapan metode perbandingan di tingkat laba kotor, dalam hal ini RPM dan C+, sangat tergantung terhadap konsistensi praktik akuntansi antara *tested party* dengan pembanding. Perbedaan praktik akuntansi dapat memengaruhi besarnya laba kotor yang diperbandingkan (misalnya perbedaan penggunaan metode pencatatan persediaan yang dapat

---

<sup>28</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.24.

<sup>29</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.25.

<sup>30</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.34.

memengaruhi neraca, kebijakan penghitungan depresiasi mesin produksi yang dapat memengaruhi besarnya beban pokok penjualan).

Agar dapat diperbandingkan, efek yang timbul dari perbedaan tersebut haruslah dihilangkan. Selain itu, hal lain yang harus diperhatikan adalah konsistensi pengklasifikasian biaya sebagai beban pokok penjualan (*cost of goods sold*) atau sebagai biaya operasional dari *tested party* dan pembanding. Apabila terdapat perbedaan pengklasifikasian biaya, perlu dilakukan reklasifikasi atas biaya-biaya tersebut agar laba kotor yang dihasilkan dapat diperbandingkan.

(ii) Penyesuaian atas fungsi dan aset

Faktor kesebandingan yang penting dalam metode perbandingan di tingkat laba kotor (dalam hal ini metode RPM dan C+) adalah kesebandingan dalam fungsi (dengan memperhitungkan risiko dan aset) antara *tested party* dan pembanding. Apabila terdapat perbedaan yang material, harus dilakukan penyesuaian untuk dapat menghilangkan efek dari perbedaan tersebut.

### C.3. Studi Kasus Pengadilan atas RPM<sup>31</sup>

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, pencarian pembanding yang tepat merupakan salah satu bagian yang tersulit dalam menganalisis praktik *transfer pricing*. Dalam penerapan RPM, hal ini dapat dilihat dari pembanding distributor independen dengan fungsi dan risiko yang sejenis dengan *reseller* yang melakukan transaksi afiliasi. Hal ini dapat kita lihat pada kasus *Dupont*.

Di sisi lain, penerapan RPM juga menyangkut masalah pemahaman atas sejauh mana perbedaan produk dapat mengindikasikan adanya perbedaan fungsi. Jika perbedaan produk tersebut menimbulkan pengaruh terhadap perbedaan fungsi, akan mengakibatkan perbedaan *gross margin* antara satu jenis produk dengan yang lainnya. Hal ini dapat dipelajari dari kasus *Perkin Elmer*.

#### C.3.1. Kasus *Dupont*

Isu utama dalam kasus *E.I. Dupont de Nemours & Co.* (selanjutnya *Dupont*) adalah mengenai faktor kesebandingan dalam penerapan RPM. *Dupont*, merupakan perusahaan Amerika Serikat, yang bergerak dalam industri kimia yang mendirikan anak perusahaan di Swiss sebagai distributor utama produknya untuk pasar Eropa (selanjutnya disebut *DISA*). Setelah melakukan beberapa

---

<sup>31</sup> Seluruh studi kasus dalam bagian ini (*Dupont* dan *Perkin Elmer*) didapatkan dari Robert T. Cole, *Op. Cit.*, dan Marc.M. Levey, *Transfer Pricing: Rules, Compliance and Controversy*, 3<sup>rd</sup> Edition (Chicago: CCH a Wolters Kluwer Business, 2010).

penyesuaian, IRS menemukan fakta bahwa harga yang dikenakan *Dupont* untuk *DISA* berada di bawah harga wajar. Menurut IRS, *Dupont* secara tidak proporsional berusaha untuk memindahkan keuntungannya ke *DISA* dalam rangka perencanaan perpajakan internasional.

Untuk menjustifikasi harga yang dikenakan terhadap *DISA*, di pengadilan pajak, *Dupont* menggunakan RPM yang menunjukkan bahwa *gross margin* *DISA* berada dalam rentang kewajaran. Metode ini ditolak pengadilan dengan dua alasan, yaitu: (i) kurangnya kesebandingan dengan pembanding-pembanding yang digunakan; dan (ii) kurangnya penyesuaian dalam penentuan rentang kewajaran itu sendiri.

Secara spesifik, pengadilan menyatakan bahwa *DISA* memiliki beberapa keunggulan yang menguatkan alasan mengapa penjualan *Dupont* kepada *DISA* unik dan tidak memiliki pembanding. Tidak seperti distributor independen lainnya, keunggulan tersebut pada akhirnya membuat *DISA* menghadapi tingkat risiko yang sangat minim. Beberapa keunggulan tersebut antara lain adalah:

- (i) *DISA* bergantung kepada *Dupont* untuk fungsi risetnya;
- (ii) *Dupont* menyediakan perjanjian-perjanjian yang menguntungkan *DISA*; dan
- (iii) *DISA* dapat memilih pelanggan, sehingga dapat menghindari kerugian.

Menurut pengadilan, syarat utama penerapan RPM adalah keberadaan *reseller* independen yang secara substansial memenuhi syarat-syarat kesebandingan. Mempertimbangkan hal tersebut, pengadilan memutuskan untuk menolak 21 distributor independen yang diajukan *Dupont* sebagai pembanding karena tidak menemukan kesesuaian produk, kesebandingan dalam fungsi yang dilakukan, maupun kondisi pasar yang sejenis. Selanjutnya, pengadilan juga menolak enam perusahaan yang menurut pihak *Dupont* memenuhi faktor-faktor kesebandingan karena perusahaan tersebut memiliki rasio biaya operasional yang nilainya jauh di atas biaya operasional *DISA*. Menurut pengadilan, besarnya biaya operasional yang dikeluarkan merupakan suatu indikator yang signifikan dalam menentukan sifat dari bisnis.

### **C.3.2. Kasus *Perkin Elmer***

Dalam kasus ini, terdapat dua isu penting dalam penerapan RPM, yaitu penyesuaian yang dilakukan terkait faktor kesebandingan dan pengelompokkan produk. Semua pihak, baik pengadilan maupun *Perkin Elmer*, sepakat bahwa metode yang paling layak digunakan dalam menganalisis penjualan dari anak perusahaan *Perkin Elmer* di Puerto Rico (*PEPR*) kepada *Perkin Elmer* adalah RPM.

Dalam menganalisis harga pembelian *Perkin Elmer* dari *PEPR*, pengadilan menggunakan dua pembanding internal, yaitu *resale margin* yang dihasilkan *Perkin Elmer* dari penjualan produk yang dibelinya dari pemasok independen yaitu, *Hitachi* dan *Spectra-Physics*. Dari berbagai perbedaan faktor kesebandingan yang ada, pengadilan hanya melakukan dua penyesuaian, yaitu terhadap perbedaan jangka waktu pembayaran dan perbedaan biaya *service* yang lebih tinggi antara pembanding dengan *tested transaction*.

Akan tetapi, walaupun pengadilan menerima penggunaan RPM, kedua belah pihak berbeda pendapat dalam hal apakah metode ini diaplikasikan secara agregat atau per produk. Sebagai catatan, terdapat tiga jenis produk dalam transaksi ini: (i) peralatan; (ii) lampu HC; dan (iii) aksesoris. Pihak *Perkin Elmer* berpendapat bahwa metode ini dapat diaplikasikan secara agregat terhadap seluruh produk dengan alasan bahwa *PEPR* mengenakan potongan harga yang sama pada setiap produk dalam transaksinya dengan pihak ketiga. Namun, pihak pengadilan sepakat dengan IRS yang berpendapat bahwa metode ini seharusnya diaplikasikan secara terpisah untuk setiap produk. Dengan demikian, harus menggunakan pembanding yang berbeda agar didapatkan *gross margin* yang sesuai untuk masing-masing produk. Pihak pengadilan berpendapat bahwa ketiga produk tersebut secara fundamental memiliki fungsi yang berbeda. Perbedaan fungsi akan berdampak kepada perbedaan *resale margin*.

Walaupun pengadilan dalam kasus *Perkin Elmer* memutuskan untuk menerapkan RPM secara terpisah (bukan agregat), otoritas pajak Amerika Serikat (IRS) tidak selalu memaksakan pengujian margin untuk masing-masing produk. Dalam beberapa kasus, khususnya untuk produk-produk yang dianggap sejenis, *gross margin* dihitung secara agregat untuk kemudian diperbandingkan dengan rentang kewajaran yang diperoleh dari transaksi pihak ketiga.

#### **D. Metode Cost Plus (C+)**

Metode C+ (atau disebut sebagai metode biaya-plus dalam regulasi Indonesia) adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan menambahkan tingkat laba kotor wajar (*arm's length mark-up*) yang diperoleh dari transaksi dengan pihak independen. Ataupun, *arm's length mark-up* yang diperoleh perusahaan independen ketika bertransaksi dengan perusahaan independen lainnya.

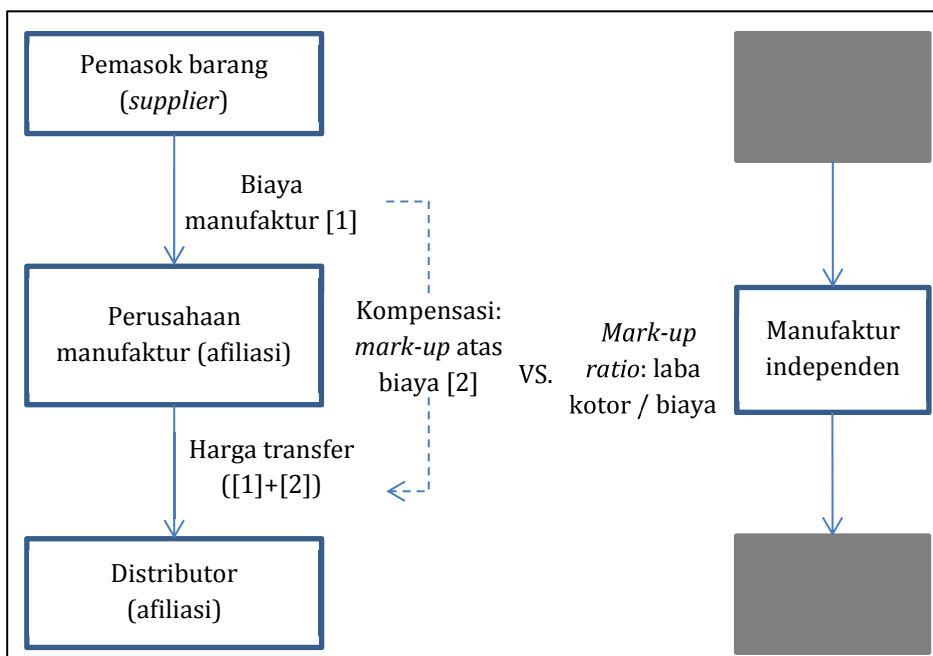


### D.1. Konsep Dasar

Dalam metode C+, analisis kewajaran harga dalam transaksi afiliasi dilakukan dengan memperbandingkan laba (*mark-up*) atas biaya yang dikeluarkan dalam suatu transaksi afiliasi dengan *mark-up* atas biaya yang dikeluarkan dalam suatu transaksi independen. Skema ini menekankan pada kompensasi wajar yang diperoleh oleh suatu perusahaan atas fungsi, aset, dan risiko yang ditanggungnya dalam memproduksi suatu produk atau menyediakan suatu jasa dalam suatu transaksi afiliasi. Perhitungan harga wajar (*arm's length price*) dalam metode ini adalah sebagai berikut :

Harga wajar = biaya produksi (*cost base*) + laba (*markup*) wajar

**Gambar 10.8: Metode C+**



Sumber: diadopsi dengan beberapa perubahan dari Karl Gruendel dan Ken Okawara, *Transfer Pricing in Japan* (Tokyo: CCH Japan Ltd, 2010), 31.

Metode ini dapat digunakan untuk menganalisis penjanjian jual-beli jangka panjang, penjualan barang setengah jadi, aktivitas jasa maklon dan *contract manufacturing*, *contract R&D*, dan sebagainya.<sup>32</sup> Penerapan yang paling tepat

<sup>32</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.39; US *Treas. Reg.* 1.482-3 (d)(3)(i)(d).

dari C+ adalah pada pabrikan yang sederhana, tanpa aktivitas yang kompleks, sehingga biaya dan keuntungannya dapat diestimasi dengan mudah.<sup>33</sup>

Dalam penerapan C+, *mark-up* yang diperoleh oleh pemasok dalam transaksi afiliasi diperbandingkan dengan *mark-up* yang diperoleh oleh pemasok tersebut dalam transaksi independen yang sebanding (pembanding internal). Atau, *mark-up* yang seharusnya diperoleh perusahaan independen dalam transaksi independen yang sebanding (pembanding eksternal).<sup>34</sup> Adapun perhitungan *mark-up* tersebut adalah sebagai berikut:

$$\text{markup} = \frac{\text{laba kotor dari tested party}}{\text{biaya produksi dari tested party}}$$

Tidak berbeda dengan RPM, metode C+ juga menggunakan perbandingan laba di tingkat laba kotor, yaitu penjualan dikurangkan dengan biaya produksi dari produk yang dijual (*cost of goods sold/COGS*). Dari sudut pandang ekonomi, laba kotor yang diperoleh oleh pabrikan merupakan kompensasi atas pengalokasian yang efisien dari sumber daya yang dimiliki, fungsi yang dijalankan, risiko yang ditanggung, dan nilai dari aset yang dipergunakannya dalam produksi.<sup>35</sup>

Penjelasan lebih mendalam mengenai hal tersebut, dapat dijelaskan melalui ilustrasi berikut. PT INCO adalah perusahaan pabrikan di Indonesia yang merupakan anak perusahaan dari JAPCO, sebuah perusahaan otomotif di Jepang. PT INCO melakukan penjualan barang setengah jadi kepada JAPCO. Untuk pembuatan produk tersebut, desain, teknologi, dan seluruh *know-how* yang dibutuhkan untuk memproduksinya disediakan oleh JAPCO. Bahan baku diperoleh PT INCO dari pemasok lokal independen. Biaya standar pabrikan per unit yang dikeluarkan PT INCO sebesar USD 5.000,-.

Setelah dilakukan analisis kesebandingan ditemukanlah transaksi yang sebanding. Informasi tentang pembanding tersebut cukup lengkap dan transparan untuk mengaplikasikan metode C+. Berdasarkan hal tersebut, dapat diasumsikan bahwa seluruh perbedaan material yang ada telah diidentifikasi dan telah dilakukan penyesuaian yang dibutuhkan. Perusahaan pembanding tersebut mengaplikasikan 5% *markup* di atas biaya standar. Dengan demikian, perhitungan harga transfer wajar dari PT INCO ke JAPCO adalah sebagai berikut:

<sup>33</sup> Lorraine Eden, *Op. Cit.*, 42.

<sup>34</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.40.

<sup>35</sup> Ernest F. Aud, Jr. dan Michael J Merwin, "Cost Plus Method and Location Savings," dalam Robert T. Cole, *Op. Cit.*, 7.9.

**Tabel 10.4: Perhitungan Harga Transfer Wajar dari PT INCO ke JAPCO**

Keterangan	Nilai (dalam USD)
Biaya standar per unit	5.000
<i>Markup</i> yang diterima perusahaan yang sebanding (5% biaya standar)	250
Harga transfer dalam metode C+	5.250

## D.2. Analisis Kesebandingan dan Aplikasi Metode C+

Dalam menerapkan metode C+, terdapat dua hal utama yang harus diperhatikan, yaitu: (i) tingkat kesebandingan persentase *mark-up* antara transaksi afiliasi dengan transaksi pembanding; serta (ii) konsistensi dalam penentuan basis biaya antara *tested party* dengan pembanding.

### D.2.1. Analisis Kesebandingan

Sama halnya dengan penerapan RPM, penekanan utama pada metode C+ terletak pada kesamaan fungsi, aset, dan risiko yang terkait dari aktivitas distributor dengan transaksi pembanding<sup>36</sup>. Meskipun produk yang ditransaksikan berbeda, metode C+ dapat diterapkan sepanjang produk-produk tersebut masih di dalam suatu kelompok yang sama. Walau demikian, OECD *Guidelines* 2010 juga menyatakan bahwa semakin jauh perbedaan produk yang diperbandingkan menandakan perbedaan fungsi yang dilakukan<sup>37</sup>. Oleh karena itu, penggunaan kriteria produk yang luas dalam pencarian pembanding akan menyebabkan berkurangnya keandalan hasil analisis dari penerapan metode ini.

Terkait dengan karakteristik produk, hal lainnya yang perlu menjadi perhatian adalah harga dari barang yang diperbandingkan, terutama jika terdapat aset tidak berwujud berupa merek yang melekat pada produk. Ketika suatu aktivitas melibatkan aset tidak berwujud, metode C+ tidak tepat untuk diterapkan pada aktivitas tersebut.

### D.2.2. Penentuan Basis Biaya (*Cost Base*)

Seperti yang telah dijelaskan di atas bahwa metode C+ membandingkan *mark-up* yang dihasilkan dari transaksi afiliasi dengan *mark-up* yang dihasilkan dari transaksi independen. Selain faktor kesebandingan seperti yang disebutkan di

<sup>36</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-3(d)(3)(ii)(A), dan OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.26.

<sup>37</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.25.

atas, penekanan lainnya yang harus diperhatikan adalah kesebandingan basis biaya yang digunakan untuk menghitung *mark-up* tersebut.

Pada umumnya, biaya produksi di dalam laporan keuangan perusahaan terbagi atas biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung terdiri dari biaya material dan biaya tenaga kerja. Kedua biaya tersebut merupakan biaya yang dapat ditelusuri secara langsung ke produk. Sedangkan biaya tidak langsung merupakan biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke produk, sehingga pembebanannya dilakukan dengan pengalokasian dengan menggunakan basis yang dianggap relevan. Dilihat dari sifatnya, biaya-biaya tersebut dapat diklasifikasikan ke dalam biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel akan bertambah seiring dengan penambahan produksi. Sedangkan biaya tetap, dalam rentang produksi tertentu, tidak akan bertambah seiring dengan penambahan produksi.

Dalam penghitungan biaya produksi per unit produk, akuntansi biaya mengenal adanya metode biaya variabel, metode biaya penuh, dan metode biaya standar. Dalam metode biaya variabel yang digunakan dalam penghitungan biaya per unit produk hanyalah biaya variabel saja. Sementara itu, basis biaya yang digunakan dalam biaya standar bukanlah biaya aktual melainkan menggunakan biaya yang ditetapkan berdasarkan standar perusahaan. Sedangkan dalam metode metode biaya penuh yang dipergunakan dalam perhitungan biaya per unit produk adalah seluruh biaya, yang bersifat variabel maupun tetap.

Secara garis besar, tidak ada aturan yang baku mengenai biaya apa yang harus dipergunakan dalam penentuan basis biaya dalam metode C+. Namun demikian, faktor yang harus diperhatikan adalah bahwa penetapan biaya-biaya yang dipergunakan dalam basis biaya tersebut harus diaplikasikan secara konsisten.<sup>38</sup> Dan biaya-biaya yang dijadikan basis biaya adalah biaya-biaya yang merefleksikan fungsi yang dijalankan oleh penyedia barang dan jasa tersebut.<sup>39</sup> Contohnya, apabila *tested transaction* adalah perusahaan penyedia jasa maklon (*toll/consignment manufacturing*) yang perusahaan tersebut tidak mempunyai hak atas bahan baku, akan lebih tepat apabila biaya bahan baku perusahaan pembanding tidak dijadikan sebagai dasar biaya dalam menghitung *mark-up*. Alasannya, karena fungsi utama yang dijalankan oleh jasa *toll manufacturer* hanya terbatas pada jasa pabrikasi.

Terkait dengan penentuan basis biaya dalam penerapan metode C+, biaya-biaya tambahan yang disebabkan oleh ketidakefisienan dari produsen seharusnya tidak diperkenankan untuk dapat diperhitungkan sebagai basis biaya dalam

---

<sup>38</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf 2.52.

<sup>39</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf 2.50.

penentuan harga transfer. Hal ini dikarenakan dalam kondisi pasar yang sempurna, pihak independen tidak akan bersedia untuk menyerap biaya tersebut.<sup>40</sup>

### **D.3. Studi Kasus: *Seagate Technology, Inc.***<sup>41</sup>

Pentingnya basis biaya dalam mengaplikasikan metode C+ dapat dilihat dalam kasus *Seagate Technology, Inc.* *Seagate Technology, Inc.* (*Seagate*) merupakan pabrikan *hard disc drive* untuk *personal computer* di Amerika Serikat. Pada tahun 1982, *Seagate* membentuk *Seagate Singapore* yang berfungsi untuk memproduksi beberapa komponen yang dibutuhkan oleh *Seagate*. Harga transfer yang diterapkan atas penjualan produk dari *Seagate Singapore* ke *Seagate* adalah sebesar biaya standar ditambah dengan *mark-up* 25%. *Seagate Singapore* tidak melakukan penyesuaian atas perbedaan yang timbul akibat selisih antara biaya aktual dan biaya standar.

*Seagate Singapore* menyerahkan fungsi produksinya kepada subkontraktor dengan imbalan tetap berdasarkan biaya tenaga kerja ditambah dengan margin. *Seagate Singapore* melakukan fungsi pengadaan bahan baku. *Seagate Singapore* melakukan konsinyasi atas bahan baku yang sedang berada di subkontraktor untuk di produksi. Hak atas barang tidak pernah berpindah kepada subkontraktor.

Dalam kasus ini terdapat dua perbedaan pendapat antara *Seagate* dengan otoritas pajak, yaitu: (i) pengklasifikasian *Seagate Singapore* sebagai *consignment manufacturer*; dan (ii) penetapan biaya bahan baku sebagai basis biaya dalam menerapkan metode C+.

Putusan pengadilan atas kasus tersebut adalah sebagai berikut :

- (i) *Seagate Singapore* bukan merupakan *consignment manufacturer* karena menanggung risiko atas produksi dan perakitan, termasuk mempunyai hak atas bahan baku;
- (ii) Bahan baku harus dimasukkan sebagai basis biaya dengan beberapa alasan sebagai berikut:
  - *Seagate Singapore* memiliki hak terhadap bahan baku yang dibeli dari pihak afiliasi;
  - *Seagate Singapore* membeli sebagian dari bahan bakunya dari pihak independen;

---

<sup>40</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf 2.52.

<sup>41</sup> Bukan dari naskah asli, namun didapatkan dari Todd J. Wolosoff dan Maja M. Arcyz, "Cost Plus Method," dalam Robert Feinschreiber, *Op. Cit.*, 18.15 – 18.16.

- *Seagate Singapore* menanggung risiko atas persediaannya;
- Salah satu tujuan pembentukan *Seagate Singapore* adalah untuk membeli bahan baku yang murah dari kawasan Asia.

## **E. Penutup**

Bab ini telah menjelaskan konsep dasar, aplikasi, serta kasus-kasus pengadilan pajak terkait dengan tiga *traditional transaction methods*, yaitu: CUP, RPM, dan C+. Pada dasarnya, penerapan ketiga metode *transfer pricing* tersebut juga membutuhkan tahapan analisis yang sama, mempertimbangkan faktor kesebandingan yang sama, serta memiliki peluang yang sama untuk menjadi metode yang paling tepat untuk diaplikasikan. Walau demikian, terdapat beberapa penekanan-penekanan lain yang dibutuhkan untuk menerapkan masing-masing metode tersebut.

Metode CUP membutuhkan derajat kesebandingan yang tinggi, terutama jika ditinjau dari faktor karakteristik barang atau jasa yang ditransaksikan. Metode CUP akan lebih tepat jika diaplikasikan pada produk yang relatif homogen ataupun memiliki persepsi nilai yang sama di mata konsumen. Oleh karena itu, metode CUP sangat tepat diaplikasikan terhadap produk komoditas yang relatif tidak terdiferensiasi. Terlebih lagi jika harga untuk produk tersebut dapat diakses oleh publik secara luas. Walau demikian, bukan berarti metode CUP tidak dapat diaplikasikan untuk jenis barang yang lain. Metode CUP dapat saja dipergunakan, namun akan menghadapi kendala analisis yang lebih rumit, terutama karena perlu dilakukannya penyesuaian yang lebih detail dan harus akurat.

Di sisi lain, RPM dan C+ memperbandingkan rasio laba kotor yang dihasilkan oleh transaksi afiliasi dengan transaksi independen. Faktor utama yang harus diperhatikan dalam mengaplikasikan kedua metode ini adalah kesebandingan fungsi, risiko, dan aset antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen yang digunakan sebagai pembanding.

Dilihat dari sumber pembandingnya, pembanding internal lebih dimungkinkan karena ketersediaan informasi yang lebih andal. Sedangkan pada level eksternal, terbatasnya keterbukaan informasi keuangan perusahaan telah mendorong para praktisi menggunakan sumber data keuangan perusahaan. Padahal, sangatlah sulit untuk mengidentifikasi fungsi, aset, dan risiko dari perusahaan pembanding secara tepat dengan sumber data komersial. Pada akhirnya, hal ini dapat berimplikasi pada kerentanan terjadinya kesalahan pemilihan pembanding dan perlunya melakukan penyesuaian yang akurat.

Apabila RPM dan C+ digunakan sebagai metode analisis, diperlukan verifikasi bahwa perbedaan di dalam struktur biaya (dalam hal ini biaya penjualan, biaya umum, dan administrasi) antara perusahaan yang dianalisis dengan perusahaan pembanding tidak memengaruhi secara signifikan hasil yang diperoleh dalam analisis pada level laba kotor. Namun, apabila ternyata terdapat pengaruh yang signifikan, perbedaan-perbedaan tersebut dapat dihilangkan dengan melakukan penyesuaian.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa ketiga metode yang berada dalam klasifikasi *traditional transaction methods* membutuhkan kesebandingan yang relatif tinggi dan lebih mendetail. Hal ini tentu menyulitkan penerapannya dalam aplikasinya. Walau bagaimanapun, ketiga metode tersebut akan cenderung memberikan hasil yang lebih tepat mengenai transaksi afiliasi yang dianalisis.

## Referensi

### **Buku:**

- Aud Jr., Ernest F. dan Michael J Merwin. "Cost Plus Method and Location Savings." Dalam *Practicle Guide to US Transfer Pricing, 3<sup>rd</sup> Edition*, ed. Robert T. Cole. New Jersey: LexisNexis, 2009.
- Butani, Mukesh. *Transfer Pricing an Indian Perspective*. New Delhi: LexisNexis Butterworths, 2007.
- Dwarkasing, Ramon. *Associated Enterprises: A Concept Essential for the Application of the Arm's Length Principle and Transfer Pricing*. Nijmegen: Wolf Legal Publisher, 2011.
- Eden, Lorraine. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998.
- Feinschreiber, Robert. "Comparable Uncontrolled Price Method, Resale Price Method, and Cost-Plus Method." Dalam *Transfer Pricing Methods: An Application Guide*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Gox, Robert F. dan Ulf Schiller, "An Economic Perspective On Transfer Pricing." Dalam *Handbook of Management Accounting Research, 2<sup>nd</sup> Edition*, ed. Christoper S. Chapman, Anthony G. Hopwood, dan Michael D. Shields. Amsterdam: Elsevier Ltd., 2006.
- Gruendel, Karl dan Ken Okawara. *Transfer Pricing in Japan*. Tokyo: CCH Japan Ltd, 2010.
- Hannes, Steven P. "Comparable Uncontrolled Price (CUP) Method." Dalam *Practical Guide to US Transfer Pricing, 3<sup>rd</sup> Edition*, ed. Robert T. Cole. New Jersey: LexisNexis, 2009.

- King, Elizabeth. *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions*. New York: Springer, 2009.
- Kratzer, Carsten. "Transfer Pricing Methods." Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green, 25. London: BNA, 2008.
- Levey, Marc. M. *Transfer Pricing: Rules, Compliance and Controversy, 3<sup>rd</sup> Edition*. Chicago: CCH Wolters Kluwer Business, 2010.
- OECD, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Wittendorf, Jens. *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law, 3<sup>rd</sup> Edition*. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.
- Wolosoff, Todd J. dan Maja M. Arcyz. "Cost Plus Method." Dalam *Transfer Pricing Methods: An Application Guide*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.

**Artikel:**

- Hirshleifer, Jack. "On the Economics of Transfer Pricing." *The Journal of Business* 29, no. 3 (1956).
- Mehta, Narayan. "An Integrated Approach to Formulating a Transfer Pricing Strategy Concerning Marketing and Distribution Affiliates." *International Transfer Pricing Journal* 13, no. 3 (2006).
- Przysuski, Martin, dan Srini Lalapet. "Appropriate Canadian Transfer Pricing Documentation." *Tax Notes International*, (2005).
- Wright, Tamu N. "ITAT Upholds Rationale for Different Prices Charged to Affiliates, Unrelated Parties." *Transfer Pricing Report* 19, no. 370 (2010).

**Peraturan:**

- Internal Revenue Code. US *Treas. Reg. Section 1.482*.





**A. Pendahuluan**

Berdasarkan klasifikasi metode *transfer pricing* yang dilakukan oleh OECD, metode yang termasuk ke dalam kelompok *transactional profit methods* terdiri dari: (i) *transactional net margin method* (TNMM), dan (ii) *transactional profit split method* (PSM). Berbeda dengan OECD, ketentuan *transfer pricing* di Amerika Serikat (US Treas. Reg. 1.482) mengelompokkan metode transaksional ke dalam tiga metode yakni: (i) *comparable profits method* (CPM), (ii) *comparable profit split method*, dan (iii) *residual profit split method*.<sup>1</sup> Ketentuan *transfer pricing* di Indonesia sendiri mengadopsi metode transaksional sebagaimana yang direkomendasikan oleh OECD.

Dalam OECD *Guidelines* 1995, metode transaksional dinyatakan sebagai "*methods of last resort*",<sup>2</sup> yaitu metode yang dapat digunakan jika data pembanding yang tersedia maupun reliabilitas dari data pembanding yang tersedia dalam mengaplikasikan metode tradisional dianggap tidak cukup atau tidak andal.<sup>3</sup> Seiring dengan perkembangannya, sejak tahun 2010 OECD telah mengakui penerapan "*the most appropriate method*"<sup>4</sup> dalam pemilihan metode *transfer pricing*. Saat ini metode transaksional tidak dapat lagi digambarkan sekedar sebagai "*methods of last resort*".

OECD *Guidelines* 2010 menyatakan bahwa dalam kondisi-kondisi tertentu, metode transaksional akan lebih tepat untuk digunakan apabila dibandingkan dengan metode tradisional.<sup>5</sup> Yaitu, pada kondisi di mana pihak-pihak yang melakukan transaksi afiliasi memiliki kontribusi yang unik dan bernilai, atau

---

<sup>1</sup> Deloris R. Wright, "Practical Application of Transactional Profit Methods," *International Transfer Pricing Journal*, (2000): 198.

<sup>2</sup> OECD *Guidelines* 1995, Paragraf 3.50.

<sup>3</sup> Carsten Kratzer, "Transfer Pricing Methods," dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA International Inc, 2008), 22.

<sup>4</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.2.

<sup>5</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.4.

terlibat dalam aktivitas usaha yang terintegrasi, atau terbatasnya informasi mengenai laba kotor yang andal dari transaksi independen.

Tidak hanya itu, dalam kondisi-kondisi tertentu, metode transaksional juga dapat digunakan bersama dengan metode tradisional (*corroborative method*). Dari perspektif manajemen risiko, penggunaan kedua metode ini secara bersamaan sangat membantu dalam situasi di mana hasil dari penerapan metode tradisional tidak dapat dipastikan.<sup>6</sup> Misalnya, pada kasus di mana hasil yang diperoleh dari penerapan *resale price method* (RPM) pada perusahaan dengan fungsi "*routine distributor*" dapat didukung dengan penerapan metode TNMM. Contoh lainnya, penggunaan TNMM dalam menguji kewajaran hasil penerapan metode tradisional, terutama untuk menentukan tingkat kewajaran laba atas fungsi rutin (*routine functions*) dan fungsi non-rutin (*non-routine functions*) yang digunakan untuk menghasilkan suatu aset tidak berwujud. Demikian juga dengan PSM, yang dapat digunakan untuk menentukan berapa banyak laba yang diperoleh masing-masing entitas dalam transaksi-transaksi yang dilakukan, meskipun metode tradisional telah diterapkan dalam transaksi tersebut.<sup>7</sup>

Bab ini akan menjelaskan konsep, tahapan analisis, dan contoh kasus dari penerapan kedua metode transaksional tersebut. Dengan pembahasan kedua metode ini, diharapkan terdapat pemahaman mengenai kelebihan dan kekurangan kedua metode tersebut, terutama pada saat memilih metode *transfer pricing* yang paling tepat dengan transaksi afiliasi yang dihadapi.

## **B. Transactional Net Margin Method (TNMM)**

TNMM dikembangkan berdasarkan teori bahwa laba yang diperoleh oleh perusahaan-perusahaan yang berada dalam kondisi yang serupa, serta berada dalam industri dan pasar yang sama cenderung akan menjadi setara dalam jangka panjang.<sup>8</sup> Dengan begitu, laba yang diperoleh oleh perusahaan independen dapat dijadikan sebagai indikator yang relevan atas laba yang diperoleh perusahaan dari transaksi afiliasi.

Tingkat laba yang diuji kewajarannya dalam TNMM adalah laba operasi (*net profit margin*) atas transaksi afiliasi. Hal inilah yang membedakan TNMM dengan *cost plus method* (C+) dan RPM yang menggunakan tingkat laba kotor sebagai acuan kewajaran. Penggunaan laba operasi sebagai acuan kewajaran disebabkan tingkat laba ini lebih toleran terhadap perbedaan fungsi di antara transaksi afiliasi dan transaksi independen, karena perbedaan fungsi tersebut

---

<sup>6</sup> *Ibid.*, 727.

<sup>7</sup> *Ibid.*

<sup>8</sup> Kratzer, *Op.Cit.*, 43.

umumnya tercermin pada biaya-biaya operasi. Selain itu, perbedaan klasifikasi biaya pada tingkat laba kotor di antara negara-negara tempat pihak afiliasi berdomisili dapat dihindari dengan penggunaan tingkat laba operasi.

Dalam praktiknya, laba operasi atas transaksi afiliasi tersebut dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan atau sumber daya yang digunakan, misalnya: harga pokok produksi, penjualan, atau aset yang dipergunakan untuk menghasilkan laba operasi tersebut. Untuk menjamin keandalan TNMM, OECD merekomendasikan penerapan TNMM dilakukan dengan cara yang konsisten dan dengan cara yang serupa seperti dalam penerapan metode *cost plus* dan metode *resale price*.<sup>9</sup> Hal ini berarti, laba operasi perusahaan dari transaksi afiliasi idealnya mengacu pada laba operasi perusahaan dari transaksi dengan pihak independen atau mengacu pada laba operasi yang didapatkan perusahaan independen dari transaksi yang sebanding.

Acuan laba operasi perusahaan dari transaksi afiliasi terhadap laba operasi perusahaan dari transaksi dengan pihak independen dilakukan dalam hal penerapan TNMM menggunakan pembandingan internal. Jika penerapan TNMM menggunakan pembandingan eksternal, penentuan nilai wajar laba operasi dapat dilakukan dengan membandingkan laba operasi yang diperoleh perusahaan dari transaksi afiliasi terhadap laba operasi yang diperoleh perusahaan pembandingan dari transaksi yang dilakukannya dengan pihak independen.

Lebih lanjut, penerapan TNMM dalam OECD *Guidelines* sangat identik dengan penerapan CPM di Amerika Serikat. Namun demikian, terdapat beberapa perbedaan di antara kedua metode tersebut. Perbedaan utamanya terletak pada pemilihan perusahaan pembandingan yang digunakan dalam mengimplementasikan masing-masing metode. Perbedaan lain yang substansial dapat dijelaskan melalui Tabel 11.1.

Menurut Hamaekers, perbedaan antara TNMM dan CPM juga dapat dilihat dari dua hal. Pertama, OECD tidak menyarankan aplikasi TNMM pada basis laba operasi perusahaan secara keseluruhan. Kedua, jika laba operasi yang diterima dari transaksi afiliasi tersebut berada di bawah capaian perusahaan-perusahaan independen yang dijadikan pembandingan, OECD menyarankan agar Wajib Pajak memberikan argumentasi yang dapat menjelaskan situasi tersebut. Lebih lanjut lagi, situasi tersebut tidak serta merta harus dilanjutkan dengan koreksi pada nilai median dari rentang yang ada (seperti CPM di Amerika

---

<sup>9</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.58.

Serikat), namun justru dilakukan pada titik di antara rentang kewajaran yang merefleksikan fakta dan situasi dari transaksi afiliasi.<sup>10</sup>

**Tabel 11.1: Perbandingan antara TNMM dengan CPM**

Perihal	<i>Comparable Profits Method (CPM)</i>	<i>Transactional Net Margin Method (TNMM)</i>
Indikator tingkat laba ( <i>profit level indicator/PLI</i> )	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tiga indikator:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Operating Income</i> dibandingkan dengan <i>operating assets</i>;</li> <li>- <i>Operating income</i> dibandingkan dengan <i>sales</i>;</li> <li>- <i>Gross profit</i> dibandingkan dengan <i>operating expenses</i>.</li> </ul> </li> <li>▪ Indikator selain PLI diperbolehkan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pembilang haruslah laba operasi;</li> <li>▪ Penyebut dapat berupa:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Penjualan;</li> <li>- Aset;</li> <li>- Harga Pokok Produksi</li> </ul> </li> </ul>
Rentang waktu	Menggunakan data pada tahun berjalan dan data dari dua tahun sebelumnya	Menggunakan data beberapa tahun
Pembandingan yang diutamakan	Tidak dinyatakan	<i>Internal comparables</i> , kemudian <i>external comparables</i>
<i>Arm's-length range</i>	Penggunaan <i>inter-quartile range</i> jika tidak ada penyesuaian yang dilakukan	Menggunakan <i>inter-quartile range</i>
Titik koreksi	Dilakukan pada median, atau nilai rata-rata jika berada di luar <i>range</i>	Tidak dinyatakan

Sumber: Deloris R. Wright dan Caterina K. Nelson, "Transactional Net Margin Method," dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber (New York: John Wiley and Sons, Inc., 2001), 24-14; *OECD Guidelines 2010*, Paragraf 2.86 hingga 2.102.

### B.1. Aplikasi TNMM

Langkah-langkah penerapan TNMM dapat dirangkum sebagai berikut:

(i) Analisis fungsional

Langkah pertama dalam mengaplikasikan TNMM adalah melakukan analisis atas fungsi, aset, dan risiko perusahaan.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> *OECD Guidelines 2010*, Paragraf 3.61, dan Hubert Hamaekers, "The Comparable Profits Method and the Arm's Length Principle," *International Transfer Pricing Journal*, (2003): 93. Dalam artikel tersebut, Hamaekers juga banyak mengkritik konsep dasar CPM/TNMM yang kurang merefleksikan prinsip *arm's length*.

(ii) Penentuan *tested party*

Setelah mengetahui karakteristik dari perusahaan yang diperiksa, langkah berikutnya adalah menentukan *tested party*. *Tested party* merupakan pihak yang berpartisipasi dalam transaksi afiliasi yang atas laba operasi dalam transaksi afiliasinya dapat diverifikasi dengan menggunakan data yang dapat diandalkan. Dalam hal ini, *tested party* yang sebaiknya dipilih adalah pihak yang memiliki fungsi yang lebih sederhana atau kurang kompleks dalam transaksi afiliasi tersebut.

(iii) Pencarian pembanding

Langkah berikutnya setelah menentukan *tested party* adalah melakukan pencarian data pembanding. Penggunaan pembanding internal dalam TNMM (maupun dalam metode *transfer pricing* lainnya) sangat jarang dilakukan. Hal ini dikarenakan tidak semua transaksi yang dilakukan dengan pihak independen dapat digunakan sebagai data pembanding yang dapat diandalkan untuk diperbandingkan dengan transaksi afiliasi yang dilakukan oleh perusahaan.<sup>12</sup>

Permasalahan utama penggunaan pembanding internal untuk TNMM terletak pada sulitnya melakukan segmentasi laporan keuangan atas transaksi afiliasi dan transaksi independen.<sup>13</sup> Selain itu, penggunaan pembanding internal tidak cukup tepat untuk digunakan oleh perusahaan dengan cakupan transaksi yang berbeda karena akan mengakibatkan ketidaktepatan dalam melakukan perbandingan laba operasi dari cakupan transaksi yang berbeda tersebut.

Penggunaan pembanding internal dalam penerapan TNMM dapat digambarkan pada Gambar 11.1. Pada Gambar 11.1 diasumsikan apabila fungsi dari *tested party* atas transaksinya dengan pihak afiliasi maupun dengan pihak independen berada dalam kondisi yang sama, penerapan TNMM dilakukan dengan membandingkan laba operasi X dengan laba operasi Y.

Di sisi lain, dalam menggunakan pembanding eksternal, diasumsikan apabila fungsi dari *tested party* berada dalam kondisi yang sama dengan fungsi dari pihak independen, penerapan TNMM dilakukan dengan membandingkan laba operasi X (transaksi afiliasi) dengan laba operasi Y (transaksi independen). Pencarian pembanding eksternal dapat dilakukan melalui sumber data komersial. Setelah itu, dilakukan kajian

---

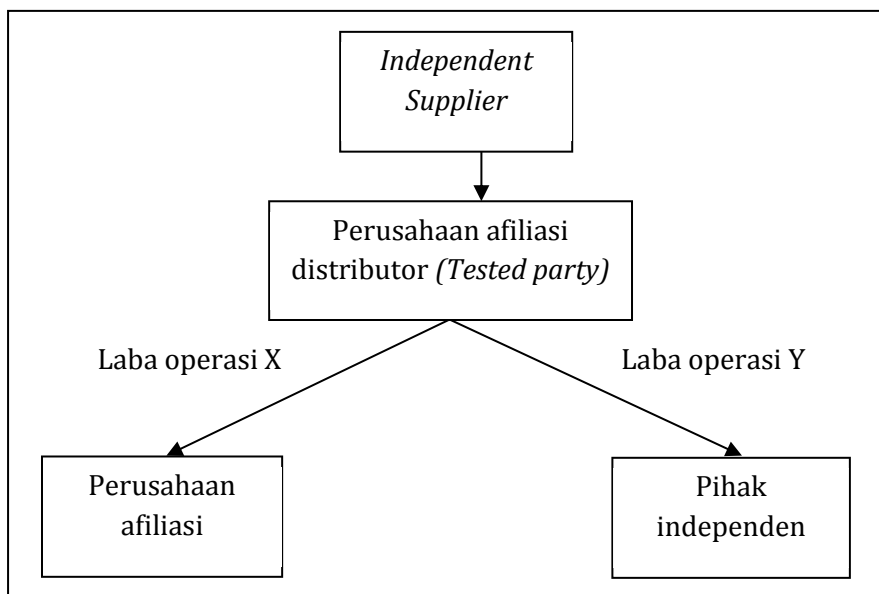
<sup>11</sup> Pembahasan mengenai analisis fungsional dapat dilihat dalam Bab Analisis Fungsional.

<sup>12</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.28.

<sup>13</sup> Lihat pembahasan mengenai penggunaan pembanding internal dalam aplikasi TNMM pada kasus *Birlasoft India* pada Bab Penggunaan Pembanding Internal dan Eksternal dalam Analisis *Transfer Pricing*.

*benchmarking* atas laporan keuangan perusahaan pembanding. Umumnya, perusahaan independen yang digunakan menjadi pembanding berjumlah lebih dari satu perusahaan.<sup>14</sup>

**Gambar 11.1: Pembanding Internal dalam Penerapan TNMM**



(iv) Pemilihan indikator laba

Langkah selanjutnya adalah membandingkan data antara laporan keuangan *tested party* dengan perusahaan pembanding. Perbandingan tersebut dilakukan dengan memilih indikator tingkat laba (*profit level indicator/PLI*) berupa rasio keuangan yang mengukur hubungan antara laba yang diperoleh *tested party* dan biaya-biaya yang timbul ataupun biaya atas sumber daya manusia yang dikeluarkannya.<sup>15</sup>

Pemilihan indikator tingkat laba yang menjadi pembanding antara *tested party* dengan perusahaan pembanding dipengaruhi oleh analisis fungsional yang dilakukan terhadap *tested party*. Misalnya, atas perusahaan yang berdasarkan hasil analisis fungsi dikarakterisasikan sebagai *fully fledged manufacturer* yang juga sekaligus menjalankan '*non-routine functions*<sup>16</sup>' maka atas perusahaan tersebut dapat digunakan indikator tingkat laba berupa '*return on sales*'. Hal ini disebabkan '*non-routine functions*' yang dijalankan oleh perusahaan tersebut pada

<sup>14</sup> Carsten Kratzer, *Op.Cit.*, 47.

<sup>15</sup> Pembahasan lengkap mengenai hal ini dapat dilihat dalam Bab *Profit Level Indicator*.

<sup>16</sup> *Non-routine functions* adalah fungsi-fungsi yang dijalankan oleh perusahaan di luar fungsi utamanya.

umumnya tidak hanya tercermin pada struktur biaya, namun juga tercermin pada harga dari produk tersebut.

(v) Penentuan unit waktu

Dalam aplikasi TNMM, dapat saja informasi keuangan dari perusahaan-perusahaan pembanding tidak tersedia untuk tahun dilakukannya analisis *transfer pricing*. Oleh karena itu, dimungkinkan penggunaan *multiple-year data* dalam membandingkan margin laba dari *tested party* dengan margin laba dari pembandingnya. Penggunaan *multiple-year data* ditujukan untuk memastikan bahwa data untuk tahun yang bersangkutan tidak terdistorsi oleh faktor-faktor yang abnormal.<sup>17</sup> Menurut OECD, penggunaan *multiple-year data* dimungkinkan ketika akan membandingkan data keuangan dari *tested party* dengan pembandingnya. OECD sendiri tidak secara spesifik menentukan berapa banyak tahun dari laporan keuangan perusahaan pembanding yang dapat digunakan. Umumnya, *benchmarking* data laporan keuangan perusahaan pembanding yang dapat digunakan adalah mengacu kepada data sebelum tahun fiskal dari transaksi afiliasi dari *tested party* yang akan ditentukan kewajarannya.<sup>18</sup>

(vi) Pengujian hasil

Langkah terakhir dalam menentukan harga transfer dengan menggunakan TNMM adalah menguji hasil *benchmark* dengan menggunakan rentang kewajaran atau dengan *arithmetic mean*. Penentuan pemenuhan prinsip kewajaran tersebut diperoleh dari interpretasi atas hasil perbandingan antara *profit level indicator* (PLI) *tested party* dengan hasil *benchmarking* dari perusahaan pembanding.

## B.2. Keunggulan dan Kelemahan TNMM

Di bawah ini merupakan beberapa keunggulan TNMM:<sup>19</sup>

- (i) Penggunaan indikator laba operasi tidak atau kurang dipengaruhi oleh perbedaan-perbedaan transaksional sebagaimana yang terdapat dalam penerapan CUP;
- (ii) Penggunaan indikator laba operasi lebih toleran terhadap perbedaan-perbedaan fungsional antara transaksi afiliasi dan transaksi independen bila dibandingkan dengan penggunaan margin laba kotor;
- (iii) Analisis TNMM adalah analisis sepihak (*one-sided analysis*) yang menganalisis secara mendalam kondisi keuangan satu perusahaan (*tested*

<sup>17</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.76.

<sup>18</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.77.

<sup>19</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.62-2.63.



*party*) saja, sehingga tidak perlu melakukan analisis atas kondisi keuangan perusahaan afiliasi lainnya. Bagi Wajib Pajak, penerapan TNMM dengan pendekatan *one-sided analysis* sangat menguntungkan, terutama ketika salah satu pihak afiliasi memiliki fungsi yang sangat kompleks atau ketika sulit untuk memperoleh informasi yang dapat diandalkan tentang salah satu pihak afiliasi;

- (iv) Penggunaan indikator laba operasi dalam TNMM telah mencakup berbagai jenis transaksi yang dilakukan oleh perusahaan, misalnya: transaksi aset tidak berwujud, pembelian, penjualan, dan lain sebagainya, sehingga penerapan TNMM lebih praktis bila dibandingkan dengan metode lainnya.

Di sisi lain, TNMM mengandung beberapa kelemahan seperti:<sup>20</sup>

- (i) Penggunaan indikator laba operasi dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, baik yang tidak memiliki efek maupun yang memiliki efek yang kurang substansial, pada harga atau margin laba kotor di antara pihak-pihak yang independen;
- (ii) Penerapan TNMM dapat menyebabkan kesulitan dalam menentukan dilakukannya penyesuaian yang tepat, terutama ketika penerapan TNMM mengindikasikan adanya laba operasi dari *tested party* semestinya dinaikkan maka akan timbul pertanyaan mengenai laba operasi dari pihak afiliasi manakah yang semestinya diturunkan;
- (iii) Keberhasilan TNMM sangat dipengaruhi oleh ketersediaan data maupun akses informasi pada sumber data komersial;
- (iv) Transaksi yang tidak wajar dapat 'dikompensasi' oleh transaksi yang wajar, sehingga ketika diperbandingkan, laba operasi perusahaan seolah-olah berada dalam kondisi wajar;
- (v) Metode ini biasanya diaplikasikan jika analisis kesebandingan pada metode lainnya memberikan hasil yang tidak memuaskan atau terdapat perbedaan metode pencatatan akuntansi.

Selain itu, kelemahan TNMM dapat ditinjau dari logika ekonomi yang mendasarinya. Seperti kita ketahui, logika ekonomi atas metode TNMM berangkat dari asumsi utama bahwa pasar dari suatu produk umumnya kompetitif dan berada dalam keseimbangan. Oleh karena itu, *rates of return* di antara perusahaan yang menyediakan produk atau jasa yang serupa cenderung berada dalam tingkat yang sama. Faktanya, pada realita jangka panjang, belum tentu terdapat suatu mekanisme yang mendorong indikator tingkat keuntungan untuk berbagai perusahaan pada industri sejenis akan semakin mengerucut ke

---

<sup>20</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.64-2.67.

tingkat yang sama. Dengan demikian, asumsi ekonomi dalam TNMM tersebut seringkali tidak valid, dengan pengecualian pada pasar komoditas dan sekuritas, karena adanya integrasi bisnis, produk dan jenis jasa yang semakin terdiferensiasi, serta terobosan teknologi yang unik.<sup>21</sup>

### B.3. Perbandingan Aplikasi TNMM di beberapa Negara

Jepang mulai mengatur penggunaan metode TNMM pada tahun 2004.<sup>22</sup> Dalam perkembangannya, TNMM telah menjadi salah satu metode *transfer pricing* yang paling sering digunakan untuk menentukan harga atau laba wajar. Hal ini dikarenakan mudahnya akses terhadap informasi publik. Penggunaan data pembanding dalam penerapan TNMM di Jepang menunjukkan kecenderungan yang kuat untuk mencari data pembanding yang berasal dari pembanding lokal.<sup>23</sup> Dalam penerapannya, perhitungan harga atau laba wajar atas transaksi afiliasi di Jepang terletak pada apakah transaksi tersebut merupakan transaksi penjualan kembali atau transaksi manufaktur.

Jika terdapat kesulitan untuk menemukan transaksi independen yang memiliki fungsi yang sebanding dengan fungsi yang dilakukan oleh perusahaan yang melakukan aktivitas penjualan kembali, terbuka kemungkinan bagi perusahaan untuk menerapkan TNMM dibandingkan dengan menerapkan RPM (lihat Gambar 11.2). Perbedaan fungsi seringkali tercermin dalam beban operasi seperti: beban penjualan, administrasi, dan beban umum. Dengan perhitungan laba wajar di tingkat laba operasi, penggunaan TNMM telah memperhitungkan beban operasi tersebut, sehingga mereduksi perbedaan fungsi yang ada.

Pilihan untuk menggunakan TNMM daripada RPM tersebut juga dinyatakan oleh D.P Mittal. Menurutnya, TNMM akan lebih tepat untuk digunakan daripada RPM jika detail informasi pencatatan akuntansi tidak tersedia.<sup>24</sup> Apabila penyesuaian yang dapat diandalkan juga tidak dapat dilakukan karena tidak tersedianya informasi mengenai perbedaan pencatatan akuntansi, dalam hal

---

<sup>21</sup> Elizabeth King, *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions* (Massachusetts: Springer, 2009), 14-16.

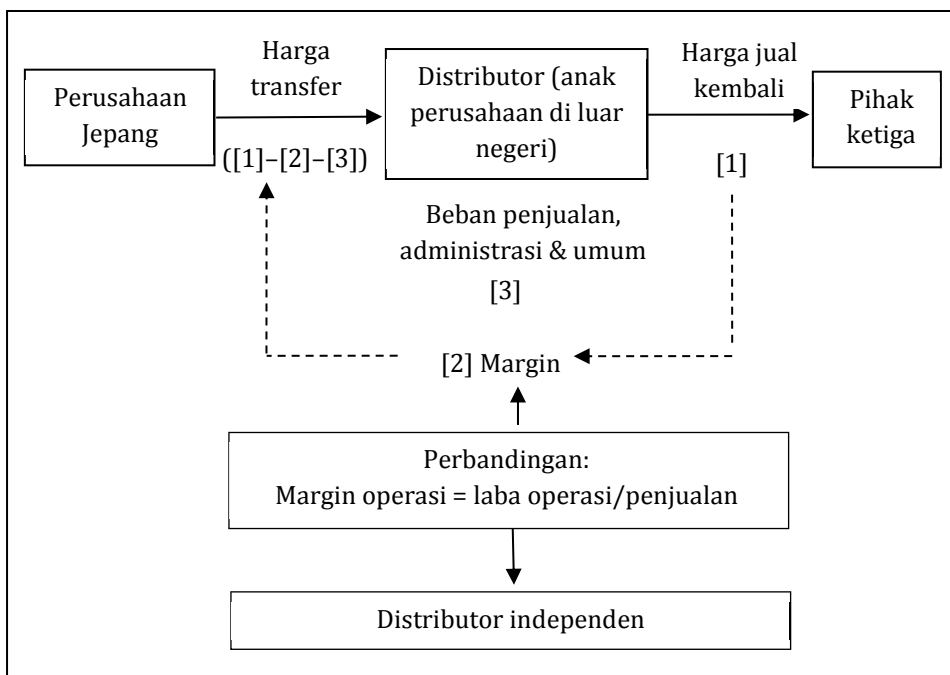
<sup>22</sup> Karl Gruendel dan Ken Okawara, *Transfer Pricing in Japan* (Tokyo: CCH Japan Ltd, 2010), 30.

<sup>23</sup> Ken Okawara, Masako Tokunaga, dan Yukiko Komori, "Proposed revision of Chapters I-III of the OECD Transfer Pricing Guidelines – Japan Responses," *Transfer Pricing Forum 1*, TPTPFU no. 53 (2010).

<sup>24</sup> Untuk mengetahui apakah beban seperti: potongan penjualan, biaya asuransi, biaya jaminan, serta beban administrasi dan penjualan tercatat sebagai harga pokok penjualan atau beban operasi karena beban-beban tersebut mempunyai efek yang sangat besar terhadap laba kotor.

demikian penggunaan TNMM akan lebih tepat dibandingkan penggunaan *resale price*.<sup>25</sup>

**Gambar 11.2: TNMM pada Transaksi Penjualan Kembali (Resale Transaction)**



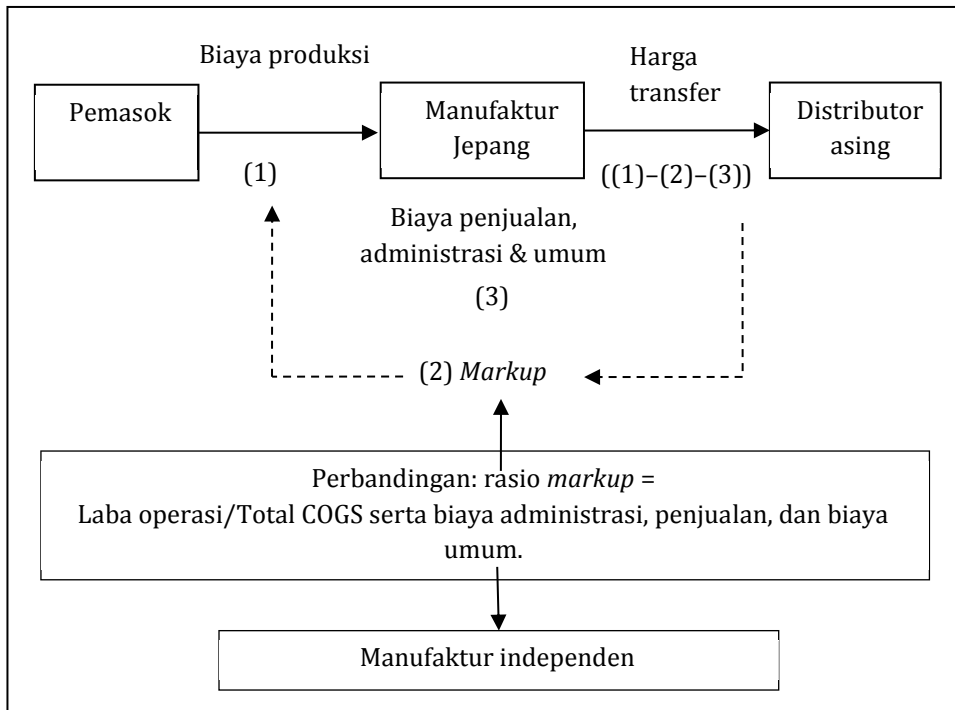
Sumber: Karl Gruendel dan Ken Okawara, *Transfer Pricing in Japan* (Tokyo: CCH Japan Ltd, 2010), 39.

Dalam kasus perusahaan manufaktur di Jepang, penggunaan TNMM akan lebih tepat dibandingkan dengan metode C+ jika terdapat kesulitan untuk menemukan transaksi independen yang sebanding dengan fungsi yang dijalankan oleh perusahaan yang sedang diuji (lihat Gambar 11.3). Tidak seperti metode C+, TNMM menguji “*net markup*” atas total biaya (total harga pokok penjualan dan biaya administrasi, penjualan dan biaya umum).

Perbedaan fungsi umumnya terlihat dari perbedaan pada biaya administrasi, penjualan, dan biaya umum. Harga atau laba wajar atas transaksi afiliasi pada perusahaan manufaktur dihitung dengan menambahkan biaya perolehan material dari pihak ketiga dengan suatu jumlah “*net markup*” dan biaya administrasi, penjualan, dan biaya umum yang timbul dari transaksi manufaktur.

<sup>25</sup> D.P Mittal, *Law of Transfer Pricing in India* (New Delhi: Taxmann’s, 2009), 253.

**Gambar 11.3: TNMM pada Perusahaan Manufaktur**



Sumber: Karl Gruendel dan Ken Okawara, *Transfer Pricing in Japan* (Tokyo: CCH Japan Ltd, 2010), 40.

Tidak jauh berbeda dengan Jepang, di Kanada, pencarian data pembanding dalam menerapkan TNMM menunjukkan kecenderungan yang kuat untuk menggunakan data pembanding yang berasal dari pembanding lokal.<sup>26</sup> Dalam menentukan indikator tingkat laba, Kanada memiliki pendekatan yang lebih fleksibel dengan memperbolehkan penggunaan nilai buku untuk menentukan *return on assets*. Di samping itu, otoritas pajak Kanada menyarankan Wajib Pajak di Kanada agar menggunakan langkah-langkah sebagai berikut dalam mencari perusahaan pembanding untuk menerapkan TNMM:<sup>27</sup>

- (i) Memilih perusahaan pembanding yang klasifikasi industrinya sama dengan *tested party*, dengan mempertimbangkan tingkat kesebandingan yang andal yang berasal dari produk dan fungsi yang memiliki kemiripan;
- (ii) Melakukan proses penyaringan terhadap perusahaan yang teridentifikasi pada langkah (i) berdasarkan informasi keuangan yang tersedia.

<sup>26</sup> Dale Hill, Mark Kirkey, dan Jamal Hejazi, "Proposed revision of Chapters I-III of the OECD Transfer Pricing Guidelines – Canada Responses," *Transfer Pricing Forum* 1, TPTPFU no. 23 (2010).

<sup>27</sup> Robert Turner, "Practical Application of Transactional Profit Methods," *International Transfer Pricing Journal*, (2000): 185-186.

Penggunaan proses penyaringan oleh otoritas pajak didasarkan pada asumsi bahwa semakin sebanding rasio keuangan maka semakin tinggi tingkat kesebandingan fungsi, risiko, dan aset tidak berwujud;

- (iii) Meneliti informasi yang berkaitan dengan perusahaan pembanding untuk menentukan sejauh mana derajat kesebandingan antara perusahaan pembanding yang dianggap potensial;
- (iv) Perbedaan yang material dapat memengaruhi tingkat kesebandingan dari setiap entitas sebagaimana dimaksud pada langkah (i) dan yang tidak tersaring sebagaimana pada langkah (ii) dan (iii). Dalam situasi seperti ini, diperlukan penyesuaian yang tepat serta didukung dengan asumsi yang kuat. Selain itu, perlu juga untuk menolak beberapa perusahaan apabila penyesuaian atas perbedaan yang ada, tidak tepat untuk diterapkan terhadap perusahaan-perusahaan tersebut.

#### **B.4. Studi Kasus TNMM**

##### **B.4.1. *Two International Pvt. Ltd., Tara Jewels Exports Pvt. Ltd., dan Tara Ultimo Pvt. Ltd. v. ACIT, Mumbai ITAT (2008)*<sup>28</sup>**

Pada tahun 2008, pengadilan pajak di Mumbai (*Mumbai Income Tax Appellate Tribunal-ITAT Mumbai*), India, memutus sengketa yang berhubungan dengan penerapan TNMM. Sengketa ini berawal dari koreksi yang dilakukan pemeriksa pajak yang menerapkan metode TNMM dengan menggunakan basis margin laba kotor ke seluruh penjualan kotor dari Wajib Pajak.

Fakta dari ketiga kasus ini secara substansi adalah sama. Wajib Pajak merupakan perusahaan penjual perhiasan di mana konsumennya adalah perusahaan afiliasi maupun perusahaan independen. Wajib Pajak menerapkan metode C+ dalam melakukan *benchmark* atas transaksi lintas negara kepada perusahaan afiliasi. Kemudian, Wajib Pajak menentukan bahwa transaksi yang dilakukannya dengan perusahaan afiliasi telah sesuai dengan prinsip kewajaran karena margin laba kotor yang diperoleh dari transaksi afiliasi sebesar 19,37% lebih besar dibandingkan dengan margin laba kotor dari transaksi independen sebesar 16,95%.

Pemeriksa pajak menolak penerapan metode C+ karena Wajib Pajak tidak dapat menyediakan secara terperinci perhitungan margin yang dilakukannya. Selain itu, pemeriksa pajak juga menemukan adanya perbedaan fungsi antara transaksi independen dengan transaksi afiliasi. Selanjutnya, pemeriksa pajak

---

<sup>28</sup> Tamu N. Wright, "Mumbai ITAT Upholds Use of TNMM, Remands for Operating Margin Details," *Transfer Pricing Report* 18, no. 1220 (2010). Dapat juga dilihat pada *KPMG India Flash News – Tax*, (April 2010).

menggunakan TNMM dan menentukan indikator tingkat laba dengan menggunakan rasio *return on total cost (net cost plus markup-NCPM)* sebesar 7,25%. Terakhir, pemeriksa menerapkan rasio sebesar 7,25% tersebut kepada total biaya untuk kemudian mencari jumlah penjualan dalam penentuan kewajaran harga pada transaksi dengan perusahaan afiliasi.

Wajib Pajak menerima penggunaan TNMM, namun menolak pendapat pemeriksa dalam menghitung koreksi berdasarkan total penjualan karena seharusnya koreksi dihitung hanya atas penjualan kepada perusahaan afiliasi di luar negeri. Keberatan Wajib Pajak tersebut akhirnya diselesaikan pada persidangan di ITAT Mumbai.

Dalam putusannya, ITAT berpendapat bahwa pemeriksa telah keliru dalam menerapkan rasio sebesar 7,25% dari laba operasi terhadap total penjualan. Putusan ITAT tersebut mempertanyakan penetapan pemeriksa bahwa apakah margin yang ditetapkan pemeriksa tersebut berasal dari laba operasi ataukah margin laba kotor. ITAT juga memutuskan bahwa hanya laba operasi yang dapat dipertimbangkan dalam penggunaan TNMM. Di samping itu, ITAT juga berpendapat bahwa diperlukan perhitungan yang detail dari biaya (dapat berupa *breakdown of costs*) antara biaya kepada pihak afiliasi dan kepada pihak independen.

ITAT kemudian memerintahkan pemeriksa untuk menggunakan TNMM dalam memperbandingkan transaksi lintas batas negara. ITAT juga memerintahkan pemeriksa untuk menghitung penyesuaian dengan mengurangi laba operasi yang diperoleh oleh Wajib Pajak dari penjualan kotor, dan membaginya ke dalam rasio antara transaksi afiliasi dan transaksi independen.

Pada kasus di India ini, pengadilan menyatakan bahwa analisis yang dilakukan oleh Wajib Pajak seharusnya diterima kecuali jika Wajib Pajak tidak tepat dalam melakukan analisis kesebandingan. Pengadilan juga memutuskan bahwa pembanding yang dipilih oleh pemeriksa pajak tidak relevan untuk digunakan sebagai pembanding karena terdapat perbedaan fungsi dengan yang dilakukan oleh Wajib Pajak. Selain itu, hal penting lainnya dari putusan pengadilan di India ini adalah tidak adanya motif bagi Wajib Pajak untuk mengalihkan laba keluar India karena tarif pajak di Amerika Serikat (domisili dari perusahaan afiliasi) lebih tinggi dari tarif pajak di India.

#### **B.4.2. SNF (Australia) Pty. Ltd v. Commissioner of Taxation (2010)**

Berbeda dengan kasus di India, *Federal Court* di Australia dalam sengketa antara SNF (Australia) dengan otoritas pajak Australia (*Commissioner of*

*Taxation*) memutuskan untuk menolak penggunaan TNMM.<sup>29</sup> SNF Australia merupakan anak perusahaan dari SNF Prancis dan merupakan bagian dari grup perusahaan SNF secara global. SNF Australia merupakan perusahaan manufaktur dan juga distributor produk kimia. SNF Australia membeli produk dari perusahaan afiliasinya dan kemudian menjual produk tersebut di Australia. Selama tahun 1998-2004, SNF Australia membukukan kerugian, sehingga tidak membayar pajak penghasilan selama periode tersebut. Dalam sengketa tersebut, SNF Australia menyajikan data transaksi yang berasal dari transaksi perusahaan afiliasi dan pihak independen. Dalam melakukan analisis *transfer pricing*, SNF Australia menggunakan analisis metode CUP dalam menentukan kewajaran harga transaksi afiliasinya.

Dalam melakukan analisis dengan menggunakan metode CUP, SNF Australia membandingkan pembelian produk dengan komposisi kimia yang sama yang dijual kepada perusahaan independen dalam volume yang sebanding. Sebaliknya, *Commissioner of Taxation* menggunakan analisis TNMM dalam menghitung tingkat laba yang diterima oleh perusahaan independen.

Dalam persidangan di *Federal Court* Australia, pengadilan memutuskan untuk menolak penggunaan TNMM sebagaimana yang ditetapkan oleh *Commissioner of Taxation*. Pengadilan menyatakan bahwa terdapat bukti yang cukup untuk menunjukkan bahwa transaksi yang dilakukan SNF adalah sebanding. Argumen penggunaan metode CUP ini didasarkan pada fakta bahwa produk yang dijual adalah produk pada pasar global. Pihak pembeli independen bukanlah pengguna akhir dari produk tersebut dan pihak ketiga yang membeli produk tersebut memiliki syarat-syarat yang serupa dengan syarat-syarat pembelian yang dilakukan oleh SNF Australia.

Kedua kasus di atas menunjukkan bahwa pengadilan pada masing-masing negara memiliki pendekatan yang berbeda dalam penerapan TNMM. Putusan *Federal Court* Australia menunjukkan bahwa jika Wajib Pajak telah menggunakan metode tradisional dalam analisis *transfer pricing* dan hasil dari metode tradisional tersebut menunjukkan bahwa transaksi yang dilakukan telah sebanding, metode tradisional merupakan metode yang lebih tepat untuk digunakan. Sedangkan di India, ITAT Mumbai menyetujui penggunaan TNMM dibandingkan dengan metode tradisional dalam kondisi di mana laba operasi lebih tepat diterapkan dibandingkan margin laba kotor.

---

<sup>29</sup> Michael Butler dan Jessica Pengelly, "Federal Court Rejects Commissioner's Attempt to Use Transactional Net Margin Method," *International Transfer Pricing Journal*, (2011): 43-46.

### C. Metode *Profit Split*

Dewasa ini, untuk menjawab tantangan pasar, mayoritas grup perusahaan multinasional melakukan berbagai skema restrukturisasi yang menyebabkan kompleksitas dan volume transaksi di dalam grup perusahaan multinasional menjadi semakin tinggi. Hal ini menyebabkan metode-metode yang umumnya digunakan untuk menganalisis kewajaran suatu transaksi afiliasi menjadi sulit diaplikasikan karena sulitnya mencari transaksi independen yang dapat digunakan sebagai pembanding.

Melihat sifat dari metode *transfer pricing* yang lain (CUP, RPM, C+, dan TNMM) yang secara umum tidak dapat menjawab kompleksitas transaksi yang saat ini terjadi pada grup perusahaan multinasional, banyak pihak merasakan bahwa aplikasi metode *profit split* (PSM)<sup>30</sup> akan menjadi semakin penting di masa yang akan datang. Kompleksitas transaksi yang dewasa ini terjadi antara lain:

- (i) Keberadaan aset tidak berwujud di lebih dari satu pihak;
- (ii) Skema grup perusahaan yang terintegrasi yang menyebabkan adanya perbedaan kondisi komersial jika diperbandingkan dengan pihak independen (contoh: skala ekonomis dan sinergi);<sup>31</sup>
- (iii) Keberadaan aset tidak berwujud yang unik;
- (iv) Jasa-jasa yang terspesialisasi;
- (v) Pembentukan aset tidak berwujud bernilai tinggi dan unik secara bersama-sama dalam grup perusahaan multinasional; dan
- (vi) Pembagian risiko dan tanggung jawab ke tiap-tiap entitas di dalam suatu grup multinasional.

PSM merupakan metode analisis penerapan prinsip kewajaran dengan menggunakan cara pandang pihak independen dalam membagi laba dari suatu transaksi dalam kondisi yang sebanding. Dalam menerapkan metode ini, laba gabungan dari suatu transaksi afiliasi dibagikan kepada pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi afiliasi berdasarkan suatu basis ekonomi tertentu yang mencerminkan pembagian laba yang wajar yang selayaknya akan terjadi di antara pihak-pihak independen.<sup>32</sup>

Berbeda dengan metode *transfer pricing* lainnya, PSM dapat diterapkan pada kasus-kasus *transfer pricing* yang kompleks.<sup>33</sup> Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, keempat metode selain PSM memiliki asumsi bahwa pasar selalu

---

<sup>30</sup> Dalam OECD *Guidelines* 2010, disebut sebagai *transactional profit split method*.

<sup>31</sup> Harlow N. Higinbotham, "The Profit Split Method: Effective Application for Precision and Administrability," *Tax Management Transfer Pricing Report* 5, no.11 (1996): 5-7.

<sup>32</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf. 2.116.

<sup>33</sup> Alexander Voegele, "Profit Split Methods," dalam Gareth Green, *Op.Cit.*, 55.



berada dalam keadaan yang kompetitif, fungsi-fungsi yang dijalankan oleh perusahaan multinasional merupakan fungsi rutin, sehingga kompensasi yang diterima (harga atau laba) akan sama antarperusahaan yang satu dengan yang lain. Sebaliknya, PSM mengakui adanya sifat-sifat non-rutin ataupun keterlibatan suatu harta tidak berwujud dalam transaksi afiliasi. Inilah yang menjadi keunggulan PSM.

Di dalam sub-bab ini akan dibahas mengenai aplikasi dari PSM, terutama dari perspektif OECD *Guidelines* dan US *Treas. Reg.* 1.482.

### **C.1. Jenis Metode *Profit Split***

Secara konseptual, pembagian laba dilakukan dengan mengestimasi pembagian laba yang selayaknya akan terjadi di antara pihak-pihak independen. Secara garis besar, OECD *Guidelines* 2010 membagi pendekatan untuk membagi laba menjadi dua, yaitu pendekatan analisis kontribusi (*Contribution Method*) dan pendekatan analisis laba sisa (*Residual Profit Split*).<sup>34</sup> Selain kedua pendekatan tersebut, dalam US *Treas. Reg.* 1.482, terdapat pendekatan lain yang disebut sebagai *profit split* dengan analisis pembandingan (*Comparable Profit Split*).<sup>35</sup>

Analisis kontribusi berangkat dari pendekatan mengenai bagaimana cara dari pihak independen dalam membagikan laba jika mereka melakukan transaksi yang sebanding. Hal ini dilakukan dengan cara mengukur nilai relatif dari kontribusi yang dilakukan oleh tiap pihak afiliasi, misalnya biaya riset & pengembangan atau modal yang disetorkan. Pendekatan ini melihat hubungan ekonomi antara investasi modal dan laba operasi sebagai dasar atas penentuan pembagian laba.<sup>36</sup> Terdapat beberapa teknik untuk mengaplikasikan analisis kontribusi dalam PSM, yaitu: pendekatan investasi modal, pendekatan kompensasi, pendekatan teori tawar-menawar, dan pendekatan survei. Seluruh teknik tersebut pada dasarnya ingin menghitung kontribusi setiap entitas yang berada dalam suatu kerjasama grup perusahaan multinasional.<sup>37</sup>

Sementara itu, analisis pembandingan dilakukan dengan mempergunakan informasi mengenai pembagian laba gabungan dari suatu transaksi yang dilakukan di dalam transaksi independen yang sebanding. Di dalam penerapan pendekatan ini tidak diperlukan suatu pengukuran nilai relatif dari kontribusi

---

<sup>34</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf. 2.118-2.123.

<sup>35</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-6(c)(2).

<sup>36</sup> Marta Milewska dan Mauricio Hurtado de Mendoza, "The Increasing Importance of Intangible Assets and the Rise of Profit Split Methods," *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 163.

<sup>37</sup> Penjelasan lebih dalam mengenai keempat teknik tersebut dapat dilihat pada Sebastien Gonnat dan Pim Fris, "Contribution Analysis under the Profit Split Method," *International Tax Review* 8, (2007).

yang dilakukan. Namun, dalam pemilihan pembanding perlu diperhatikan kesebandingan di dalam fungsi, aset, risiko, dan juga persyaratan kontraktual.<sup>38</sup>

Analisis laba sisa diawali dari kategorisasi fungsi, aset, dan risiko sebagai kontribusi rutin atau tidak rutin. Dalam regulasi di Amerika Serikat, kontribusi non- rutin didefinisikan sebagai kontribusi yang informasi mengenai tingkat pengembalian pasar terhadap kontribusi tersebut tidak tersedia. Pada umumnya, kontribusi tersebut berupa aset tidak berwujud yang bernilai tinggi.<sup>39</sup> Sedangkan kontribusi rutin diartikan sebagai kontribusi yang sama atau serupa dengan kontribusi yang dilakukan pihak independen yang melakukan aktivitas bisnis yang serupa, sehingga dimungkinkan untuk mengidentifikasi tingkat pengembalian yang wajar. Salah satu contoh kontribusi rutin di dalam suatu rantai suplai adalah kontribusi yang dilakukan oleh perusahaan kontrak manufaktur, di mana perusahaan tersebut tidak memberikan suatu kontribusi yang unik apabila diperbandingkan dengan perusahaan manufaktur independen lainnya.

Dalam analisis residual, langkah pertama yang dilakukan adalah mengatribusikan tingkat laba yang wajar ke kontribusi rutin yang dilakukan pihak afiliasi. Umumnya, pada tahap ini remunerasi awal tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan metode *transfer pricing* lainnya, yaitu metode tradisional transaksional atau *transactional net margin method* (TNMM). Setelah tahap pertama dilakukan, sisa dari laba gabungan tersebut dibagikan kepada tiap pihak afiliasi berdasarkan suatu basis alokasi. Sisa laba gabungan tersebut merefleksikan laba yang dihasilkan oleh kontribusi tidak rutin.

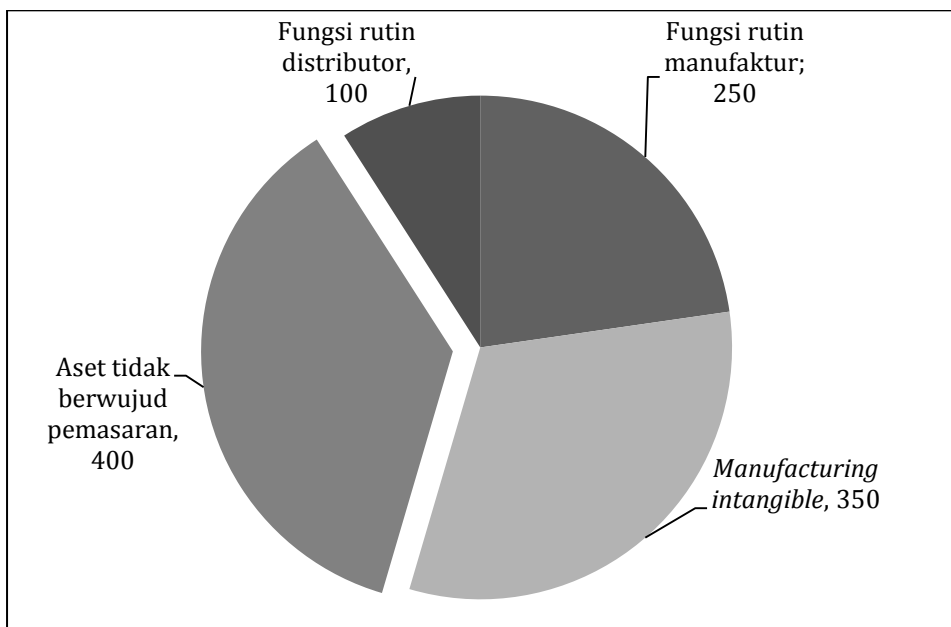
Dengan demikian, analisis residual pada PSM dilakukan dengan terlebih dahulu membagi “total kue” yang dimiliki grup perusahaan multinasional kepada pihak internal yang memiliki fungsi yang kurang kompleks atau lebih sederhana dan menjalankan fungsi rutin. Sisanya (dapat diasumsikan) akan diserahkan pada pihak yang memiliki fungsi yang lebih kompleks dan memiliki aset tidak berwujud. Lihat Gambar 11.4 untuk ilustrasi kasus di mana terdapat dua perusahaan yang masing-masing memiliki fungsi rutin dan non-rutin (serta aset tidak berwujud).

---

<sup>38</sup> Jens Wittendorf, *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2010), 765.

<sup>39</sup> *Ibid.*, 755.

**Gambar 11.4: Ilustrasi *Residual Profit Split***



Emmanuel Llinares, sebagaimana dikutip dalam Voegele, menjelaskan hubungan antara jenis PSM dan isu *transfer pricing* yang menjadi alasan digunakannya PSM dan industri yang disarankan menggunakan PSM, sebagaimana digambarkan dalam Tabel 11.2.

**Tabel 11.2: Jenis-Jenis Metode *Profit Split***

<b>Jenis <i>Profit Split Method</i> (PSM)</b>	<b>Isu <i>Transfer Pricing</i> yang Berkaitan</b>	<b>Industri yang Disarankan Menggunakan PSM</b>
<i>Overall PSM</i> (Analisis kontribusi)	Integrasi serta FAR yang kompleks, serta terdapat risiko yang signifikan pada kedua sisi transaksi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jasa keuangan</li> <li>▪ Telekomunikasi</li> </ul>
<i>Comparable Profit Split</i>	Penentuan nilai royalti	Industri Farmasi
<i>Residual Profit Split</i>	Aset tidak berwujud dikembangkan oleh kedua sisi transaksi. Risiko perusahaan pada kedua sisi transaksi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Otomotif</li> <li>▪ Elektronik</li> <li>▪ Jasa Keuangan</li> </ul>

Sumber: Alexander Voegele, "Profit Split Methods," dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA International Inc, 2008), 58.

## C.2. Aplikasi PSM

### C.2.1. Penentuan Pihak-Pihak yang terkait dengan Transaksi yang akan Diuji

Oleh karena aplikasi PSM terkait dengan pembagian laba (atau rugi) gabungan maka terlebih dahulu diidentifikasi pihak-pihak yang atas laba (atau rugi) dari transaksi mereka akan digabungkan. Pihak-pihak yang dipilih adalah perusahaan-perusahaan yang memberikan kontribusi (baik rutin atau non-rutin) di dalam rantai suplai, yaitu tempat transaksi afiliasi yang akan diuji tersebut berada. Dengan semakin terintegrasinya struktur rantai suplai grup perusahaan multinasional, seringkali laba yang terkait dari suatu transaksi afiliasi dipecah ke berbagai perusahaan di negara yang berbeda-beda, di mana setiap perusahaan tersebut memberikan kontribusi terhadap transaksi berupa fungsi, aset, atau risiko tertentu.<sup>40</sup>

### C.2.2. Penentuan Laba (atau Rugi) Gabungan

Laba (atau rugi) gabungan yang dipergunakan dalam aplikasi PSM adalah gabungan laba (atau rugi) operasional yang diperoleh tiap-tiap pihak yang terlibat di dalam transaksi afiliasi yang diuji. Laba (atau rugi) yang diperoleh tiap-tiap pihak tersebut harus dipisahkan dari laba (atau rugi) yang mereka peroleh dari transaksi lainnya. Oleh karena itu, jika pihak-pihak tersebut selain melakukan transaksi yang diuji juga melakukan transaksi-transaksi lainnya, pendapatan dan beban-beban yang terdapat di dalam laporan rugi-laba harus disegmentasikan<sup>41</sup> (lihat Bab Pendekatan Agregasi-Segregasi dan Segmentasi Laporan Keuangan). Berbeda dengan pendekatan dari OECD, basis penerapan PSM dalam US *Treas. Reg.* 1.482 adalah aktivitas bisnis terkecil yang dapat diidentifikasi terkait dengan transaksi afiliasi yang diuji.

Penentuan laba (atau rugi) gabungan dapat dilakukan dengan pendekatan sebelum transaksi (*ex-ante approach*) ataupun setelah transaksi (*ex-post approach*). Pendekatan sebelum transaksi dapat dilakukan pada saat pihak-pihak dalam transaksi afiliasi menetapkan harga di awal (*price setting*). Contohnya, pada saat pembentukan *joint venture* atau kerjasama untuk pembentukan atau pengembangan suatu aset tidak berwujud. Dalam hal ini, laba (rugi) gabungan yang digunakan adalah perkiraan laba (rugi) gabungan. Selain itu, informasi yang dianggap relevan hanyalah informasi pada saat penetapan harga tersebut dilakukan, bukan informasi aktual pada saat transaksi.

---

<sup>40</sup> Harlow N. Higinbotham, *Op.Cit.*, 9-10.

<sup>41</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.124.

Dalam penentuan laba (atau rugi) gabungan, pembukuan di semua entitas, di mana laba transaksi yang akan diuji tersebut akan digabungkan, harus dicatat dalam basis akuntansi dan mata uang yang sama sebelum laba tersebut digabungkan. Hal ini memiliki pengaruh yang sangat signifikan karena praktik akuntansi menentukan pengakuan dan nilai yang tercatat di dalam penghasilan, beban, aset, dan laba tiap entitas.

### **C.2.3. Pembagian Laba (atau Rugi) Gabungan/Laba (atau Rugi) Sisa**

Seperti telah dijelaskan di atas, pembagian laba (atau rugi) dalam penerapan PSM harus didasarkan pada analisis mengenai cara pihak independen dalam membagi laba (atau rugi) tersebut dalam kondisi yang serupa. OECD *Guidelines* 2010 memberikan panduan umum untuk membagi laba (atau rugi) gabungan antara lain sebagai berikut<sup>42</sup>:

- (i) Laba (atau rugi) gabungan harus konsisten dengan analisis fungsi dan pembagian risiko di antara pihak-pihak yang melakukan transaksi afiliasi;
- (ii) Konsisten dengan faktor-faktor pembagi laba yang selayaknya dipertimbangkan oleh pihak independen dalam membagi laba;
- (iii) Konsisten dengan pendekatan aplikasi *profit split* yang digunakan (analisis kontribusi, residual, *ex-ante* atau *ex-post*);
- (iv) Basis alokasi harus cukup independen terhadap formula kebijakan *transfer pricing* perusahaan. Contohnya dengan menggunakan data penjualan ke pihak ketiga, bukan data penjualan afiliasi sebagai basis alokasinya;
- (v) Didukung oleh data pembanding; dan
- (vi) Dapat diukur secara handal.

Terkait dengan pembagian laba (atau rugi) yang tersisa, OECD *Guidelines* 2010 memberikan tiga pendekatan, yaitu:

- (i) Pembagian laba (atau rugi) berdasarkan kontribusi aset tidak berwujud yang dimiliki oleh pihak afiliasi;<sup>43</sup>
- (ii) Pembagian laba (atau rugi) berdasarkan kekuatan posisi tawar dari pihak-pihak yang melakukan transaksi afiliasi;<sup>44</sup>
- (iii) Pembagian laba (atau rugi) berdasarkan nilai diskonto dari ekspektasi arus kas di masa depan yang diperoleh dari transaksi afiliasi tersebut (*discounted expected future cash-flow*).<sup>45</sup>

---

<sup>42</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.116 dan 2.132.

<sup>43</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.121.

<sup>44</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.122.

Di dalam US *Treas. Reg.* 1.482, terdapat tiga pendekatan untuk mengukur nilai relatif dari aset tidak berwujud yang digolongkan sebagai kontribusi tidak rutin, yaitu:<sup>46</sup>

- (i) Menggunakan referensi transaksi eksternal yang merefleksikan nilai pasar wajar dari harta tidak berwujud tersebut;
- (ii) Nilai kapitalisasi biaya yang dikeluarkan untuk pembuatan harta tidak berwujud tersebut, termasuk pengembangan yang terkait dengan harta tidak berwujud tersebut;
- (iii) Biaya terkait dengan pengembangan aset tidak berwujud tersebut di tahun yang bersangkutan, dengan asumsi bahwa biaya pengembangan harta tidak berwujud tersebut relatif sama sepanjang waktu dan masa manfaat dari aset tidak berwujud yang dipergunakan kedua entitas adalah sama.

#### **C.2.4. Basis Alokasi**

Secara umum, basis alokasi dalam penerapan TNMM dapat berupa aset ataupun modal (aset operasi, aset tetap, aset tidak berwujud, atau modal yang digunakan). Selain itu, sering kali basis alokasi yang digunakan berjumlah lebih dari satu. Jika basis alokasi yang digunakan berjumlah lebih dari satu, harus dilakukan pembobotan dari setiap basis alokasi tersebut untuk menentukan kontribusi relatif terhadap laba gabungan.<sup>47</sup>

Basis alokasi berupa aset digunakan apabila terdapat hubungan yang kuat antara aset berwujud atau aset tidak berwujud atau modal yang digunakan dengan pembentukan nilai dalam konteks transaksi afiliasi yang diuji. Selain itu, basis alokasi berupa biaya dapat digunakan apabila terdapat hubungan yang kuat antara biaya yang dikeluarkan dengan pembentukan nilai dalam konteks transaksi afiliasi yang diuji. Hal lain yang perlu diperhatikan, terkait dengan basis alokasi, yaitu penentuan periode waktu yang dipilih, apakah hanya yang terkait dengan tahun yang diuji saja atau memerhatikan seluruh akumulasi yang telah terjadi. Terkait dengan hal tersebut, harus ditelaah fakta dan kondisi yang terkait dengan transaksi afiliasi yang diuji.

---

<sup>45</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.123.

<sup>46</sup> Jens Wittendorf, *Op.Cit.*, 761-762.

<sup>47</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.134.

### C.2.5. Contoh Aplikasi Metode *Residual Profit Split*<sup>48</sup>

Perusahaan A yang berdomisili di Jepang merupakan produsen obat yang telah mengembangkan teknologi untuk memproduksi obat tersebut, di mana teknologi tersebut dapat dikategorikan unik karena teknologi tersebut tidak mempunyai pesaing lainnya di dunia. Perusahaan A memiliki aset tidak berwujud berupa paten dan *know-how* yang mempunyai nilai pasar USD 80 juta. Perusahaan A memproduksi obat tersebut dengan teknologi yang dimilikinya. Kemudian, menjual seluruh hasil produksinya ke anak perusahaan yang baru saja diakuisisi yang berdomisili di Indonesia, yaitu perusahaan B.

Perusahaan B tersebut telah memiliki jalur distribusi dan basis konsumen yang luas di Indonesia. Perusahaan B memiliki aset tidak berwujud berupa daftar konsumen dan *trademark* yang memiliki nilai pasar USD 20 juta. Pada tahun 2011, perusahaan B mencatat penjualan kepada pihak ketiga senilai USD 300 juta. Analisis *profit split* digunakan untuk menguji kewajaran harga penjualan obat dari perusahaan A dan B. Rangkuman informasi yang relevan terkait dengan penerapan PSM dapat dilihat pada Tabel 11.3.

**Tabel 11.3: Kondisi Awal Kasus PSM**

Uraian	Manufaktur	Distributor	Gabungan
Penjualan	Harga transfer (TP)	300	300 + TP
Biaya	200	TP + 50	250 + TP
Laba (rugi)	TP - 200	250 - TP	50
Nilai aset tidak berwujud	80	20	100

Dengan menggunakan pendekatan analisis laba sisa, perhitungan harga transfer yang wajar dari perusahaan A ke perusahaan B adalah sebagai berikut. Pertama, mengetahui kompensasi yang wajar atas aktivitas rutin dari kedua perusahaan tersebut. Jika diketahui bahwa kompensasi dari aktivitas rutin dari produksi adalah 10% dengan menggunakan *return on capital employed* (ROCE) sebagai *profit level indicator*. Dari rasio yang wajar tersebut, perusahaan A (manufaktur) berhak mendapatkan kompensasi dasar atas aktivitas rutinnya sebesar USD 20 juta. Sedangkan aktivitas distribusi rutin yang dilakukan oleh perusahaan B, secara wajar akan mendapatkan kompensasi sebesar USD 16 juta (perhitungan laba yang wajar atas 1% dari penjualan).

<sup>48</sup> Kasus ini dimodifikasi dari ilustrasi yang ada dalam Heinz-Klaus Kroppen, Roman Dawid, dan Richard Schmidtke, "Profit Split, the Future of Transfer Pricing? Arm's Length Principle and Formulary Apportionment Revisited from A Theoretical and a Practical Perspective," dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad (Berlin: Springer, 2012), 274-276.

Kedua, setelah nilai tersebut diketahui, kita dapat mengkurangkan laba gabungan dengan total kompensasi wajar atas kontribusi aktivitas rutin yang dilakukan A (manufaktur) dan B (distributor). Nilai yang didapat adalah nilai laba sisa sebesar USD 14 juta.

Ketiga, laba sisa tersebut harus dialokasikan dengan tepat kepada kedua perusahaan sesuai dengan kontribusi aset tidak berwujud yang mereka miliki terhadap nilai gabungan. Diketahui bahwa proporsi aset tidak berwujud yang dimiliki perusahaan A sebesar 80% dari total seluruh nilai aset tidak berwujud yang dimiliki keduanya. Persentase tersebut akan diletakkan pada laba sisa, sehingga perusahaan A berhak mendapatkan USD 11,2 juta dari *know-how* dan paten yang didapatkannya. Di sisi lain, perusahaan B akan mendapatkan USD 2,8 juta dari kontribusi atas daftar pelanggan dan *trademark* yang dimilikinya.

1)	<b>Laba gabungan</b>			50
2)	<b>Kompensasi wajar terhadap kontribusi rutin</b>			
	Aktivitas produksi		10% ROCE	20
	Aktivitas distribusi		(1% <i>external sales</i> )	16
3)	<b>Laba sisa</b>			14
4)	<b>Pembagian laba sisa berdasarkan nilai pasar aset tidak berwujud</b>			
		Manufaktur	Distributor	Total
	Nilai aset tidak berwujud	80	20	100
	Persentase	80%	20%	100%
	Pembagian laba sisa	<u>11,2</u>	<u>2,8</u>	<u>14</u>
5)	<b>Target laba</b>			
	Perusahaan Manufaktur	(aktivitas produksi + laba residual)		31,2
	Perusahaan Distributor	(aktivitas distribusi + laba residual)		18,8
6)	<b>Nilai harga transfer yang wajar</b> (biaya manufaktur + target laba perusahaan manufaktur)			<u>231,2</u>
7)	<b>Laporan laba (rugi) dengan harga wajar</b>			
		Manufaktur	Distributor	Gabungan
	Penjualan	231,2	300	531,2
	Biaya	200	281,2	481,2
	Laba (rugi)	<u>31,2</u>	<u>18,8</u>	<u>50</u>

Langkah selanjutnya adalah menjumlahkan kompensasi yang berhak didapatkan oleh aktivitas rutin dan non-rutin dari masing-masing perusahaan. Misalkan, perusahaan A akan berhak mendapatkan USD 31,2 juta yang berasal



dari penjumlahan kompensasi rutin atas produksi (USD 20 juta) ditambah dengan kompensasi atas aset tidak berwujud yang dimilikinya (USD 11,2 juta). Demikian pula dari sisi perusahaan B. Dari nilai tersebut, diketahui bahwa harga transfer yang wajar, yakni nilai total penjualan dari perusahaan A ke B adalah USD 231,2 juta.

### **C.3. Keunggulan dan Kelemahan PSM**

Keunggulan dan kelemahan PSM sangat dipengaruhi oleh pendekatan yang digunakan dengan memerhatikan analisis atas lawan transaksi. Berikut ini merupakan keunggulan dan kelemahan PSM.

Keunggulan PSM:<sup>49</sup>

- (i) PSM dapat menawarkan solusi bagi bisnis yang sangat terintegrasi, di mana penggunaan analisis sepihak (*one-sided analysis*) tidak akan tepat dipergunakan;
- (ii) PSM merupakan metode yang tepat untuk menganalisis transaksi, di mana kedua belah pihak memberikan kontribusi yang unik dan berharga (contoh: aset tidak berwujud yang unik). Dalam kondisi ini, informasi pembanding yang andal mungkin tidak tersedia atau mencukupi untuk mengaplikasikan metode lainnya;
- (iii) PSM menawarkan fleksibilitas dengan tetap memerhatikan hal-hal yang spesifik, unik, fakta, dan keadaan yang tidak ada di dalam perusahaan independen. Meskipun fleksibel, namun penerapan PSM tetap di dalam koridor penerapan prinsip kewajaran sepanjang hal-hal yang spesifik tersebut mencerminkan tindakan yang akan dilakukan oleh perusahaan independen jika dihadapkan dengan keadaan yang sama.

Kelemahan PSM:<sup>50</sup>

- (i) PSM akan sulit diterapkan apabila terdapat kesulitan dalam mengakses informasi dari pihak-pihak afiliasi yang berada di luar negeri;
- (ii) Terdapat kesulitan dalam mengukur gabungan pendapatan dan biaya untuk semua perusahaan yang berpartisipasi dalam transaksi afiliasi, terutama dalam melakukan penyesuaian atas praktik akuntansi dan mata uang dari perusahaan afiliasi yang terlibat;
- (iii) Oleh karena PSM diterapkan di tingkat laba operasi, timbul kesulitan untuk mengidentifikasi beban operasi yang hanya terkait dengan transaksi afiliasi dan dalam mengalokasikan biaya antara transaksi afiliasi ini dengan aktivitas lain dari perusahaan afiliasi tersebut.

---

<sup>49</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.109-2.113.

<sup>50</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.114.

#### **D. Penutup**

Saat ini metode transaksional semakin sering digunakan dalam pemilihan metode *transfer pricing*. Hal ini juga ditunjukkan oleh perubahan prinsip pemilihan metode *transfer pricing* dari "*hierarchy method*" menjadi "*the most appropriate method*" oleh OECD. Dengan demikian, metode transaksional kini tidak lagi dapat digambarkan sebagai "*methods of last resort*".

Keberhasilan penerapan TNMM sangat bergantung kepada ketersediaan dan keandalan data serta akses informasi pada sumber data komersial. Sayangnya, seperti telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, sumber data komersial seringkali tidak memiliki informasi yang cukup untuk analisis *transfer pricing*. Sebagai contoh, data perusahaan-perusahaan yang berasal dari Indonesia relatif tidak banyak tersedia, sehingga pencarian data pembanding cenderung akan diperluas hingga pada perusahaan-perusahaan yang berada dalam satu kawasan (misalkan Asia Pasifik). Selain itu, aplikasi TNMM (sebagai *one-sided analysis*) tidak cukup untuk memperoleh hasil yang dapat diandalkan. Apalagi, dewasa ini bisnis perusahaan multinasional sekaligus juga rantai suplai dan rantai nilai di dalamnya semakin kompleks. Dengan begitu, semakin sulit untuk menganalisis salah satu jenis aktivitas dan menemukan pembanding untuk aktivitas tersebut.<sup>51</sup>

Di sisi lain, penggunaan metode *profit split* dapat menggambarkan realita bisnis dari perusahaan multinasional yang semakin terintegrasi. PSM juga dapat dilakukan pada transaksi yang sulit dicari pembandingnya dan mengikutsertakan aset tidak berwujud pada kedua belah pihak yang melakukan transaksi. Hal ini dapat ditemui, misalkan pada kasus industri otomotif. Perusahaan manufaktur dalam industri otomotif biasanya memiliki *manufacturing intangible*, sedangkan pihak distributor biasanya memiliki suatu aset tidak berwujud pemasaran. Walau demikian, PSM akan sulit diterapkan apabila otoritas pajak maupun Wajib Pajak kesulitan dalam mendapatkan informasi dari pihak-pihak yang berafiliasi yang berada di luar negeri.

Lalu, bagaimanakah intensitas penggunaan *transactional profit methods* dalam praktik? Indikasi ini dapat terlihat dari data yang dipublikasikan oleh otoritas pajak di berbagai negara mengenai laporan mengenai *advance pricing agreement* (APA).<sup>52</sup> Cooper dan Agarwal telah melakukan survei mengenai penggunaan *transactional profit methods* dalam kasus APA di negara Australia,

---

<sup>51</sup> Danny Oosterhoff dan Jean Paul Donga, "Practical Application of Transactional Profit Methods," *International Transfer Pricing Journal* (2001): 5.

<sup>52</sup> Detail dan akses publik mengenai penggunaan metode *transfer pricing* pada berbagai kasus *transfer pricing* dapat ditelusuri dari dua (2) sumber, yaitu: (i) ketika terjadi sengketa di pengadilan pajak; dan (ii) laporan APA yang secara rutin dipublikasikan oleh otoritas pajak.

Kanada, Amerika Serikat, Italia, dan Korea Selatan. Dari kajian tersebut, terlihat bahwa proporsi penggunaan TNMM dan PSM memiliki jumlah lebih dari 60% kasus APA.<sup>53</sup>

**Tabel 11.4: Penggunaan *Transactional Profit Methods* dalam Kasus APA di Beberapa Negara**

Negara	Periode	Jumlah APA	Metode yang Digunakan		
			TNMM	PSM	Metode Lain
Australia	1991- 2009	260 kasus APA	59%	16%	25%
Kanada	1993-2010	142 kasus APA	39%	24%	37%
Amerika Serikat	1991-2009	1.379 kasus APA	65%		35%
Italia	2004-2009	-	53%	26%	21%
Korea Selatan	2008	30 kasus APA	93%	3%	3%

Data tersebut hanya mencakup sebagian kecil negara, terutama negara maju, sehingga belum tentu mencerminkan apa yang terjadi dalam praktik secara keseluruhan, lihat Tabel 11.4. Walau demikian, hal itu mengindikasikan semakin fleksibelnya pemilihan metode serta semakin tidak mempunya *traditional transaction methods* sebagai metode yang dapat memuaskan baik bagi Wajib Pajak maupun otoritas pajak. Secara khusus, cukup besarnya penggunaan PSM juga dapat mengindikasikan adanya keinginan penggunaan metode yang kurang memiliki sifat *separate accounting approach* (basis *arm's length principle*), karena tidak sesuai dengan integrasi ekonomi yang banyak dilakukan oleh perusahaan multinasional.

## Referensi

### **Buku:**

- Gruendel, Karl dan Ken Okawara. *Transfer Pricing in Japan*. Tokyo: CCH Japan Ltd, 2010.
- King, Elizabeth. *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions*. Massachusetts: Springer, 2009.
- Kratzer, Carsten. "Transfer Pricing Methods." Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green. London: BNA International Inc, 2008.
- Kroppen, Heinz-Klaus, Roman Dawid, dan Richard Schmidtke. "Profit Split, the Future of Transfer Pricing? Arm's Length Principle and Formulary

<sup>53</sup> Joel Cooper dan Rachit Agarwal, "The Transactional Profit Methods in Practice: A Survey of APA Reports," *International Transfer Pricing Journal* (2011): 10-12.

- Appropriation Revisited from A Theoretical and a Practical Perspective.” Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.
- Mittal, D.P. *Law of Transfer Pricing in India*. New Delhi: Taxmann’s, 2009.
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 1995.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Voegele, Alexander. “Profit Split Methods.” Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green. London: BNA International Inc, 2008.
- Wittendorf, Jens. *Transfer Pricing and the Arm’s Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.

**Artikel:**

- Butler, Michael dan Jessica Pengelly. “Federal Court Rejects Commissioner’s Attempt to Use Transactional Net Margin Method.” *International Transfer Pricing Journal*, (2011).
- Cooper, Joel dan Rachit Agarwal. “The Transactional Profit Methods in Practice: A Survey of APA Reports.” *International Transfer Pricing Journal*, (2011).
- Gonnet, Sebastien dan Pim Fris. “Contribution Analyses under the Profit Split Method.” *International Tax Review* 8, (2007).
- Hamaekers, Hubert. “The Comparable Profits Method and the Arm’s Length Principle.” *International Transfer Pricing Journal*, (2003).
- Higinbotham, Harlow N. “The Profit Split Method: Effective Application for Precision and Administrability.” *Tax Management Transfer Pricing Report* 5, no.11 (1996).
- Hill, Dale, Mark Kirkey, dan Jamal Hejazi. “Proposed revision of Chapters I-III of the OECD Transfer Pricing Guidelines – Canada Responses.” *Transfer Pricing Forum* 1, TPTPFU no. 23 (2010).
- Milewska, Marta dan Mauricio Hurtado de Mendoza. “The Increasing Importance of Intangible Assets and the Rise of Profit Split Methods.” *International Transfer Pricing Journal*, (2010).
- Okawara, Ken, Masako Tokunaga, dan Yukiko Komori. “Proposed revision of Chapters I-III of the OECD Transfer Pricing Guidelines – Japan Responses.” *Transfer Pricing Forum* 1, TPTPFU no. 53 (2010).
- Oosterhoff, Danny dan Jean Paul Donga. “Practical Application of Transactional Profit Methods.” *International Transfer Pricing Journal*, (2001).
- Turner, Robert. “Practical Application of Transactional Profit Methods.” *International Transfer Pricing Journal*, (2000).
- Wright, Deloris R. “Practical Application of Transactional Profit Methods.” *International Transfer Pricing Journal*, (2000).
- Wright, Tamu N. “Mumbai ITAT Upholds Use of TNMM, Remands for Operating Margin Details.” *Transfer Pricing Report* 18, no. 1220 (2010).

**Peraturan:**

Internal Revenue Code. *US Treas. Reg. Section 1.482.*

Republik Indonesia. Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER- 32/PJ/2011 tentang Perubahan PER-43/PJ./2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.

B A G I A N

# IV

## **Beberapa Isu dalam Pengukuran *Arm's Length***

*“Because independent enterprises might not engage in a transaction subject to government interventions, it is unclear how the arm’s length principle should apply.”*

**OECD Guidelines 2010**

*“Dalam ranah transfer pricing, analisis dengan menggunakan profit level indicator bermanfaat dalam memberikan gambaran dan pemahaman atas kinerja dari industri, sehingga nantinya dapat digunakan sebagai acuan perbandingan (benchmark) dengan kinerja dari perusahaan pembanding.”*

### A. Pendahuluan

Pada Bagian II dan III telah dibahas mengenai pentingnya melakukan analisis kesebandingan dan *adjustment* (selanjutnya disebut penyesuaian) dalam hal terdapat perbedaan yang material pada transaksi yang digunakan sebagai pembanding. Penyesuaian yang dimaksud dan yang juga akan dibahas dalam bab ini dikenal dengan istilah *comparability adjustment*, yakni suatu upaya untuk mereduksi faktor-faktor perbedaan kondisi yang masih ada. Atau dapat juga disebut sebagai upaya untuk menyamakan kondisi antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen agar sebanding.

Penyesuaian harus dipertimbangkan untuk dilakukan jika (dan hanya jika) hal tersebut diperkirakan dapat meningkatkan keandalan hasil analisis.<sup>1</sup> Namun, keandalan suatu hasil analisis kewajaran juga akan semakin berkurang jika semakin banyak penyesuaian yang dilakukan. Hal ini disebabkan penyesuaian seringkali dilakukan berdasarkan asumsi yang dapat diperdebatkan, sehingga keandalan hasil analisis juga dapat dipertanyakan. Banyaknya penyesuaian yang dilakukan juga merupakan indikasi bahwa metode atau pembanding yang dipergunakan kemungkinan kurang tepat.

Perlu digarisbawahi bahwa penyesuaian hanya dapat dilakukan terhadap transaksi pihak ketiga (pembandingnya). Kemudian penyesuaian harus dilakukan berdasar pada praktik komersial, prinsip ekonomi, dan analisis statistik. Dalam upaya mendapatkan tingkat kesebandingan yang sempurna, penyesuaian yang dilakukan juga harus dapat dikuantifikasi.<sup>2</sup> Pertanyaan

---

<sup>1</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.50.

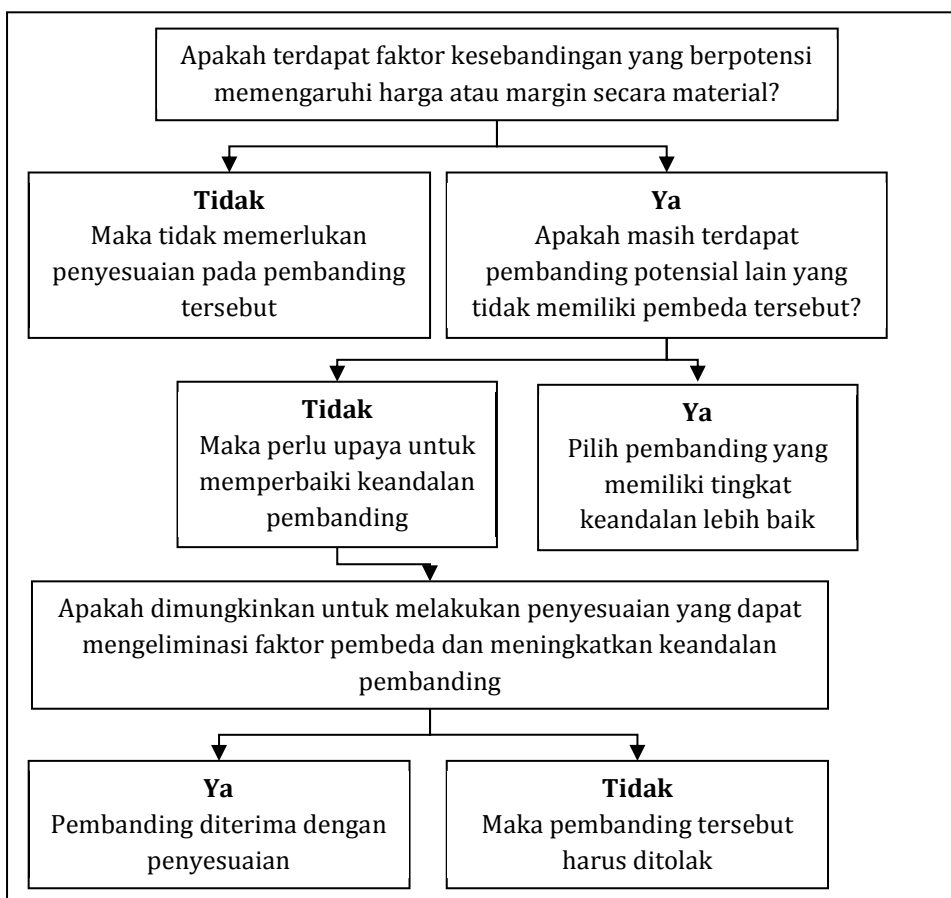
<sup>2</sup> Misalkan saja di Cina, *quantitative adjustment* harus dilakukan secara akurat. Untuk penjelasan lebih lanjut lihat: Devonshire-Ellis, Chris, Andy Scott, dan Sam Woolard, *Transfer Pricing in China* (TPA, Hong Kong: Springer, 2009), 4.



mendasarnya, bagaimana jika suatu penyesuaian dalam upaya mengurangi perbedaan material tidak dapat dilakukan?

OECD *Guidelines* 2010 menegaskan bahwa jika suatu upaya penyesuaian tidak dapat dilakukan, akan berdampak pada berkurangnya level keandalan dari analisis *transfer pricing*. Dalam kondisi demikian, Wajib Pajak dapat menggunakan metode lain yang lebih tepat dan mengulangi proses pencarian pembanding.<sup>3</sup> Di sisi lain, *US Treasury Regulation Section 1.482* (selanjutnya *US Treas. Reg. 1.482*) ternyata lebih fleksibel dalam mengartikan permasalahan ini. *US Treas. Reg. 1.482* menyatakan bahwa transaksi pembanding tetap dapat digunakan walau keandalan dari hasil analisis akan berkurang.<sup>4</sup>

**Gambar 12.1: Tahapan Sebelum Aplikasi *Comparability Adjustment***



<sup>3</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.5.

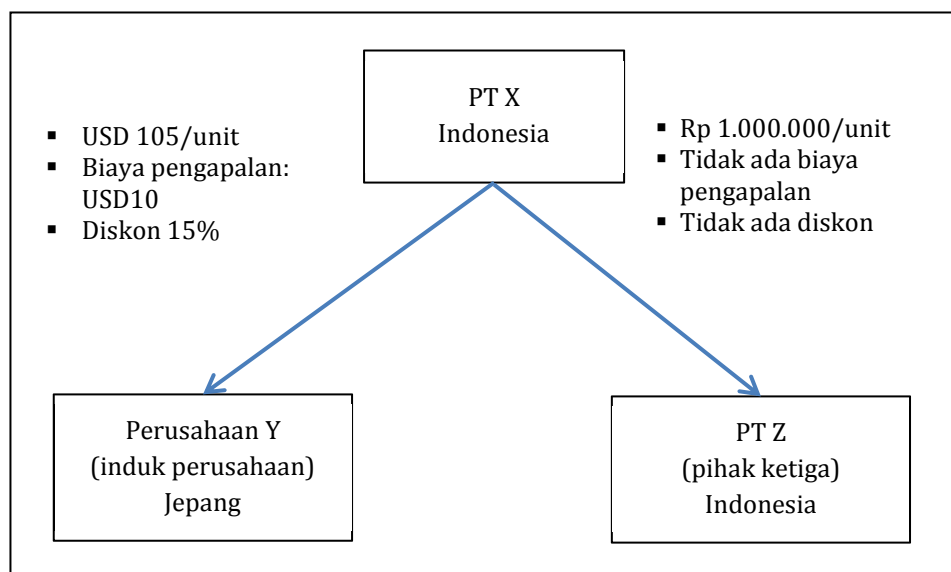
<sup>4</sup> Jens Wittendorff, *Transfer Pricing and The Arm's Length Principle in International Tax Law* (The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010), 396.

Bab ini akan membahas secara mendetail mengenai kesulitan dalam beberapa kasus penyesuaian dalam rangka menguji prinsip kewajaran, di antaranya adalah: perbedaan lokasi geografis, strategi pangsa pasar, transaksi yang diintervensi negara, dan situasi pasar yang abnormal. Sebelum kita masuk pada aplikasi penyesuaian yang sulit untuk dilakukan, ada baiknya kita menelaah situasi ketika penyesuaian mudah dan sering diaplikasikan. Untuk itu, kita akan mulai dari ilustrasi kasus *transfer pricing* sederhana. Hal ini bertujuan untuk memberikan gambaran atau penjelasan awal dari pertanyaan bagaimanakah penyesuaian dilakukan?

### B. Ilustrasi Sederhana *Comparability Adjustment*

PT X merupakan perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur pena untuk menulis. PT X merupakan anak perusahaan dari Perusahaan Y dari Jepang. Perusahaan Y menguasai 75% kepemilikan saham PT X. Pada suatu saat, PT X menjual produk pena kepada Perusahaan Y, dengan harga USD 105/unit. Harga tersebut telah mencakup diskon 15% dan biaya pengiriman sebesar USD 10/unit. Di hari yang sama, PT X menjual produk pena yang sama kepada pihak ketiga, yaitu PT Z di Indonesia. Harga jual kepada PT Z adalah Rp 1 juta dan tidak ada skema diskon maupun biaya pengiriman.

**Gambar 12.2: Ilustrasi Kasus Penyesuaian Sederhana**



Jika kita hendak menguji kewajaran harga dari transaksi PT X dengan perusahaan Y, kita dapat menggunakan transaksi dengan PT Z sebagai pembandingan internal. Dari analisis kesebandingan, diketahui bahwa terdapat

tiga faktor pembeda antara transaksi dengan perusahaan Y dan dengan PT Z yang secara material memengaruhi harga jual, yaitu: (i) perbedaan nilai tukar mata uang; (ii) perbedaan biaya pengiriman; dan (iii) perbedaan skema diskon. Berikutnya, akan dipaparkan cara penyesuaian yang bisa dilakukan agar kedua transaksi tersebut dapat dinyatakan sebanding, sehingga siap untuk diuji kewajarannya.

Untuk melakukan penyesuaian, pertama-tama perlu diingat bahwa kita berusaha menyamakan transaksi pembanding (dalam hal ini transaksi dengan PT Z) dengan transaksi yang dilakukan kepada afiliasi (dalam hal ini perusahaan Y). Dalam ilustrasi ini, akan digunakan metode CUP dengan melakukan perbandingan harga jual. Detail perbedaan dan kemungkinan penyesuaian yang dilakukan dipaparkan di bawah ini:

(i) Perbedaan Nilai Tukar Uang

Pada hakikatnya, praktik *transfer pricing* bermula dari transaksi lintas batas negara. Implikasinya, banyak transaksi yang dilakukan memiliki perbedaan mata uang yang dipergunakan. Pada kasus di atas, terlihat ada dua mata uang yang digunakan, yaitu USD saat bertransaksi dengan afiliasi dan Rupiah saat bertransaksi dengan pihak ketiga.

Hal yang pertama harus dilakukan agar kita dapat mengetahui tingkat nilai tukar antara kurs Rupiah dengan USD adalah mengetahui kapan (tanggal) transaksi dilaksanakan. Jika diketahui bahwa kedua transaksi tersebut diadakan pada tanggal 20 Januari 2010, langkah berikutnya adalah mencari data nilai tukar yang valid dan terpercaya untuk dijadikan basis informasi untuk penyesuaian. Terdapat beberapa sumber yang dapat dipergunakan, salah satunya dari data yang dirilis oleh Bank Indonesia. Misalnya, pada tanggal tersebut, kurs tengah Bank Indonesia menunjukkan bahwa USD 1 setara dengan Rp 9.275,-.

(ii) Adanya Skema Diskon

Langkah berikutnya, transaksi terhadap pihak ketiga diasumsikan mendapatkan skema diskon yang sama dengan yang diterima oleh pihak afiliasi. Skema diskon merupakan hal yang biasa terjadi pada berbagai kasus *transfer pricing*, terutama diskon yang didasarkan pada banyaknya volume yang ditransaksikan antarafiliasi.<sup>5</sup> Diskon atas volume biasanya tidak meningkat secara terus menerus, namun memiliki batas maksimal

---

<sup>5</sup> Walau demikian, bukan berarti transaksi dalam volume besar selalu berujung pada skala ekonomis dan akhirnya pemberian diskon. Lihat komentar Lawrence Olson, "Misconceptions Regarding Volume and Size in Transfer Pricing," *Transfer Pricing Report* 5, no. 73 (1996).

di level volume tertentu. Seringkali, hubungan antara dampak perbedaan volume terhadap perubahan diskon dapat diprediksi secara jelas. Walau demikian, pada beberapa kasus saat perbedaan volume penjualan begitu besar, hal ini menjadi kurang akurat untuk diprediksi.<sup>6</sup>

(iii) Perbedaan Biaya Pengiriman

Harga jual kepada afiliasi telah termasuk pula biaya pengiriman sebesar USD 10/unit. Dengan begitu, kita dapat mengasumsikan bahwa jika transaksi kepada PT Z dikenakan biaya pengiriman yang sama, harga jualnya akan menjadi lebih tinggi atau ditambahkan USD 10 untuk setiap unitnya.

Dari seluruh keterangan di atas, kita mendapatkan sebuah formula penyesuaian untuk menemukan harga jual pena yang wajar sebagai berikut:

$$ALP = \left( P_a \times e^{\frac{USD}{Rp}} \right) - d + fc$$

Keterangan:

- $P_a$  : harga jual awal kepada PT Z
- $e^{\frac{USD}{Rp}}$  : nilai tukar USD terhadap Rupiah
- $d$  : diskon 15%
- $fc$  : biaya pengiriman USD 10/unit

Tabel 12.1 di bawah ini menjelaskan penyesuaian yang harus dilakukan dalam perhitungan harga jual wajar.

**Tabel 12.1: Langkah Penyesuaian dan Perhitungan Harga Jual yang Wajar**

<b>Comparability Adjustment: Transaksi atas PT Z (Pihak Ketiga)</b>		
<b>Langkah</b>	<b>Harga</b>	<b>Perhitungan</b>
Harga jual awal (i)	Rp 1.000.000	
Harga setelah penyesuaian nilai tukar (ii)	USD 107,82	(i)/nilai tukar
Penyesuaian: diskon (iii)	USD 16,17	15% X (ii)
Harga setelah penyesuaian diskon (iv)	USD 91,65	(ii) - (iii)
Penyesuaian: biaya pengiriman (v)	USD 10,00	
Harga jual akhir setelah penyesuaian (vi)	USD 101,65	(iv) + (v)

Dari perhitungan penyesuaian diketahui bahwa harga jual pena yang wajar adalah USD 101,65. Sedangkan harga jual PT X kepada perusahaan Y berada

<sup>6</sup> Clark Chandler. "Economics Issues in Intercompany Transfer Pricing," *Transfer Pricing Report* (1993).

pada level USD 105/unit atau lebih mahal sekitar USD 3,35. Dengan adanya penyesuaian atas nilai tukar, diskon, dan biaya pengiriman, transaksi afiliasi antara PT X dan perusahaan Y dapat dianggap telah memenuhi prinsip kewajaran.

### **C. Penyesuaian atas Modal Kerja dan Biaya Operasional Usaha**

Pada beberapa metode *transfer pricing* yang berbasis pada laporan keuangan (metode non-CUP), seringkali terdapat perbedaan biaya atas fungsi yang dijalankan. Terkait dengan hal tersebut, OECD (maupun banyak akademisi dan praktisi *transfer pricing*) memberikan penjelasan secara mendetail tentang penyesuaian atas modal kerja. Isu mengenai penyesuaian atas modal kerja pada awalnya tidak menjadi perhatian. Namun, seiring dengan timbulnya permasalahan ini pada penggunaan metode transaksional maupun pendekatan di level laba kotor, wacana mengenai penyesuaian atas modal kerja menjadi semakin sering didiskusikan.<sup>7</sup> Bagian ini akan membahas penyesuaian atas modal kerja atas adanya perbedaan tingkat piutang usaha, utang, dan persediaan (modal kerja) antara *tested party* dengan perusahaan pembanding.

Penyesuaian atas modal kerja biasanya dilakukan dalam penerapan metode *transactional net margin method* (TNMM). Tujuan dari penyesuaian ini adalah untuk mengeliminasi adanya perbedaan tingkat modal kerja yang pada akhirnya akan meningkatkan keandalan dari data pembanding yang digunakan. Namun, perlu diingat bahwa tingkat keandalan dari data pembanding yang digunakan tergantung pada ketepatan asumsi dan ketersediaan data yang digunakan dalam melakukan penyesuaian tersebut.

Walaupun pada praktiknya penyesuaian atas modal kerja ditemukan dalam analisis *transfer pricing*, bukan serta-merta menjadikan hal ini sebagai sebuah keharusan dan menjadi suatu hal yang dapat diterima oleh otoritas pajak. Masih banyak kalangan yang berpendapat bahwa dilakukannya penyesuaian ini belum tentu secara otomatis meningkatkan keandalan dari data pembanding yang digunakan. Sebagai contoh, perbedaan standar akuntansi yang diterapkan dapat mengakibatkan penyesuaian atas modal kerja menjadi suatu hal yang rumit, sehingga tidak dapat dipastikan apakah penyesuaian yang dilakukan akan meningkatkan keandalan sebuah data pembanding atau tidak.

Aplikasi penyesuaian atas modal kerja juga sangat dipengaruhi oleh kualitas laporan keuangan di suatu kawasan negara tertentu. Di Amerika Utara, hal ini

---

<sup>7</sup> Lihat Roberto Schatan, "Transfer Pricing: Adjustment in a Comparability Analysis," *Tax Notes International* (2009): 779-785; Jamal Hejazi, "An Argument for Working Capital Comparability Adjustments," *Transfer Pricing Report* 14, no. 1052 (2006).

lebih mudah untuk dilakukan. Sedangkan di Asia, lemahnya kualitas data keuangan menyebabkan aplikasi penyesuaian atas modal kerja akan lebih sulit dan berpotensi menciptakan hasil yang bias.<sup>8</sup>

### **C.1. Penyesuaian atas Modal Kerja: Asumsi Dasar**

Dalam konteks bisnis, setiap keputusan harus mempertimbangkan nilai waktu dari uang. Alasan ini pula yang menjadi asumsi dasar atas perlunya penyesuaian atas modal kerja. Sebagai contoh, apabila sebuah perusahaan menetapkan termin pembayaran selama enam puluh hari kepada pelanggan, harga atas transaksi tersebut harus mencerminkan kondisi dan merefleksikan kompensasi atas pengaruh nilai waktu terhadap uang. Selama enam puluh hari, perusahaan kehilangan kesempatan untuk dapat melakukan investasi karena belum diterimanya pembayaran dari pelanggan.

Selain itu, perusahaan juga harus mendapatkan pinjaman untuk mendanai kegiatan operasionalnya selama periode tersebut. Kondisi sebaliknya terjadi apabila perusahaan mendapatkan jangka waktu yang lama untuk melunasi utang dagang kepada pemasok. Selama jangka waktu tersebut, perusahaan dapat mengelola dana yang masih mereka miliki untuk kegiatan investasi dan tidak memerlukan pinjaman dalam jumlah yang besar untuk mendanai kegiatan operasionalnya.

Setiap kondisi yang dijelaskan di atas merefleksikan perbedaan risiko dan kesempatan yang dimiliki oleh perusahaan dalam mengelola modal kerjanya.<sup>9</sup> Selama seluruh perbedaan tersebut tercermin dalam tingkat harga atau laba, penyesuaian yang tepat harus dilakukan untuk mendapatkan tingkat kesebandingan yang dapat diandalkan.

### **C.2. Ilustrasi *Comparability Adjustment* atas Modal Kerja<sup>10</sup>**

Seperti yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, penyesuaian atas modal kerja bertujuan untuk mengeliminasi perbedaan pengaruh nilai waktu dari uang antara *tested party* dengan perusahaan pembanding yang disebabkan perbedaan tingkat modal kerja masing-masing perusahaan. Beberapa asumsi dasar dalam ilustrasi ini, yaitu:

---

<sup>8</sup> Jamal Hejazi, *Transfer Pricing: The Basics from Canadian Perspective* (Ontario: LexisNexis, 2009), 89.

<sup>9</sup> Thomas Bittner dan Anna-Katharina Jann, "Capital Adjustments in Transfer Pricing Analysis: OECD Example of Working Capital Comparability Adjustments," *International Transfer Pricing Journal* (2011): 14.

<sup>10</sup> Disarikan dari *Annex to Chapter III, OECD Guidelines 2010*.

- (i) Perbedaan pengaruh nilai uang menyebabkan perusahaan membutuhkan pendanaan selama selisih antara periode waktu perusahaan melakukan pembayaran dan periode waktu perusahaan menerima pembayaran;
- (ii) Selisih waktu dihitung dengan formula: periode yang dibutuhkan dalam penjualan kepada pelanggan (+) periode yang dibutuhkan dalam menagih pembayaran dari pelanggan (-) periode dalam melakukan pembayaran kepada pemasok.

Sedangkan langkah-langkah dalam melakukan penyesuaian atas modal kerja adalah:

- (i) Mengidentifikasi perbedaan tingkat piutang, persediaan, dan utang usaha sebagai tiga hal yang paling umum untuk dianalisis;
- (ii) Menghitung nilai dari perbedaan tingkat piutang, persediaan maupun utang usaha antara *tested party* dan perusahaan pembanding berdasarkan basis tertentu (dalam contoh ini: penjualan), dan menentukan tingkat suku bunga yang tepat sebagai refleksi perbedaan nilai uang;
- (iii) Melakukan penyesuaian untuk mengeliminasi perbedaan tingkat modal kerja, sehingga data perusahaan pembanding yang digunakan merefleksikan kondisi tingkat modal kerja *tested party*.

**Tabel 12.2: Data Keuangan *Tested Party* selama Lima Tahun**

Pihak yang Diuji	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Penjualan	179,5	182,5	187	195	198
Laba sebelum bunga dan pajak (EBIT)	1,5	1,83	2,43	2,54	1,78
EBIT/Penjualan (%)	0.8	1	1.3	1.3	0.9
Piutang dagang = R	30	32	33	35	37
Persediaan = I	36	36	38	40	45
Utang dagang = P	20	21	26	23	24
(R+I-P)	46	47	45	52	58
(R+I-P)/Penjualan (%)	25,6	25,8	24,1	26,7	29,3

Catatan: Dalam jutaan USD, kecuali ada keterangan %.

**Tabel 12.3: Data Keuangan Perusahaan Pembanding selama Lima Tahun**

CompCo	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Penjualan	120,4	121,2	121,8	126,3	130,2
Laba sebelum bunga dan pajak (EBIT)	1,59	3,59	3,15	4,18	6,44
EBIT/Penjualan (%)	1,32	2,96	2,59	3,31	4,95
Piutang dagang = R	17	18	20	22	23
Persediaan = I	18	20	26	24	25
Utang dagang = P	11	13	11	15	16
(R+I-P)	24	25	35	31	32
(R+I-P)/Penjualan (%)	19,9	20,6	28,7	24,5	24,6

Catatan: dalam jutaan USD, kecuali ada keterangan %.

**Tabel 12.4: Penyesuaian Modal Kerja atas Perbedaan Utang, Piutang, dan Persediaan**

Penyesuaian pada Modal Kerja	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Pihak yang diuji (R+I-P)/Penjualan(%)	25,6	25,8	24,1	26,7	29,3
CompCo (R+I-P)/Penjualan (%)	19,9	20,6	28,7	24,5	24,6
Perbedaan (D)	5,7	5,1	-4,7	2,1	4,7
Tingkat suku bunga (i) (%)	4,8	5,4	5	5,5	4,5
Penyesuaian (D*i)	0,27	0,28	-0,23	0,12	0,21
CompCo EBIT/Penjualan (%)	1,32	2,96	2,59	3,31	4,95
<b>Modal Kerja yang telah disesuaikan</b>	<b>1,59</b>	<b>3,24</b>	<b>2,35</b>	<b>3,43</b>	<b>5,16</b>

Catatan: Dalam jutaan USD, kecuali ada keterangan %.

Ilustrasi mengenai penjelasan di atas dapat dilihat dari contoh kasus yang menunjukkan data keuangan *tested party*, perusahaan pembanding, dan cara perhitungan penyesuaian atas modal kerja, pada Tabel 12.2 hingga 12.4 di atas.

Dari ilustrasi tersebut, dapat ditarik beberapa kesimpulan. Pertama, permasalahan penyesuaian di dalam analisis tingkat modal kerja adalah menentukan periode waktu perbandingan tingkat modal kerja antara *tested party* dan perusahaan pembanding. Dalam contoh ini, perbandingan dilakukan dengan menggunakan data pada hari terakhir dalam suatu periode tahun berjalan. Dalam beberapa kasus, penggunaan nilai rata-rata dapat diaplikasikan apabila nilai tersebut lebih mencerminkan tingkat modal kerja sebuah perusahaan dalam suatu periode tahun berjalan.



Kedua, hasil dari analisis tersebut sangat dipengaruhi oleh pemilihan tingkat suku bunga yang sesuai sebagai komponen utama dalam penyesuaian atas modal kerja. Secara umum, tingkat suku bunga yang tepat adalah tingkat suku bunga yang diterima oleh pihak independen yang berada pada industri yang sama dengan *tested party*.

#### **D. Perbedaan Geografis dan *Location Savings***

Ada kalanya data yang kita gunakan sebagai pembanding berasal dari lokasi pasar atau geografis yang berbeda. Hal ini umumnya disebabkan oleh keterbatasan data domestik ataupun penggunaan acuan harga global untuk beberapa barang tertentu. Setiap lokasi pasar atau geografis tentunya memiliki karakteristik yang berbeda dan unik. Hal ini dipengaruhi oleh tingkat daya beli, selera, hingga faktor alam. Bagi sebagian industri, pasar regional yang berisi lebih dari satu negara bisa saja bersifat homogen. Namun, bagi sebagian besar industri, batas-batas administrasi negara (atau daerah dalam suatu negara) memiliki perbedaan pasar yang sangat signifikan. Unit perbedaan geografis di sini memiliki arti yang bervariasi, bisa saja beberapa negara dengan karakteristik yang serupa<sup>11</sup> atau dalam skala unit analisis geografis yang lebih kecil.

Walau pembanding seharusnya diambil dari pasar area geografis tempat transaksi afiliasi dilakukan,<sup>12</sup> pada kenyataannya sangat sulit untuk membatasi pembanding hanya dari suatu lokasi saja. Sebagai contoh, di Indonesia, data pembanding sangat sulit untuk didapatkan, baik di level harga ataupun indikator tingkat laba lainnya.

Contoh lainnya, yaitu pasar produk asuransi di Jepang yang merupakan negara yang memiliki pertumbuhan populasi nyaris nol, sehingga di kemudian hari akan memiliki permasalahan populasi yang menua. Apa arti informasi ini terhadap perbedaan geografis dalam konteks *transfer pricing*? Pasar penjualan asuransi pendidikan anak akan memiliki permintaan yang lebih kecil di Jepang, jika dibandingkan dengan negara Asia lainnya. Hal ini akan memengaruhi skema paket asuransi, tingkat premi, nilai klaim, atau strategi bisnis yang dijalankan oleh perusahaan asuransi yang hendak masuk dalam pasar Jepang. Hal sebaliknya akan muncul untuk pasar asuransi jaminan hari tua. Oleh karena itu, memperbandingkan perusahaan yang menyediakan produk asuransi pendidikan anak di Jepang dan di negara lainnya akan menimbulkan hasil yang

---

<sup>11</sup> Stanley G. Sherwood, "Comparable Uncontrolled Price Method," dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001), 15.22.

<sup>12</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-1(d)(4)(ii)(A).

tidak sebanding, sehingga membutuhkan upaya penyesuaian atas perbedaan tersebut.

Lalu, bagaimana cara melakukan penyesuaian atas data pembanding dari lokasi yang berbeda? Pertama-tama, penting untuk mempelajari situasi perbedaan pasar secara geografis dan imbasnya pada analisis kesebandingan yang dilakukan.<sup>13</sup> Apakah perbedaan tersebut memberikan pengaruh secara material? Jika ya, kita perlu melihat kemungkinan melakukan penyesuaian yang tepat dengan asumsi yang cukup. Permasalahannya, perbedaan geografis ini akan memberikan pengaruh yang bervariasi, sehingga penyesuaian yang dapat dilakukan pun bisa bervariasi. Meski demikian, OECD *Guidelines* tidak memberikan suatu panduan yang jelas mengenai penyesuaian atas perbedaan pasar geografis.

Isu penting lainnya mengenai perbedaan geografis adalah *location savings*. *Location savings* adalah situasi atas perbedaan biaya produksi (bahan baku, tenaga kerja, dan akses terhadap modal) yang bervariasi antarkawasan, sehingga (dengan asumsi hal lainnya konstan) sebuah perusahaan multinasional dapat meningkatkan laba dengan merelokasi aktivitas bisnisnya ke pasar yang memiliki struktur biaya lebih rendah.<sup>14</sup> Pada dasarnya, isu *location savings* memaparkan suatu perilaku rasional dari perusahaan multinasional yang berusaha mencari lokasi (yurisdiksi) tertentu yang dapat mendukung strategi global perusahaan multinasional tersebut.<sup>15</sup>

Permasalahan *location savings* banyak dibahas oleh OECD dalam kaitannya dengan restrukturisasi usaha (Bab IX OECD *Guidelines* 2010), dan bukan mengenai analisis kesebandingan.<sup>16</sup> Dalam pembahasan tentang restrukturisasi

---

<sup>13</sup> Hal senada telah diungkapkan oleh Hernan Katz (2010) untuk kasus Amerika Latin. Terdapat beberapa faktor mendasar yang membedakan antara Amerika Latin dengan kawasan lain yakni faktor makroekonomi (pertumbuhan ekonomi, nilai tukar, dependensi terhadap ekspor komoditas, dan sebagainya) dan faktor yang lebih berskala mikro (produktivitas tenaga kerja, akses terhadap kredit, hambatan usaha, dan sebagainya). Kedua hal ini pada akhirnya menciptakan pengaruh dalam derajat yang berbeda-beda bagi transaksi afiliasi. Lihat Hernan Katz, "Comparability Issues: Additional Difficulties in Latin American Transfer Pricing Analysis," *International Transfer Pricing Journal* 17, no. 6 (2010): 418-421.

<sup>14</sup> Sebastian Gonnet, Pim Fris dan Tomasso Coriano, "Location Specific Advantages - Principles," *Transfer Pricing International Journal* (2011): 5.

<sup>15</sup> Lihat mengenai OLI *paradigm* pada Bab Perilaku Perusahaan Multinasional dan *Transfer Pricing*.

<sup>16</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.148 -9.153. Definisi OECD tentang *location savings* hampir serupa dengan definisi yang diajukan oleh Gonnet, Fris, dan Coriano (2011). Berikut kutipan dari OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.148: "*Location savings can be derived by an MNE group that relocates some of its activities to a place where costs ... are*

usaha tersebut, OECD lebih banyak menyoroti mengenai masalah substansi ekonomi dan alokasi kompensasi atas keuntungan dari relokasi usaha ke tempat yang memiliki struktur biaya yang lebih rendah.

Walau demikian, keunggulan suatu lokasi atau yurisdiksi tertentu seharusnya tidak hanya dilihat dari struktur biayanya saja (sisi penawaran), namun juga dari sisi potensi pasar yang dimiliki (sisi permintaan). Oleh karena itu, keunggulan suatu lokasi seharusnya dilihat dalam konteks yang lebih luas, atau dalam konteks *location specific advantages* (LSA). *Location specific advantages* dapat dipahami sebagai akses terhadap faktor produksi dan distribusi yang dapat dieksploitasi untuk memproduksi suatu barang dan jasa dengan biaya dan risiko yang lebih rendah, meningkatkan kemampuan penjualan, serta mendapatkan pangsa pasar yang lebih besar.<sup>17</sup>

Situasi *location specific advantage* sangat rentan terjadi pada negara-negara berkembang dengan jumlah penduduk yang besar dan memiliki struktur biaya yang rendah (tenaga kerja, bahan baku, dan sebagainya), misalkan untuk kasus Vietnam atau Cina. Dalam situasi *location specific advantage*, laba yang bisa didapatkan, baik karena kekuatan pasar maupun eksklusivitas akses terhadap bahan baku, sulit untuk diperbandingkan dengan perusahaan sejenis lainnya.

Sebagai contoh, perusahaan X, sebuah perusahaan distributor perangkat piranti lunak di Jepang, mendirikan anak perusahaan di Cina untuk memproduksi produk piranti lunak tersebut. Cina dipilih karena relatif memiliki struktur biaya yang lebih rendah jika dibandingkan dengan memproduksi piranti lunak tersebut di Jepang, Hong Kong, ataupun Korea Selatan. Namun, tidak seluruh pasokan piranti lunak tersebut disediakan oleh perusahaan di Cina. Karena 55% piranti lunak dibeli perusahaan X dari pihak independen yang beroperasi di Jepang.

Otoritas pajak kemudian melakukan pemeriksaan *transfer pricing* atas perusahaan X. Dari pemeriksaan ditemukan adanya perbedaan harga pembelian dengan harga atas transaksi dengan pihak independen. Apakah koreksi dapat langsung dilakukan atas perbedaan harga tersebut? Tentu tidak, karena walaupun secara harga berbeda, belum tentu kedua pemasok tersebut mendapatkan tingkat pengembalian yang berbeda pula. Jika kedua pemasok tersebut terbuka untuk memperlihatkan data keuangan mereka, analisis kesebandingan dapat dilakukan di level laba operasional, dan *tested party* yang

---

*lower than in the location where the activities were initially performed, account being taken of the possible costs involved in the relocation ...”.*

<sup>17</sup> Definisi mengenai *location savings* juga harus dibedakan dengan definisi *location specific advantages* dan *location rents*. Lihat perbedaan definisi tersebut dalam Sebastian Gonnet, Pim Fris, dan Tomasso Coriano, *Op. Cit.*, 5-6.

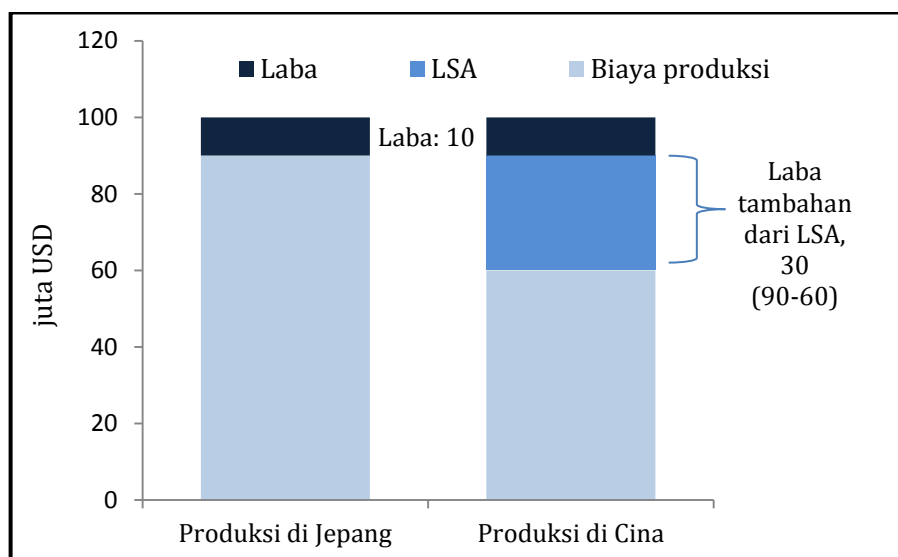
dipilih adalah perusahaan afiliasi di Cina.<sup>18</sup> Hasilnya, sebagai contoh, dapat dilihat pada Tabel 12.5 di bawah ini.

**Tabel 12.5: Location Savings dan Perbedaan Geografis**

Indikator	Pemasok A - Cina (Afiliasi)	Pemasok B - Jepang (Independen)
Harga jual pemasok	USD 540	USD 685
Laba operasional	9,1%	9,1%
Biaya per unit pemasok	USD 325	USD 500

Lalu, bagaimana penjelasan atas perbedaan hal tersebut? Pada situasi ketika produksi piranti lunak tersebut dilakukan oleh perusahaan independen di Jepang, perusahaan independen memiliki biaya sebesar USD 90 juta. Perusahaan X di Jepang akan membeli piranti lunak dari pihak independen tersebut sebesar USD 685/buah. Dengan tingkat harga ini, laba yang dimiliki perusahaan independen di Jepang adalah sebesar USD 10 juta (atau sekitar 9,1% dari biaya total).

**Gambar 12.3: Ilustrasi Kasus *Location Specific Advantages*, Sebelum Pengurangan Harga**



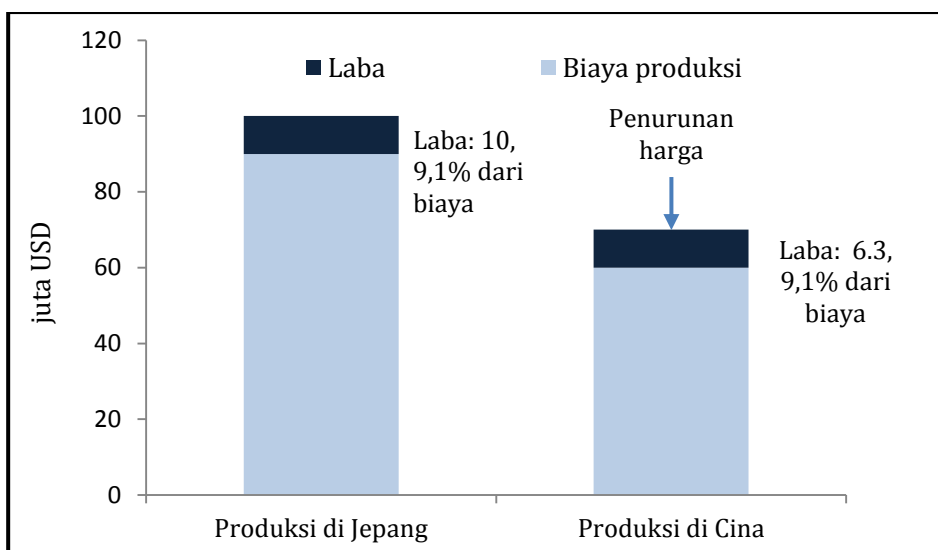
Di sisi lain, jika produksi tersebut dilakukan oleh perusahaan afiliasi di Cina, biaya produksi dapat ditekan hingga hanya sebesar USD 60 juta. Jika harga pembelian piranti lunak dari afiliasi di Cina diasumsikan sama (tidak ada

<sup>18</sup> Dalam kasus ini, diasumsikan perusahaan independen di Jepang menjual 100% produknya ke perusahaan X di Jepang.

penurunan harga), terdapat laba tambahan dari situasi *location specific advantages* tersebut yang bisa dialokasikan baik untuk perusahaan X di Jepang maupun afiliasinya di Cina (lihat Gambar 12.3).

Rendahnya biaya produksi di Cina tersebut juga dapat mendorong perusahaan X untuk menurunkan harga belinya (merevisi harga transfer) dari perusahaan Cina, hingga USD 540/buah. Perusahaan Cina akan tetap melakukan *mark-up* wajar (sama dengan *mark-up* perusahaan independen Jepang) yakni sebesar 9,1% dari biaya produksi, sehingga keuntungan yang dimilikinya kini menjadi hanya sebesar USD 6,3 juta (lihat Gambar 12.4).

**Gambar 12.4: Ilustrasi Kasus *Location Specific Advantages*, Setelah Pengurangan Harga**



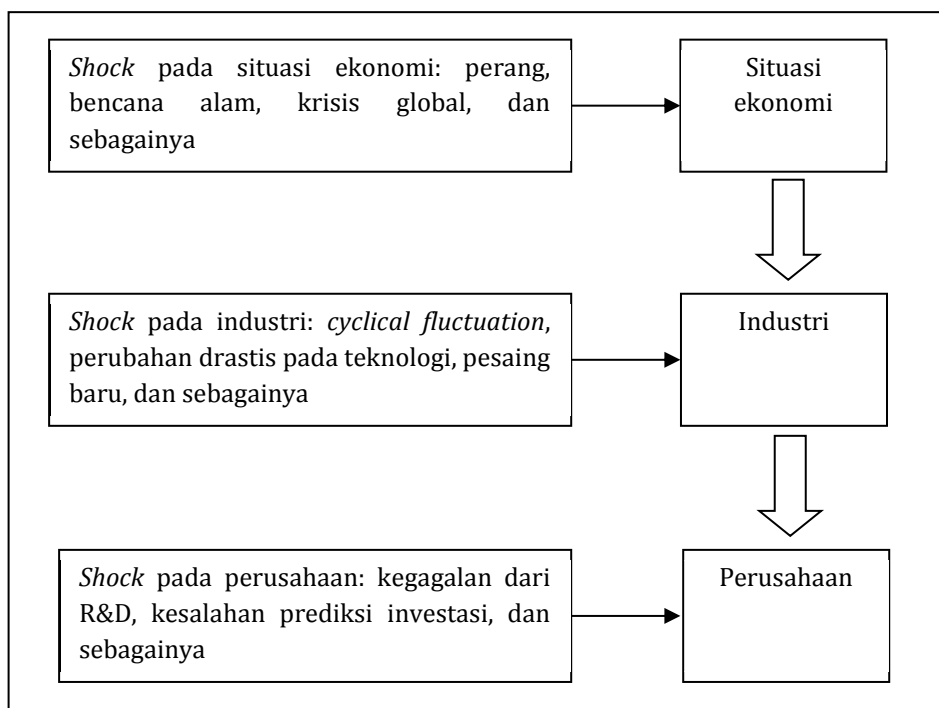
Contoh di atas memperlihatkan pentingnya mencermati faktor biaya variabel yang berbeda antarnegara. Oleh karena perbedaan geografis dan *location savings* dapat memengaruhi keputusan harga maupun laba, perlu dilakukan penyesuaian terhadap unit biaya yang berkaitan dengan *location specific advantages* tersebut (dalam kasus di atas, untuk upah tenaga kerja). Sebagai basis penyesuaian, perusahaan dapat menggunakan data mengenai tingkat upah yang tersedia untuk setiap industri di berbagai negara.<sup>19</sup> Perlu diperhatikan bahwa tanpa adanya penyesuaian, upaya perbandingan di tingkat harga jual dari masing-masing pemasok akan cenderung menyesatkan dan bias.

<sup>19</sup> Misalkan, OECD secara rutin merilis data tingkat upah pada berbagai industri dan dapat dipergunakan untuk keperluan penyesuaian. Lihat John Young, "Broadening the Concept of Geographic Market Adjustment," *International Transfer Pricing Journal* (2000): 96.

### E. Kondisi Pasar yang Abnormal

Pada dasarnya, asumsi utama *transfer pricing* didasarkan atas kondisi ekonomi yang stabil atau berada dalam kondisi *equilibrium*. Sebagai contoh: dalam menetapkan harga suatu produk, perusahaan akan melakukan suatu proyeksi harga berdasarkan penerimaan atau biaya yang diperkirakan akan muncul. Pada saat pasar berada dalam keadaan normal, harga akan lebih mudah untuk diukur. Akan tetapi, dalam suatu kondisi ekonomi yang tidak stabil, seperti adanya resesi di tahun 2008-2009, maka muncul ketidakpastian akibat adanya permintaan total global yang menurun drastis. Hal ini dapat dinyatakan sebagai *disequilibrium transfer pricing*.<sup>20</sup>

**Gambar 12.5: Faktor-faktor yang Menimbulkan Kondisi Pasar yang Abnormal**



Aktivitas usaha perusahaan multinasional seringkali berhadapan dengan situasi pasar yang tidak terduga atau yang sifatnya berada diluar perkiraan normal tersebut. Situasi ini dapat disebut sebagai kondisi pasar yang abnormal. Jika ditinjau dari sumbernya, faktor yang menjadi penyebab terjadinya kondisi

<sup>20</sup> Christian M. Scholz, "Recession Transfer Pricing Returns," dalam *Transfer Pricing in Recession. Tax Planning: Special Report*, ed. Lilian Adams (Washington D.C.: BNA International Inc., 2009).

pasar yang abnormal dapat diklasifikasikan menjadi: (i) dari internal perusahaan; (ii) dari perubahan dalam industri; serta (iii) gejala situasi ekonomi.<sup>21</sup> Keterangan mengenai hal ini dapat dilihat pada Gambar 12.5.

Ketiga faktor tersebut dapat memberikan pengaruh secara langsung maupun tidak langsung pada situasi perusahaan multinasional dalam derajat tertentu. Sebagai contoh, bencana alam yang berskala besar dapat saja menghancurkan infrastruktur penting dalam aktivitas manufaktur dan jalur perdagangan, sehingga berdampak pada berkurangnya jumlah penjualan barang dari suatu perusahaan. Contoh lainnya, jika terjadi suatu penggelapan dalam jumlah besar yang dilakukan oleh karyawan perusahaan yang berimbas kepada terganggunya arus kas atau bahkan perusahaan harus menjual seluruh aset yang dimilikinya. Walaupun demikian, hal ini tidak berpengaruh pada level di atasnya, yaitu situasi industri dan ekonomi. Singkatnya, dapat dikatakan bahwa guncangan (*shock*) pada situasi ekonomi atau industri pasti akan berpengaruh terhadap level perusahaan. Sebaliknya, jika perusahaan mengalami *internal shock*, belum tentu berpengaruh terhadap situasi industri dan ekonomi.

Kondisi pasar yang abnormal akan berdampak pada penurunan performa perusahaan secara drastis, baik karena berkurangnya volume penjualan, meningkatnya biaya, hingga tidak diperolehnya laba.<sup>22</sup> Dalam konteks *transfer pricing*, hal ini akan menimbulkan masalah pada analisis kesebandingan<sup>23</sup> dan lebih lanjut lagi mengenai bagaimana suatu penyesuaian harus dilakukan.

Perusahaan yang ingin mengaplikasikan *transactional net margin method* (TNMM) dalam situasi *extraordinary market* dapat mempertimbangkan keempat langkah berikut:<sup>24</sup>

- (i) Mengulangi proses pencarian data pembanding;
- (ii) Pembaharuan data pembanding;
- (iii) Pemilihan rentang atas unit analisis waktu untuk kesebandingan;
- (iv) Melakukan penyesuaian pada level data finansial perusahaan pembanding.

---

<sup>21</sup> Deloris R. Wright, "Extraordinary Market Condition," dalam Robert Feinschreiber, *Op. Cit.*, 16.3-16.4.

<sup>22</sup> Clark Chandler, "Transfer Pricing and the CPM/TNMM in a Downturn," *Transfer Pricing Report*, no. 1146 (2010).

<sup>23</sup> Terlebih ini akan memengaruhi dua faktor kesebandingan yakni: strategi bisnis dan situasi ekonomi. Situasi pasar/ekonomi yang abnormal juga mendorong adanya keputusan bisnis yang "tidak biasa", misalkan dalam keputusan untuk melakukan pendanaan secara internal. Lihat Amanda Pletz dan Artur J. Bonifaciuk, "Lasting Implications of Global Crisis: Firm Decisions and Transfer Pricing," *Transfer Pricing International Journal* (2010).

<sup>24</sup> Nobuo Mori, Nihan Mert-Beydilli, dan Graham Poole, "Transfer Pricing in Troubled Times," *Tax Management* 18, no.1 (2009): 3-4.

Penyesuaian dapat dilakukan dalam berbagai cara, misalkan: penyesuaian atas pengaruh dari volume, teknik selisih median, struktur biaya, penyesuaian nilai tukar, dan lain-lain. Dalam kesempatan ini, hanya akan dijelaskan mengenai penyesuaian atas nilai median indikator tingkat laba dalam TNMM terhadap transaksi yang berada dalam kondisi pasar yang abnormal. Penyesuaian yang mengacu pada median indikator tingkat laba dapat diaplikasikan, misalkan pada perusahaan distributor. Yaitu, dengan cara mengurangi indikator tingkat laba pada periode yang diteliti dengan selisih antarnilai median indikator tingkat laba tiap tahun.

**Tabel 12.6: Penyesuaian dengan Teknik Selisih Median**

Perusahaan Pembanding	ROA - Aktual (%)				ROA - Setelah Penyesuaian (%)			
	2006	2007	2008	Rata-rata	2006	2007	2008	Rata-rata
A	3,54	5,01	0,63	3,06	0,42	1,09	0,63	0,71
B	5,65	3,96	1,35	3,65	2,53	0,04	1,35	1,31
C	3,84	3,95	0,95	2,91	0,72	0,03	0,95	0,57
D	3,76	4,94	0,14	2,95	0,64	1,02	0,14	0,60
E	3,03	3,12	0,43	2,19	-0,09	-0,80	0,43	-0,15
F	3,40	5,85	0,36	3,20	0,28	1,93	0,36	0,86
Q-1	3,44	3,95	0,38	2,92	0,32	0,03	0,38	0,58
Median	3,65	4,45	0,53	3,00	0,53	0,53	0,53	0,66
Q-3	3,82	4,99	0,87	3,17	0,70	1,07	0,87	0,82

Dalam Tabel 12.6, diilustrasikan enam data indikator tingkat pengembalian terhadap aktiva (*return on assets/ROA*) perusahaan pembanding selama periode 2006-2008. Lalu, bagaimanakah penyesuaian atas nilai median indikator tingkat laba dilakukan? Penyesuaian ROA perusahaan A di tahun 2006 dapat dihitung dengan cara: ROA aktual perusahaan A tahun 2006 - (median ROA perusahaan pembanding 2006 - median ROA perusahaan pembanding 2008<sup>25</sup>). Atau dengan kata lain, penyesuaian ROA perusahaan A di tahun 2006 =  $3,54 - (3,65 - 0,53) = 0,42$ .

#### F. Intervensi Negara via Regulasi

Perlu diketahui bahwa hampir tidak ada negara yang menyerahkan perekonomian mereka sepenuhnya pada pasar (karena potensi adanya kegagalan pasar). Atau dengan kata lain, hampir semua negara mengatur

<sup>25</sup> 2008 sebagai tahun pemeriksaan pajak.



perekonomiannya lewat regulasi dan mekanisme kebijakan. Intervensi negara terhadap perekonomiannya juga diperlukan untuk memastikan alokasi dan distribusi beberapa barang primer dalam memengaruhi kesejahteraan penduduknya. Hal ini dapat dilihat dari kebijakan harga (*ceiling price*<sup>26</sup>, *floor price*<sup>27</sup>, dan sebagainya) atau kebijakan lainnya yang secara tidak langsung turut pula memengaruhi harga (kuota impor, pengawasan persaingan usaha, pajak ekspor, dan sebagainya) pada beberapa sektor khusus (bahan pangan, energi, dan lainnya).<sup>28</sup>

Salah satu contoh industri yang sering diintervensi oleh pemerintah adalah industri farmasi atau sering disebut *ethical pharmaceutical industry*. Intervensi pemerintah terhadap industri farmasi terutama dalam kerangka menjamin pelayanan kesehatan warga negaranya. Intervensi ini seringkali berupa penetapan harga eceran obat-obatan serta peran pemerintah dalam mendukung produksi obat generik.<sup>29</sup>

Selain kebijakan harga, terdapat beberapa macam kebijakan pemerintah yang sepertinya dapat memengaruhi pasar serta prinsip kewajaran, seperti:

- (i) Kontrol atas tingkat suku bunga;
- (ii) Kontrol atas pembayaran jasa dan *management fees*;
- (iii) Kontrol pembayaran royalti;
- (iv) Subsidi atau proteksi atas beberapa sektor usaha;
- (v) Kebijakan *anti dumping*;
- (vi) Kebijakan nilai tukar;
- (vii) *Exchange control*, yaitu pemerintah akan memblokir suatu upaya transfer pembayaran.

Apa akibat intervensi pemerintah tersebut terhadap *transfer pricing*? Akibat utamanya adalah sebuah transaksi menjadi 'tidak wajar' jika dibandingkan dengan transaksi sejenis di beberapa negara lain. Apakah perbedaan tersebut harus tetap disesuaikan? OECD *Guidelines* tidak memberikan suatu kesimpulan yang eksplisit mengenai upaya kesebandingan dan penyesuaian yang harus dilakukan. Hal ini dapat dilihat pada Paragraf 1.77 OECD *Guidelines* 2010 berikut ini:

---

<sup>26</sup> *Celling price* adalah harga tertinggi atau batasan atas dari harga barang atau jasa.

<sup>27</sup> *Floor price* adalah harga minimum atau batasan bawah dari harga barang atau jasa.

<sup>28</sup> Walau demikian, intervensi ini dapat menciptakan kemungkinan terjadinya kegagalan pemerintah (*government failure*) yang akhirnya mendorong meningkatnya transaksi dalam internal grup perusahaan multinasional.

<sup>29</sup> Karl Wundisch, *International Transfer Pricing in the Ethical Pharmaceutical Industry, 2<sup>nd</sup> Edition* (Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation, 2003), 122-123.

*“Because independent enterprises might not engage in a transaction subject to government interventions, it is unclear how the arm’s length principle should apply.”<sup>30</sup>*

Ilustrasi mengenai sulitnya penyesuaian atas intervensi pemerintah dapat diperlihatkan pada contoh berikut. Misalkan, pemerintah melakukan intervensi terhadap harga jual produk minyak goreng di Indonesia. Perusahaan minyak goreng asal Indonesia menjual produknya 50% ke pihak independen di Australia dan selebihnya ke pihak afiliasi di pasar domestik. Mengingat adanya intervensi pemerintah terhadap harga minyak goreng, perbandingan internal yang digunakan harus dilakukan penyesuaian terlebih dahulu. Permasalahan yang timbul adalah sulitnya untuk mengetahui basis asumsi penyesuaian yang tepat, karena pasar domestik telah terdistorsi oleh kontrol pemerintah. Asumsi di sini berarti besaran nilai yang mencerminkan kondisi dengan tidak adanya kontrol harga oleh pemerintah.

Khusus untuk penyesuaian saat peran pemerintah sedemikian signifikan terhadap pasar, diperlukan penelaahan lebih lanjut mengenai asumsi (atau acuan) yang digunakan oleh pemerintah dalam penentuan harga suatu produk. Perusahaan juga dirasa perlu untuk memberikan informasi mengenai regulasi ataupun ketentuan pemerintah lainnya yang terkait dengan transaksinya kepada otoritas pajak. Hal ini penting agar timbul kesamaan pemahaman di antara kedua belah pihak.

## **G. Strategi Pangsa Pasar**

Dalam upaya untuk masuk ke dalam suatu pasar, perusahaan multinasional membutuhkan suatu strategi usaha yang dapat tercermin dari kebijakan harga yang ditempuhnya. Perusahaan pesaing baru biasanya akan menggunakan strategi penetrasi pasar. Sedangkan perusahaan yang sudah berada di dalam pasar, cenderung menggunakan strategi mempertahankan posisi pasar. Strategi pangsa pasar ini dapat dikategorikan sebagai bagian dari salah satu faktor kesebandingan yakni strategi bisnis.

Secara umum, strategi pangsa pasar ini dapat diklasifikasikan menjadi dua area strategi, yakni: mereduksi harga jual atau dengan meningkatkan pengeluaran untuk promosi.<sup>31</sup> Perusahaan multinasional memiliki beberapa instrumen untuk menjalankan strategi meraup (atau mempertahankan) pangsa pasar dengan mereduksi harga jual, di antaranya adalah: (i) diskon; (ii) rabat; (iii)

---

<sup>30</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.77.

<sup>31</sup> Robert Feinschreiber, “Market Share Strategies,” dalam Robert Feinschreiber, *Op. Cit.*, 31.6.

fasilitas penundaan pembayaran; (iv) kupon; (v) perpanjangan jaminan; dan (vi) paket produk. Seluruh instrumen tersebut akan menambah daya tarik bagi pelanggan, sehingga diperkirakan bisa mendongkrak jumlah penjualan ataupun suatu loyalitas atas produk. Namun, strategi tersebut juga berpotensi menimbulkan kerugian maupun penurunan laba yang diterima oleh perusahaan.

Untuk memperoleh kesebandingan atas pangsa pasar, perusahaan perlu melakukan penyesuaian atas instrumen untuk mempertahankan atau meraup pangsa pasar tersebut. Strategi untuk meraup pangsa pasar tidak hanya memerlukan penyesuaian saja, namun juga perlu untuk melakukan pembuktian atas strategi tersebut, misalnya:<sup>32</sup>

- (i) Bahwa pihak lain juga (dapat) melakukan hal yang sama;
- (ii) Penting untuk menjelaskan siapa pihak yang akan menanggung biaya dari strategi tersebut. Hal ini agar terdapat kepastian mengenai siapa yang “berhak” untuk mendapat kompensasi atas peluang pangsa pasar yang lebih besar di kemudian hari;
- (iii) Hanya dapat dijalankan pada waktu yang terbatas serta dapat dipertanggung jawabkan. Artinya, strategi untuk meraup pangsa pasar ini harus memiliki suatu batasan waktu karena tidak mungkin suatu perusahaan dapat menanggung “kerugian” selama terus menerus akibat diturunkannya harga jual atau biaya pemasaran yang begitu besar;
- (iv) Terdapat dokumen yang menunjukkan tentang biaya, pengembalian yang diharapkan, dan ketentuan yang mengatur pihak, waktu serta mekanisme dalam menanggung biaya. Dokumen tersebut harus dibuat sebelum strategi dilaksanakan. Hal ini untuk memastikan bahwa Wajib Pajak tidak memanfaatkan alasan adanya suatu strategi pangsa pasar untuk menyembunyikan manipulasi aktivitas *transfer pricing*.

## H. Penutup

Bab ini mengupas persoalan penyesuaian dan beberapa kesulitan terkait aktivitas tersebut. Penyesuaian menjadi suatu tahapan penting dalam *transfer pricing*, terlebih di tengah kenyataan sulitnya menemukan pembanding yang sempurna (*exact comparables*). Selain beberapa contoh permasalahan penyesuaian yang dipaparkan dalam bab ini, dalam praktiknya masih banyak

---

<sup>32</sup> Ronald A. Bordeaux, “Special Circumstances in Transfer Pricing,” dalam Robert Feinschreiber, *Op. Cit.*, 30.4. Di India, jika Wajib Pajak melakukan strategi penetrasi pasar, dokumen serupa juga perlu untuk disampaikan. Lihat Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition* (New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009), 163-164.

terdapat area lain yang sering ditemukan, seperti masalah penyesuaian pada perbedaan fungsi dan risiko. Walau kesebandingan atas fungsi dan risiko memainkan peranan penting dalam *transfer pricing*, OECD sendiri tidak mengungkapkan secara eksplisit mengenai langkah atau cara penyesuaian atas fungsi dan risiko.<sup>33</sup> Dalam praktiknya, seringkali penyesuaian atas perbedaan fungsi dilakukan terhadap biaya pada pos akuntansi yang merupakan representasi dari suatu fungsi yang akan dieliminasi (atau yang akan ditambahkan).

Di berbagai negara, kasus *transfer pricing* mengenai tepat atau tidaknya penyesuaian yang dilakukan untuk melakukan analisis *transfer pricing* seringkali berakhir di pengadilan pajak. Di masa yang akan datang, akan lebih baik jika diskusi dan wacana mengenai penyesuaian lebih dipahami oleh seluruh pihak yang memiliki kepentingan dengan *transfer pricing*. Setiap kasus *transfer pricing* pada dasarnya adalah unik dan penuh dengan fakta yang berbeda-beda, sehingga membutuhkan pikiran terbuka dan pemahaman mengenai seluk beluk bisnis perusahaan.

## Referensi

### **Buku:**

- Bordeaux, Ronald A. "Special Circumstances in Transfer Pricing." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition*. New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009.
- Devonshire-Ellis, Chris, Andy Scott, dan Sam Woolard. *Transfer Pricing in China*. TPA, Hong Kong: Springer, 2009.
- Feinschreiber, Robert. "Market Share Strategies." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Hejazi, Jamal. *Transfer Pricing: The Basics from Canadian Perspective*. Ontario: LexisNexis, 2009.
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.

---

<sup>33</sup> Beberapa akademisi sudah mencoba memberikan usulan atas perbedaan fungsi dan risiko. Misalkan, perbedaan atas risiko yang ditemui dalam kontrak jangka panjang dapat dilakukan penyesuaian dengan proyeksi atas tingkat diskonto. Lihat Thomas Horst, "Using Discount Rates to Adjust Transfer Prices Under Long-Term Agreements for Difference in Risk," *Tax Management Transfer Pricing Report* 13, TMTR 878 (2004).

- Scholz, Christian M. "Recession Transfer Pricing Returns." Dalam *Transfer Pricing in Recession. Tax Planning: Special Report*, ed. Lilian Adams. Washington D.C.: BNA International Inc., 2009.
- Sherwood, Stanley G. "Comparable Uncontrolled Price Method." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Wittendorff, Jens. *Transfer Pricing and The Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010.
- Wright, Deloris R. "Extraordinary Market Condition." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Wundisch, Karl. *International Transfer Pricing in the Ethical Pharmaceutical Industry, 2<sup>nd</sup> Edition*. Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation, 2003.

### **Artikel:**

- Bittner, Thomas dan Anna-Katharina Jann. "Capital Adjustments in Transfer Pricing Analysis: OECD Example of Working Capital Comparability Adjustments." *International Transfer Pricing Journal*, (2011).
- Bordeaux, Ronald A. "Transfer Pricing and the CPM/TNMM in a Downturn." *Transfer Pricing Report*, no. 1146 (2010).
- Chandler, Clark. "Economics Issues in Intercompany Transfer Pricing." *Transfer Pricing Report*, (1993).
- Gonnet, Sebastian, Pim Fris, dan Tomasso Coriano. "Location Specific Advantages – Principles." *Transfer Pricing International Journal*, (2011).
- Hejazi, Jamal. "An Argument for Working Capital Comparability Adjustments." *Transfer Pricing Report* 14, no. 1052 (2006).
- Horst, Thomas. "Using Discount Rates to Adjust Transfer Prices Under Long-Term Agreements for Difference in Risk." *Tax Management Transfer Pricing Report* 13, TMTR 878 (2004).
- Katz, Hernan. "Comparability Issues: Additional Difficulties in Latin American Transfer Pricing Analysis." *International Transfer Pricing Journal* 17, no. 6 (2010).
- Mori, Nobuo, Nihan Mert-Beydilli, dan Graham Poole. "Transfer Pricing in Troubled Times." *Tax Management* 18, no.1 (2009).
- Olson, Lawrence. "Misconceptions Regarding Volume and Size in Transfer Pricing." *Transfer Pricing Report* 5, no. 73 (1996).
- Pletz, Amanda dan Artur J. Bonifaciuk. "Lasting Implications of Global Crisis: Firm Decisions and Transfer Pricing." *Transfer Pricing International Journal*, (2010).
- Schatan, Roberto. "Transfer Pricing: Adjustment in a Comparability Analysis." *Tax Notes International*, (2009).
- Young, John. "Broadening the Concept of Geographic Market Adjustment," *International Transfer Pricing Journal*, (2000).

**Peraturan:**

Internal Revenue Code, US *Treas. Reg. Section 1.482.*



**A. Pendahuluan**

Dalam melakukan analisis *transfer pricing*, pertanyaan yang sering muncul adalah: Apakah analisis prinsip kewajaran perlu diterapkan secara terpisah untuk setiap transaksi afiliasi yang dilakukan (*transaction-by-transaction basis*)? Bukankah berbagai transaksi afiliasi tersebut pada dasarnya terintegrasi satu sama lain, sehingga dapat digabungkan dalam satu kesatuan analisis? Atau, dapatkah kita mengesampingkan berbagai jenis transaksi tersebut, dan hanya menganalisis pada tingkat laba operasi perusahaan secara keseluruhan?

Pertanyaan umum tersebut akan mengerucut kepada dua pilihan pendekatan. Pertama, menggabungkan transaksi-transaksi tersebut sebagai satu kesatuan analisis atau sering disebut juga dengan pendekatan gabungan transaksi (agregasi). Kedua, melakukan analisis terpisah untuk setiap masing-masing transaksi atau sering disebut juga dengan pendekatan transaksi per transaksi (segregasi). Untuk memudahkan pemahaman atas kedua pendekatan tersebut, berikut ini disajikan beberapa fenomena yang menunjukkan permasalahan basis transaksi yang dihadapi dalam melakukan analisis kewajaran atas transaksi afiliasi.

**Fenomena 1**

Suatu perusahaan dapat melakukan berbagai jenis transaksi afiliasi secara bersamaan seperti penjualan produk, pembelian produk, pemberian jasa, transfer aset tidak berwujud, pinjaman, dan berbagai transaksi lainnya. Masing-masing transaksi tersebut memiliki nilai yang material, karakteristik yang berbeda, dan diperlukan untuk menjamin keberlangsungan operasi perusahaan.



### Fenomena 2

Suatu perusahaan juga dapat menjalankan beberapa fungsi secara bersamaan. Sebagai contoh, suatu manufaktur selain melakukan fungsi produksi untuk memasok barang setengah jadi atau produk jadi ke afiliasi, juga berfungsi untuk memproduksi dan memasarkan produknya di pasar domestik. Selain itu, perusahaan ini juga menjalankan fungsi sebagai distributor domestik untuk beberapa produk yang dihasilkan oleh afiliasinya. Dalam melakukan ketiga fungsi tersebut perusahaan menghadapi risiko yang berbeda-beda.

### Fenomena 3

Dalam bisnis perusahaan multinasional, seringkali ditemukan penetapan satu harga untuk beberapa transaksi afiliasi secara sekaligus (*bundled transaction*). Misalnya, suatu perjanjian pemberian lisensi yang di dalamnya juga meliputi beberapa transaksi lainnya, seperti hak menggunakan teknologi, transfer *know-how*, penggunaan desain, merek, pemberian jasa teknis, dan berbagai macam transaksi lainnya.

### Fenomena 4

Perusahaan multinasional menetapkan harga suatu produk dengan mengkaitkan harga produk tersebut dengan harga produk lain. Dalam hal ini, tujuan dari strategi tersebut adalah mendapatkan laba gabungan dari berbagai produk tersebut (*portfolio approach*), bukan berdasarkan laba individual produk.<sup>1</sup> Contoh, produk printer dengan produk tinta printer.

Dari keempat fenomena tersebut, bagaimanakah analisis penerapan prinsip kewajaran harus dilakukan? Bab ini akan membahas permasalahan yang terkait dengan pendekatan basis transaksi afiliasi yang digunakan dalam menganalisis penerapan prinsip kewajaran. Selain itu, bab ini juga akan membahas segmentasi laporan keuangan yang berfungsi untuk memisahkan transaksi yang dilakukan dengan pihak afiliasi serta pihak independen.

## **B. Pendekatan Segregasi (Transaksi per Transaksi)**

OECD *Guidelines* 2010 menyatakan bahwa dalam rangka mendapatkan perkiraan yang tepat atas kondisi harga atau laba wajar, pendekatan basis transaksi yang lebih tepat digunakan dalam menerapkan prinsip kewajaran adalah pendekatan transaksi per transaksi.<sup>2</sup> Namun demikian, OECD *Guidelines* juga berpendapat bahwa dalam hal terdapat keterkaitan yang erat atau kesinambungan antara satu transaksi dengan yang lain, atau situasi di mana

---

<sup>1</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.10.

<sup>2</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.9.

analisis kewajaran ternyata tidak dapat atau sulit dilakukan dalam transaksi yang terpisah, pendekatan transaksi per transaksi tidak tepat untuk diterapkan.

Dalam *OECD Report 1979*, pembahasan atas pendekatan agregasi maupun segregasi diletakkan dalam situasi di mana perusahaan multinasional melakukan berbagai jenis transaksi hanya dalam satu kesepakatan saja. Misalkan atas transfer paten dan *know-how* yang disertai dengan pemberian suatu jasa teknis. Dalam publikasi tersebut, OECD lebih mendorong untuk diterapkannya pendekatan analisis secara terpisah (segregasi). Hal tersebut mempertimbangkan kemungkinan adanya perlakuan pajak yang berbeda-beda antara jenis transaksi.<sup>3</sup>

Hal senada juga diungkapkan dalam *OECD Guidelines 1995* yang mendorong pendekatan analisis secara terpisah dan bukan dalam konteks secara paket transaksi (*bundling transactions*).<sup>4</sup> Akan tetapi, perlu untuk diperhatikan bahwa anjuran dalam *OECD Report 1979* dan *Guidelines 1995* tersebut diletakkan dalam konteks yang sempit, yaitu hanya pada kesepakatan antara pihak afiliasi, yang dilakukan dalam bentuk paket gabungan yang berisi berbagai jenis transaksi.

*OECD Guidelines 2010* pada dasarnya juga mengisyaratkan bahwa terdapat kondisi di mana dibutuhkan untuk menganalisis secara terpisah atau segregasi transaksi afiliasi yang dilakukan dalam satu paket transaksi. Paket transaksi ini dapat diartikan sebagai suatu transaksi di mana sebuah harga ditetapkan untuk beberapa macam produk/jasa/aset tidak berwujud yang telah dibungkus menjadi satu paket transaksi.

Sebagai contohnya adalah: (i) perjanjian pemberian lisensi yang menyangkut paten, *know-how*, merek dagang, penyerahan jasa terkait, dan penyewaan tempat produksi;<sup>5</sup> (ii) penjualan barang setengah jadi disertai transfer *manufacturing know-how*;<sup>6</sup> (iii) lisensi untuk penggunaan seluruh aset tidak berwujud yang dimiliki oleh perusahaan;<sup>7</sup> dan (iv) lisensi penggunaan aset tidak berwujud yang didalamnya mengandung pemberian jasa teknik dan administrasi.<sup>8</sup>

Pada umumnya, paket transaksi merupakan suatu unit bisnis koheren yang membutuhkan analisis kewajaran transaksi afiliasi secara agregat. Apabila transaksi independen yang sebanding tidak tersedia, transaksi-transaksi

---

<sup>3</sup> *OECD Report 1979*, Paragraf 19.

<sup>4</sup> *OECD Guidelines 1995*, Paragraf 1.42-1.44.

<sup>5</sup> *OECD Guidelines 2010*, Paragraf 3.11.

<sup>6</sup> *OECD Guidelines 2010*, Paragraf 6.17.

<sup>7</sup> *OECD Guidelines 2010*, Paragraf 6.18.

<sup>8</sup> *OECD Guidelines 2010*, Paragraf 6.18.

tersebut harus dipisahkan untuk dilakukan analisis kewajaran secara terpisah, dan kemudian digabungkan kembali untuk menentukan harga yang wajar dari keseluruhan paket transaksi tersebut. Namun, elemen-elemen transaksi tersebut mungkin saja sangat terkait satu dengan lainnya, sehingga jika hasil analisis terpisah atas elemen-elemen transaksi tersebut digabungkan, dapat saja analisis yang dihasilkan menjadi tidak andal.

Sementara itu, penerapan prinsip kewajaran di dalam regulasi *transfer pricing* Amerika Serikat, yakni *U.S Treasury Regulation Section 1.482* (selanjutnya akan disebut *US Treas. Reg. 1.482*), menggunakan pendekatan basis transaksi yang sama dengan *OECD Guidelines 2010*, yaitu melakukan analisis transaksi afiliasi secara terpisah untuk setiap transaksi afiliasi (segregasi). Ketentuan ini diatur secara spesifik dalam *US Treas. Reg. 1.482* melalui peraturan koordinasi yang mengatur tentang analisis segregasi atas suatu paket transaksi.

Secara garis besar, dalam aturan koordinasi ini, penentuan penggunaan analisis agregasi atau analisis terpisah akan bergantung kepada pendekatan yang lebih menghasilkan keandalan dalam penentuan kewajaran transaksi afiliasi. Menurut aturan ini, suatu transaksi transfer aset berwujud dengan aset tidak berwujud yang melekat di dalamnya, tidak dapat dianggap sebagai suatu transfer aset tidak berwujud apabila pembeli tidak mempunyai hak untuk mengeksploitasi aset tidak berwujud tersebut. Akan tetapi, ketika pembeli mempunyai hak untuk mengeksploitasi aset tidak berwujud tersebut, transfer atas aset tidak berwujud tersebut harus dinilai secara terpisah (segregasi).

Konsep yang sama juga dapat diaplikasikan untuk transfer jasa yang terdapat elemen lain di dalamnya, baik itu berupa transfer aset berwujud atau transaksi aset tidak berwujud. Ketika pemisahan transaksi akan lebih menghasilkan keandalan dalam penentuan kewajaran transaksi afiliasi, elemen-elemen transaksi tersebut harus dianalisis secara terpisah.

Sedangkan di Kanada, terdapat ketentuan *Transfer Pricing Memorandum (TPM-06)* pada tahun 2005 yang menjelaskan mengenai sudut pandang otoritas pajak Kanada (CRA) mengenai pendekatan basis transaksi tersebut. Terdapat dua hal yang menjadi perhatian utama CRA. Pertama, perhatian mengenai komparasi hasil dari analisis atas paket transaksi dan ketika analisis atas masing-masing transaksi dilakukan. Kedua, perhatian atas perlakuan pajak yang berbeda sebagai implikasi atas pendekatan agregasi, terutama terhadap identifikasi dan perhitungan *withholding tax*.

Tidak jauh berbeda dengan pendapat *OECD Guidelines 2010* dan *US Treas. Reg. 1.482*, CRA menginginkan prinsip kewajaran diterapkan dengan menganalisis transaksi afiliasi secara segregasi karena hal tersebut akan memberikan hasil

yang lebih akurat.<sup>9</sup> CRA juga menyatakan bahwa analisis dengan pendekatan segregasi atas suatu *package deal* bukanlah suatu upaya untuk merekarakterisasi transaksi yang ada, namun lebih kepada upaya menetapkan harga per produk atau transaksi yang berada dalam suatu paket.

Selain itu, CRA juga menyatakan suatu panduan mengenai beberapa hal yang harus dipertimbangkan baik dalam situasi analisis secara agregasi atau segregasi:<sup>10</sup>

- (i) Keterkaitan dengan aset tidak berwujud;
- (ii) Ketersediaan informasi yang berkualitas;
- (iii) Kesebandingan fungsi dari transaksi;
- (iv) Biaya tambahan yang berkaitan dengan penilaian (analisis) dalam transaksi yang terpisah-pisah harus dipertimbangkan.<sup>11</sup>

Jika terdapat beberapa fungsi yang secara bersamaan dilakukan oleh perusahaan, kita dapat melakukan segregasi transaksi tersebut dengan cara memisahkan transaksi yang berkaitan dengan suatu fungsi tertentu dari transaksi yang berkaitan dengan pelaksanaan fungsi lainnya. Misalkan, transaksi yang berkaitan dengan fungsi perusahaan sebagai distributor dipisahkan dari transaksi perusahaan yang berkaitan dengan fungsinya sebagai *contract manufacturing*. Hasil dari analisis segregasi tersebut, kemudian dapat diperbandingkan dengan perusahaan yang memiliki transaksi serupa (*external comparable*).

Perlu diperhatikan bahwa pendekatan segregasi pada dasarnya sangat sulit untuk dilakukan. Namun, dengan dukungan penuh dari divisi *accounting* dan teknologi informasi perusahaan multinasional tersebut, penerapan pendekatan ini lebih mudah untuk dilakukan. Secara umum, dukungan tersebut dapat berupa segmentasi laporan keuangan dengan tujuan memisahkan laporan keuangan berdasarkan produk, fungsi, maupun dasar pemisahan lainnya.

### **B.1. Perlunya Segmentasi Laporan Keuangan dalam Pendekatan Segregasi**

Pada bagian sebelumnya telah dijelaskan bahwa beragam jenis produk yang digabungkan dalam suatu paket transaksi memerlukan pendekatan segregasi

---

<sup>9</sup> Hal ini dapat ditemui dalam IC 87-2R, Paragraf 36: “...to arrive at the most precise approximation of an arm's length price or allocation, the arm's length principle should ideally be applied on a transaction-by-transaction basis. Therefore, in establishing transfer prices, taxpayers should set prices separately for each transaction they enter into with a non-arm's length party. This separate determination usually provides the most reliable estimation of an arm's length price.”

<sup>10</sup> Seluruh informasi atas hal tersebut harus dijelaskan dalam dokumentasi *transfer pricing*.

<sup>11</sup> IC 87-2R, Paragraf 39.

(analisis per jenis produk). Hal ini berimplikasi kepada diperlukannya suatu segmentasi laporan keuangan atas berbagai jenis produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Isu segmentasi laporan keuangan ini biasanya muncul dalam kasus aplikasi metode yang berbasis pada entitas usaha dan bukan transaksi. Artinya, isu tersebut akan ditemui pada kasus aplikasi *transactional net margin method* (TNMM). Lalu, apakah segmentasi laporan keuangan hanya perlu dilakukan dalam kasus tersebut? Jawabannya: tidak, karena pada dasarnya, informasi akuntansi yang tersedia dapat merefleksikan identifikasi atas transaksi afiliasi yang terjadi atau *relevant business activity*.<sup>12</sup>

Dalam Paragraf 2.78 OECD *Guidelines* 2010, disebutkan bahwa biaya dan pendapatan yang tidak berkaitan dengan transaksi afiliasi yang sedang dianalisis kewajarannya, sebaiknya dikeluarkan apabila hal tersebut secara material dapat memengaruhi kesebandingannya dengan transaksi independen. Dengan demikian, segmentasi laporan keuangan perusahaan multinasional juga perlu dilakukan untuk memisahkan transaksi yang dilakukan dengan pihak afiliasi dengan transaksi yang dilakukan dengan pihak independen.

Lebih lanjut, Paragraf yang sama juga menyatakan bahwa jika perusahaan terlibat dalam berbagai transaksi afiliasi, sehingga tidak dapat secara tepat diperbandingkan dalam basis agregat dengan perusahaan independen, aplikasi TNMM tidak dapat serta merta diterapkan pada level laba perusahaan secara keseluruhan.<sup>13</sup> Hal ini dapat diinterpretasikan sebagai perlunya segmentasi laporan keuangan ketika perusahaan terlibat dalam beberapa (lebih dari satu) jenis aktivitas bisnis yang berbeda. Misalkan, jika suatu perusahaan memiliki aktivitas tambahan sebagai distributor, di luar fungsi utamanya sebagai manufaktur.

Di samping pertimbangan tersebut, laporan keuangan yang tersegmentasi memiliki manfaat dalam memberikan gambaran yang jelas mengenai kinerja, risiko, serta informasi lain yang terkait dengan lini bisnis perusahaan<sup>14</sup> ataupun transaksi yang dilakukan dengan pihak afiliasi. Para pemegang saham ataupun analis keuangan dapat memonitor jenis aktivitas perusahaan yang menguntungkan atau justru merugikan.

---

<sup>12</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-5(b)(1).

<sup>13</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.78: "...it would be inappropriate to apply the *transactional net margin method* on a company-wide basis if the company engages in a variety of different controlled transactions that cannot be appropriately compared on an aggregate basis with those of an independent enterprise." Pernyataan serupa juga dapat ditemui dalam OECD *Guidelines* 1995, Paragraf 3.42.

<sup>14</sup> Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> edition* (New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009), 117.

Segmentasi laporan keuangan dalam keperluan *transfer pricing* juga perlu mempertimbangkan beberapa aspek, seperti tingkat kesulitan dan persyaratan regulasi. Selain itu, segmentasi belum tentu memberikan hasil yang dapat diandalkan. Hal ini mengingat bahwa perusahaan independen banyak pula yang terlibat dalam berbagai macam jenis transaksi ataupun produk.<sup>15</sup>

## B.2. Basis Alokasi dalam Segmentasi Laporan Keuangan

Pada umumnya, segmentasi laporan keuangan mengacu pada standar sistem akuntansi yang dipergunakan. Jika diperbandingkan, terdapat perbedaan mendasar mengenai cakupan segmentasi laporan keuangan dalam konteks *transfer pricing* dengan segmentasi laporan keuangan dalam konteks standar sistem akuntansi keuangan. Dalam IFRS, segmentasi laporan keuangan hanya dilakukan pada lini bisnis (produk) yang berbeda, pelanggan yang berbeda, serta area geografis yang berbeda.<sup>16</sup> Satu-satunya kesamaan antara sistem IFRS dan analisis *transfer pricing* adalah segmentasi berdasarkan produk atau jasa yang ditransaksikan. Perihal segmentasi atas transaksi afiliasi sebenarnya dapat saja mengacu pada segmentasi atas pelanggan utama, maupun ketentuan untuk pengungkapan transaksi yang dilakukan dengan pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Sedangkan perihal segmentasi aktivitas atau fungsi, tidak dibahas sama sekali.

Pada kondisi yang sempurna, segmentasi laporan laba rugi dapat saja dilakukan seperti diilustrasikan pada Tabel 13.1 dan 13.2. Akan tetapi, pada praktiknya hal tersebut sulit dilakukan. Kesulitan terutama muncul ketika harus mengalokasikan pengeluaran akun biaya operasional, terutama kategori biaya umum dan administratif. Seperti diketahui, biaya *overhead* dan tidak langsung pada umumnya akan masuk dalam akun biaya umum dan administratif yang tidak mudah ditelusuri. Misalkan, tidak terdapatnya detail informasi mengenai waktu yang dihabiskan oleh supervisor ataupun biaya yang dikaitkan dengan aktivitas mereka (gaji, bonus, *benefit*, biaya perjalanan dan biaya lainnya) akan membuat segmentasi lebih sulit.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Lihat J. Harold McClure, "Segmentation versus Aggregation of Transactions: Reconciling Comparable Profits Method and the Transactional Net Margin Method," dalam *Transfer Pricing Handbook 3<sup>rd</sup> edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001), 25.6 dan 25.10.

<sup>16</sup> Hal ini juga dapat dilihat pada IAI. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan 5*, 2009, Paragraf 31-34. PSAK 5 tersebut mengadopsi seluruh IFRS 8.

<sup>17</sup> Segmentasi neraca keuangan (*balance sheet*) juga sama sulitnya, terutama ketika harus melakukan segmentasi atas akun kas dan setara dengan kas.

**Tabel 13.1: Ilustrasi Laporan Laba Rugi Perusahaan atas Segmentasi Usaha/Lini Bisnis**

Uraian	Alat Tulis Kantor	Distribusi Perangkat Komputer	Total
Pendapatan	19.683	4.307	23.990
COGS	14.797	3.809	18.606
Laba kotor	4.886	498	5.384
Biaya operasional	3.344	295	3.639
Laba operasi	1.542	203	1.745

(Catatan: dalam jutaan rupiah)

**Tabel 13.2: Ilustrasi Laporan Laba Rugi Perusahaan atas Segmentasi Usaha, Fungsi, dan Lawan Transaksi**

Uraian	Alat Tulis Kantor				Distribusi Perangkat komputer	
	Manufaktur		Distributor		Afiliasi	Independen
	Afiliasi	Independen	Afiliasi	Independen		
Pendapatan	5.254	7.405	2.490	4.534	3.051	1.256
COGS	3.472	5.210	2.132	3.983	2820	989
Laba kotor	1.782	2.195	358	551	231	267
Biaya operasional	1.035	1.540	245	524	177	118
Laba operasi	747	655	113	27	54	149

(Catatan: dalam jutaan rupiah)

Lalu, bagaimanakah solusi atas permasalahan tersebut? Segmentasi laporan keuangan dapat saja dialokasikan berdasarkan basis penjualan atau biaya atau kombinasi atas faktor tersebut.<sup>18</sup> Akan tetapi, hal tersebut perlu memerhatikan juga *profit level indicator* yang digunakan dalam menganalisis kewajaran transaksi hubungan istimewa. Hal yang terpenting adalah melakukan segmentasi atas akun-akun yang secara material memengaruhi laba perusahaan, sehingga dapat dipertanggungjawabkan dan meningkatkan keandalan analisis.

Di Indonesia, ketentuan mengenai segmentasi laporan keuangan dalam konteks analisis *transfer pricing* hanya mengacu pada aspek informasi dalam kaitannya

<sup>18</sup> Grant M. Clowery dan R. William Morgan, "The Use of Financial Accounting Data for Transfer Pricing Purposes," dalam *Transfer Pricing: Economic, Managerial, and Accounting Principles*, BNA Portfolio 889-1<sup>st</sup>, ed. Clark Chandler, et al. (New Jersey: BNA, 2009).

dengan dokumentasi *transfer pricing*.<sup>19</sup> Selain itu, tidak dijelaskan pula mengenai kondisi yang memerlukan segmentasi laporan keuangan. Akan tetapi, bukan berarti persoalan ini dapat dikesampingkan begitu saja, karena segmentasi laporan keuangan pada dasarnya dapat menjamin keandalan perbandingan di tingkat laba operasi.<sup>20</sup>

Perlu dipahami, tujuan utama dari analisis *transfer pricing* dengan basis data akuntansi adalah menjamin bahwa informasi akuntansi yang tersedia dapat menggambarkan transaksi atau aktivitas dengan pihak afiliasi yang sedang dianalisis. Segmentasi laporan keuangan, sebagai salah satu wujud upaya memaparkan informasi yang akurat, harus dipertimbangkan sebagai bagian dari manajemen risiko *transfer pricing*.

### C. Pendekatan Agregasi (Gabungan Transaksi)

Sebagaimana yang telah disebutkan sebelumnya bahwa dalam pandangan OECD *Guidelines* 2010, pendekatan transaksi per transaksi tidak tepat untuk diterapkan dalam kondisi terdapat keterkaitan yang erat atau kesinambungan antara satu transaksi dengan transaksi yang lain. Dalam kondisi demikian, OECD *Guidelines* 2010 membuka ruang kemungkinan untuk dilakukannya analisis kewajaran dengan basis agregat. Pengujian secara agregat mensyaratkan bahwa transaksi-transaksi tersebut harus dilihat secara obyektif sebagai satu kesatuan unit bisnis yang saling terkait.

OECD *Guidelines* 2010 memberikan beberapa contoh di mana analisis dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan agregasi. Beberapa contoh di mana analisis dengan menggunakan basis transaksi per transaksi sulit dilakukan atau analisis secara agregat dimungkinkan, adalah sebagai berikut:<sup>21</sup>

- (i) Kontrak jangka panjang untuk penyediaan barang dan jasa;<sup>22</sup>
- (ii) Hak untuk menggunakan aset tidak berwujud;
- (iii) Harga yang bervariasi dari satu lini produk yang sama;

---

<sup>19</sup> PER-32/PJ/2011, Pasal 18 ayat (4): “Wajib Pajak dapat menentukan sendiri jenis dan bentuk dokumen yang disesuaikan dengan bidang usahanya sepanjang dokumen tersebut mendukung penggunaan metode penentuan Harga Wajar atau Laba Wajar yang dipilih, termasuk laporan keuangan yang tersegmentasi”.

<sup>20</sup> Robert Feinschreiber, “Large Multinationals Can Face Mandatory Segment Reporting,” *Transfer Pricing Report* 5, no. 52 (1996).

<sup>21</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.9.

<sup>22</sup> Sebagai contoh adalah kontrak jangka panjang untuk *supply* atas komoditas atau jasa, di mana harga atau diskon yang diberikan dalam kontrak tersebut sudah di-secure karena sudah terdapat kepastian bahwa komoditas atau jasa tersebut akan digunakan. Hal tersebut mengakibatkan sulitnya menganalisis kewajaran dan kelaziman usaha apabila dianalisis per transaksi.



- (iv) Lisensi *manufacturing know-how* dan penyediaan komponen vitalnya, seperti mesin produksi atau jasa teknis yang terkait dengan *know-how* tersebut;
- (v) Pengalihan transaksi melalui pihak afiliasi. Contoh, mendirikan pusat pembelian, atau pusat distribusi, atau rangkaian proses distribusi yang berjenjang.

Selain contoh di atas, Paragraf 3.10 OECD *Guidelines* 2010 juga menekankan pentingnya melihat hubungan antara strategi yang dijalankan oleh perusahaan dengan penggunaan pendekatan agregasi transaksi afiliasi. Dalam hal ini, OECD memperkenalkan terminologi pendekatan portofolio dalam menganalisis kewajaran harga atau laba suatu transaksi, yaitu suatu strategi perusahaan yang mendasarkan penetapan harga atau laba terhadap beberapa produknya atas dasar satu kesatuan portofolio produk atau jasa, bukan atas dasar produk atau jasa yang terpisah.

Strategi ini mengisyaratkan bahwa perusahaan seringkali menetapkan laba yang lebih rendah atas suatu produknya untuk dapat menghasilkan laba yang lebih tinggi atas produk yang lain. Strategi ini pada umumnya dijalankan oleh perusahaan yang memasarkan produk atau jasa yang saling melengkapi, seperti: alat cukur dan pisau cukur, printer dan tinta, peralatan dan *spare-part*, atau peralatan dan jasa pendukungnya.

Agregasi juga dapat dilakukan dalam bentuk pengelompokan produk yang sama, namun dalam pengelompokannya tetap harus memerhatikan kesebandingan antara setiap produk. Jika laba kotor yang dihasilkan setiap produk berbeda secara signifikan, dapat saja ini berarti bahwa pengelompokan produk-produk tersebut tidak tepat. Selain itu, jika fungsi dan risiko dari setiap produk berbeda, pengelompokan ke dalam satu kelompok produk menjadi tidak tepat. Atas dasar ini, mungkin tidak tepat untuk mengelompokkan produk-produk berikut: produk jadi dengan barang setengah jadi atau bahan baku, barang-barang industrial dengan barang konsumsi, serta produk yang tahan lama dan produk yang cepat habis.

Pada dasarnya, agregasi dari suatu data akan mengurangi keandalan dari analisis kesebandingan. Oleh karena itu, analisis transaksional akan lebih dipilih ketika data pembandingan untuk transaksi tersebut tersedia. Ketika data transaksional tersebut tidak tersedia, Wajib Pajak dapat menggunakan perbandingan agregat selama data tersebut dapat memberikan bukti yang paling akurat dalam menunjukkan sifat kewajaran di antara pihak afiliasi. Selain itu, diperlukan juga penjelasan mengenai alasan mengapa suatu pengujian harga wajar dilakukan secara agregat.

Sementara itu, US *Treas. Reg.* 1.482 menyebutkan bahwa pengujian kewajaran transaksi afiliasi secara agregat untuk beberapa transaksi afiliasi dimungkinkan dengan pertimbangan secara praktikal, yaitu untuk meningkatkan ketepatan dalam pengujian harga wajar. US *Treas. Reg.* 1.482 mensyaratkan bahwa suatu analisis kewajaran transaksi afiliasi secara agregat dapat dilakukan terhadap produk dan jasa yang saling berhubungan.<sup>23</sup> Pengertian dari produk dan jasa yang saling berhubungan tersebut adalah:

*“The term related product or services means grouping of product and types of services that reflect reasonable accounting, marketing, or other business practices within the industries in which the related party group operates.”<sup>24</sup>*

Jadi, produk dan jasa yang saling berhubungan adalah pengelompokan produk dan jenis-jenis jasa yang menggambarkan praktik akuntansi, pemasaran, dan praktik bisnis di dalam industri di mana *related party group* beroperasi. Dengan kata lain, agregasi hanya dapat dilakukan apabila praktik tersebut wajar dilakukan oleh perusahaan independen di dalam industri tersebut.

Seperti diketahui, bahwa di antara transaksi tersebut harus terdapat hubungan bisnis yang saling terkait. US *Treas. Reg.* 1.482 mengilustrasikan empat contoh penetapan harga transaksi secara agregat dalam suatu transaksi afiliasi sebagai berikut:<sup>25</sup>

(i) Contoh 1: Analisis transaksi yang terintegrasi secara vertikal

Terdapat perjanjian lisensi antara induk (perusahaan A) dan anak perusahaan (perusahaan B), di mana perusahaan B akan mendapat hak untuk melakukan proses manufaktur untuk memproduksi barang yang akan dijual, baik kepada perusahaan A maupun anak perusahaan lainnya (perusahaan C). Dalam mengukur kewajaran pemberian lisensi tersebut, akan lebih tepat apabila dilakukan dua analisis kewajaran pemberian lisensi. Pertama, menganalisis harga transfer yang dikenakan oleh perusahaan B tersebut ke perusahaan C atas produk yang diproduksi dengan menggunakan aset tidak berwujud yang terdapat dalam perjanjian lisensi. Kedua, menganalisis laba gabungan dari perusahaan B dan perusahaan C. Hal ini dikarenakan pembayaran royalti dihitung berdasarkan penghasilan dari kedua anak perusahaan, sehingga keandalan dari pengujian kewajaran terhadap perjanjian lisensi tersebut tergantung pada apakah harga jual yang ditetapkan telah wajar.

---

<sup>23</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-1(f)(2)(i)(A).

<sup>24</sup> Robert S. Kirschenbaum, “To Bundle Or Not To Bundle: Generally Speaking,” *Transfer Pricing Report*, no. 235 (2001): 2.

<sup>25</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-1(f)(2)(i)(B).

(ii) Contoh 2: Analisis transaksi yang terintegrasi secara horizontal

Dalam contoh ini diilustrasikan transaksi antara induk perusahaan yang memiliki tiga anak perusahaan yang melakukan fungsi distribusi, pemasaran, dan administrasi terkait dengan produk yang diproduksi oleh induk perusahaan. Di dalam transaksi seperti ini dimungkinkan untuk mempertimbangkan efek kombinasi dari seluruh transaksi di antara pihak tersebut karena sifatnya yang sangat terkait.

(iii) Contoh 3: Pembandingan yang digunakan untuk transaksi yang terintegrasi secara horizontal

Contoh ini berdasarkan fakta yang sama dengan contoh 2 di atas, namun fokusnya kepada pembandingan yang lebih tepat untuk digunakan dalam analisis kesebandingan. Terkait dengan kasus tersebut, ditemukan tiga pembandingan independen dan juga tiga pembandingan yang merupakan anak perusahaan multinasional yang lain, yang melakukan fungsi yang sebanding dengan anak perusahaan dalam kasus ini. Menurut contoh tersebut, transaksi afiliasi yang dilakukan oleh perusahaan multinasional lain tersebut akan memberikan ukuran yang lebih andal atas hasil yang wajar. Hal ini disebabkan karena dalam transaksi antar perusahaan multinasional tersebut terdapat hubungan yang tidak ada di dalam transaksi independen. Dalam hal ini, persyaratan independensi mempunyai kedudukan yang lebih rendah terhadap persyaratan kesebandingan di dalam penerapan prinsip kewajaran.

(iv) Contoh 4: Analisis untuk transaksi yang terpisah

Di dalam contoh ini, induk perusahaan mengadakan perjanjian lisensi dengan anak perusahaannya untuk penggunaan proses produksi yang digunakan untuk memproduksi produk X. Induk perusahaan juga menjual produk Y ke anak perusahaannya tersebut, di mana produk Y dan X adalah produk yang tidak berhubungan. Anak perusahaannya tersebut menjual produk X dan Y ke pihak ketiga. Karena produk X dan Y bukan merupakan produk dan jasa yang saling berhubungan, tidak tepat untuk mempertimbangkan efek atas penggabungan transaksi yang terpisah tersebut.

Berdasarkan US *Treas. Reg.* 1.482, konsep analisis secara agregat dapat diterapkan dalam semua jenis transaksi. Lini produk dan jenis transaksi lainnya dapat dianalisis secara agregat jika upaya menganalisis setiap transaksi secara terpisah tidak praktis. Hal ini dapat terjadi apabila Wajib Pajak mempunyai transaksi afiliasi yang terdiri dari banyak produk atau banyak transaksi terpisah atas suatu produk yang sama. Jika setiap produk tersebut sesuai

dengan pengertian produk dan jasa yang saling berhubungan, analisis secara agregat harus dilakukan.

Selain itu, analisis kewajaran transaksi afiliasi secara agregat juga dapat diaplikasikan dalam transaksi aset tidak berwujud, di mana terjadi transfer beberapa jenis aset tidak berwujud dalam suatu transaksi. Namun, masih terdapat kontroversi, misalnya dalam hal terjadi transfer beberapa aset tidak berwujud yang dinilai secara terpisah (individual). *Internal Revenue Service* (IRS) berpendapat bahwa penilaian secara terpisah atas transfer aset tidak berwujud akan menghasilkan hasil yang tidak andal karena hal ini tidak mengakui adanya penambahan nilai yang timbul dari hubungan antara aset tidak berwujud yang satu dengan yang lain.

Sejalan dengan *OECD Guidelines*, otoritas pajak di Kanada (CRA) juga menyadari adanya kesulitan untuk memisahkan transaksi yang dikategorikan sangat terkait atau berkelanjutan,<sup>26</sup> seperti:

(i) Kontrak jangka panjang pada komoditas dan jasa

Hal ini misalkan dapat ditemui dalam situasi di mana harga yang ada dalam suatu kontrak jangka panjang ternyata sebagian besar berada di bawah rata-rata harga pasar. Walau demikian, kontrak jangka panjang tersebut memiliki ketentuan atas kepastian jaminan transaksi selama periode tertentu.

(ii) Hak atas penggunaan aset tidak berwujud

Hal ini misalkan dapat ditemui ketika sinergi antara aset berwujud dengan aset tidak berwujud memberikan hasil yang signifikan, sehingga elemen di dalam transaksi tersebut tidak dapat dipisahkan antara satu dengan yang lain.

(iii) Penetapan harga berupa suatu rentang atas produk-produk yang sangat terkait.

CRA juga menyatakan bahwa jika analisis yang dilakukan menggunakan pendekatan agregasi (*bundling*), sebaiknya Wajib Pajak harus menyertakan alasan dan argumentasi secara jelas dalam dokumentasi *transfer pricing*. Jika penjelasan tidak dilakukan, Wajib Pajak dapat dikenakan sanksi.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> *CRA Information Circular* (IC) 87-2R, Paragraf 38.

<sup>27</sup> Penalti sebesar 10% dari koreksi ketika Wajib Pajak terbukti tidak melakukan upaya yang *reasonable* dalam menentukan harga transfer yang wajar.

## **D. Studi Kasus: Agregasi vs. Segregasi**

Dalam upaya memberikan penjelasan yang lebih nyata mengenai konsep agregasi dan segregasi, disajikan dua contoh kasus hukum, yakni: (i) *Bausch & Lomb, Inc.*; dan (ii) *Roche Products Pty. Ltd.*

### **D.1. Kasus *Bausch & Lomb, Inc.*<sup>28</sup>**

Isu utama dalam kasus *Bausch & Lomb, Inc* adalah mengenai penentuan apakah beberapa transaksi afiliasi dapat dianggap saling tergantung satu dengan yang lainnya, sehingga dapat dilakukan analisis secara agregat.

Dalam kasus ini, induk perusahaan yang berkedudukan di Amerika Serikat melakukan pemberian lisensi kepada anak perusahaannya, sebuah perusahaan manufaktur yang berkedudukan di Irlandia. Anak perusahaan kemudian menjual kembali produk yang dihasilkannya, dengan menggunakan aset tidak berwujud yang terkandung dalam lisensi tersebut ke induk perusahaannya. Selain itu, anak perusahaan tersebut juga menjual produk yang dihasilkannya ke konsumen lain di kawasan Eropa. Tidak terdapat kontrak yang mengharuskan induk perusahaan untuk membeli produk-produk yang diproduksi oleh anak perusahaannya tersebut. Di samping itu, dokumen internal perusahaan menunjukkan bahwa anak perusahaan didirikan dengan tujuan untuk melayani pasar Eropa.

Otoritas pajak Amerika Serikat (IRS) berpendapat bahwa transaksi penjualan produk dan transaksi pemberian lisensi harus dianalisis secara agregat karena pada dasarnya fungsi anak perusahaan serupa dengan *contract manufacturer*.

Akan tetapi, terkait dengan kasus tersebut, Pengadilan Pajak Amerika Serikat memutuskan untuk menolak argumen IRS dengan alasan mengenai sifat ketergantungan antar transaksi tersebut. Pengadilan berpendapat, dengan tidak adanya kontrak yang mengharuskan induk perusahaan untuk membeli produk dari anak perusahaan, Serta pada dasarnya anak perusahaan didirikan untuk melayani pasar Eropa, transaksi antara pemberian lisensi dan penjualan produk tersebut dianggap tidak saling tergantung. Dengan demikian, agregasi atas transaksi tersebut menjadi tidak tepat.

### **D.2. Kasus *Roche Products Pty. Ltd*<sup>29</sup>**

Isu utama dalam kasus *Roche Products Pty. Ltd* (selanjutnya disebut dengan *Roche*) adalah mengenai pertimbangan yang harus diperhatikan terkait harga

---

<sup>28</sup> Jens Wittendorff, *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law* (New York: Kluwer Law International, 2010), 345.

<sup>29</sup> *Ibid.*, 361-362.

wajar gabungan dari hasil analisis terpisah atas elemen-elemen yang ada dalam suatu paket transaksi.

Kasus ini mengenai transaksi antara sebuah perusahaan farmasi yang berkedudukan di Swiss dengan anak perusahaannya yang berkedudukan di Australia. Fungsi yang dijalankan oleh perusahaan anak di Australia adalah untuk menciptakan, mengembangkan, dan memelihara tempat penjualan produk di Australia untuk kepentingan induk perusahaan. Otoritas pajak Australia melakukan koreksi terkait kewajaran transaksi afiliasi terhadap divisi resep, divisi konsumen, dan divisi diagnosa. Terkait dengan divisi resep, saksi ahli memecah divisi tersebut menjadi lima komponen, yaitu: uji klinis, produksi sekunder, distribusi, pemasaran, dan penjualan. Analisis terpisah dilakukan untuk setiap aktivitas, berdasarkan adanya perusahaan-perusahaan independen yang menjalankan hanya salah satu dari aktivitas-aktivitas tersebut. Laba wajar dari anak perusahaan didapatkan dengan menjumlahkan hasil analisis terpisah dari setiap aktivitas.

*The Administrative Appeals Tribunal of Australia* menolak pendekatan analisis yang digunakan dengan alasan sebagai berikut :

- (i) Metode tersebut membutuhkan beberapa asumsi yang subjektif;
- (ii) Tingkat laba dari perusahaan yang hanya melakukan satu kegiatan belum tentu sesuai dengan tingkat laba dari divisi sebuah perusahaan yang melakukan berbagai macam kegiatan;
- (iii) Metode ini menghasikan tingkat laba yang wajar berdasarkan laba yang dihasilkan oleh banyak perusahaan yang berbeda-beda dengan menggunakan rata-rata statistik bukan berdasarkan hasil yang aktual.

Pada akhirnya, *The Administrative Appeals Tribunal of Australia* memutuskan kasus ini dengan menggunakan analisis kewajaran secara agregat atas dasar metode harga jual kembali (*resale price method*).

## **E. Penutup**

Baik OECD *Guidelines* 2010, US *Treas. Reg.* 1.482 di Amerika Serikat, dan *Transfer Pricing Memorandum* di Kanada menyebutkan bahwa pendekatan basis transaksi yang lebih tepat digunakan dalam menerapkan prinsip kewajaran adalah pendekatan transaksi per transaksi (segregasi). Namun demikian, ketiga ketentuan tersebut juga menyatakan bahwa pendekatan agregasi dapat diterapkan dalam kondisi tertentu.

Dalam OECD *Guidelines* 2010, disebutkan bahwa pendekatan agregasi dapat diterapkan dalam kondisi terdapat keterkaitan yang erat atau kesinambungan antara satu transaksi dengan transaksi yang lain. Sedangkan US *Treas. Reg.*

1.482 menyatakan bahwa suatu produk dan jasa yang saling berhubungan akan menjadi objek untuk dilakukannya analisis kewajaran transaksi afiliasi secara agregat. Sementara itu, otoritas pajak Kanada menyatakan bahwa jika analisis yang dilakukan menggunakan pendekatan agregasi, sebaiknya Wajib Pajak harus menyertakan alasan dan argumentasi secara jelas dalam dokumentasi *transfer pricing*.

Apabila beragam jenis produk digabungkan dalam suatu paket transaksi, diperlukan pendekatan segregasi (analisis per jenis produk) untuk menentukan harga dari masing-masing produk dalam paket transaksi tersebut. Hal ini berimplikasi kepada diperlukannya suatu segmentasi laporan keuangan atas berbagai jenis produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Selain itu, perusahaan juga dapat melakukan segmentasi laporan keuangan untuk memisahkan transaksi yang dilakukan dengan pihak afiliasi dan pihak independen. Isu segmentasi laporan keuangan juga dibutuhkan ketika perusahaan melakukan beberapa jenis aktivitas bisnis (fungsi) yang berbeda secara bersamaan.

## Referensi

### **Buku:**

- Clowery, Grant M. dan R. William Morgan. "The Use of Financial Accounting Data for Transfer Pricing Purposes." Dalam *Transfer Pricing: Economic, Managerial, and Accounting Principles, BNA Portfolio 889-1<sup>st</sup>*, ed. Clark Chandler, et al. New Jersey: BNA, 2009.
- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> edition*. New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009.
- Ikatan Akuntan Indonesia. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*. 2009.
- McClure, J. Harold. "Segmentation versus Aggregation of Transactions: Reconciling Comparable Profits Method and the Transactional Net Margin Method." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- OECD, *OECD Report on Transfer Pricing and Multinational Enterprises*. Paris: OECD Publishing, 1979.
- \_\_\_\_\_, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 1995.
- \_\_\_\_\_, *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Wittendorff, Jens. *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*. New York: Kluwer Law International, 2010.

**Artikel**

Feinschreiber, Robert. "Large Multinationals Can Face Mandatory Segment Reporting." *Transfer Pricing Report* 5, no. 52 (1996).

Kirschenbaum, Robert S. "To Bundle Or Not To Bundle: Generally Speaking." *Transfer Pricing Report*, no. 235 (2001).

**Peraturan:**

Internal Revenue Code, *US Treas. Reg. Section 1.482*.

Republik Indonesia, Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER- 32/PJ/2011 tentang Perubahan PER-43/PJ./2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.





**A. Pendahuluan**

Prinsip kewajaran merupakan suatu pendekatan yang digunakan untuk menilai kewajaran harga atau laba dari suatu transaksi afiliasi.<sup>1</sup> Seperti telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya, terdapat dua pendekatan analisis yang digunakan dalam penerapan prinsip kewajaran, yaitu analisis harga dan analisis laba. Dalam analisis harga, penerapan prinsip kewajaran dilakukan dengan membandingkan harga pada transaksi afiliasi dengan harga pada transaksi independen. Sedangkan, analisis di tingkat laba membandingkan rasio keuangan dari entitas yang diuji dengan rasio keuangan dari perusahaan pembanding.

Analisis laba sendiri dapat dibagi menjadi dua bagian besar, yaitu analisis di tingkat laba kotor dan analisis di tingkat laba operasional. Penggunaan analisis kewajaran di tingkat laba kotor pada metode *resale price* dan *cost plus* telah dibahas pada Bab *Traditional Transactions Methods*. Karena itu, bab ini hanya akan membahas mengenai rasio keuangan di tingkat laba operasional yang dipergunakan dalam *transactional net margin method* (selanjutnya disebut TNMM) atau metode analisis serupa yang digunakan di Amerika Serikat yaitu *comparable profit method* (CPM).

Pembahasan rasio keuangan tersebut akan ditelaah dari dua panduan yang sering dipergunakan sebagai dasar oleh berbagai negara dalam menyusun ketentuan penerapan prinsip kewajaran. Yaitu, OECD *Guidelines* 2010 dan US *Treasury Regulation Section 1.482* (selanjutnya US *Treas. Reg. 1.482*). Perlu diperhatikan bahwa terminologi yang dipergunakan di setiap negara terkait dengan rasio keuangan ini berbeda-beda. OECD menggunakan terminologi *net profit indicator* (pada OECD *Guidelines* 1995 menggunakan terminologi *financial*

---

<sup>1</sup> Koichiro Fujimori, "The Arm's length Principle," dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA International Inc., 2008), 11.

*ratio*), sedangkan US *Treas. Reg.* 1.482 menggunakan *profit level indicator*. Di dalam bab ini, akan digunakan satu terminologi yaitu *profit level indicator* (selanjutnya disebut dengan PLI), yang pada dasarnya juga mengacu pada terminologi *net profit indicator*.

PLI merupakan rasio keuangan yang menggambarkan tingkat laba operasi dari entitas yang diuji yang dihubungkan dengan suatu penyebut (*denominator*) tertentu sesuai dengan sifat (fungsi, risiko, dan aset) dari entitas yang diuji. Dalam hal ini, penyebut yang dipergunakan adalah penghasilan, biaya, maupun aset.<sup>2</sup> Mengacu pada US *Treas. Reg.* 1.482, PLI didefinisikan sebagai suatu rasio yang mengukur hubungan antara laba dengan biaya yang dikeluarkan atau hubungan antara laba dengan sumber daya yang digunakan.<sup>3</sup>

Penggunaan PLI sebagai indikator dalam mengukur kewajaran suatu transaksi telah dikenal di Amerika Serikat sejak 1994. PLI sendiri baru diakui secara resmi oleh OECD pada tahun 2010, atau seiring dengan dipublikasikannya OECD *Guidelines* 2010. Maraknya penggunaan TNMM menjadi faktor yang mendorong OECD untuk membahas penggunaan PLI dalam OECD *Guidelines* 2010.<sup>4</sup> Dalam penerapan TNMM (atau CPM), PLI digunakan sebagai alat bantu yang penting untuk membuktikan bahwa transaksi tersebut telah memenuhi prinsip kewajaran. Aplikasi TNMM dilakukan dengan membandingkan PLI yang dihasilkan dari entitas yang diuji dengan PLI yang dihasilkan dari perusahaan pembanding independen.

## **B. Memahami Pengukuran Imbal Hasil yang Wajar**

Diskusi mengenai indikator yang paling tepat untuk mengukur kewajaran imbal hasil (laba) dalam konteks *transfer pricing* bukanlah suatu hal yang baru. Dewasa ini, pengukuran tersebut mengacu pada pengukuran laba secara akuntansi, yang dapat ditelusuri dari laporan keuangan suatu perusahaan. Walau demikian, apakah konteks imbal hasil secara ekonomi yang menjadi asumsi dasar prinsip kewajaran sebenarnya dapat “ditangkap” oleh pengukuran secara akuntansi atau mengacu pada laporan keuangan semata?

---

<sup>2</sup> Carsten Katzer, “Transfer Pricing Methods,” dalam *Transfer pricing Manual*, ed. Gareth Green, (London: BNA International Inc., 2008), 47.

<sup>3</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-5(b)(4).

<sup>4</sup> Isabel Verlinden, Patrick Boone, dan Christopher Dunn, “OECD Publishes Revised Guidelines on Transfer Pricing, Accommodating 15 Years of Juggling the Arm’s Length Principle in a Globalizing Business World,” *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 337.

Menurut King,<sup>5</sup> terdapat kesalahpahaman mengenai pengukuran tersebut. Dalam konteks *transfer pricing*, imbal hasil atau tingkat pengembalian seharusnya diletakkan dalam konteks ekonomi. Namun, karena hal tersebut tidak mudah, lebih praktis jika pengukuran tersebut mengacu pada angka-angka yang tertera dalam laporan keuangan. Meskipun demikian, penggunaan laporan keuangan sebagai acuan sesungguhnya juga kurang tepat.

Tingkat imbal hasil dalam konteks ekonomi pada dasarnya mengacu pada suatu tingkat imbalan yang sepadan dengan aktivitas investasi yang dilakukan atau sering dilihat pada *return on investment* (ROI).<sup>6</sup> Jika kita melihat formula ROI, yakni jumlah laba yang dihasilkan diperbandingkan dengan jumlah investasi yang dilakukan, perdebatan berikutnya adalah hal-hal apa yang menjadi kriteria dari investasi dan menjadi kriteria dari laba. Masing-masing perusahaan tentunya memiliki perspektif sendiri untuk mengukur laba dari investasi tersebut.<sup>7</sup> Oleh karena itu, pengukuran tingkat imbal hasil dengan menggunakan rasio keuangan, bukanlah sesuatu yang sifatnya baku.

Pada praktiknya, banyak akademisi maupun praktisi *transfer pricing* yang mengkaji penggunaan rasio keuangan yang mencerminkan tingkat pengembalian secara ekonomi. Rasio keuangan yang mencerminkan tingkat pengembalian secara ekonomi ini disebut sebagai PLI. Dalam ranah *transfer pricing*, analisis dengan menggunakan PLI bermanfaat dalam memberikan gambaran dan pemahaman atas kinerja dari industri, sehingga nantinya dapat digunakan sebagai acuan perbandingan dengan kinerja dari perusahaan pembanding.

PLI dapat diklasifikasikan menurut sumber informasi laporan keuangan yang digunakan pada penyebut, yakni: PLI yang berbasis laporan laba rugi, serta PLI yang berbasis neraca keuangan. Sedangkan pembilang (*numerator*) dari PLI selalu menggunakan indikator laba dari laporan laba rugi perusahaan.

---

<sup>5</sup> Elizabeth King, *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions* (New York: Springer, 2009), 6. Perbedaan konsep ekonomi dan akuntansi juga telah dipaparkan oleh Eden (1998), lihat Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America* (Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998), 62.

<sup>6</sup> Sering juga disebut *accounting rate of return* atau *accrual accounting rate of return*.

<sup>7</sup> Terminologi ROI biasanya digunakan oleh para pimpinan perusahaan (manajer) ketika mengevaluasi kinerja sub-unit organisasi. Dalam perhitungan ROI, perusahaan dapat menggunakan bermacam indikator atas penghasilan dan juga investasi. Misalkan saja, beberapa perusahaan menggunakan total aset sebagai penyebut. Pembahasan mengenai hal ini dapat ditemui dalam Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, dan Madhav V. Rajan, *Cost Accounting: A Managerial Emphasis, 14<sup>th</sup> Edition* (New Jersey: Prentice Hall, 2012), 809.

**Tabel 14.1: Ilustrasi Laporan Laba Rugi Perusahaan**

Pendapatan	428.901.150
Harga pokok penjualan	268.903.140
Laba kotor	159.998.010
Beban operasi	
Penjualan	89.450.250
Umum dan administrasi	31.045.030
Total beban usaha	120.495.280
Laba operasi	39.502.730
Penghasilan (beban) lainnya	
Laba sebelum pajak	
Beban pajak	
Laba bersih	

Catatan: dalam ribuan rupiah.

Apabila PLI yang digunakan adalah PLI yang berbasis laporan laba rugi perusahaan, PLI yang digunakan hanya mencakup beberapa pos dalam laporan laba rugi, yaitu: pendapatan, harga pokok penjualan, laba kotor, beban usaha, atau laba usaha. Konsep laba yang ada dalam ranah *transfer pricing* merupakan laba usaha sebelum pos beban atau penghasilan lainnya. Atau dengan kata lain, bukan di tingkat *net income*. Dengan demikian, semua indikator mengenai penghasilan atau beban bunga dapat “ditangkap” dengan menggunakan analisis dengan PLI yang berbasis laporan keuangan. Oleh karena itu, transaksi pendanaan internal tidak dapat dianalisis kewajarannya dengan TNMM, khususnya PLI yang berbasis laporan laba rugi.

Jika PLI yang digunakan adalah PLI yang berbasis pada laporan neraca keuangan, maka pos akun yang dipergunakan tidak mencakup akun-akun yang berada dalam cakupan kewajiban dan ekuitas. Dengan kata lain, PLI tersebut hanya akan mempergunakan angka-angka yang tercantum dalam aset lancar dan aset tidak lancar.

Pemilihan PLI dan kelayakan penerapannya sangat tergantung pada jenis industri ataupun karakteristik perusahaan yang sedang dianalisis, terutama dengan penilaian kinerja atas fungsi yang diemban oleh perusahaan. Selain itu, kesebandingan kondisi ekonomi dan ketersediaan data merupakan faktor penting lainnya dalam pemilihan dan penerapan PLI. Pada bagian berikutnya akan dipaparkan beragam jenis PLI yang umum digunakan dalam analisis *transfer pricing*.

Tabel 14.2: Ilustrasi Neraca Keuangan Perusahaan

Aset	
Aset Lancar	
Kas dan setara kas	86.328.890
Piutang usaha	395.553.210
Persediaan	231.020.450
Aset lancar lainnya	43.081.480
Total aset lancar	755.984.030
Aset Tidak Lancar	
Aset tetap	537.209.050
Aset tidak berwujud	274.888.420
Aset tidak lancar lainnya	136.785.740
Total aset tidak lancar	948.883.210
Jumlah Aset	1.704.867.240
Kewajiban dan Ekuitas	
Kewajiban Lancar	
Kewajiban Tidak Lancar	
Ekuitas	
Jumlah Kewajiban dan Ekuitas	

Catatan: dalam ribuan rupiah

### C. Jenis dan Karakteristik *Profit Level Indicator* yang Digunakan dalam Analisis *Transfer Pricing*

Terdapat beragam jenis PLI yang dapat digunakan untuk menganalisis kasus *transfer pricing*. Di Amerika Serikat, PLI diklasifikasikan ke dalam tiga bagian: *ratio of return on capital employed*, rasio keuangan, dan PLI lainnya.<sup>8</sup> *Ratio of return on capital employed* merupakan satu-satunya kelompok yang membicarakan tentang kaitan antara laba dengan sumber daya (aset) yang digunakan. Sedangkan dua kelompok lainnya merefleksikan hubungan antara elemen dalam *income statement*. Atau dengan kata lain, hanya melihat hubungan antara penjualan, biaya, dan laba.

Sub-bab ini akan membahas berbagai jenis PLI yang sering digunakan dalam melakukan analisis *transfer pricing*, yaitu: *return on sales* (ROS), *return on asset* (ROA), *net cost plus mark-up* (NCPM), *return on capital employed* (ROCE), dan *berry ratio*.

<sup>8</sup> US Treas. Reg. 1.482-5(b)(4)(i) - (iii).

### **C.1. Return on Sales (ROS)**

ROS merupakan salah satu PLI yang paling banyak digunakan.<sup>9</sup> Dalam penghitungannya, ROS membandingkan laba operasional perusahaan terhadap penjualan bersih perusahaan. Dengan demikian, ROS tidak mengikursertakan secara langsung segala aset yang digunakan oleh perusahaan, namun mengasumsikan penjualan sebagai estimasi dari jumlah aset relatif yang digunakan. Penghitungan ROS dapat digambarkan melalui formula sebagai berikut:

$$\text{ROS} = \frac{\text{Laba operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100$$

PLI yang didasarkan pada penjualan biasanya digunakan untuk menentukan harga wajar atas pembelian yang berasal dari pihak afiliasi yang kemudian dijual kembali kepada pembeli independen. Oleh karena itu, ROS biasa digunakan pada perusahaan distributor,<sup>10</sup> seperti perusahaan *wholeseller* atau *retailer*.<sup>11</sup>

Penggunaan ROS memiliki beberapa keuntungan.<sup>12</sup> Pertama, laba dan penjualan merupakan konsep yang secara umum diterima oleh kalangan luas, sehingga perusahaan dan negara memiliki persepsi yang sama atas konsep ini. Kedua, informasi mengenai nilai penjualan dan laba mudah diperoleh. Terakhir, karena data atau informasi yang mudah diperoleh dan diterima oleh kalangan luas, banyak perusahaan yang menggunakan rasio ini untuk mengevaluasi kinerjanya.

Namun demikian, terdapat permasalahan lain dalam penghitungan PLI berdasarkan penjualan, yaitu mengenai penghitungan rabat atau diskon yang diberikan kepada pelanggan dan juga laba (rugi) yang terkait dengan penjualan tersebut. Permasalahannya, apakah dicatat sebagai potongan penjualan, sehingga menjadi pengurang pendapatan kotor ataukah dicatat sebagai beban pemasaran yang diklasifikasikan dalam beban operasional sebagai pengurang laba kotor. Jika hal tersebut memengaruhi secara material terhadap analisis yang dilakukan, harus diperhatikan konsistensi perlakuan akuntansi yang diterapkan oleh pihak yang diuji dan juga perusahaan pembanding.

---

<sup>9</sup> Gareth Green, *Op. Cit.*, 47.

<sup>10</sup> Deloris R. Wright dan Caterina K. Nelson, "Transactional Net Margin Method," dalam *Transfer pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001), 24-8.

<sup>11</sup> Gareth Green, *Op. Cit.*, 47.

<sup>12</sup> Deloris R. Wright dan Caterina K. Nelson, "Transactional Net Margin Method," dalam Robert Feinschreiber, *Op. Cit.*, 24.7.

### C.2. Return on Assets (ROA)

Penghitungan PLI dengan aset sebagai penyebut digunakan pada perusahaan yang aktivitasnya tergantung pada aset yang dimiliki. Aset dapat mencerminkan nilai tambah yang dilakukan oleh pihak yang diuji. Perhitungan ROA dapat digambarkan melalui formula sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba operasi}}{\text{Total Aset}} \times 100$$

Permasalahan yang menjadi perhatian adalah bagaimana menilai aset tersebut. Misalkan saja perusahaan yang diuji menggunakan nilai buku, sedangkan perusahaan pembanding menggunakan nilai pasar.<sup>13</sup> Atau, antara perusahaan yang menggunakan aset tidak berwujud melalui lisensi sedangkan perusahaan pembanding menggunakan aset tidak berwujud yang dikembangkan sendiri. Kesulitan ini juga dapat terjadi di Indonesia, karena pengukuran atas aset berwujud dapat dilakukan dengan cara model biaya (mempertimbangkan penyusutan dan akumulasi rugi penurunan nilai) dan model revaluasi.<sup>14</sup>

ROA belum tentu memberikan hasil yang andal pada beberapa situasi, seperti: ketika sebagian besar aset tetap tidak dipergunakan untuk menghasilkan laba, ketika terdapat perbedaan usia dan kondisi aset yang signifikan, ketika tidak seluruh aset dapat dihitung secara akurat dalam neraca, dan ketika aset yang dipergunakan berbeda secara signifikan dengan perusahaan yang beroperasi dalam industri yang sama.<sup>15</sup>

Sebagaimana dinyatakan dalam OECD *Guidelines* 2010 dan US *Treas. Reg.* 1.482 mengenai rasio yang dibobot dengan aset, perbedaan penghitungan aset dapat menyebabkan rasio ini dipertanyakan keandalannya. Oleh karena itu, ROA jarang dipergunakan sebagai PLI. Dalam berbagai literatur, ROA sering diartikan sebagai *return on capital employed* (ROCE).

### C.3. Return on Capital Employed (ROCE)

Serupa dengan ROA, pada dasarnya ROCE melihat hubungan langsung antara aset dan laba yang ditimbulkan dari penggunaan aset tersebut. Perbedaannya terletak pada kriteria aset yang dipergunakan. Dalam ROCE, nilai aset merujuk

<sup>13</sup> J. Harold McClure, "Measuring Assets for a Transfer Pricing Analysis: Book or Market," *Transfer Pricing Report* 9, no. 248 (2000). *Market value* sendiri adalah bagian dari pendekatan *fair value*. Pada saat menggunakan ROA, perbedaan antara *book value* dan *market value* tersebut dapat berimplikasi pada upaya pencarian pembanding yang tepat.

<sup>14</sup> Ikatan Akuntan Indonesia, *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan* (PSAK) 16, Paragraf 29- 31.

<sup>15</sup> Martin Przsuski dan Srinil Lalapet, "A Comprehensive Look at the Berry Ratio In Transfer Pricing," *Tax Notes International*, (2005): 762-763.



kepada aset operasi atau aset *non-financial*, yang dapat diartikan sebagai total aset dikurangi dengan seluruh aset yang tidak digunakan dalam operasi (kas, atau yang setara dengan kas, dan investasi saham). Aset operasional antara lain: aset berwujud termasuk tanah dan bangunan, pabrik dan mesin-mesin, aset tidak berwujud yang digunakan dalam operasional perusahaan (seperti paten dan *know-how*) dan modal kerja yang digunakan (seperti persediaan, dan piutang dagang yang telah dikurangi utang dagang).

ROCE dianggap sebagai PLI yang paling merefleksikan konsep imbal hasil dalam perspektif ekonomi. ROCE dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{ROCE} = \frac{\text{Laba operasi}}{\text{Aset operasi}} \times 100$$

Otoritas pajak Amerika Serikat (IRS) merekomendasikan bahwa penyebut dalam ROCE adalah total aset dikurangi dengan aset tidak berwujud (misalkan *goodwill*), dikurangi dengan nilai investasi pada afiliasi, dikurangi dengan kelebihan kas dan setara dengan kas (kecuali yang dipergunakan dalam modal kerja).<sup>16</sup> Atau hal ini dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$\text{Aset operasi} = \text{total aset} - [\text{aset tidak berwujud} + \text{nilai investasi pada afiliasi} + (\text{kas dan setara kas-modal kerja})]$$

Secara tidak langsung, ROCE menunjukkan bahwa laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan akan sangat dipengaruhi oleh banyaknya aset yang digunakan. ROCE dapat dikatakan sebagai rasio yang dapat digunakan untuk perusahaan yang penghasilannya sangat dipengaruhi oleh banyaknya aset yang digunakan, misalkan perusahaan manufaktur. Perusahaan jasa, perusahaan distributor atau perusahaan apapun, dapat menggunakan PLI ini selama aset operasi memiliki pengaruh yang signifikan bagi perusahaan untuk mendapatkan laba.

#### **C.4. Net Cost Plus Mark-up**

*Net cost plus markup* (NCPM) atau sering disebut sebagai *return on total cost* (ROTC)<sup>17</sup> adalah rasio antara laba operasi dengan harga pokok penjualan yang ditambah dengan beban operasional, dengan formula sebagai berikut:

---

<sup>16</sup> Panduan IRS atas penerapan *advance pricing agreement* (APA), dapat dilihat pada Internal Revenue Service, "APA Study Guide," Internet, dapat diakses melalui: [http://www.irs.gov/pub/irs-apa/apa\\_study\\_guide.pdf](http://www.irs.gov/pub/irs-apa/apa_study_guide.pdf), diakses pada 4 November 2005.

<sup>17</sup> PLI ini merupakan modifikasi dari rasio yang digunakan dalam metode *cost plus*. Perbedaannya terletak pada rasio yang digunakan. Metode *cost plus* menggunakan perbandingan di tingkat laba kotor.

$$\text{NCPM} = \frac{\text{Laba operasi}}{\text{Beban pokok penjualan} + \text{Beban operasional}} \times 100$$

NCPM merupakan salah satu PLI yang berbasis atas laporan laba rugi. NCPM memperlihatkan profitabilitas yang berasal dari biaya yang terjadi, tetapi tidak memperlihatkan penggunaan modal. PLI ini lebih tepat digunakan untuk perusahaan jasa atau *contract* atau *toll manufacturer* yang fungsinya tercermin pada biaya yang terjadi.

NCPM hanya digunakan pada analisis saat biaya-biaya yang terjadi merupakan indikator yang memengaruhi aktivitas perusahaan yang diuji (dengan mempertimbangkan fungsi, aset, dan risiko). Fungsi, aset dan risiko perusahaan itu sendiri tercermin dalam biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Biaya-biaya yang dapat menjadi bobot penghitungan hanyalah biaya-biaya yang berkaitan dengan transaksi yang sedang dianalisis (baik yang memiliki hubungan langsung maupun tidak langsung).

Permasalahan yang mungkin perlu dicermati adalah adanya biaya *pass-through* yang tidak memiliki elemen penghasilan di dalamnya (perusahaan tidak menambahkan elemen laba atas biaya tersebut ketika ditagihkan ke konsumen). Sebagai contoh, perusahaan mengeluarkan biaya pengiriman yang dilakukan oleh perusahaan jasa ekspedisi. Nilai biaya pengiriman tersebut ditagih kembali kepada pembeli dengan nilai yang sama dengan yang dibayarkan kepada perusahaan jasa ekspedisi, karena fungsi tersebut tidak dilakukan oleh perusahaan, dan pihak independen tidak akan menerima apabila biaya tersebut ditambahkan suatu elemen *mark-up* didalamnya. Terkait dengan biaya *pass-through*, hal terpenting adalah mengaplikasikan biaya tersebut secara konsisten baik di pihak yang diuji, maupun pihak pembanding independen. Walau demikian, dalam praktiknya sulit untuk mengidentifikasi biaya-biaya tersebut pada perusahaan pembanding. Hal ini dikarenakan keterbatasan informasi yang detail terkait biaya-biaya yang terdapat di dalam laporan keuangan perusahaan.

Dalam mengaplikasikan PLI berbasis biaya, dapat juga digunakan biaya proyeksi selama dapat dibuktikan bahwa pihak independen juga melakukan hal sama, dan terdapat suatu mekanisme yang ada di dalam suatu transaksi independen apabila terdapat perbedaan yang besar antara biaya proyeksi dan aktual, atau jika terjadi hal-hal yang tidak dapat diperkirakan sebelumnya, misalkan dengan suatu proses revisi harga.

### C.5. *Berry Ratio*

*Berry ratio* merupakan PLI yang diciptakan oleh Charles Berry ketika menjadi saksi ahli dalam kasus *E. I. Du Pont de Nemours & Co (DuPont)*. Berbeda dengan

PLI lainnya, pembilang yang digunakan dalam *berry ratio* adalah laba kotor yang merupakan selisih antara penjualan dikurangi dengan harga pokok penjualan. Sedangkan, penyebut yang digunakan adalah beban (biaya) operasional. *Berry ratio* dapat dihitung dengan formula berikut:

$$Berry\ ratio = \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Beban operasional}}$$

*Berry ratio* bertujuan untuk mencari kompensasi atas beban operasional yang dikeluarkan dalam suatu transaksi afiliasi. Asumsi dari *berry ratio* adalah terdapat hubungan positif antara tingkat beban operasional dengan laba kotor. Atau dengan kata lain, semakin besar biaya operasional yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan, laba kotor yang akan didapatkan semakin besar.<sup>18</sup>

Dari formula tersebut, nilai *berry ratio* pada perusahaan yang tidak mengalami kerugian akan lebih dari 1 (100%). Jika *berry ratio* menunjukkan nilai <1, dapat diasumsikan bahwa perusahaan tersebut tidak dapat mempertahankan aktivitas operasionalnya secara berkelanjutan. Formula di atas juga dapat dimodifikasi untuk menilai besaran *mark-up* yang dibutuhkan dari biaya operasional.<sup>19</sup> Nilai *mark-up* tersebut dapat diketahui dengan cara mengurangi *berry ratio* (yang pada umumnya bernilai  $\geq 1$ ) dengan nilai 1. Hal tersebut dapat dilihat pada modifikasi formula di bawah ini:

$$\begin{aligned} Berry\ ratio - 1 &= \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Beban operasional}} - 1 \\ &= \frac{\text{Laba kotor}}{\text{Beban operasional}} - \frac{\text{Beban operasional}}{\text{Beban operasional}} \\ &= \frac{\text{Laba kotor} - \text{Beban operasional}}{\text{Beban operasional}} \\ &= \frac{\text{Laba operasi}}{\text{Beban operasional}} \end{aligned}$$

Perusahaan yang tepat untuk menggunakan *berry ratio* adalah perusahaan yang memiliki fungsi yang tidak tercakup dalam COGS,<sup>20</sup> contohnya *commissioner agent* dan *procurement center*. *Berry ratio* ini kurang cocok diterapkan untuk mengukur kompensasi distributor yang tingkat labanya ditentukan oleh nilai penjualan, distributor yang memiliki aset tidak berwujud, ataupun distributor yang juga melakukan aktivitas manufaktur. Jika distributor tersebut memiliki suatu aset tidak berwujud atau melakukan aktivitas pabrikasi, hal tersebut akan

<sup>18</sup> C.J. Eduard A. Sporcken, et al., "Possible Application of the Berry Ratio for the Distribution Function in the Consumer Electronics Industry in Europe," *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 260.

<sup>19</sup> Martin Przysuski dan Sрни Lalapet, *Op. Cit.*, 765.

<sup>20</sup> Carsten Kratzer, "Transfer Pricing Methods," dalam Gareth Green, *Op. Cit.*, 48.

mendistorsi biaya operasional dan akhirnya memengaruhi akurasi pengukuran.<sup>21</sup>

Dikarenakan basis dari *berry ratio* adalah beban operasi, PLI ini mempertimbangkan adanya perbedaan beban operasi antara perusahaan yang diuji dengan perusahaan pembanding. *Berry ratio* akan menjadi kurang andal ketika terdapat perbedaan fungsional yang tercermin dari beban operasional dan inkonsistensi dalam struktur biaya antara perusahaan yang diuji dengan perusahaan pembanding.

### C.6. Rasio Lainnya

OECD *Guidelines* memperkenankan penggunaan PLI lain yang tidak dibobot berdasarkan penjelasan di atas. Namun, PLI tersebut harus sesuai dengan fakta dan kondisi-kondisi dari transaksi yang dianalisis. Terlebih lagi, alternatif PLI yang dapat digunakan banyak tersedia dalam rasio keuangan yang ada dalam ranah manajemen keuangan.

Contoh rasio lainnya adalah *mark-up on value-added costs*, yang serupa dengan *berry ratio*. Namun rasio ini tidak mengukur aset secara langsung dan memiliki asumsi bahwa perbandingan akan lebih akurat jika beberapa jenis biaya (misalkan biaya bahan baku) tidak diikutsertakan. *Markup on value-added costs* dapat dihitung sebagai berikut:

$$= \frac{\text{Laba operasi}}{\text{Total biaya} - \text{Beban pembelian bahan baku}} \times 100$$

Salah satu keunggulan dari PLI ini adalah bisa dilakukannya penyesuaian atas pencatatan ganda dari pos utang/piutang atas penjualan internal grup perusahaan pada situasi saat salah satu anggota grup menjual produk yang substansial kepada anggota grup yang lain.<sup>22</sup>

Selain itu, dapat juga dipergunakan *cost cover ratio* yang mengukur tingkat keuntungan perusahaan jika dilihat dari kemampuan untuk menutup beban operasionalnya dari laba operasi. Indikator ini penting dalam proses merumuskan strategi pencapaian laba.<sup>23</sup> Atau bisa juga dengan *cash profit ratio* yang cocok digunakan untuk perusahaan manufaktur yang memiliki modal

<sup>21</sup> Andrew Hickman, C.J. Eduard A. Sporcken, dan Michael A. Midzio, "Possible Application of the Berry Ratio for the Distribution Function in the Chemical Industry," *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 43.

<sup>22</sup> Grant M. Clowery dan R. William Morgan, "The Use of Financial Data for Transfer Pricing Purposes," dalam *Transfer Pricing: Economic, Managerial, and Accounting Principles*, ed. Clark Chandler, et al. (London: BNA International Inc., 2011).

<sup>23</sup> Formula yang bisa dipergunakan adalah:  $\frac{\text{beban operasional}}{\text{laba operasi}}$

intensif tapi tidak memiliki informasi untuk penyesuaian atas perbedaan struktur aset. *Cash profit ratio* mengukur tingkat keuntungan dengan membandingkan antara laba (EBIT) tanpa beban depresiasi, faktor pajak, dan pembiayaan dengan penjualan.<sup>24</sup>

#### **D. Memilih Profit Level Indicator yang Tepat**

Syarat penggunaan PLI dalam OECD *Guidelines* 2010 hampir sama dengan US *Treas. Reg.* 1.482. Penggunaannya harus didasarkan pada kondisi dan fakta yang ada serta mencerminkan alokasi risiko yang terjadi antara pihak afiliasi dengan pihak independen. Dalam menetapkan PLI yang terbaik, beberapa hal yang harus dipertimbangkan adalah<sup>25</sup>:

- (i) Kekuatan dan kelemahan setiap PLI;
- (ii) Kesesuaian PLI dengan sifat dari transaksi afiliasi;
- (iii) Ketersediaan informasi yang andal; dan
- (iv) Tingkat kesebandingan antara transaksi afiliasi dan transaksi pembanding, juga terkait dengan keandalan penyesuaian yang dapat dilakukan jika terdapat perbedaan yang material.

Lebih lanjut, terkait dengan laba operasi yang digunakan dalam perhitungan PLI, terdapat beberapa persyaratan yang harus diperhatikan.<sup>26</sup> Pertama, pendapatan dan beban yang digunakan untuk menghitung laba operasi adalah yang secara langsung atau tidak langsung terkait dengan transaksi afiliasi yang diuji. Apabila pihak yang diuji juga melakukan transaksi lain dengan pihak independen, harus dilakukan segmentasi laporan keuangan perusahaan.<sup>27</sup> Walau demikian, jika transaksi independen tersebut tidak memengaruhi proses analisis transaksi afiliasi tersebut secara material, pemisahan laporan keuangan tidak diperlukan.<sup>28</sup>

Kedua, pendapatan dan beban yang digunakan untuk menghitung laba operasi hanya pendapatan dan beban yang terkait dengan operasional perusahaan. Dengan demikian, pendapatan atau beban bunga, pajak penghasilan, laba (rugi) selisih kurs, dan akun-akun luar biasa harus dikeluarkan dalam perhitungan laba operasi. Akan tetapi, hal ini tergantung dari kondisi, fungsi, aset, dan risiko yang diperoleh melalui proses analisis fungsional.

---

<sup>24</sup> Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition* (New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009), 295.

<sup>25</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.76.

<sup>26</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.77- 2.85.

<sup>27</sup> Lihat Bab Pendekatan Agregasi-Segregasi dan Segmentasi Laporan Keuangan.

<sup>28</sup> OECD *Transfer pricing Guideline* 2010, Paragraf 2.90.

Ditinjau dari penyebut yang harus digunakan, terdapat beberapa persyaratan yang harus dipenuhi. Pertama, penyebut harus konsisten dengan analisis kesebandingan, dan mampu merefleksikan nilai dari fungsi, aset, dan risiko yang ditanggung oleh pihak yang diuji. Sebagai contoh, jika perusahaan yang diuji adalah perusahaan manufaktur, yang menginvestasikan aset dalam jumlah besar yang digunakan untuk melakukan transaksi dengan perusahaan afiliasi, penyebut yang tepat adalah berupa aset. Penggunaan aset sebagai penyebut yang dapat menggambarkan tingkat pengembalian terhadap investasi tersebut (ROA atau ROCE). Contoh lainnya, pada kasus transaksi distribusi. Pada kasus ini, penyebut yang dapat dipergunakan dalam menganalisis adalah beban operasi atau penjualan. Sedangkan untuk kasus transaksi *contract manufacturer* atau jasa maklon dapat menggunakan total biaya produksi dan beban operasional. Atau dengan kata lain, menggunakan *total cost*.

Kedua, penyebut yang dipilih haruslah akun yang tidak dipengaruhi oleh transaksi afiliasi, sehingga dapat menjamin objektifitas analisis.<sup>29</sup> Sebagai contoh, apabila pihak yang diuji adalah manufaktur yang menjual sebagian besar produknya ke pihak afiliasinya, PLI yang digunakan bukanlah PLI yang berbasis penjualan (ROS). Namun, apakah hal ini memungkinkan? Dewasa ini, bisnis perusahaan multinasional menjadi semakin terintegrasi, sehingga sulit untuk menemukan akun dalam laporan keuangan perusahaan yang sama sekali tidak terpengaruh oleh transaksi afiliasi. Dalam menyikapi hal ini, harus dipertimbangkan apakah transaksi-transaksi afiliasi tersebut mempunyai pengaruh yang material terhadap analisis yang dilakukan.

Lalu, PLI mana yang sering dipergunakan sebagai pengukuran nilai wajar? Dari data dari laporan *advance pricing agreement* (APA) Amerika Serikat yang dilakukan pada tahun 2010,<sup>30</sup> terlihat bahwa *comparable profit method* (CPM) dengan *return on sales* (ROS) sebagai PLI paling banyak digunakan. Sebagai catatan, data tersebut hanya mengacu pada aset berwujud dan aset tidak berwujud.

---

<sup>29</sup> Taxmann's, *Guide to Transfer Pricing* (New Delhi: Taxmann Publications, 2012), 185-191.

<sup>30</sup> *Ann. 2011-22, 2011-16 I.R.B. 672* (29 Maret, 2011), Sebagaimana dikutip dalam Megan McLaughlin Kirmil, "Overview of Transfer Pricing Methodologies: The Best Method Rule, Transaction-Based Methods, and Profit-Based Methods," dalam *Transfer Pricing Answer Book 2012*, ed. David B. Blair (New York: Practicing Law Institute, 2012), 133.

**Tabel 14.3: Metode dan PLI yang Dipergunakan untuk Analisis Aset Berwujud dan Tidak Berwujud, 2010**

PLI yang Dipergunakan	Jumlah APA
CPM dengan ROS	55
CPM dengan <i>berry ratio</i>	5
CPM dengan PLI lainnya	5
CPM dengan NCPM	≤ 3

Sumber: diolah dari Megan McLaughlin Kirmil, "Overview of Transfer Pricing Methodologies: The Best Method Rule, Transaction-Based Methods, and Profit-Based Methods," dalam *Transfer Pricing Answer Book 2012*, ed. David B. Blair (New York: Practising Law Institute, 2012), 133.

Perlu untuk diingat bahwa dalam memilih PLI, faktor yang penting untuk diperhatikan adalah sejauh mana PLI tersebut dapat menghasilkan pengukuran yang andal atas laba pihak yang diuji jika seandainya transaksi tersebut dilakukan dengan pihak independen. Sedangkan keandalan dari suatu PLI tersebut tergantung dari kesebandingan fungsi yang dijalankan.<sup>31</sup> Walau demikian, secara umum, di dalam aplikasi TNMM (atau CPM) kita selalu dihadapkan pada keterbatasan informasi atas fungsi yang dijalankan oleh perusahaan-perusahaan pembanding. Oleh karena itu, pemilihan PLI yang tidak terlalu terpengaruh oleh perbedaan fungsi antara transaksi yang diuji dan perusahaan pembanding menjadi sangat penting. Hal ini akan dibahas pada bagian berikutnya.

#### **E. Kaitan antara Analisis Fungsional dan *Profit Level Indicator***

Secara garis besar, fungsi yang dijalankan oleh perusahaan dapat diukur dari perbandingan biaya operasional terhadap penjualan. Jika diasumsikan terdapat dua perusahaan efisien yang memiliki perbedaan terhadap besaran biaya operasional yang dibutuhkan untuk menjalankan aktivitasnya. Kemudian, kedua perusahaan tersebut berada dalam suatu pasar yang kompetitif, perusahaan yang aktivitasnya membutuhkan biaya operasional yang lebih tinggi (diukur terhadap penjualannya) umumnya akan memperoleh laba operasi yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan lain yang membutuhkan biaya operasional yang lebih rendah.

Hubungan antara biaya operasional dan laba operasi tersebut terjadi karena perusahaan yang membutuhkan biaya operasional yang lebih tinggi akan membutuhkan aset operasional dan modal yang lebih tinggi, sehingga harus dikompensasi dengan laba yang lebih tinggi. Biaya operasional yang tinggi

---

<sup>31</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-5(b)(4).

umumnya akan menciptakan kebutuhan modal yang tinggi. Dengan demikian, tingginya biaya operasional pada umumnya disertai juga dengan tingginya investasi pada aset tetap dan kebutuhan modal kerja yang lebih tinggi.

Berikut adalah hubungan antara besarnya tingkat biaya operasional terhadap PLI yang biasa digunakan di dalam analisis *transfer pricing*:<sup>32</sup>

- (i) Semakin tinggi biaya operasional maka akan semakin tinggi ROS/*operating margin* yang diperoleh;
- (ii) Semakin tinggi biaya operasional maka akan semakin rendah *berry ratio* yang diperoleh;
- (iii) Semakin tinggi biaya operasional maka akan semakin rendah rasio NCPM yang diperoleh;
- (iv) ROCE tidak dipengaruhi oleh tingkat biaya operasional.

Di antara keempat hubungan antara biaya operasional dengan PLI di atas, satu-satunya PLI yang tidak dipengaruhi secara signifikan oleh perbedaan fungsi adalah ROCE.<sup>33</sup> Secara umum, sumber pendanaan aset perusahaan adalah pembiayaan dari pemasok (utang dagang), pinjaman, dan modal. Risiko atas sumber-sumber pendanaan tersebut secara umum tidak terkait dengan besarnya tingkat biaya operasional, sehingga tingkat pengembalian terhadap sumber-sumber pendanaan tersebut (terefleksi dari ROCE) juga tidak dipengaruhi tingkat biaya operasional (diukur terhadap penjualan). Walau demikian, perlu diperhatikan bahwa aplikasi ROCE sangat tergantung atas konsistensi penilaian aset antara entitas yang diuji dengan perusahaan pembanding. Hal ini terkait erat dengan standar akuntansi yang digunakan.

Jika seluruh pengukuran aset dan biaya dilakukan dengan tepat, penggunaan PLI yang melihat hubungan laba terhadap aset yang relevan, pada dasarnya akan memberikan ukuran yang lebih baik. Dengan kata lain, PLI yang berbasis aset seringkali dapat memberikan jawaban yang paling andal bagi berbagai kasus *transfer pricing*.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup> Hubungan antara PLI dan biaya operasional tersebut merupakan hasil dari penelitian empiris. Lihat: Richard A. Clark, "Choosing a Reliable Profit Level Indicator," *Transfer Pricing Report* 5, no. 807 (1997).

<sup>33</sup> J. Harold McClure, *Op. Cit.*

<sup>34</sup> Lihat tulisan Dan Axelsen, Irving H. Plotkin, dan Garry Stone, "The Economics of Transfer Pricing," dalam *Transfer Pricing: Perspectives of Economist and Accountants*, ed. Dan Axelsen, et al. (London: BNA International Inc., 2012).



## F. Penutup

Penghitungan PLI memiliki ketergantungan yang tinggi dengan laporan keuangan perusahaan. Penyajian dan pengukuran akun-akun dalam laporan keuangan tersebut dibuat berdasarkan suatu standar akuntansi tertentu yang berlaku di negara tempat perusahaan tersebut berada. Perbedaan prinsip akuntansi yang dianut oleh setiap standar akuntansi dapat menyebabkan perbedaan yang signifikan terhadap nilai dari hasil perhitungan PLI. Hal ini dikarenakan nilai yang tercatat di dalam neraca (aset, kewajiban, dan modal), dan juga laporan laba rugi ditentukan dari standar akuntansi yang dipergunakan. Dari sisi analisis *transfer pricing*, perbedaan prinsip akuntansi menciptakan kesulitan analisis kesebandingan.

Di banyak negara, termasuk di Indonesia, saat ini banyak terjadi perubahan dalam standar akuntansi yang dianut, dengan melakukan konvergensi ke dalam basis *International Financial Reporting Standard* (IFRS). IFRS diperkirakan akan menjadi suatu standar akuntansi umum yang mampu menciptakan kesepahaman mengenai pelaporan kinerja perusahaan serta perbandingan informasi keuangan yang dilakukan oleh investor. Proses konvergensi ini menyebabkan kerentanan terjadinya kesalahan dalam membandingkan PLI pihak yang diuji dengan PLI perusahaan pembanding. Oleh sebab itu, dalam penghitungan PLI harus diperhatikan keseragaman standar dan prinsip akuntansi yang dianut oleh entitas yang diuji dengan perusahaan yang dijadikan pembanding.<sup>35</sup>

Selain itu, pengadopsian basis IFRS akan memengaruhi dokumentasi dan kebijakan *transfer pricing* perusahaan, terutama ketika perusahaan tersebut menggunakan TNMM sebagai metode analisis *transfer pricing*. Sebagai contoh, di Amerika Serikat, ketika terjadi perubahan sistem akuntansi dari U.S. GAAP ke IFRS, rasio keuangan yang didapatkan akan berubah. Misalkan, *development cost* yang kini dikapitalisasi (selama persyaratan terpenuhi) dalam IFRS.<sup>36</sup> Perhitungan rasio keuangan yang sebelumnya dinilai wajar karena selalu berada dalam rentang kewajaran, dapat saja berubah.

Ke depan, dengan semakin banyak perusahaan yang melakukan konvergensi ke sistem IFRS, akan lebih menjamin keandalan CPM/TNMM.<sup>37</sup> Perbedaan sistem

---

<sup>35</sup> Chester Abell dan James J. Wisniewski, "Transfer Pricing Consideration for Successful IFRS Conversion," *Transfer Pricing Report* 17, no. 784 (2009).

<sup>36</sup> Kristine Riisberg, Deborah Keisner, dan Todd Wolosoff, "U.S. Implementation of IFRS: Impact on Transfer Pricing," *Transfer Pricing Report* 18, no. 484 (2009).

<sup>37</sup> Jagdish Prakash dan Devesh, "IFRS Has Arrived in India – Impact on Transfer Pricing," dalam *Recent Trends and Prospects of Transfer Pricing*, ed. Arun Kumar (New Delhi: Research India Press, 2011), 22-23.

akuntansi bukan lagi menjadi isu analisis kesebandingan ataupun isu dalam penyesuaian. Perbedaan yang tersisa hanya terdapat pada klasifikasi pencatatan serta modal kerja.<sup>38</sup> Walau demikian, perlu diperhatikan bahwa IFRS tidak memiliki panduan implementasi yang lengkap, sehingga perbedaan interpretasi atau suatu penilaian masih dapat terjadi ketika IFRS diaplikasikan.<sup>39</sup>

## Referensi

### Buku:

- Axelsen, Dan, Irving H. Plotkin, dan Garry Stone. "The Economics of Transfer Pricing." Dalam *Transfer Pricing: Perspectives of Economist and Accountants*, ed. Dan Axelsen, et al. London: BNA International Inc., 2012.
- Clowery, Grant M. dan R. William Morgan. "The Use of Financial Data for Transfer Pricing Purposes." Dalam *Transfer Pricing: Economic, Managerial, and Accounting Principles*, ed. Clark Chandler, et al. London: BNA International Inc., 2011.
- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition*. New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009.
- Eden, Lorraine. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto: University of Toronto Press Incorporated, 1998.
- Fujimori, Koichiro. "The Arm's length Principle." Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green. London: BNA International Inc., 2008.
- Horngren, Charles T., Srikant M. Datar, dan Madhav V. Rajan. *Cost Accounting: A Managerial Emphasis, 14<sup>th</sup> Edition*. New Jersey: Prentice Hall, 2012.
- Ikatan Akuntan Indonesia. *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan*. 2009.
- King, Elizabeth. *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions*. New York: Springer, 2009.
- Kirmil, Megan McLaughlin. "Overview of Transfer Pricing Methodologies: The Best Method Rule, Transaction-Based Methods, and Profit-Based Methods." Dalam *Transfer Pricing Answer Book 2012*, ed. David B. Blair. New York: Practicing Law Institute, 2012.
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.

---

<sup>38</sup> Pembahasan mengenai penyesuaian (*comparability adjustment*) atas klasifikasi pencatatan maupun modal kerja pada sistem IFRS dapat dilihat pada Kristine Riisberg, Deborah Keisner, dan Todd Wolosoff, *Op. Cit.*

<sup>39</sup> Hareesh Dhawale dan David Crosswy, "Potential Transfer Pricing Considerations Arising from Replacement of U.S. GAAP by IFRS," *Transfer Pricing Report* 18, no. 673 (2009).

Prakash, Jagdish, dan Devesh. "IFRS Has Arrived in India – Impact on Transfer Pricing." Dalam *Recent Trends and Prospects of Transfer Pricing*, ed. Arun Kumar. New Delhi: Research India Press, 2011.

Taxmann's. *Guide to Transfer Pricing*. New Delhi: Taxmann Publications, 2012.

Wright, Deloris R. dan Caterina K. Nelson. "Transactional Net Margin Method." Dalam *Transfer pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.

### **Artikel:**

Abell, Chester dan James J. Wisniewski. "Transfer Pricing Consideration for Successful IFRS Conversion." *Transfer Pricing Report* 17, no. 784 (2009).

Clark, Richard A. "Choosing a Reliable Profit Level Indicator." *Transfer Pricing Report* 5, no. 807 (1997).

Dhawale, Hareesh dan David Crosswy. "Potential Transfer Pricing Considerations Arising from Replacement of U.S. GAAP by IFRS." *Transfer Pricing Report* 18, no. 673 (2009).

Hickman, Andrew, C.J. Eduard A. Sporken, dan Michael A. Midzio. "Possible Application of the Berry Ratio for the Distribution Function in the Chemical Industry." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).

McClure, J. Harold. "Measuring Assets for a Transfer Pricing Analysis: Book or Market." *Transfer Pricing Report* 9, no. 248 (2000).

Przysuski, Martin dan Srinil Lalapet. "A Comprehensive Look at the Berry Ratio In Transfer Pricing." *Tax Notes International*, (2005).

Riisberg, Kristine, Deborah Keisner, dan Todd Wolosoff. "U.S. Implementation of IFRS: Impact on Transfer Pricing." *Transfer Pricing Report* 18, no. 484 (2009).

Sporken, C.J. Eduard A., et al. "Possible Application of the Berry Ratio for the Distribution Function in the Consumer Electronics Industry in Europe." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).

Verlinden, Isabel, Patrick Boone, dan Christopher Dunn. "OECD Publishes Revised Guidelines on Transfer Pricing, Accommodating 15 Years of Juggling the Arm's Length Principle in a Globalizing Business World." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).

### **Peraturan:**

Internal Revenue Code. *US Treas. Reg. Section 1.482*.

### **Internet:**

Internal Revenue Service. "APA Study Guide." Internet. Dapat diakses melalui: [http://www.irs.gov/pub/irs-apa/apa\\_study\\_guide.pdf](http://www.irs.gov/pub/irs-apa/apa_study_guide.pdf). Diakses pada November 2012.

### A. Pendahuluan

Salah satu permasalahan yang sering timbul saat melakukan analisis *transfer pricing* adalah pengukuran harga wajar. Permasalahan ini dapat digambarkan sebagai berikut: apabila pembandingan yang sesuai telah ditemukan dan telah dilakukan penyesuaian jika terdapat perbedaan kondisi yang material. Pertanyaannya, bagaimanakah data pembandingan tersebut dapat dipergunakan untuk mengukur kewajaran atas transaksi afiliasi? Bab ini akan menguraikan isu-isu yang berhubungan dengan pengukuran harga wajar, terutama penekanannya terhadap rentang kewajaran.

Sebagai pembuka, kita perlu mendalami pendapat dari Pagan dan Wilkie (1993) mengenai refleksi atas pengukuran harga wajar dan diperlukannya suatu hasil berupa rentang kewajaran, yaitu sebagai berikut:<sup>1</sup>

*“There are obvious disadvantages with the arm’s length criteria, in the narrow sense of that term, which are not capable of solution. First it is rare indeed for there to be a comparable or matching transaction carried out by uncontrolled third parties. Therefore, in most cases there is no arm’s length price with which the price charged by the MNE may be compared. Second, even if there are independent third parties carrying out broadly similar transactions, there is a range of prices at which a willing buyer and a willing seller would do business. There is not one arm’s length price, but a whole range of arm’s length prices; so what is the right price?”.*

Pembahasan mengenai pendapat ini akan dipaparkan dalam bagian selanjutnya.

---

<sup>1</sup> J.C. Pagan dan J.S. Wilkie, *Transfer Pricing Strategy In A Global Economy* (Amsterdam: IBFD Publication, 1993), 28.

## **B. Perlunya Teknik Statistik dalam Prinsip Kewajaran**

Hasil akhir dari suatu analisis *transfer pricing* adalah menemukan suatu harga ataupun indikator tingkat laba yang wajar dari suatu transaksi. Prinsip harga dan laba wajar sendiri pada dasarnya dapat diperdebatkan karena mengasumsikan pasar dalam kondisi yang sempurna. Dengan demikian, pada jangka panjang harga atau laba akan cenderung sama. Asumsi kondisi pasar yang sempurna inilah yang menyebabkan prinsip harga wajar belum mampu mengakomodasi kondisi bisnis secara komprehensif.

Dalam perkembangan terkini, setidaknya ada tiga upaya yang dilakukan oleh OECD dan negara-negara lain dalam rangka mereduksi kelemahan hasil akhir analisis *transfer pricing* tersebut. Misalkan: (i) memberikan opsi metode yang tidak kaku dengan tidak mewajibkan pemilihan metode berdasarkan hierarki, namun cenderung menggunakan *the most appropriate method*; (ii) memberikan kemungkinan untuk dilakukannya penyesuaian (selama memiliki pengaruh material), baik pada upaya penyesuaian dalam kesebandingan, maupun inisiatif Wajib Pajak untuk menyesuaikan nilai transaksinya terhadap nilai kewajaran pada akhir tahun pajak; serta (iii) memperkenankan dipergunakannya teknik statistik dalam analisis untuk mengurangi sengketa.

Teknik statistik dalam kajian *transfer pricing* pada umumnya digunakan untuk mengukur (menentukan) nilai yang dianggap memenuhi prinsip *arm's length*. Aplikasi teknik statistik mencakup beberapa hal, antara lain: (i) masalah *sampling* dalam menentukan transaksi yang akan diuji;<sup>2</sup> (ii) analisis regresi dalam memproyeksikan harga kewajaran;<sup>3</sup> (iii) menguji rentang kewajaran; (iv) alat analisis untuk melakukan penyesuaian;<sup>4</sup> serta (v) mengetahui faktor-faktor yang secara signifikan memengaruhi harga atau tingkat laba.<sup>5</sup> Pada bagian selanjutnya, akan dibahas mengenai rentang kewajaran yang dapat dianggap sebagai suatu kompromi atas kelemahan prinsip kewajaran dalam mengungkap fakta bisnis di satu sisi, serta ketepatan pengukuran harga wajar di sisi lain.

---

<sup>2</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-1 (f)(2)(iv) atau lihat juga pada Antonio Russo, "Chapters I and III of the 2010 OECD Guidelines: Capita Selecta," dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review*, ed. Dennis Weber dan Stef van Weeghel (The Netherlands: Kluwer Law International, 2011), 168.

<sup>3</sup> Jeffrey I. Rosenblum, "Estimating an Arm's-Length Interest Rate on Intercompany Loans," *Transfer Pricing Report* 11, no. 602 (2002).

<sup>4</sup> Makoto Ikeya dan Keita Fukunaga, "Application of Statistical Methods in Compliance with Transfer Pricing Rules in Japan," *Economics and Transfer Pricing: Asia Update* (2009): 1.

<sup>5</sup> Martin Przysuski, dan Pallavi Paul., "Hedonic Regression - A Tool for Transfer Pricing Analysis," *Tax Notes International, Special Reports* (2004): 641-649.

### C. Harga Tunggal (*Single Figure*) vs. Rentang Kewajaran (*Arm's Length Range*)

Kelemahan konsep prinsip kewajaran, pada awalnya dikarenakan tidak diikutinya fleksibilitas pengukuran hasil kewajaran yang dimaksud. Artinya, hasil pengukuran bersifat tidak terbantahkan, memberikan kepastian dan berada pada suatu harga tunggal semata. Seiring dengan berjalannya waktu, terdapat perubahan norma dan regulasi *transfer pricing* di berbagai negara yang berkaitan dengan hasil pengukuran tersebut.

Suatu harga tunggal seringkali dipergunakan dalam analisis *transfer pricing* untuk menjadi indikator apakah harga tersebut sudah wajar atau belum. Namun demikian, harus dipertimbangkan bahwa dalam suatu skema bisnis, jarang ditemukan suatu harga barang yang sifatnya tidak berubah-ubah dalam suatu periode tertentu. Selain itu, dalam kenyataannya, fenomena fluktuasi usaha juga dapat menyebabkan suatu harga berfluktuasi dalam waktu yang singkat. Dengan demikian, kurang tepat jika dalam analisis *transfer pricing*, harga yang terjadi dalam transaksi afiliasi tidak diperkenankan berada di bawah (atau di atas) suatu harga atau margin tunggal yang ada.

Berangkat dari permasalahan inilah, beberapa analisis, argumen maupun kajian dilakukan oleh para ahli *transfer pricing* terhadap rentang kewajaran tersebut. Hal serupa juga diakui oleh OECD, seperti dikutip dari Paragraf 3.55 OECD *Guidelines* 2010 berikut ini:

*"In some cases it will be possible to apply the arm's length principle to arrive at a single figure (e.g. price or margin) that is the most reliable to establish whether the conditions of a transaction are arm's length. However, because transfer pricing is not an exact science, there will also be many occasions when the application of the most appropriate method or methods produces a range of figures all of which are relatively equally reliable."*

Tampak jelas dari kutipan di atas, pada dasarnya OECD tidak membatasi penggunaan rentang kewajaran untuk analisis *transfer pricing*. Hal ini disebabkan karena *transfer pricing* bukan merupakan ilmu pasti. Penerapan *the most appropriate method* atau metode lainnya dapat menghasilkan rentang harga atau laba yang semuanya relatif dapat dipercaya.

Rentang kewajaran merupakan suatu uji hasil dari seluruh *comparable* (baik yang berasal dari pembanding internal maupun eksternal) dengan beberapa syarat. Yaitu: (i) adanya informasi yang cukup atas transaksi-transaksi yang terjadi dengan pihak independen maupun transaksi afiliasi, sehingga seluruh perbedaan material yang ada dapat teridentifikasi; (ii) efek dari setiap

perbedaan pada suatu harga atau laba sifatnya adalah pasti; dan (iii) penyesuaian dapat dilakukan untuk mengeliminasi perbedaan yang material.<sup>6</sup>

Berikut merupakan keunggulan dari rentang kewajaran dibandingkan dengan suatu harga tunggal:

- (i) Rentang kewajaran memberikan logika bisnis dan ekonomi yang masuk akal;
- (ii) Rentang kewajaran juga merupakan suatu solusi dari masalah perbedaan hasil dari penggunaan lebih dari satu metode (terutama metode tradisional);<sup>7</sup>
- (iii) Mengeliminasi faktor-faktor yang dianggap kurang sebanding. Hal ini seperti dinyatakan dalam Paragraf 3.57 OECD *Guidelines* 2010, sebagai berikut:

*“It may also be the case that, while every effort has been made to exclude points that have a lesser degree of comparability, what is arrived at is a range of figures for which it is considered, given the process used for selecting comparables and limitations in information available on comparables, that some comparability defects remain that cannot be identified and/or quantified, and are therefore not adjusted. In such cases, if the range includes a sizeable number of observations, statistical tools that take account of central tendency to narrow the range (e.g. the interquartile range or other percentiles) might help to enhance the reliability of the analysis.”*

Pada awalnya, penggunaan rentang kewajaran identik dengan aplikasi *transactional net margin method* (TNMM) atau *comparable profit method* di Amerika Serikat. Hal ini terutama berangkat dari digunakannya indikator tingkat laba perusahaan independen dari *database* eksternal, yang belum tentu memberikan hasil pencarian pembanding yang tepat. Kini, rentang kewajaran

---

<sup>6</sup> US Treas. Reg. 1.482-1(e)(2)(iii)(A).

<sup>7</sup> Hal ini juga telah dipertimbangkan dalam OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.58: “A range of figures may also result when more than one method is applied to evaluate a controlled transaction. For example, two methods that attain similar degrees of comparability may be used to evaluate the arm’s length character of a controlled transaction. Each method may produce an outcome or a range of outcomes that differs from the other because of differences in the nature of methods and the data, relevant to the particular method, used. Nevertheless, each separate range potentially could be used to define an acceptable range of arm’s length figures. Data from these ranges could be useful for purposes of more accurately defining the arm’s length range, for example when the ranges overlap, or for considering the accuracy of the methods used when the ranges do not overlap. No general rule may be stated with respect to the use of ranges derived from the application of multiple methods because of the conclusions to be drawn from their use will depend on the relative reliability of the methods employed to determine the ranges and the quality of the information used in applying the different methods”.

telah diterima secara umum, serta dapat diaplikasikan untuk seluruh metode *transfer pricing* tanpa kecuali.

#### **D. Rentang Penuh (*Full Range*) vs. Rentang Interkuartil (*Interquartile Range*)**

Dalam praktiknya, hanya terdapat dua jenis rentang kewajaran yang sering digunakan di berbagai negara. Walau demikian, terdapat juga jenis rentang kewajaran lain yang dipergunakan secara khusus untuk masing-masing negara. Kedua rentang kewajaran yang sering dipergunakan tersebut adalah: rentang penuh dan rentang interkuartil. Dalam sub bab ini akan dijelaskan pengertian dan perbedaan aplikasi di antara keduanya.

##### **(i) Rentang Penuh<sup>8</sup>**

Rentang penuh adalah rentang harga minimum hingga maksimum dari satu atau lebih data pembanding, baik berupa harga ataupun suatu rasio keuangan. Rentang ini hanya dapat diaplikasikan dengan beberapa syarat: (i) diharapkan pembanding berasal dari internal, atau transaksi yang dilakukan oleh *tested party* dengan pihak ketiga; (ii) sama sekali tidak ada pembeda antara transaksi afiliasi dan transaksi independen.<sup>9</sup> Adanya dua syarat utama tersebut tentu saja mereduksi besarnya kemungkinan aplikasi rentang penuh dalam dunia nyata. Selain itu, perlu digarisbawahi bahwa penyesuaian yang dilakukan hendaknya benar-benar menciptakan situasi kesebandingan yang sempurna, karena jika tidak, penggunaan rentang interkuartil lebih tepat diaplikasikan.<sup>10</sup> Sebagai catatan, di Jepang penggunaan rentang penuh diperbolehkan hanya jika jumlah pembanding terbatas atau sedikit.<sup>11</sup>

##### **(ii) Rentang Interkuartil**

Kuartil berarti suatu set data yang persebarannya dipecah menjadi 4 bagian. Rentang interkuartil adalah suatu rentang yang tersebar sebanyak 50% di tengah-tengah jumlah sampel atau populasi data. Artinya, data tidak menyertakan 25% data terbawah dan 25% data teratas. Secara statistik, dapat dinyatakan bahwa rentang yang digunakan adalah antara kuartil 1 (sebagai batas bawah) dan kuartil 3 (sebagai

---

<sup>8</sup> Dora K. Cheng, "Arm's-Length Range," dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001), 10.5.

<sup>9</sup> US *Treas. Reg.* 1.482 juga menyadari adanya rentang penuh dalam *arm's length principle*, selama transaksi yang menjadi pembanding berada dalam kondisi yang sama persis dengan *controlled transaction*, lewat pernyataan "*If these comparables are of high quality (as prescribed by Treasury Regulation Section 1.482-1(e)(2)(iii)(A)), the arm's length range includes the result of all of the comparables (from the least to the greatest)*".

<sup>10</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-1(e)(2)(i).

<sup>11</sup> Karl Gruendel dan Ken Okawara, *Transfer Pricing in Japan* (Tokyo: CCH, 2010), 49.



batas atas). Jika rentang penuh mensyaratkan kesempurnaan pembandingan, tidak demikian dengan rentang interkuartil yang dianggap telah memasukkan unsur *error* atau ketidaksempurnaan dari pembandingan yang dipergunakan.

OECD pada dasarnya lebih mengutamakan faktor kualitas data pembandingan, dibandingkan dengan jumlah pembandingan (atau sampel).<sup>12</sup> Namun, secara statistik, penerapan rentang interkuartil membutuhkan sampel atau data pembandingan yang lebih besar. Hal ini juga dinyatakan oleh Wittendorff sebagai berikut :<sup>13</sup>

*“The preference for the interquartile range may also be explained by the fact that a reliable measure of standard statistical variations may require larger samples.”*

Pendapat senada juga diungkapkan oleh Thiel,<sup>14</sup> bahwa akurasi dan keandalan hasil analisis akan meningkat dengan bertambahnya jumlah sampel. Walau demikian, perlu diingat bahwa sampel (data pembandingan) yang berjumlah satu atau terbatas, dapat saja dipergunakan dalam pengukuran kewajaran selama pembandingan yang dipergunakan tersebut memiliki derajat kesebandingan yang tinggi (atau mendekati identik).

Rentang interkuartil akan lebih baik jika diterapkan pada data dengan distribusi normal.<sup>15</sup> Informasi mengenai distribusi data juga diperlukan untuk menentukan jumlah sampel yang tepat. Semakin terbatasnya (sedikit) jumlah sampel yang digunakan, hasil pengukuran analisis akan sangat dipengaruhi oleh distribusi data.<sup>16</sup>

## **E. Uji Statistik: Berada di Dalam atau di Luar Rentang Kewajaran?**

Setelah kita mengaplikasikan suatu rentang dalam pengukuran harga wajar, penerapan ini akan berujung pada dua hasil, yaitu berada di dalam atau di luar rentang kewajaran. Jika ternyata analisis *transfer pricing* yang dilakukan berada

---

<sup>12</sup> Antonio Russo, *Op.Cit.*, 164.

<sup>13</sup> Jens Wittendorff, *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law* (The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010), 461.

<sup>14</sup> Stuart E. Thiel, “The Sample-Size Surprise: A Note on the Optimal Number of Comparables,” *Transfer Pricing Report* 8, no. 605 (1999).

<sup>15</sup> Sering disebut juga dengan distribusi Gaussian. Distribusi ini memiliki kurva lonceng (*bell curve*) karena grafik fungsi kepekatannya mirip dengan bentuk lonceng yang simetris. Selain itu nilai rata-rata (*mean*), median dan modus adalah sama atau berhimpit. Lihat Graham Bannock, Ron Baxter, dan Evan Davis, *Dictionary of Economics* (London: The Economist, 2003), 279.

<sup>16</sup> Brian C. Becker, “Three Technical Aspects of Transfer Pricing Practice: Distinguishing Methods, Using Statistical Ranges, and Developing Data Sets,” *Transfer Pricing Report* 5, no. 97 (1996).

di dalam rentang kewajaran, transaksi yang diteliti dapat dinyatakan sebagai transaksi yang wajar.

Di sisi lain, bagaimana jika hasil yang didapatkan ternyata berada di luar rentang kewajaran? Yang perlu diperhatikan pertama kali adalah posisi harga atau indikator keuangan dari *tested party*: apakah berada di atas atau di bawah rentang kewajaran tersebut. Hal ini terkait dengan jenis transaksi yang sedang diteliti. Misalkan jika harga dalam transaksi pembelian berada di bawah rentang harga, relatif tidak ada masalah<sup>17</sup>. Sebaliknya, jika harga dalam transaksi penjualan berada di bawah rentang, terdapat indikasi adanya transfer keuntungan terhadap afiliasi di luar negeri akibat adanya manipulasi harga jual.

Sebagai tambahan, jika hasil berada diluar rentang, perlu dilakukan penelaahan lebih mendalam yang mencakup faktor non-harga seperti efisiensi manajemen, strategi bisnis, keunggulan teknologi, dan sebagainya.<sup>18</sup> Mengapa? Karena faktor-faktor seperti efisiensi manajemen, strategi bisnis, serta teknologi berkontribusi secara positif terhadap pangsa pasar dan posisi perusahaan di dalam pasar. Pada akhirnya, posisi tersebut dapat menciptakan argumentasi pendukung mengenai rendah atau tingginya harga atau indikator keuangan *tested party*. Kasus ini juga berlaku jika ditemukan suatu harga atau indikator keuangan dari *tested party* yang justru secara ekstrem berada di luar rentang kewajaran atau berupa pencilan (*outlier*).<sup>19</sup>

## **F. Ilustrasi Perhitungan Rentang Kewajaran dan Beberapa Studi Kasus**

Secara praktis, bagaimanakah cara perhitungan hasil kewajaran dari transaksi afiliasi? Di bawah ini, disajikan cara perhitungan rentang kewajaran di Amerika Serikat, dan dua contoh ilustrasi lain, serta contoh kasus di pengadilan yang diharapkan dapat memberikan suatu gambaran:

### **F.1. Cara Perhitungan Kewajaran di Amerika Serikat: Rentang Interkuartil**

Pada praktiknya, perhitungan dengan menggunakan rentang interkuartil di Amerika Serikat dapat dijelaskan dengan ilustrasi di bawah ini:<sup>20</sup>

---

<sup>17</sup> Di lain pihak, risiko permasalahan ada di lawan transaksi karena menjual dengan harga terlalu rendah (di bawah rentang kewajaran).

<sup>18</sup> Dora K. Cheng, *Op. Cit.*, 10.6.

<sup>19</sup> Pencilan atau *outlier* dapat dianggap sebagai suatu data yang berada jauh dari pola sebaran kumpulan data keseluruhan.

<sup>20</sup> Robert T Cole, "Framework for U.S. Transfer Pricing Analysis Under Treasury Regulation Section 1.482 -1," dalam *Practical Guide To U.S Transfer Pricing*, ed. Robert T Cole (San Fransisco: LexisNexis, 2009), 2.41 – 2.46.

## (i) Apabila jumlah pembanding habis dibagi empat

Untuk dapat melakukan perhitungan rentang interkuartil, data harus diurutkan dari yang terkecil ke terbesar. Misalkan, rentang interkuartil dalam ilustrasi ini adalah USD 43.00 sampai USD 46.25, yang berasal dari rata-rata pembanding pertama dan kedua (batas bawah) dan rata-rata pembanding ketiga dan keempat (batas atas). Apabila terdapat delapan pembanding, batas bawah dari rentang interkuartil merupakan rata-rata antara nilai pembanding kedua dan pembanding ketiga. Sedangkan batas atas rentang interkuartil merupakan rata-rata antara nilai pembanding keenam dan pembanding ketujuh.

**Tabel 15.1: Perhitungan Rentang Interkuartil dengan Empat Transaksi Pembanding**

Transaksi Pembanding	Hasil (Harga dalam USD)	Rentang interkuartil (Harga dalam USD)
1	42.00	} <b>43.00</b>
2	44.00	
3	45.00	} <b>46.25</b>
4	47.50	

## (ii) Apabila jumlah pembanding bernilai ganjil

Apabila terdapat jumlah pembanding yang bernilai ganjil, prosedur rata-rata yang dilakukan seperti pada ilustrasi sebelumnya tidak tepat untuk digunakan. Berdasarkan ketentuan yang diatur oleh US *Treas. Reg.* 1.482, hasil dari rentang interkuartil atas ilustrasi di atas adalah USD 44.00 sampai USD 47.50.

USD 44.00 merupakan hasil terendah yang berada tepat atau dibawah 25%, sedangkan USD 47.50 merupakan hasil tertinggi yang berada tepat atau di atas 25%. Selanjutnya, apabila kemudian terdapat tujuh pembanding, rentang interkuartil berada pada kisaran harga dari pembanding kedua sampai dengan pembanding keenam. Apabila terdapat sembilan pembanding, rentang interkuartil berada pada kisaran harga dari pembanding ketiga sampai dengan pembanding ketujuh.

**Tabel 15.2: Perhitungan Rentang Interkuartil dengan Jumlah Pembanding yang Ganjil**

Transaksi Pembanding	Hasil (Harga dalam USD)	Rentang interkuartil (Harga dalam USD)
1	42.00	<div style="border: 2px solid black; padding: 10px; display: inline-block;"> <p><b>44.00</b></p> <p><b>47.50</b></p> </div>
2	44.00	
3	45.00	
4	47.50	
5	52.00	

- (iii) Apabila jumlah pembanding bernilai genap dan tidak habis dibagi empat  
 Dalam ilustrasi pada Tabel 15.3, apabila jumlah pembanding bernilai genap dan jumlah pembanding tersebut tidak habis dibagi empat, nilai rentang interkuartil adalah USD 19.760 sampai USD 34.840. USD 19.760 merupakan hasil terendah yang berada tepat atau dibawah 25%. Sedangkan USD 34.840 merupakan hasil tertinggi yang berada tepat atau diatas 25%.

**Tabel 15.3: Perhitungan Rentang interkuartil dengan Jumlah Pembanding yang Genap dan Tidak Habis Dibagi Empat**

Transaksi Pembanding	Hasil (Harga dalam USD)	Rentang interkuartil (Harga dalam USD)
1	8.840	<div style="border: 2px solid black; padding: 10px; display: inline-block;"> <p><b>19.760</b></p> <p><b>34.840</b></p> </div>
2	16.120	
3	19.760	
4	23.400	
5	24.440	
6	24.960	
7	25.480	
8	34.840	
9	51.480	
10	54.600	

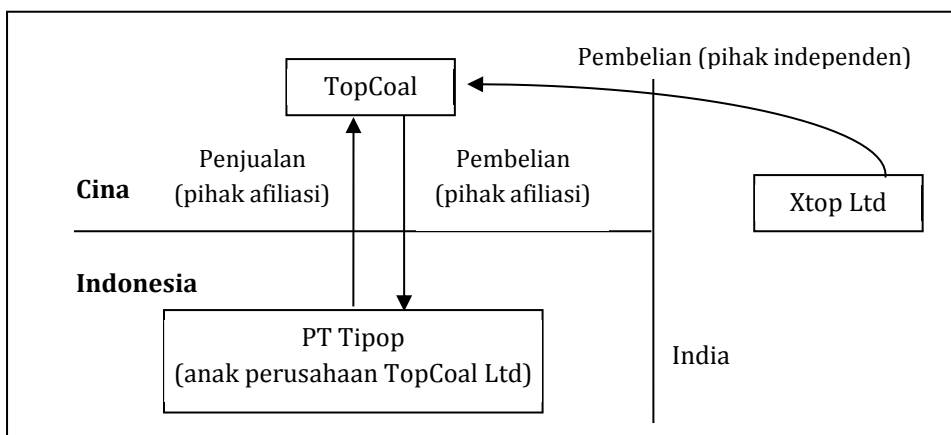
## F.2. Ilustrasi 1: Perusahaan *trader* batubara

Misalkan, perusahaan *TopCoal* yang berdomisili di Cina adalah perusahaan yang beraktivitas di bidang jual beli batubara di pasar internasional. Ketersediaan batubara untuk perusahaan ditopang dari anak perusahaannya di Indonesia yakni *Tipop*, sebesar 60%. Sedangkan sisanya didapatkan dari perusahaan independen *Xtop* yang berdomisili di India.

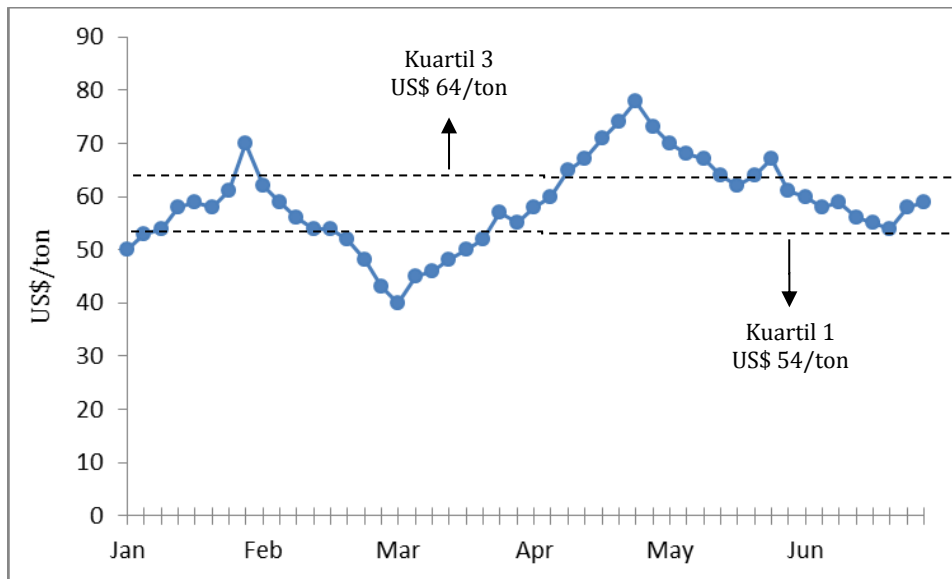
Transaksi afiliasi yang dilakukan adalah pembelian batubara oleh *TopCoal* dari *Tipop*. Pada tahun 2008, *TopCoal* membeli *supply* batubara dari *Tipop* dengan harga rata-rata sebesar USD 70/ton selama periode Januari hingga Juni. Sedangkan harga beli dari *XTop* berkisar antara USD 50 hingga USD 90/ton (lihat Gambar 15.1). Jika metode CUP dan pembandingan internal yang akan dipergunakan dalam analisis, bagaimanakah cara menghitung harga wajar pembelian?

Pertama, sesuai dengan metode CUP maka terlebih dahulu dilakukan suatu analisis kesebandingan. Hasil dari analisis ini adalah perlunya penyesuaian terhadap biaya pengiriman (faktor lainnya sebanding), karena adanya perbedaan pengenaan biaya pengapalan dan transportasi (CIF). Harga transaksi pihak independen (dari *XTop*) menjadi turun rata-rata sebesar USD 10/ton, sehingga harga beli dari *XTop* setelah penyesuaian berkisar antara USD 40 hingga USD 80/ton.

**Gambar 15.1: Ilustrasi Kasus 1**



Setelah itu, perhitungan rentang interkuartil dilakukan dengan menghitung sebaran statistik untuk harga dengan pihak-pihak independen selama periode Januari-Juni. Pada kasus ini, diasumsikan unit analisis waktu yang digunakan adalah per-semester, bukan bulanan. Atau dengan kata lain, seluruh data pembandingan yang sesuai dengan periode transaksi dengan pihak-pihak afiliasi dihitung menjadi satu kesatuan. Unit semester dipilih karena pada semester I tahun 2008 harga batubara relatif sama dan masih berada dalam masa *commodity boom*, namun bergejolak pada semester berikutnya akibat terpengaruh adanya *global financial crisis*.

**Gambar 15.2: Ilustrasi Rentang Interkuartil pada Harga**

Setelah aplikasi statistik, ditemukan bahwa harga beli dari XTop (transaksi independen) setelah penyesuaian memiliki kuartil bawah pada level USD 54/ton. Sedangkan kuartil atas berada pada level USD 64/ton. Di sisi lain, harga beli dari afiliasinya, secara rata-rata berada pada level USD 70/ton. Ini berarti, harga beli *TopCoal* dari afiliasinya berada di atas rentang kewajaran. Ini mengindikasikan adanya transfer keuntungan dari *TopCoal* kepada *Tipop*. Gambar 15.2 menunjukkan ilustrasi rentang interkuartil harga beli *TopCoal* dari pihak ketiga.

### F.3. Ilustrasi 2: Perusahaan distributor makanan ringan

Misalnya, perusahaan *Child Food Care* yang berdomisili di Indonesia melakukan aktivitas distribusi makanan ringan untuk anak-anak. Pada tahun 2009, seluruh transaksinya dilakukan kepada afiliasinya yang tersebar di beberapa negara. Analisis *transfer pricing* pada *Child Food Care* dilakukan dengan TNMM dengan mempertimbangkan lima faktor kesebandingan dan kesesuaian metode. Oleh karena fungsinya sebagai distributor, indikator tingkat laba yang digunakan adalah *return on sales* di level laba operasi (*net margin*). Pertanyaannya, bagaimanakah cara perhitungan rentang interkuartil dalam ilustrasi ini?<sup>21</sup>

Terlebih dahulu dilakukan upaya pencarian pembanding pada *database* komersial yang tersedia di publik. Data yang digunakan adalah data untuk

<sup>21</sup> Untuk lebih mendalami masalah ini, lihat Bab *Transactional Profit Methods*; Bab *Profit Level Indicator*; dan juga Bab Pendekatan Agregasi-Segregasi dan Segmentasi Laporan Keuangan.

periode 2006-2008. Setelah ditelaah, baik secara kriteria maupun manual, hanya ditemukan dua belas perusahaan yang sesuai untuk dijadikan pembanding. Ilustrasi perhitungan rentang yang wajar bagi transaksi yang dilakukan oleh *Child Food Care* dapat dilihat dalam Tabel 15.4 di bawah ini:

**Tabel 15.4: Ilustrasi Rentang Interkuartil pada Indikator Keuangan**

No.	Nama Perusahaan	2008	2007	2006	Net ROS
					Mean
1	Angin Malam	1,45%	1,58%	1,17%	1,40%
2	Bekasi Jaya Utama	0,24%	0,36%	0,46%	0,36%
3	Corn Star and Stars	1,74%	2,26%	7,42%	3,81%
4	Dream Unite of Food	4,50%	1,86%	2,17%	2,84%
5	Teknologi Maju	1,18%	3,15%	2,80%	2,38%
6	Genesis	2,07%	0,98%	1,09%	1,38%
7	Pangan Palawija	1,73%	1,22%	1,02%	1,32%
8	Panen Raya	3,21%	3,35%	3,15%	3,24%
9	Savoy Truffle	4,21%	4,31%	3,52%	4,01%
10	True Food	6,02%	6,28%	5,13%	5,81%
11	Viva La Vida	0,69%	3,88%	5,36%	3,31%
12	Ziggy Stardust	4,88%	5,23%	5,05%	5,05%
<b>HASIL</b>					
	Min	0,24%	0,36%	0,46%	0,36%
	Q1	1,39%	1,49%	1,15%	1,40%
	Med	1,91%	2,70%	2,97%	3,04%
	Q3	4,28%	3,99%	5,07%	3,86%
	Max	6,02%	6,28%	7,42%	5,81%
	Mean (rata-rata)	2,66%	2,87%	3,19%	2,91%
	STDEV	1,85%	1,81%	2,17%	1,63%

Catatan: data rata-rata untuk tiga tahun tersebut dihitung dengan menggunakan teknik *simple average* dan bukan menggunakan *weighted average*.

#### F.4. Contoh Kasus Pengadilan

Beberapa ilustrasi kasus terkemuka yang memperlihatkan penggunaan rentang kewajaran adalah sebagai berikut:

(i) Perkin-Elmer Corp.

Dalam kasus ini, Pengadilan Pajak Amerika Serikat menggunakan *resale price method* untuk menentukan harga wajar atas transaksi penjualan. Pengadilan kemudian lebih mengandalkan penggunaan suatu rentang dibandingkan harga tunggal (*composite, mean, atau median*).

(ii) Seagate Technology Inc.

Dalam kasus ini, *Seagate Singapore* membayar royalti kepada Seagate Scotts Valley (Amerika Serikat). Wajib Pajak dan *Internal Revenue Services* (IRS) menyajikan rentang yang berbeda, di mana IRS menyatakan bahwa nilai royalti yang wajar berada pada rentang 6% - 12%, sedangkan Wajib Pajak menyatakan bahwa nilai royalti yang wajar berada pada rentang 1% - 3%.

## G. Penutup

Setiap negara memiliki aturan rentang kewajaran yang berbeda-beda. Perbedaan regulasi antarnegara mengenai teknik statistik yang digunakan dapat saja menimbulkan suatu sengketa kewajaran atas suatu transaksi, terutama dengan negara tempat di mana afiliasi beroperasi.<sup>22</sup> Misalkan, jika transaksi penjualan dilakukan oleh perusahaan di negara yang tidak mengakui adanya rentang kewajaran dengan afiliasinya yang beroperasi di negara yang mengakui suatu rentang spesifik.

Lebih lanjut, sengketa tersebut bisa juga terjadi pada negara yang sama-sama menganut rentang kewajaran yang sama (*interquartile*), namun dengan cara yang berbeda. Hal ini terjadi pada kasus antara Kanada dan Amerika Serikat. *Canada Revenue Agency/CRA* (otoritas pajak Kanada) menyarankan untuk digunakannya *software* Microsoft Office-Excel, yang telah digunakan secara umum, untuk menghitung kuartil dari sebaran data pembanding. Di sisi lain, *Internal Revenue Service/IRS* (otoritas pajak Amerika Serikat) berpendapat bahwa perhitungan kuartil harus dilakukan murni sesuai pendekatan matematis-statistik. Secara filosofis, tidak ada perbedaan di antara keduanya. Walau begitu, terdapat kemungkinan terjadinya perbedaan hasil akibat perbedaan alat kalkulasi<sup>23</sup>. Harus diingat bahwa Excel dalam hal ini juga memiliki kelemahan dalam cara perhitungan secara norma statistik.<sup>24</sup> Ilustrasinya dapat dilihat di bawah ini:

Misalnya terdapat suatu kumpulan data pembanding, yakni *return on total cost* (ROTC) dari 6 perusahaan yang berbeda dengan data sebagai berikut: 1%, 2%, 3%, 4%, 5%, 6%. Sedangkan *return on sales* (ROS) dari *tested party* dimisalkan

---

<sup>22</sup> Perlu dicatat bahwa tidak diakuinya suatu konsep rentang kewajaran dalam regulasi domestik, bukan berarti hal tersebut tidak dipergunakan dalam praktik.

<sup>23</sup> Jamal Hejazi, *Transfer Pricing: The Basics from a Canadian Perspective* (Ontario: LexisNexis Canada Inc., 2009), 71.

<sup>24</sup> Hal ini sudah dikritisi oleh Jeffrey I Rosenblum dalam artikelnya dengan judul "Interquartile Ranges: Microsoft Excel Versus the § 482 Regulations," *Transfer Pricing Report* 6, no. 211 (1997).



sebesar 2.1%. Hasil perhitungan rentang interkuartil yang dilakukan oleh CRA dan IRS dapat dilihat pada Tabel 15.5 sebagai berikut:

**Tabel 15.5: Ilustrasi Perbedaan Hasil Perhitungan: Excel vs. Non-excel**

	Perhitungan CRA	Perhitungan IRS
Lower quartile (kuartil 1)	2.25%	2.00%
Cek kewajaran	ROTC <i>tested party</i> (2.1%) berada <u>di bawah</u> rentang	ROTC <i>tested party</i> (2.1%) berada <u>di dalam</u> rentang

Negara-negara Asia cenderung tidak memiliki aturan mengenai penggunaan rentang. Akan tetapi, dalam praktiknya penggunaan rentang interkuartil sering digunakan (contoh: Malaysia, Thailand, Cina, Hongkong, dan Turki). Sementara di Indonesia, Wajib Pajak diberikan keleluasaan untuk menentukan harga wajar berdasarkan harga tunggal atau dalam bentuk rentang kewajaran.

Berbeda dengan Indonesia, India, melalui *The Indian Transfer Pricing Regulations*, pada dasarnya tidak mengenal konsep rentang kewajaran karena yang diakui di India adalah rata-rata aritmatika. Rata-rata aritmatika merupakan rata-rata sederhana dengan (+/-) 5% variasi yang diizinkan. Pada umumnya, adaptasi dari pendekatan statistik seperti *median* atau rentang interkuartil juga tidak diakui di negara ini.

Mengacu pada *Section 92C(2)* dari *Income Tax Act 1961*, ketika terdapat lebih dari satu harga yang menentukan metode yang paling tepat digunakan, harga wajar dapat ditentukan dengan menggunakan rata-rata aritmatika dengan jumlah yang tidak melebihi 5% untuk setiap rata-rata aritmatika. Ilustrasi dari kasusnya tersebut adalah sebagai berikut.<sup>25</sup>

*S Limited* merupakan anak perusahaan Y Inc. (USA) yang terletak di India dan menyediakan jasa kontrak pengembangan perangkat lunak untuk Y Inc. Ketentuan sehubungan dengan penyediaan jasa tersebut, yaitu *S Limited* mendapat kompensasi sebesar biaya ditambah margin sebesar 14% (*cost plus 14% mark-up*). Berdasarkan analisis *transfer pricing*, dengan menggunakan metode TNMM, rata-rata aritmatika dari perusahaan pembanding yang sejenis, menggunakan *mark-up* atas total biaya sebesar 18%. Dengan menggunakan *variance*  $\pm 5\%$  dari rata-rata harga wajar, rentang kewajaran dari perusahaan pembanding tersebut, yaitu INR 196 juta hingga INR 217 juta (lihat Tabel 15.6). Berdasarkan perhitungan tersebut, atas *variance* (+/-) 5% dari rata-rata harga wajar, nilai transaksi internasional sebesar INR 200 juta tersebut berada pada batas kewajaran sesuai dengan *Section 92C(2)*.

<sup>25</sup> Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India: A fine print analysis* (New Delhi: Wolter Kluwer, 2009), 254.

**Tabel 15.6: Ilustrasi Pengukuran Harga Wajar di India**

<b>Transaksi Afiliasi</b>	
Pendapatan dari transaksi internasional	INR 200
Total biaya operasi	INR 175
Laba Operasi	INR 25
<i>Return on Total Cost</i> (Laba operasi/total biaya)	14%
<b>Perusahaan Pembanding</b>	
Rata-rata margin dari perusahaan pembanding (ROTC)	18%
Harga wajar = (INR 175 juta + (18% x INR 175 juta))	INR 206
<b>Harga Wajar Berdasarkan Ketentuan India</b>	
-5% (95% dari harga wajar)	INR 196
+5% (105% dari harga wajar)	INR 217

Di sebagian wilayah Eropa, pengaturan tentang rentang tidak ditentukan secara khusus dalam aturan hukum masing-masing negara. Namun, umumnya penggunaan rentang interkuartil dapat diterima dan digunakan. Sebagian besar negara Eropa, seperti: Inggris, Belgia, Belanda, dan Swiss, menggunakan aturan mengenai rentang kewajaran yang telah ditetapkan oleh OECD *Guidelines*. Di kawasan Amerika, seperti di Amerika Serikat, Argentina, dan Venezuela, pengaturan mengenai rentang telah diatur dalam ketentuan *transfer pricing* negara masing-masing.<sup>26</sup>

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa sebagian besar otoritas pajak di berbagai negara sudah mengakui perlunya teknik statistik dalam pengukuran harga wajar. Walau demikian, tidak terdapat kesepakatan mengenai cara pengukuran terbaik dengan teknik statistik tersebut.

## Referensi

### **Buku:**

- Bannock, Graham, Ron Baxter, dan Evan Davis. *Dictionary of Economics*. London: The Economist, 2003.
- Cheng, Dora K. "Arm's-Length Range." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 1*, ed. Robert Feinschreiber. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2001.
- Cole, Robert T. "Framework for U.S. Transfer Pricing Analysis Under Treasury Regulation Section 1.482 -1." Dalam *Practical Guide To U.S Transfer Pricing*, ed. Robert T Cole. San Fransisco: LexisNexis, 2009.

<sup>26</sup> IBFD, *Transfer Pricing Features of Selected Countries 2010* (The Netherlands: IBFD, 2010), 383-711.

Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India : A fine print analysis*. New Delhi: Wolter Kluwer, 2009.

Gründel, Karl dan Ken Okawara. *Transfer Pricing in Japan*. Tokyo: CCH, 2010.

Hejazi, Jamal. *Transfer Pricing: The Basics from a Canadian Perspective*. Ontario: LexisNexis Canada Inc., 2009.

IBFD. *Transfer Pricing Features of Selected Countries 2010*. The Netherlands: IBFD, 2010.

OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.

Pagan, J.C. dan J.S. Wilkie. *Transfer Pricing Strategy In A Global Economy*. Amsterdam: IBFD Publication, 1993.

Russo, Antonio. "Chapters I and III of the 2010 OECD Guidelines: Capita Selecta." Dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review*, ed. Dennis Weber dan Stef van Weeghel. The Netherlands: Kluwer Law International, 2011.

Wittendorff, Jens. *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010.

#### **Artikel:**

Becker, Brian C. "Three Technical Aspects of Transfer Pricing Practice: Distinguishing Methods, Using Statistical Ranges, and Developing Data Sets." *Transfer Pricing Report* 5, no. 97 (1996).

Ikeya, Makoto dan Keita Fukunaga. "Application of Statistical Methods in Compliance with Transfer Pricing Rules in Japan." *Economics and Transfer Pricing: Asia Update*, (2009).

Przysuski, Martin dan Pallavi Paul. "Hedonic Regression – A Tool for Transfer Pricing Analysis." *Tax Notes International, Special Reports*, (2004).

Rosenblum, Jeffrey I. "Interquartile Ranges: Microsoft Excel Versus the § 482 Regulations." *Transfer Pricing Report* 6, no. 211 (1997).

\_\_\_\_\_. "Estimating an Arm's-Length Interest Rate on Intercompany Loans." *Transfer Pricing Report* 11, no. 602 (2002).

Thiel, Stuart E. "The Sample-Size Surprise: A Note on the Optimal Number of Comparables." *Transfer Pricing Report* 8, no. 605 (1999).

#### **Peraturan:**

Internal Revenue Code, *US Treas. Reg. Section 1.482*.

BAGIAN

V

***Transfer Pricing atas  
Transaksi Khusus***

*"We need an international tax transfer pricing regime for the twenty-first century, one based on twenty-first-century multinationals."*

**Eden (1998)**

*“...konsep aset tidak berwujud merupakan suatu konsep yang mempunyai makna yang berbeda-beda dalam berbagai bidang ilmu. Hal ini menyebabkan tidak terdapatnya suatu definisi universal mengenai makna aset tidak berwujud.”*

**A. Pendahuluan**

Pada awal era industri, kesuksesan suatu usaha dapat diindikasikan oleh kepemilikan aset berwujud, misalkan aset-aset industri. Namun, dalam era informasi dan teknologi pada abad ke-21 ini, kunci kesuksesan usaha seringkali ditentukan oleh kepemilikan aset tidak berwujud. Bahkan, menurut penelitian Cardoza, 90% dari nilai pasar perusahaan-perusahaan publik dalam sektor-sektor bisnis tertentu merupakan aset tidak berwujud.<sup>1</sup> Signifikansi aset tidak berwujud dalam dunia bisnis ini tentu membawa juga implikasi perpajakan, khususnya dalam hal ini *transfer pricing*. Implikasi *transfer pricing* atas aset tidak berwujud berkaitan dengan masalah identifikasi, valuasi, dan penyerahannya. Transaksi aset tidak berwujud bisa berupa transfer pengetahuan (*know-how*), jual beli paten, penggunaan merek dagang, dan sebagainya.

Pada OECD *Guidelines* 2010, pembahasan mengenai aset tidak berwujud tersebar dalam beberapa bab, mulai dari Bab VI (tentang aset tidak berwujud), Bab VII (jasa yang mendukung atau melibatkan suatu aset tidak berwujud), Bab VIII (upaya penciptaan aset tidak berwujud lewat skema *cost contribution arrangement*), hingga Bab IX (restrukturisasi bisnis dan upaya pemindahan aset tidak berwujud). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa persoalan aset tidak berwujud merupakan hal penting yang menjadi perhatian OECD.<sup>2</sup>

Sebagai tanggapan terhadap semakin meningkatnya perhatian dunia bisnis terhadap isu *transfer pricing* terkait aset tidak berwujud ini, OECD berencana untuk memperjelas dan merevisi Bab VI dalam OECD *Guidelines* 2010, yang

---

<sup>1</sup> K. Cardoza, et al., "The Power of Intangible Assets," *Intellectual Asset Management Magazine*, (April/Mei 2006): 16-20.

<sup>2</sup> Pembahasan mengenai aset tidak berwujud juga telah dinyatakan dalam OECD *Report* 1979 dan OECD *Guidelines* 1995.

khusus membahas permasalahan *transfer pricing* terkait aset tidak berwujud.<sup>3</sup> Namun, oleh karena kompleksitas permasalahannya, OECD memutuskan untuk membuka ruang diskusi dengan publik terlebih dahulu dengan memublikasikan *Discussion Draft: Revision of the Special Considerations for Intangibles in Chapter VI of the OECD Transfer Pricing Guidelines and Related Provisions* (selanjutnya disebut *Discussion Draft*) pada tanggal 6 Juni 2012. *Discussion Draft* membahas mengenai isu-isu berikut ini:

- (i) Identifikasi terhadap keberadaan suatu aset tidak berwujud;
- (ii) Identifikasi pihak-pihak yang berhak atas laba yang dihasilkan oleh aset tidak berwujud;
- (iii) Transaksi-transaksi terkait dengan penggunaan aset tidak berwujud; dan
- (iv) Menentukan harga wajar dalam kasus-kasus terkait dengan aset tidak berwujud.

Bab ini akan membahas perspektif analisis atas aset tidak berwujud, dengan terlebih dahulu membahas identifikasi atas keberadaan suatu aset tidak berwujud. Selain itu, turut dibahas juga konsep kepemilikan aset tidak berwujud serta manfaat yang didapatkan dari aset tidak berwujud tersebut. Terakhir, bab ini akan membahas pula penentuan tingkat royalti yang wajar dengan menerapkan metode analisis *transfer pricing* yang paling sesuai.

## **B. Identifikasi atas Keberadaan Suatu Aset Tidak Berwujud**

Berbeda dengan *transfer* aset berwujud, yang transaksinya dapat terlihat dengan jelas, dalam transaksi aset tidak berwujud keberadaan suatu transaksi tidak serta-merta sejelas dengan transaksi aset berwujud. Misalkan, suatu perusahaan menjual barang, maka mungkin saja harga barang tersebut diperdebatkan dalam konteks *transfer pricing*, namun tentunya terdapat suatu kepastian bahwa transaksi tersebut telah terjadi.

Pertanyaan mendasar dalam suatu transaksi aset tidak berwujud adalah apakah benar suatu transaksi telah terjadi? Jika ya, pertanyaan selanjutnya adalah apa yang telah ditransfer dan berapa nilai wajarnya? Untuk menjawab pertanyaan tersebut maka sangat penting untuk terlebih dahulu mengetahui definisi aset tidak berwujud dalam konteks *transfer pricing*.

Perlu diketahui bahwa OECD *Guidelines* 2010 memuat suatu rumusan atas pengertian aset tidak berwujud dalam dalam Paragraf 6.2, yaitu:

---

<sup>3</sup> Lihat artikel Caroline Silberztein, "Transfer Pricing Aspects of Intangibles: the OECD Project," *Transfer Pricing International Journal* (2011), untuk penjelasan lebih lanjut mengenai rencana dan tahapan revisi Bab VI OECD *Guidelines* 2010.

*“For the purposes of this chapter, the term “intangible property” includes rights to use industrial assets such as patents, trademarks, trade names, designs or models. It also includes literary and artistic property rights, and intellectual property such as know-how and trade secrets.”*

Dapat dilihat bahwa pada dasarnya OECD tidak merumuskan suatu definisi yang tegas mengenai aset tidak berwujud, melainkan hanya memberikan beberapa contoh, yaitu hak menggunakan aset-aset industri seperti hak paten, merek dagang, nama dagang, desain atau model. Termasuk juga dalam aset tidak berwujud, hak cipta literatur dan karya-karya artistik, dan hak kekayaan intelektual seperti *know-how* dan rahasia dagang.

### **Kotak 16.1: Sifat dari Aset Tidak Berwujud**

Aset tidak berwujud dapat dilihat dari dua dimensi, yakni dari sisi *value* maupun dari sisi biaya (*cost*). Dari sisi *value*, terdapat tiga sifat dari aset tidak berwujud:

- (i) *Non-scarcity*. Aset tidak berwujud masih tersedia, walaupun digunakan oleh suatu pihak atau pada barang lain. Sebagai contoh: suatu merek dagang dapat digunakan untuk beberapa produk;
- (ii) *Scalability*. Aset tidak berwujud tidak mengenal prinsip *economies of scale*;
- (iii) *Network effect*. Aset tidak berwujud dapat disebarkan lewat suatu jaringan yang tidak berwujud fisik.

Sedangkan ditinjau dari sisi *cost*, aset tidak berwujud memiliki beberapa sifat, seperti:

- (i) *Non-excludability*. Aset tidak berwujud yang sangat sulit untuk dilindungi, misalkan: *know-how*;
- (ii) *Inherent risk*. Investasi pada riset dan pengembangan yang belum tentu menghasilkan suatu temuan atas aset tidak berwujud (sifat risiko besar);
- (iii) *Non-tradability*. Pasar untuk aset tidak berwujud tidak tersedia.

Sumber: Andrew Casley dan Peter Hohtoulas, “Transfer Pricing and Technology,” *Tax Planning International Transfer Pricing* 9, no.3 (2008): 17-20; dan Materi kuliah “Transfer Pricing Rules in International Taxation,” pada program Advanced LL.M. Program in International Tax Law, International Tax Center, University of Leiden, Januari 2012.

Selanjutnya, Paragraf 6.3 OECD *Guidelines* 2010 membedakan aset tidak berwujud dalam kategori aset tidak berwujud perdagangan (*trade intangible*) dan aset tidak berwujud pemasaran (*marketing intangible*), sebagai berikut:

- (i) Aset tidak berwujud perdagangan, adalah aset tidak berwujud yang dikembangkan melalui aktivitas riset dan pengembangan (R&D) yang pada umumnya berlangsung dalam jangka panjang dan menghabiskan biaya yang besar;
- (ii) Aset tidak berwujud pemasaran, adalah aset tidak berwujud seperti merek dagang dan nama dagang yang dapat membantu dalam eksploitasi



komersial suatu produk atau jasa, daftar pelanggan, jaringan distribusi, dan nama unik, simbol, atau gambar yang mempunyai nilai promosi yang penting untuk suatu produk.

Selain uraian di atas, Paragraf 11 dari *Commentary* atas Pasal 12 OECD Model, menyebutkan bahwa *know-how* mencakup pengertian sebagai berikut:

*“It generally corresponds to undivulged information of an industrial, commercial or scientific nature arising from previous experience, which has practical application in the operation of an enterprise and from the disclosure of which an economic benefit can be derived.”*

Rumusan di atas mengartikan *know-how* secara umum sebagai segala bentuk informasi yang dirahasiakan terkait dengan pengalaman industri, komersial atau ilmiah, yang dapat diterapkan dalam menjalankan suatu usaha, dan yang dapat memberikan manfaat ekonomis jika dibuka kepada pihak lain.

Sementara itu, menurut IBFD *International Tax Glossary*, aset tidak berwujud secara konseptual dapat diartikan sebagai: *“Non-physical asset having an economic value”*<sup>4</sup>, yaitu suatu bentuk aset yang tidak berwujud yang mempunyai nilai tertentu. Sama dengan uraian tersebut, Verlinden dan Mondelaers menyatakan bahwa isu utama dalam *transfer pricing* terkait dengan aset tidak berwujud bukan merupakan isu pengklasikasian apakah “sesuatu” merupakan aset tidak berwujud, melainkan apakah “sesuatu” mempunyai nilai tertentu di mata pihak independen.<sup>5</sup>

Lebih lanjut, konsep aset tidak berwujud selain dikenal dalam hukum perpajakan maupun *transfer pricing*, juga terdapat dalam berbagai bidang ilmu lainnya, seperti dalam akuntansi dan hukum.<sup>6</sup> Dalam bidang ilmu akuntansi, aset tidak berwujud dapat diakui jika memenuhi unsur sebagai berikut<sup>7</sup>:

- (i) Dapat diidentifikasi, yaitu aset tidak berwujud harus dapat dipisahkan dari perusahaan (dapat dijual atau ditransfer) atau keberadaannya timbul oleh karena perikatan kontrak atau hak hukum;
- (ii) Tidak mempunyai bentuk fisik;
- (iii) Bukan merupakan aset finansial.

---

<sup>4</sup> IBFD, *International Tax Glossary, 5<sup>th</sup> Edition* (The Netherlands: IBFD, 2005), 227.

<sup>5</sup> Isabel Verlinden dan Yoko Mondelaers, “Transfer Pricing of Intangibles, At the Crossroads between Legal, Valuation, and Transfer Pricing Issues,” *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 54.

<sup>6</sup> Lihat artikel Bas de Mik dan Antonio Russo, “The Arm’s Length Principle: Tax and Accounting Perspective,” *Tax Planning International Transfer Pricing*, (2009): 1-11.

<sup>7</sup> Kieso, Weygandt, Warfield, *Intermediate Accounting, IFRS Edition: Volume 1* (New York: John Wiley & Sons, 2011), 620.

Sedangkan dalam konteks hukum, aset tidak berwujud sering disebut dengan istilah hak kekayaan intelektual (*intellectual property*). Menurut *Black's Law Dictionary*,<sup>8</sup> kekayaan intelektual adalah:

*"A category of intangible right protecting commercially valuable products of human intellect."*

Rumusan di atas dengan jelas menekankan bahwa hak kekayaan intelektual mencakup suatu perlindungan hukum atas suatu objek yang berasal dari produk pemikiran manusia dan berharga secara komersil. Pada umumnya, hak kekayaan intelektual berupa hak paten, hak cipta, dan hak merk dagang. Hak kekayaan intelektual mudah untuk dikenali maupun untuk dibuktikan dengan nyata. Oleh karena itu, hak kekayaan intelektual sering dikenal juga dengan istilah *tangible intangibles*.<sup>9</sup>

Selain itu, aset tidak berwujud dapat juga mencakup hal-hal imateriil lainnya yang belum tentu dapat dilindungi secara hukum maupun diakui dalam pembukuan perusahaan, seperti penguasaan pasar, keahlian tenaga kerja, dan lain-lain. Walaupun demikian, hal-hal imateriil tersebut mempunyai nilai tertentu yang berharga bagi perusahaan. Keberadaan hal-hal imateriil tersebut sulit untuk dibuktikan dengan nyata, sehingga pada umumnya hal-hal imateriil ini disebut dengan istilah *soft intangibles*<sup>10</sup> atau *intangibile intangibles*.<sup>11</sup>

Berbagai penjelasan sebagaimana diuraikan di atas, masih dapat menimbulkan ambiguitas atas definisi aset tidak berwujud, sehingga dapat menimbulkan isu dalam penilaian harga dari aset tidak berwujud tersebut. Sebagai contoh, dalam kasus *GlaxoSmithKline (GSK)*<sup>12</sup>, isu yang timbul dapat diuraikan sebagai berikut.

Kasus GSK menyangkut pembayaran royalti atas pemanfaatan resep zat aktif *ranitidine* dari GSK Amerika Serikat kepada GSK Inggris. Di Amerika Serikat, GSK Amerika Serikat memasarkan suatu produk obat yang mengandung zat aktif *ranitidine* tersebut dengan merek *Zantac*. Seiring dengan waktu, *Zantac* berhasil menjadi salah satu obat terlaris di Amerika Serikat dan telah menghasilkan laba yang besar bagi GSK Amerika Serikat. Sebagian dari laba tersebut dibayarkan oleh GSK Amerika Serikat kepada GSK Inggris dalam bentuk royalti sebagai imbalan atas hak memanfaatkan resep zat aktif *ranitidine* tersebut.

---

<sup>8</sup> Bryan A. Garner, *Black's Law Dictionary, 8<sup>th</sup> Edition* (USA: West Publishing Co., 2004), 824.

<sup>9</sup> Michael Heimert, "Intangible Property," dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA International Inc., 2008), 225.

<sup>10</sup> Isabel Verlinden dan Yoko Mondelaers, *Op. Cit.*, 50.

<sup>11</sup> Michael Heimert, *Loc. Cit.*

<sup>12</sup> *GlaxoSmithKline vs. The Queen*, 2008 TCC 324.

Dalam kasus ini, *Internal Revenue Service* (IRS) mempersoalkan nilai dari royalti yang dibayarkan oleh GSK Amerika Serikat. IRS berpendapat bahwa keberhasilan penjualan *Zantac* lebih disebabkan oleh peranan GSK Amerika Serikat sendiri, yaitu dalam membangun jaringan distribusi dan menjalankan strategi pemasaran yang efektif. Artinya, keberhasilan penjualan tersebut tidak ditentukan oleh peranan resep zat aktif *ranitidine* yang digunakan oleh GSK Amerika Serikat. Oleh karena itu, menurut IRS, pembayaran royalti oleh GSK Amerika Serikat kepada GSK Inggris harus dikoreksi menjadi lebih kecil. Pada akhirnya, kasus ini diselesaikan di luar ranah pengadilan dengan suatu *settlement* yang menjadikan kasus ini menjadi salah satu kasus pajak terbesar di dunia.<sup>13</sup>

Hal penting yang perlu dicatat dalam kasus ini adalah apakah “jaringan distribusi”, “strategi pemasaran”, dan “ketrampilan manajemen” telah membentuk suatu aset tidak berwujud (yaitu aset tidak berwujud pemasaran), sehingga memberi nilai tambah bagi penjualan *Zantac* oleh GSK Amerika Serikat? Hal ini penting untuk diketahui karena akan memengaruhi penilaian harga wajar atas pembayaran royalti oleh GSK Amerika Serikat kepada GSK Inggris.

Dalam peraturan perundang-undangan perpajakan Amerika Serikat, konsep *tangible intangibles* dan *intangible intangibles* diakui sebagai aset tidak berwujud dalam konteks *transfer pricing*, sebagaimana diatur dalam *US Treas. Reg. 1.482-4(b)* berikut ini:

- (i) Paten, penemuan, formula, proses, desain, pola, atau kecakapan (*know how*);
- (ii) Hak cipta dan komposisi literatur, musik, atau artistik;
- (iii) Merek dagang, nama dagang, atau nama merek;
- (iv) *Franchise*, lisensi, ataupun kontrak;
- (v) Metode, program, sistem, prosedur, kampanye, survei, penelitian, ramalan, perkiraan, daftar pelanggan, atau data teknis; dan
- (vi) Hal-hal lain yang serupa, yaitu jika nilai daripada hal tersebut tidak berasal dari ciri-ciri fisik tetapi bersumber dari hasil akal budi manusia.

Kategori (vi), pada khususnya, mencakup hal yang sering disebut sebagai *intangible intangibles* dalam pengertian aset tidak berwujud seperti diuraikan dalam argumentasi IRS pada kasus *Glaxosmithkline*.

---

<sup>13</sup> Andrea Musselli dan Donatella Marchetti Hunter, “Glaxo Transfer Pricing Case: Economic Rationale, Legal Framework and International Issues,” *International Transfer Pricing Journal*, (2007): 165.

Sebagaimana diuraikan di atas, terlihat bahwa konsep aset tidak berwujud merupakan suatu konsep yang mempunyai makna yang berbeda-beda dalam berbagai bidang ilmu. Hal ini menyebabkan tidak terdapatnya suatu definisi universal mengenai makna aset tidak berwujud.

Dalam *Discussion Draft*<sup>14</sup> disebutkan bahwa terdapat dua ciri-ciri utama daripada aset tidak berwujud yaitu: (i) bukan merupakan aset yang berwujud dan bukan merupakan aset finansial, dan (ii) dapat mempunyai status kepemilikan atau dapat dikendalikan dalam aktivitas komersil. Lebih lanjut, *Discussion Draft* juga menyebutkan bahwa kondisi pasar dan hal-hal lain yang tidak dapat dikendalikan atau dimiliki, tidak termasuk dalam pengertian aset tidak berwujud. Sebagai contoh, hal-hal yang bukan merupakan aset tidak berwujud, di antaranya sinergi grup, kondisi dan karakter spesifik pasar, dan keahlian tenaga kerja.

### C. Kepemilikan Aset Tidak Berwujud

Dalam konteks *transfer pricing*, kepemilikan atas suatu aset tidak berwujud dapat didasarkan pada beberapa kriteria seperti: (i) aspek hukum, (ii) aspek ekonomis, dan (iii) atas dasar kontrak.<sup>15</sup>

Konsep kepemilikan secara hukum dikaitkan dengan titel hukum yang dapat diberikan atas aset tersebut. Pada umumnya, hal ini berhubungan dengan perlindungan hukum yang diberikan atas dasar hukum kekayaan intelektual. Misalkan, hak paten, hak cipta, merek dagang terdaftar, dan lain-lain. Perlu diperhatikan bahwa tidak semua jenis aset tidak berwujud bisa dilindungi secara hukum, misalkan *know-how* dari pengalaman.

Sebaliknya, konsep kepemilikan secara ekonomis mengakui pemilik dari suatu aset tidak berwujud sebagai pihak yang telah menanggung sebagian besar biaya-biaya dan risiko terkait dengan pengembangan dan/atau pemeliharaan nilai daripada aset tidak berwujud tersebut. OECD *Guidelines* 2010 mengakui kedua konsep di atas dalam berbagai uraian mengenai aset tidak berwujud.<sup>16</sup>

Namun, bagaimana jika aset tidak berwujud tersebut dibentuk, dipelihara nilainya dan dikembangkan lewat kontribusi lebih dari satu pihak, yang mereka juga menghadapi biaya dan risiko yang sama? Hal ini sering disebut sebagai *joint development of intangibles*, di mana setiap pihak yang berkontribusi

---

<sup>14</sup> *Discussion Draft*, Paragraf 5.

<sup>15</sup> Toshio Miyatake, "Transfer Pricing and Intangibles", *IFA General Report 92a*, (2007): 19, dalam *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*, ed. Jens Wittendorf (The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010), 624.

<sup>16</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 6.3., 6.36. – 6.39., dan 8.6.

sebenarnya berhak memperoleh kompensasi dari kepemilikan aset tidak berwujud tersebut.

Dalam konteks *transfer pricing*, setiap pihak harus mendapat kompensasi yang wajar sesuai dengan kontribusi yang mereka berikan. Isu ini berlaku untuk semua kategori aset tidak berwujud, tanpa kecuali. Misalkan, dalam kasus perusahaan *supplier* dan distributor yang telah beroperasi selama beberapa tahun. Aset tidak berwujud pemasaran yang terlibat dalam transaksi di antara mereka, sesungguhnya adalah *joint developed* (dibangun bersama-sama). Hal ini dikarenakan aktivitas pemasaran dari distributor tidak hanya menjamin level penjualan barang *supplier*, namun secara bertahap membangun nilai merek dagang yang dimiliki oleh *supplier*. Menurut OECD, sudah sepatutnya *supplier* (sebagai pemilik legal aset tidak berwujud) memberi kompensasi kepada pihak distributor atas kontribusinya dalam aktivitas pemasaran.<sup>17</sup> Pertanyaan selanjutnya, apakah kompensasi tersebut harus didasarkan pada peran distributor sebagai penyedia jasa atau kontribusinya dari imbal hasil atas aset tidak berwujud tersebut?

Permasalahan yang timbul adalah peraturan-peraturan *transfer pricing* maupun pendapat otoritas pajak terkait dengan kepemilikan secara hukum ataupun ekonomis aset tidak berwujud berbeda-beda pada setiap negara. Sebagai contoh adalah kasus *Maruti India Ltd.*<sup>18</sup> di India berikut ini:

*Maruti India Ltd.* (selanjutnya: Maruti) adalah perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan produk-produk otomotif di India dan merupakan anak perusahaan dari Suzuki Jepang. Merek “Maruti” dikenal luas oleh konsumen India. Namun, pada tahun 1992, Maruti mengadakan suatu perjanjian lisensi dengan Suzuki Jepang, di mana Maruti diberikan lisensi untuk memproduksi beberapa produk Suzuki. Akan tetapi, Maruti selanjutnya diharuskan menggunakan logo “S” dari merek Suzuki dalam semua produk-produknya. Atas perjanjian lisensi ini Maruti membayarkan sejumlah royalti tertentu kepada Suzuki Jepang.

Otoritas pajak India mempertanyakan transaksi pembayaran royalti tersebut dengan argumen bahwa telah terjadi substitusi merek “Maruti” dengan “Suzuki”, atau dengan kata lain Wajib Pajak telah menjual merek “Maruti” kepada Suzuki Jepang. Hal ini mempertimbangkan bahwa merek “Maruti” adalah “*superbrand*” di India, sedangkan merek “Suzuki” adalah merek yang kurang dikenal di India. Dengan substitusi merek ini, merek “Suzuki” menumpang pada kesuksesan merek “Maruti”, sehingga royalti yang dibayarkan Maruti kepada Suzuki Jepang

---

<sup>17</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 6.36-6.39.

<sup>18</sup> 2010 TPI 171 (Delhi) *Maruti Suzuki India Ltd. -vs.- ACIT - Transfer Pricing Officer.*

harus ditiadakan, bahkan seharusnya Suzuki yang harus membayarkan royalti kepada Maruti.

Pengadilan pajak di India (ITAT) pada dasarnya berpendapat bahwa argumen otoritas pajak adalah tepat, akan tetapi harus mempertimbangkan hal-hal sebagai berikut:

- (i) ***Re advertisement expenditure incurred for the trademark: The expenditure incurred by a domestic Associate Enterprise on advertising of its products using a foreign trademark does not require any payment or compensation by the owner of the foreign trademark/logo to the domestic entity on account of use of the foreign trademark/logo in the advertising undertaken by it, so long as the expenses incurred by the domestic entity do not exceed the expenses which a similarly situated and comparable independent domestic entity would have incurred;***
- (ii) ***If the expenses incurred by the domestic Associate Enterprise are more than what a comparable independent domestic entity would have incurred, the foreign entity needs to suitably compensate the domestic entity in respect of the advantage obtained by it in the form of brand building and increased awareness of its brand in the domestic market. The said "arms length price" should be determined by taking into consideration all the rights obtained and obligations incurred by the two entities, including the advantage obtained by the foreign entity."***

Jadi, jika otoritas pajak India dapat membuktikan bahwa pengeluaran pemasaran Maruti lebih besar daripada pengeluaran pemasaran perusahaan-perusahaan sebanding di India, ITAT sependapat dengan otoritas pajak India. Dengan demikian, kasus ini diserahkan kembali kepada otoritas pajak India untuk diteliti lebih lanjut.

Gagasan aset tidak berwujud pemasaran sebagaimana menjadi isu utama dalam kasus di atas (yaitu aset tidak berwujud yang dibentuk oleh pengeluaran biaya pemasaran oleh pihak yang bukan pemilik merek atau nama dagang) dimuat dalam Paragraf 6.36 OECD *Guidelines* 2010 berikut ini:

*"Difficult transfer pricing problems can arise when marketing activities are undertaken by enterprises that do not own the trademarks or trade names that they are promoting (such as a distributor of branded goods). In such a case, it is necessary to determine how the marketer should be compensated for those activities. The issue is whether the marketer should be compensated as a service provider, i.e. for providing promotional services, or whether there are any cases in which the marketer should **share in any additional return attributable to the marketing intangibles.**"*

Dalam rumusan di atas, OECD menyatakan bahwa dapat terjadi isu *transfer pricing* yang sulit dalam kasus aset tidak berwujud pemasaran. Isunya, pihak yang melakukan kegiatan pemasaran (tanpa kepemilikan secara legal atas merek atau nama dagang yang dipasarkan) seharusnya dikompensasi dalam perannya sebagai pemberi jasa atau kontribusinya dari imbal hasil atas aset tidak berwujud tersebut.

Sejalan dengan keputusan ITAT pada kasus Maruti, OECD menyatakan bahwa dalam hal suatu distributor yang mengeluarkan biaya pemasaran yang berlebihan jika dibandingkan dengan distributor independen (pihak ketiga), distributor tersebut dapat memperoleh penghasilan tambahan dari pemilik aset tidak berwujud tersebut, yaitu dalam bentuk seperti pemotongan harga beli produk tersebut atau pengurangan jumlah royalti.<sup>19</sup>

Di lain pihak, menurut François Vincent terdapat tiga isu dalam konsep aset tidak berwujud pemasaran sebagaimana dimaksud di atas, yaitu<sup>20</sup>:

(i) Tidak terdapatnya kerangka hukum

Konsep aset tidak berwujud pemasaran tidak didukung oleh peraturan dalam kerangka hukum (dalam hukum hak kekayaan intelektual maupun hukum pajak). Di Amerika Serikat, konsep tersebut diatur secara jelas dalam *US Treasury Regulation – the developer-assister rules*.

(ii) Nilai

Walaupun terdapat suatu kerangka hukum atas konsep aset tidak berwujud pemasaran yang dimaksud, pada faktanya suatu kontrak distribusi dapat dihentikan tanpa pemberian kompensasi kepada pihak distributor. Pada beberapa situasi tertentu, dapat terjadi suatu bentuk kompensasi atas penghentian kontrak, namun ini lebih disebabkan oleh ketentuan kontrak itu sendiri (seperti klausul ganti rugi), dan bukan oleh aset tidak berwujud yang dimaksud. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa aset tidak berwujud tersebut tidak mempunyai nilai.

(iii) Ketidaksesuaian dengan prinsip kewajaran

Diperlukannya pembuktian mengenai tidak terdapatnya perjanjian imbal hasil (*revenue sharing*) atas penghasilan dari pemakaian merek atau nama dagang antara pemilik dan distributor (pemakai) dalam suatu kontrak distribusi di antara pihak ketiga (*arm's length*).

---

<sup>19</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 6.38.

<sup>20</sup> François Vincent, *Transfer Pricing in Canada, 2009 Edition* (Kanada: KPMG Carswell, 2009), 247- 256.

Konsep aset tidak berwujud pemasaran masih terus digali dan didiskusikan dalam dalam ranah perpajakan internasional, serta merupakan suatu topik yang terbuka untuk diperdebatkan. Terbukti dengan adanya kasus baru di India yaitu: *Amadeus India Pvt. Ltd. v. ACIT* [2011]. Walaupun kasus ini digugurkan secara formal oleh ITAT, yaitu tanpa melihat sisi materi sengketa, di belakang layar perdebatannya terus berlanjut antara para pengamat perpajakan internasional.

Dalam kasus tersebut Marc M. Levey dan Brian Arthur<sup>21</sup> berpendapat bahwa aset tidak berwujud pemasaran adalah suatu konsep yang harus diakui dalam penentuan prinsip kewajaran pada transaksi afiliasi. Menurut mereka, konsep aset tidak berwujud pemasaran dapat diaplikasikan dalam situasi di mana biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh pihak distributor bukan merupakan biaya untuk peningkatan penjualan, namun merupakan biaya yang semata-mata hanya ditujukan untuk promosi merek tersebut secara keseluruhan.

Dalam *Discussion Draft*, isu sebagaimana diuraikan di atas juga dibahas, namun terminologi yang digunakan dalam *Discussion Draft* adalah “identifikasi pihak-pihak yang berhak atas imbal hasil daripada suatu aset tidak berwujud”. Lebih lanjut, disebutkan juga bahwa fungsi, aset, dan risiko (FAR) merupakan faktor-faktor yang penting dalam penentuan pihak-pihak yang berhak atas imbal-hasil dari suatu aset tidak berwujud.<sup>22</sup> Suatu perjanjian kontrak (misalkan kontrak lisensi) maupun status kepemilikan atas suatu aset tidak berwujud dapat membantu dalam penentuan tersebut, meskipun bukan merupakan faktor yang menentukan. Isu utamanya tidak terdapat dalam perjanjian kontrak maupun status kepemilikan hukum tersebut, namun dalam analisis apakah para pihak bertindak sesuai dengan perjanjian kontrak maupun status kepemilikan tersebut.

Isu penting lainnya dalam *Discussion Draft* adalah bahwa pihak yang menanggung beban dari pengembangan suatu aset tidak berwujud belum tentu berhak atas imbal-hasil dari aset tidak berwujud yang dikembangkan tersebut.<sup>23</sup> Hal ini tentunya bertolak-belakang dengan konsep kepemilikan ekonomis sebagaimana telah diuraikan sebelumnya, dan merupakan suatu isu yang dapat menimbulkan kontroversi.<sup>24</sup> Menurut *Discussion Draft*, suatu pihak dapat saja membayar pihak lain untuk melakukan pengembangan aset tidak

---

<sup>21</sup> Marc M. Levey dan Brian Arthur, “Murmurs about Marketing Intangibles once again in India: the Amadeus case begins its struggle in the India Administrative System,” *International Taxation* 4 (2011): 426 - 429.

<sup>22</sup> *Discussion Draft*, Paragraf 37.

<sup>23</sup> *Discussion Draft*, Paragraf 47.

<sup>24</sup> Alan Shapiro, et al., “News Analysis: The OECD Discussion Draft on Intangibles,” Tax Analyst Doc 2012-13217.

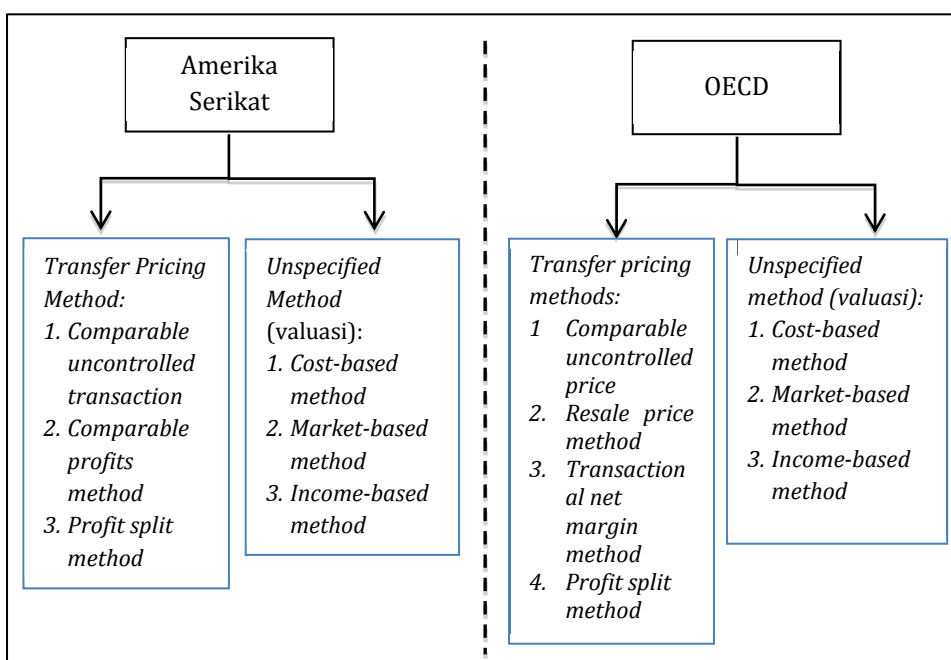


berwujud. Dalam situasi tersebut, pihak yang berhak atas imbal hasil aset tidak berwujud adalah pihak yang mempunyai kendali atas FAR yang terkait dengan pengembangan aset tidak berwujud tersebut.

#### D. Metode *Transfer Pricing* untuk Aset Tidak Berwujud

OECD *Guidelines* maupun US *Treas. Reg.* 1.482 mengklasifikasikan metode analisis menjadi: (i) metode *transfer pricing* dan; (ii) metode lainnya (*unspecified methods* atau *other methods*).<sup>25</sup> Hal ini dapat dilihat pada Gambar 16.1 di bawah. Perbedaan utama antara OECD *Guidelines* dan US *Treas. Reg.* 1.482 terletak pada masih dimungkinkannya penggunaan metode *resale price* (RPM) berdasarkan OECD *Guidelines*.

**Gambar 16.1: Metode Analisis untuk Aset Tidak Berwujud**



Menurut OECD *Guidelines*, RPM dapat dipergunakan jika pihak afiliasi melakukan transaksi sub-lisensi aset tidak berwujud tersebut (yang ditransfer dari pemilik legal) kepada pihak ketiga<sup>26</sup>. Walaupun demikian, dalam

<sup>25</sup> Lihat kembali Bab Ragam dan Aspek Pemilihan Metode *Transfer Pricing* untuk penjelasan mengenai metode *transfer pricing*.

<sup>26</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 6.23 menyatakan "...If the associated enterprise sub-licenses the property to independent parties, it may also be possible to use some form of the resale price method to analyse the terms of the controlled transaction."

kenyataan hal ini jarang sekali terjadi karena suatu transaksi aset tidak berwujud biasanya berlangsung secara eksklusif di antara pihak-pihak afiliasi.

Dalam memilih salah satu metode di antara pilihan metode *transfer pricing* yang ada, baik OECD *Guidelines* dan US *Treas. Reg. 1.482* mengacu pada aspek kesesuaian, dengan catatan bahwa CUP/CUT<sup>27</sup> merupakan metode yang lebih diutamakan<sup>28</sup> dibandingkan metode lainnya. CUP/CUT dalam konteks aset tidak berwujud mengandung fleksibilitas dan dinyatakan secara implisit,<sup>29</sup> yakni bahwa pembanding yang sempurna seringkali tidak tersedia, karena sifat aset tidak berwujud yang unik dalam derajat tertentu.

Namun demikian, kesulitan akan timbul ketika aset tidak berwujud yang dianalisis bersifat *high valuable* dan tidak memiliki padanannya di pasar. Oleh karena itu, untuk mengantisipasi hasil yang kurang diandalkan, metode CUP/CUT dapat didukung oleh metode lainnya, seperti TNMM dan *profit split*.<sup>30</sup>

Ketika metode *transfer pricing* tidak mampu “menangkap” nilai kewajaran dari suatu aset tidak berwujud, dimungkinkan untuk menggunakan metode-metode lainnya, yaitu upaya valuasi yang sering dilakukan dalam area *corporate finance*.<sup>31</sup> Perlu untuk diingat bahwa data pembanding untuk transaksi aset tidak berwujud sangatlah sulit untuk dicari atau bahkan tidak tersedia, sehingga diperlukan suatu pendekatan yang tidak menggunakan data pembanding, salah satunya dengan valuasi.

Di Belanda ataupun di Italia, otoritas pajak cenderung tidak dapat menerima pembanding yang bersumber dari *database* komersil seperti RoyaltyStat. Alasan utamanya, hasil yang diberikan seringkali bias dan tidak tepat, karena tidak mempertimbangkan secara benar nilai dari *brand* ataupun aset tidak berwujud lainnya. Contoh negara yang sudah memiliki panduan dalam prinsip valuasi aset tidak berwujud adalah Denmark.

Baik OECD *Guidelines* maupun US *Treas. Reg. 1.482* menganut berbagai basis untuk valuasi. Di bawah ini akan dipaparkan masing-masing pendekatan tersebut:

(i) *Income-based approach*

Pendekatan ini dapat menentukan nilai saat ini atas penghasilan, arus kas, dan penghematan biaya di masa mendatang dari adanya aset tidak berwujud. Salah satu metode dengan pendekatan pendapatan yang paling sering digunakan adalah *25% Rule of thumb*. *25% Rule of Thumb* berangkat dari asumsi bahwa pada dasarnya pemberi lisensi (hanya)

---

<sup>27</sup> CUT adalah *Comparable Uncontrolled Transaction* pada US *Treas. Reg. 1-482*.

<sup>28</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.14

<sup>29</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 6.23

<sup>30</sup> Metode transaksional dalam hal ini tidak menyertakan analisis yang spesifik (tertentu saja), namun melihat kewajaran laba dari perusahaan. Untuk lebih jelasnya, dapat dilihat pada Bab Metode Transaksional dalam buku ini.

<sup>31</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.68.

berhak mendapatkan 25% dari harapan laba (*profit expectation*) perusahaan yang menggunakan aset tidak berwujud tersebut<sup>32</sup>. Imbal hasil 25/75 antara pemberi dan penerima lisensi berdasarkan pendekatan ini, telah dibuktikan dengan suatu penelitian empiris oleh Robert Goldscheider.<sup>33</sup> Hingga sekarang, metode ini masih banyak dipakai sebagai pendekatan untuk menghitung tarif royalti, akan tetapi sejak tanggal 4 Januari 2011, U.S. Court of Appeals for the Federal Circuit dalam kasus *Uniloc USA Inc. v. Microsoft Corp.* memutuskan bahwa penggunaan *25% Rule of Thumb* tidak dapat digunakan sebagai basis dan dianggap sebagai sebuah alat uji yang gagal secara fundamental (*fundamentally flawed*) dalam menentukan tarif royalti. Hal ini dikarenakan *25% Rule of Thumb* tidak dapat merefleksikan fakta atas royalti dan perusahaan tersebut. Sejalan dengan putusan pengadilan tersebut, dalam *OECD Discussion Draft*<sup>34</sup> penggunaan *25% Rule of Thumb* tidak disarankan untuk digunakan.

(ii) *Market-based approach*

Pendekatan ini mengukur nilai saat ini suatu aset tidak berwujud dari pihak ketiga. Secara prinsip, metode CUP/CUT adalah bentuk lain dari *market-based*, karena sifatnya yang memperbandingkan pilihan atas keuntungan penggunaan aset tidak berwujud antara afiliasi dan pihak ketiga.<sup>35</sup>

(iii) *Cost-based approach*

Pendekatan ini melihat nilai saat ini suatu aset tidak berwujud, dengan cara menghitung biaya yang diperlukan seandainya pemakai mengembangkan aset tidak berwujud tersebut sendiri. Perlu diperhatikan bahwa dalam *Discussion Draft* metode valuasi dengan pendekatan biaya tidak disarankan untuk digunakan.<sup>36</sup>

---

<sup>32</sup> Walau demikian, penggunaan *25% Rule of Thumb* masih banyak diperdebatkan dan tidak seluruh negara menyetujui pendekatan tersebut. Misalkan: New Zealand menerima pendekatan tersebut, sedangkan pengadilan pajak US justru menolak dan hanya memperbolehkan penggunaannya dalam rangka konfirmasi semata.

<sup>33</sup> Russel L. Parr, *Royalty Rates for Licensing Intellectual Property* (New York: John Wiley & Sons, 2007), 32.

<sup>34</sup> *Discussion Draft*, Paragraf 116.

<sup>35</sup> Jens Wittendorff, *Transfer Pricing and The Arm's Length Principle in International Tax Law* (The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010), 659.

<sup>36</sup> *Discussion Draft*, Paragraf 113.

## E. Penutup

Jika suatu perusahaan telah berhasil mengidentifikasi kepemilikan dan manfaat dari aset tidak berwujud yang digunakannya, permasalahan selanjutnya adalah melakukan analisis *benchmarking* untuk mendapatkan tingkat royalti yang wajar. Di bawah ini terdapat beberapa isu praktis yang perlu dipertimbangkan dalam analisis *benchmarking* dengan metode CUP/CUT

- (i) Data pembanding untuk analisis CUP/CUT pada umumnya sekarang dapat ditemukan dalam *database* komersil seperti KtMine<sup>37</sup>, RoyaltySource,<sup>38</sup> atau RoyaltyStat.<sup>39</sup> Adapun analisis CUP/CUT menggunakan data pembanding dari *database* komersil sudah umum dipakai dalam analisa *transfer pricing*<sup>40</sup> terkait dengan aset tidak berwujud;
- (ii) Karena sifat dan karakter aset tidak berwujud yang pada umumnya adalah unik (dalam derajat tertentu), pembanding yang dihasilkan *database* komersil adalah pembanding yang tidak tepat;
- (iii) Untuk meningkatkan keakuratan analisis dalam menggunakan pembanding yang tidak tepat, dianjurkan untuk menggunakan *inter-quartile range*. Perlu diperhatikan bahwa jumlah pembanding harus mencukupi agar *inter-quartile range* dapat diaplikasikan dengan tepat;<sup>41</sup>
- (iv) Selanjutnya, analisis metode CUP/CUT sebaiknya didukung oleh analisis pendukung lainnya.

Di Indonesia, transaksi penggunaan dan transfer aset tidak berwujud antarpihak afiliasi sudah sejak lama dilakukan. Penting untuk diketahui bahwa dalam praktik penerapan audit *transfer pricing*, perusahaan harus mampu memberikan informasi mengenai kepemilikan legal-ekonomis, manfaat atas penggunaan aset tidak berwujud, serta tingkat royalti yang wajar atas penggunaan aset tidak berwujud yang bersangkutan.

---

<sup>37</sup> KtMine Database, [www.ktmine.com](http://www.ktmine.com).

<sup>38</sup> RoyaltySource Database, [www.royaltysource.com](http://www.royaltysource.com).

<sup>39</sup> RoyaltyStat Database, [www.royaltystat.com](http://www.royaltystat.com).

<sup>40</sup> Toshio Miyatake, *Op. Cit.*, 33.

<sup>41</sup> Jens Wittendorff, *Op. Cit.*, 461.

## Referensi

### **Buku:**

- Anderson, F. Andrew, dan Anderegg Marcia H. *Sublicense Rights – A Key Issue in Technology Licensing*. Boston: Palmer & Dodge LLP, 2003.
- Casley, Andrew dan Peter Hohtoulas. "Transfer Pricing and Technology." *Tax Planning International Transfer Pricing* 9, no.3 (2008)
- Garner, Bryan A. *Black's Law Dictionary, 8<sup>th</sup> Edition*. USA: West Publishing Co., (2004).
- Heimert, Michael. "Intangible Property." Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green. London: BNA International Inc., 2008.
- Hejazi, Jamal. *Transfer Pricing: The Basics from Canadian Perspective*. Ontario: LexisNexis, 2009.
- IBFD. *International Tax Glossary, 5<sup>th</sup> Edition*. The Netherlands: IBFD, 2005.
- Kieso, Weygandt, Warfield. *Intermediate Accounting, IFRS Edition: Volume 1*. New York: John Wiley & Sons, 2011.
- Materi kuliah "Transfer Pricing Rules in International Taxation," pada program Advanced LL.M. Program in International Tax Law, International Tax Center, University of Leiden, Januari 2012.
- Mik, Bas de dan Antonio Russo. "The Arm's Length Principle: Tax and Accounting Perspective." *Tax Planning International Transfer Pricing* (2009).
- Miyatake, Toshio. "Transfer Pricing and Intangibles." *IFA General Report 92a*, (2007). Dalam *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*, ed. Jens Wittendorff. The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010.
- OECD. *OECD Discussion Draft: Revision of the Special Considerations for Intangibles in Chapter VI of the EOOD Transfer Pricing Guidelines and Related Provisions*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- \_\_\_\_\_. *OECD Report on Transfer Pricing and Multinational Enterprises*. Paris: OECD Publishing, 1979.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 1995.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Parr, Russel L. *Royalty Rates for Licensing Intellectual Property*. New York: John Wiley & Sons, 2007.
- Vincent, François. *Transfer Pricing in Canada, 2009 Edition*. Kanada: KPMG Carswell, 2009.
- Wittendorff, Jens. *Transfer Pricing and The Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International BV, 2010.

### **Artikel:**

- Cardoza, K., et al. "The Power of Intangible Assets," *Intellectual Asset Management Magazine*, (April/May 2006).

- Internal Revenue Code, US *Treas. Reg. Section 1.482*.
- Levey, Marc M. dan Brian Arthur. "Murmurs about Marketing Intangibles once again in India: the Amadeus case begins its struggle in the India Administrative System." *International Taxation* 4, (2011).
- McDougall, Stuart, Andrew Hickman, dan Stephanie Pantelidaki. "Transfer Pricing and Comparables: Searching for a Needle in a Haystack." *International Transfer Pricing Journal* (2010).
- Musselli, Andrea dan Donatella Marchetti Hunter. "Glaxo Transfer Pricing Case: Economic Rationale, Legal Framework and International Issues." *International Transfer Pricing Journal* (2007).
- Shapiro, Alan, et al. "News Analysis: The OECD Discussion Draft on Intangibles." *Tax Analyst Doc*, (2012).
- Silberztein, Caroline. "Transfer Pricing Aspects of Intangibles: the OECD Project." *Transfer Pricing International Journal*, (2011).
- Verlinden, Isabel dan Yoko Mondelaers. "Transfer Pricing of Intangibles, At the Crossroads between Legal, Valuation, and Transfer Pricing Issues." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).

### **Lampiran: Pencarian Pembanding bagi Transfer Aset Tidak Berwujud**

Sebelum mencari pembanding atas transaksi aset tidak berwujud, hal pertama yang perlu dilakukan adalah mengidentifikasi sifat dari transaksi tersebut. Selanjutnya, kita harus melihat faktor-faktor yang relevan untuk diperbandingkan antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen. OECD menyebutkan beberapa kriteria yang harus diperhatikan dalam menghitung tingkat royalti yang wajar, antara lain:<sup>42</sup>

- (i) Keuntungan yang diharapkan dari adanya aset tidak berwujud tersebut;
- (ii) Pembatasan area geografis untuk penggunaan aset tidak berwujud tersebut;
- (iii) Pembatasan/larangan ekspor untuk produk yang telah diproduksi menggunakan aset tidak berwujud tersebut;
- (iv) Hak yang ditransferkan bersifat eksklusif atau tidak;
- (v) Investasi modal (untuk pembangunan pabrik baru atau untuk pembelian mesin tertentu);
- (vi) Biaya-biaya yang timbul selama proses pendirian perusahaan dan pengembangan kerja yang dibutuhkan dalam pasar;
- (vii) Adanya *sub-license*;
- (viii) Jaringan distribusi *licensee*; dan
- (ix) Apakah *licensee* memiliki hak untuk berpartisipasi dalam pengembangan properti *licensor* dalam masa yang akan datang.

Pada lampiran ini, akan diilustrasikan penjelasan pencarian pembanding untuk transaksi aset tidak berwujud dengan menggunakan *database* KtMINE.

Dalam menentukan kewajaran transaksi aset tidak berwujud dengan metode CUP, hal yang diperbandingkan adalah tarif royalti yang dibayarkan dengan data pembanding yang berasal dari *database* komersial. Mengingat kompleksnya pencarian data pembanding yang andal dari *database* komersial, tidak ada salahnya jika terdapat pertimbangan untuk menggunakan dua kelompok pembanding yang berbeda.<sup>43</sup> Pertama, kelompok pembanding yang dihasilkan dari kriteria pencarian spesifik dan telaah manual yang detail dan "ketat". Kelompok pertama ini biasanya memiliki jumlah pembanding yang lebih sedikit. Kedua, kelompok pembanding yang dihasilkan dari kriteria

---

<sup>42</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraph 6.20.

<sup>43</sup> Stuart McDougall, Andrew Hickman dan Stephanie Pantelidaki, "Transfer Pricing and Comparables: Searching for a Needle in a Haystack," *Transfer Pricing International Journal* (2010). Hal ini juga telah dibahas pada Bab Panduan dalam Memilih Pembanding yang Tepat.

pencarian yang lebih umum dan telaah manual yang lebih “longgar”. Hasil pembandingan pada kelompok kedua ini biasanya lebih banyak. Dengan begitu, kita telah mempertimbangkan beberapa kemungkinan serta akan memiliki langkah strategis dalam menghadapi pemeriksaan.

Hal yang harus diperhatikan dalam mencari pembandingan untuk aset tidak berwujud antara lain:<sup>44</sup>

(i) Jenis lisensi

Terdapat beberapa jenis hak yang dilisensikan dalam sebuah perjanjian antara *licensor* (pihak yang mempunyai lisensi) dengan *licensee* (pihak yang diberikan lisensi), antara lain:

▪ *Asset Purchase*

Hak yang terkandung di dalamnya merupakan hak untuk membeli sejumlah aset dari suatu perusahaan oleh perusahaan lainnya. Di dalam *agreement* tersebut, biasanya menyebutkan secara spesifik aset atau keseluruhan aset milik penjual.

▪ *Cross License*

Kedua pihak saling melisensikan aset tidak berwujud satu sama lainnya, dengan tujuan untuk menjual suatu produk tertentu,

▪ *Distribution*

Aset tidak berwujud yang termasuk di dalamnya antara lain paten dan merek dagang untuk mendistribusikan dan memasarkan sebuah produk, atau juga termasuk produk yang menjadi *input* bagi produk lain yang dipasarkan. Hak untuk distribusi ini tidak termasuk hak untuk memproduksi produk menggunakan merek dagang atau paten yang dilisensikan dalam perjanjian.

▪ *Franchise*

Aspek yang dilisensikan dalam perjanjian mencakup keseluruhan sistem bisnis, termasuk metode dan praktik dari sebuah filosofi bisnis.

▪ *Joint Development*

Kedua pihak saling melisensikan aset tidak berwujud kepada satu sama lainnya, dengan tujuan untuk mengembangkan sebuah produk.

---

<sup>44</sup> Kriteria yang dijelaskan terdapat dalam: [www.ktmne.com](http://www.ktmne.com)



- *Manufacturing/Process Intangible*

Hak yang dilisensikan mencakup hak untuk menggunakan paten, proses, *know-how*, informasi teknik, resep, formulasi, maupun materi pelatihan dalam rangka untuk memproduksi sebuah produk.

- *Marketing intangible*

Hak yang dilisensikan mencakup hak untuk menggunakan *trademarks*, *tradenames*, *trade dress*, *copyrights*, *service marks*, maupun logo.

- *Other*

Contoh: Indeks Keuangan, *Settlement Agreements*, *Federal Communications Commission (FCC) License*, dan transaksi lisensi yang tidak standar lainnya.

- *Service*

Untuk transaksi jasa, pembayaran yang dilakukan pada umumnya berdasarkan biaya dan tidak terdapat kepemilikan terkait dengan aset tidak berwujud. Dalam perjanjian ini juga biasanya termasuk kesepakatan penjualan dan pembelian agen. Contoh dari jasa yang diberikan dalam sebuah kesepakatan di antaranya termasuk jasa pemasaran, R&D, dan jasa.

- *Software*

Hak yang tercantum di dalamnya merupakan hak untuk menggunakan sebuah produk perangkat lunak, *source code* atau kode objek, baik untuk penggunaan internal maupun komersial.

(ii) Sifat Eksklusif

OECD *Guidelines* menyatakan bahwa dalam menerapkan prinsip kewajaran untuk transaksi pihak independen yang melibatkan aset tidak berwujud, beberapa faktor antara transaksi yang diuji dengan transaksi pihak independen harus dipertimbangkan. Faktor tersebut termasuk karakterisasi eksklusif dan non-eksklusif atas hak yang ditransferkan.

Apa yang dimaksud dengan sifat eksklusif? Sifat eksklusif merupakan sebuah konsep untuk menentukan berapa pihak yang berhak menggunakan sebuah aset tidak berwujud. Terdapat beberapa macam eksklusifitas, anantara lain:

- *Non-exclusive*

Dalam sifat eksklusif tipe ini, penerima lisensi (*licensee*) mendapatkan kebebasan untuk beroperasi menggunakan lisensi yang ditransfer. Sedangkan pemberi lisensi (*licensor*) juga dapat menggunakan *intangible* tersebut dan juga dapat memberikan lisensi kepada pihak potensial lainnya.

▪ *Exclusive*

Dalam tipe ini, biasanya terdapat terminologi bahwa *licensee* harus memperhatikan kewajiban untuk mengembangkan teknologi yang dilisensikan. Kewajiban tersebut di antaranya adalah dengan royalti tahunan yang minim, hak untuk mengontrol legal dari paten tersebut termasuk untuk membayar biaya yang terkait dengan hal tersebut, dan hak untuk menuntut secara hukum apabila terdapat penggunaan paten yang dianggap ilegal termasuk menanggung biaya litigasi yang terkait dengan hal tersebut.

▪ *Co-exclusive*

Dalam tipe ini, terdapat kolaborasi antara beberapa pihak dalam menciptakan sebuah penemuan baru. Meski begitu, penemuan tersebut hanya dimiliki oleh satu pihak saja.

(iii) Jenis Industri

Setiap industri memiliki karakteristik yang berbeda-beda, sehingga berpengaruh pada tingkat kompensasi yang berbeda-beda pula. Mengacu pada hal tersebut, penting untuk memasukkan klasifikasi industri sebagai salah satu kriteria pembanding. Terlebih, industri juga secara tidak langsung berkaitan dengan faktor-f

aktor kesebandingan, terutama produk atau jasa yang ditransaksikan.<sup>45</sup>

Dalam melakukan pencarian pembanding menggunakan database KtMine, terdapat *KtMine Classification*, di mana klasifikasi industri di dalamnya berdasarkan klasifikasi *Standard & Poor's* (S&P).

(iv) Remunerasi

Dalam remunerasi ini perlu diperhatikan level dari penerima lisensi, apakah *licensee*, *sub-licensee*, *referral*, atau yang lainnya. Selain itu, dalam remunerasi ini, perlu diperhatikan juga basis pengenaan tarif royalti, yaitu berdasarkan penjualan bruto, penjualan bersih, biaya, laba bruto, laba operasi, laba bersih, aset, atau yang lainnya.

(v) Hak untuk sub-lisensi

Pada umumnya, *licensee* yang diberikan hak non-eksklusif tidak menerima hak untuk sub-lisensi, karena *sub-licensee* yang potensial dapat mendapatkan lisensi langsung dari *licensor*. sedangkan *licensee* yang

---

<sup>45</sup> Jamal Hejazi, *Transfer Pricing: The Basics from Canadian Perspective* (Ontario: LexisNexis, 2009), 66-67.

diberikan hak eksklusif biasanya diberikan hak untuk memberikan sub-lisensi atau setidaknya atas sepengetahuan *licensor*.<sup>46</sup>

Hak untuk melakukan sub-lisensi ini penting untuk diperhatikan karena terdapat pembagian pendapatan yang diterima oleh *licensee* terkait adanya hak untuk melakukan sub-lisensi, sehingga sulit ditentukan apakah pembayaran dari *licensee* kepada *licensor* juga termasuk pembayaran dari *sub-licensee* kepada *licensor*?

Oleh karena itu, perlu diperhatikan apakah dalam pembanding yang mendapat hak untuk melakukan *sub-license* terdapat tarif yang terpisah antara level *licensee* dengan *sub-licensee*, sehingga dapat dikategorikan sebagai pembayaran royalti yang terpisah dan tidak memengaruhi tarif royalti yang diberikan dari *licensor* kepada *licensee*.

---

<sup>46</sup> Anderson, F. Andrew, dan Andereg Marcia H, *Sublicense Rights – A Key Issue in Technology Licensing* (Boston: Palmer & Dodge LLP, 2003).

**A. Pendahuluan**

Dewasa ini, banyak grup perusahaan multinasional yang mendirikan suatu entitas pelayanan jasa secara terpusat atau tersentralisasi untuk melayani anggota grup perusahaan tersebut. Fenomena ini menyebabkan transaksi pemberian jasa di antara pihak afiliasi menjadi salah satu transaksi afiliasi yang menarik perhatian otoritas pajak di berbagai negara. Perhatian pihak otoritas pajak atas skema transaksi tersebut terletak pada kemungkinan dipergunakannya skema transaksi jasa sebagai alat untuk melakukan penghindaran pajak dengan pengenaan tagihan yang tidak semestinya. Dengan demikian isunya, apakah biaya yang dikeluarkan untuk jasa tersebut dapat diperlakukan sebagai pengurang dalam menghitung penghasilan kena pajak atau tidak?

Dalam OECD *Guidelines* 2010, ditekankan dua hal penting dalam menganalisis transaksi pemberian jasa kepada pihak afiliasi. Kedua hal tersebut adalah: (i) menentukan apakah jasa benar-benar telah dilakukan oleh penyedia jasa dan memberikan manfaat bagi penerima jasa; dan (ii) menentukan harga wajar atas jasa yang diberikan sesuai dengan manfaat yang diterima oleh penerima jasa.

Bab ini akan dimulai dengan membahas mengenai motif dan model sentralisasi jasa, jenis-jenis jasa (baik yang dapat ditagihkan ataupun tidak) dalam konteks *transfer pricing*, hubungan uji manfaat (*benefit test*) dengan pembanding, dan langkah-langkah menguji transaksi *intra group services*. Transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi yang dapat dijelaskan melalui tulisan ini terbatas kepada transaksi yang sifatnya umum dan tidak membahas mengenai pengaturan kontribusi biaya bersama (*cost contribution arrangement*).

## **B. Motif dan Model Sentralisasi Jasa**

Transaksi jasa di antara pihak afiliasi merupakan suatu rangkaian kegiatan pemberian manfaat dari penyedia jasa kepada penerima jasa. Transaksi pemberian/pemanfaatan jasa antar pihak afiliasi umumnya dilakukan oleh grup perusahaan dengan alasan kepraktisan dan efisiensi. Atas alasan efisiensi dan kepraktisan ini juga, grup perusahaan multinasional akan berupaya untuk mencegah tidak terjadinya duplikasi suatu fungsi tertentu pada setiap anggota perusahaan dan berupaya agar penyediaan suatu fungsi tertentu dalam grup tersebut tidak dikerjakan oleh pihak ketiga. Dalam menghadapi permasalahan tersebut, strategi yang umum digunakan oleh grup perusahaan multinasional adalah mendirikan suatu entitas yang menyediakan suatu fungsi tertentu kepada perusahaan lainnya dalam grup secara tersentralisasi.<sup>1</sup>

Dalam perspektif *transfer pricing*, penyedia jasa merupakan suatu perusahaan yang menyediakan layanan kepada perusahaan afiliasi untuk mendukung kegiatan usaha perusahaan afiliasi tersebut. Perusahaan penyedia jasa ini berfungsi sebagai “*center of excellence*” atau disebut juga sebagai *principal entities*, yang bertugas melayani dan mengelola desentralisasi fungsi dalam suatu mata rantai global.<sup>2</sup> Tujuan utama dibentuknya suatu *center of excellence* adalah menciptakan efisiensi skala ekonomi serta mengumpulkan dan memproses informasi bisnis yang relevan secara tersentralisasi, sehingga dapat mengurangi duplikasi biaya dalam suatu grup.

Lebih lanjut, sentralisasi jasa tersebut memfasilitasi grup perusahaan untuk meningkatkan kualitas jasa dengan melakukan spesialisasi dan berfokus pada peningkatan keahlian dalam pemberian jasa.<sup>3</sup> Perencanaan dan pelaksanaan hal seperti ini umumnya dikenal dengan istilah ‘*tax-efficient supply chain management*’. Sentralisasi fungsi pemberian jasa ke anggota grup perusahaan multinasional tersebut dapat dilihat pada Gambar 17.1.

Jika ditinjau dari fungsinya, pusat penyedia jasa dalam grup dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis.<sup>4</sup> Pertama, *cost center*, di mana perusahaan yang diberikan tanggung jawab menyediakan jasa hanya memberikan jasa tersebut untuk perusahaan afiliasi. Pada model pertama ini, kinerja perusahaan penyedia jasa akan dilihat dari bagaimana perusahaan

---

<sup>1</sup> Peter Male, “Intra-group Services,” dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA International, 2008), 172.

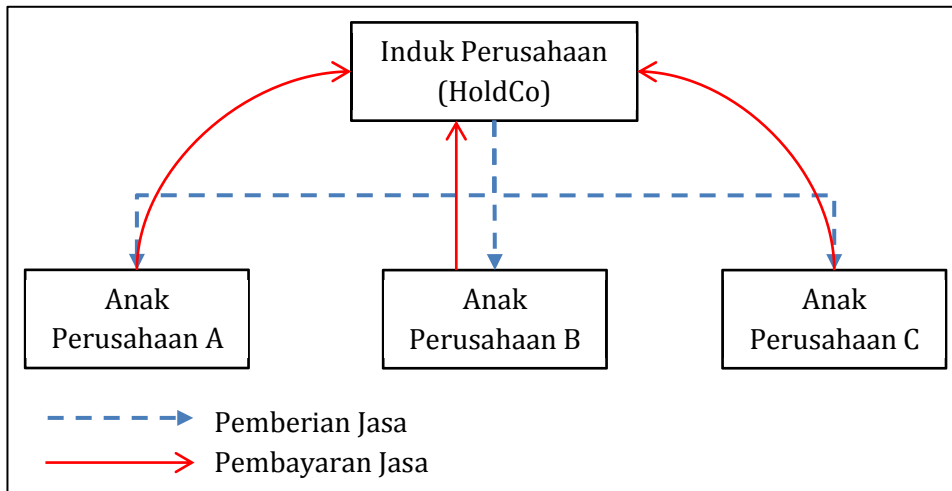
<sup>2</sup> Anuschka Bakker, *Transfer Pricing and Business Restructuring: Streamlining All The Way* (The Netherlands: IBFD, 2009), 32.

<sup>3</sup> *Ibid.*, 5.

<sup>4</sup> Narayan Mehta, “Formulating an Intra Group Management Fee Policy: An Analysis from a Transfer Pricing and International Tax Perspective,” *International Transfer Pricing Journal*, (2005): 254.

tersebut dapat mengelola biaya atau untuk melakukan efisiensi. Kedua, *profit center*, di mana perusahaan yang diberikan tanggung jawab menyediakan jasa akan memberikan jasa tersebut baik kepada pihak afiliasi maupun pihak independen. Dari jasa yang diberikan kepada pihak independen tersebut, perusahaan penyedia jasa dapat menagih suatu imbalan tertentu untuk mendapatkan laba. Terakhir, *specialized service center*, di mana sama dengan skema pertama, namun jasa yang diberikan tersebut biasanya bersifat unik dan tidak dapat diberikan oleh pihak lain.

Gambar 17.1: Sentralisasi Jasa



### C. Identifikasi Transaksi Pemberian/Pemanfaatan Jasa

Langkah awal yang diperlukan dalam menganalisis kewajaran transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi adalah melakukan identifikasi dan klasifikasi terhadap jasa-jasa tersebut. Perlu diingat, jasa pada dasarnya tidak mudah diidentifikasi karena sifatnya yang berbeda dengan aset berwujud.<sup>5</sup> Klasifikasi transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi dapat dibagi sebagai berikut<sup>6</sup>:

(i) *Executive management services*

Jasa ini mencakup aktivitas yang pada umumnya dilakukan oleh pimpinan eksekutif perusahaan, seperti *chief financial officer*, *chief*

<sup>5</sup> Beberapa karakteristik dari jasa adalah: *intangibility*, *inseparability*, *heterogeneity*, dan *perishability*. Lihat pembahasan mengenai karakteristik tersebut dalam Martin Przysuski, "Management Fees and other Intra-group services Charges – Part I," *Tax Planning International Transfer Pricing*, no. 2 (2006): 12-13.

<sup>6</sup> Jennifer Rhee, "Unmasking 'Management Fees' – What's in a Name?" *Tax Management Transfer Pricing Report 17*, no.4 (2008): 172.

*executive officers* (CEO), dan sebagainya. Jenis jasa ini berhubungan dengan aktivitas strategis yang berkaitan dengan visi dan arah dari grup perusahaan multinasional. Misalkan, perencanaan strategis untuk pertumbuhan perusahaan atau menjalin hubungan dengan para investor pada kasus perusahaan publik.

(ii) Strategi pemasaran dan jasa penjualan

Jasa ini mencakup aktivitas pemasaran dan *branding* pada level global (berbeda dengan aktivitas pemasaran lokal). Pada banyak kasus, strategi pemasaran direncanakan dan diarahkan oleh induk perusahaan, di mana segala keputusan mengenai *branding*, ceruk pasar, dan perencanaan produk dibuat. Dengan kata lain, aktivitas pemasaran (dan penjualan) tersentralisasi di tangan induk perusahaan, terutama untuk kontrak kerjasama secara global.

(iii) Jasa desain dan pengembangan produk

Jenis jasa ini mencakup aktivitas penelitian dan pengembangan, inovasi barang dan pelayanan, serta penawaran produk baru.

(iv) *Back office services*

Jasa ini berupa jasa manajemen atau administrasi, yang dapat meliputi, namun tidak terbatas pada, kegiatan jasa sebagai berikut: hukum, akuntansi, pajak, teknologi informasi, pemasaran, manajemen, pelatihan sumber daya manusia (SDM), dan sebagainya.

(v) Jasa lainnya

Jenis jasa yang tidak termasuk klasifikasi sebelumnya. Misalkan, jasa keuangan, jasa pendukung teknis, dan sebagainya.

Beberapa transaksi jasa dari klasifikasi di atas dapat dikelompokkan ke dalam kelompok kegiatan jasa rutin, misalnya jasa administrasi, jasa keuangan, atau jasa yang sifatnya pendukung. Analisis kewajaran atas transaksi jasa rutin tersebut cenderung lebih mudah dilakukan dan jarang menimbulkan sengketa, terutama karena adanya ketentuan *safe harbour*.<sup>7</sup> Di Singapura misalnya, terdapat ketentuan khusus tentang laba wajar sebesar 5% atas transaksi pemberian jasa rutin kepada pihak afiliasi. Dengan demikian, apabila Wajib Pajak Singapura telah mematuhi peraturan tersebut, otoritas pajak Singapura tidak akan mempermasalahkannya.<sup>8</sup> Contoh lainnya dapat ditemui dalam

---

<sup>7</sup> Suatu nilai yang ditentukan oleh otoritas pajak sebagai harga kewajaran dari suatu transaksi. Hal ini akan banyak dibahas pada Bab Perkembangan Ranah *Transfer Pricing* Terkini.

<sup>8</sup> Inland Revenue Authority of Singapore, *Transfer Pricing Guidelines for Related Party Loans and Related Party Services, IRAS Supplementary e-Tax Guide*. Internet, dapat diakses melalui <http://www.iras.gov.sg/>.

ketentuan di Amerika Serikat mengenai *service cost method*.<sup>9</sup>

Tingkat kesulitan analisis akan semakin kompleks jika jasa tersebut terkait dengan penjualan barang atau aset tidak berwujud. Dalam kasus semacam ini, perlu dianalisis lebih lanjut apakah transaksi pemberian/pemanfaatan jasa tersebut perlu dianalisis secara gabungan dengan penjualan barang atau aset tidak berwujud, ataukah perlu dianalisis secara terpisah.<sup>10</sup>

#### **D. Menentukan Apakah Transaksi Pemberian/Pemanfaatan Jasa di antara Pihak Afiliasi Benar-benar Terjadi**

Setelah melakukan identifikasi terhadap transaksi pemberian atau pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi, langkah selanjutnya adalah menentukan kewajaran transaksi tersebut. Analisis ini pada dasarnya bertujuan untuk menjawab dua pertanyaan umum sebagai berikut:<sup>11</sup>

- (i) Apakah transaksi pemberian/pemanfaatan jasa antar pihak afiliasi benar-benar telah terjadi?
- (ii) Berapa nilai transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi yang memenuhi prinsip kewajaran?

Paragraf 7.6 OECD *Guidelines* 2010 memberikan panduan tentang bagaimana menentukan transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi benar-benar terjadi, sebagai berikut:

*“Under the arm’s length principle, the question whether an intra-group service has been rendered when an activity is performed for one or more group members by another group member should depend on whether the activity provides a respective group member with economic or commercial value to enhance its commercial position. This can be determined by considering whether an independent enterprise in comparable circumstances would have been willing to pay for the activity if performed for it by an independent enterprise or would have performed the activity in-house for itself. If the activity is not one for which the independent enterprise would have been willing to pay or perform for*

---

<sup>9</sup> Pembahasan mengenai hal ini dapat dilihat pada Megan McLaughlin Kirmil, “Overview of Transfer Pricing Methodologies: The Best Method Rule, Transaction-Based Methods, and Profit-Based Methods,” dalam *Transfer Pricing Answer Book 2012*, ed. David B. Blair (New York: Practising Law Institute, 2012), 153-156.

<sup>10</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.42 hingga 1.44. Hal ini juga telah dijelaskan dalam Bab Pendekatan Agregasi-Segregasi dan Segmentasi Laporan Keuangan.

<sup>11</sup> Martin Przysuski, “Managing the Corporate Transfer Pricing Function,” *Transfer Pricing International Journal*, (2005): 3.



*itself, the activity ordinarily should not be considered as an intra-group service under the arm's length principle."*

Mengacu pada pernyataan di atas, analisis penentuan kewajaran transaksi dapat ditinjau dari ada atau tidak adanya nilai ekonomis yang dapat meningkatkan posisi atau kapasitas komersial penerima jasa. Lebih lanjut, dalam menentukan ada-tidaknya nilai ekonomis tersebut, perlu dipertimbangkan apakah pihak independen dalam kondisi yang serupa membutuhkan dan bersedia membayar jasa tersebut. Atau, apakah pihak independen akan melakukannya dengan sumber daya internal.

Untuk menjawab pertanyaan tersebut, dokumen atau informasi berikut umumnya cukup relevan dan membantu dalam mempertahankan argumen bahwa jasa yang dimaksud benar-benar terjadi dan memberikan manfaat.

- (i) Perjanjian yang mengikat antara perusahaan pemberi jasa dan penerima jasa, yang menggambarkan kebijakan transaksi, layanan jasa apa saja yang harus disediakan, dan bagaimana penentuan imbalan jasanya;
- (ii) Tabel penggolongan jasa yang dapat dan tidak dapat ditagihkan oleh pemberi jasa (hal ini akan dijelaskan lebih lanjut pada sub-bab selanjutnya);
- (iii) Uraian mengenai struktur organisasi pemberi jasa;
- (iv) Uraian tanggung jawab pekerjaan antara karyawan pemberi jasa dan penerima jasa terkait jenis jasa transaksi afiliasi. Hal ini untuk mendukung bahwa tidak adanya duplikasi aktivitas antara penerima jasa dan pemberi jasa;
- (v) Dokumentasi untuk justifikasi atau dasar tagihan imbalan jasa, seperti catatan waktu pengerjaan atau laporan;
- (vi) Uraian mengenai kapasitas pemberi jasa untuk melakukan jasa tersebut, misalkan, namun tidak terbatas pada:
  - Kualifikasi SDM;
  - 'Know-how' yang dimiliki;
  - Aset tetap atau peralatan yang digunakan;
- (vii) Dokumen hasil dari pemberian jasa, misalkan:
  - Laporan analisis, opini, advis, atau arahan tertulis;
  - Catatan rapat;
  - Alat kerja seperti rancangan dasar (*template*) perjanjian atau kontrak kerja dengan *supplier*, kertas kerja akuntansi, format uraian pekerjaan, standar prosedur operasional (*standard operating procedure/SOP*), dan lain-lain;

- Analisis perbaikan kinerja operasional atau administrasi (sebelum dan setelah adanya pemanfaatan jasa). Misalkan, sesudah adanya SOP bagian akuntansi, siklus pelaporan keuangan menjadi lebih pendek lima hari kerja dan tingkat kesalahan turun hingga 1% dari sebelumnya 10%.

## **E. Aktivitas Jasa yang Tidak Dapat Ditagihkan**

Dari sekian banyak jenis jasa yang dapat digunakan dalam skema transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi, terdapat beberapa jasa yang tidak dapat dialokasikan dan ditagihkan dari pemberi jasa kepada penerima jasa. Hal ini dikarenakan jasa tersebut tidak memberikan manfaat langsung kepada penerima jasa. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisis uji manfaat atas pemberian jasa tersebut (*benefit test*).

Adanya suatu jasa yang pada dasarnya tidak memberikan manfaat secara langsung, namun ditagihkan kepada penerima jasa, dapat menjadi suatu indikasi adanya pengalihan laba melalui skema transaksi jasa di antara pihak afiliasi. Oleh karena itu, OECD maupun negara-negara lainnya mengatur secara khusus parameter atas jasa-jasa yang tidak dapat ditagihkan.

Tidak hanya OECD *Guidelines* 2010 ataupun US *Treas. Reg.* 1.482<sup>12</sup> yang sudah memberi parameter atas jasa-jasa yang tidak dapat ditagihkan, hal tersebut juga sudah dikaji sedemikian detail oleh *European Union Joint Transfer Pricing Forum* (EU JTPF).<sup>13</sup> Jasa-jasa tersebut antara lain: *shareholder activities*, *duplicative services*, *incidental benefits* atau *passive association benefits*, dan *on-call services*. Di bawah ini akan dijelaskan mengenai masing-masing jasa tersebut.

### **E.1. Kegiatan untuk Kepentingan Pemegang Saham (*Shareholder/Custodial Activities*)<sup>14</sup>**

*Shareholder activity* adalah jasa yang diberikan kepada pihak afiliasi, yang apabila dilihat dari substansinya, kegiatan pemberian jasa tersebut terkait dengan kepentingan pemegang saham atas kepemilikan sahamnya di

---

<sup>12</sup> Regulasi domestik Amerika Serikat menggunakan konsep yang serupa dengan OECD *Guidelines*, yaitu untuk menjawab pertanyaan 'bagi kepentingan siapakah biaya terkait intra-group service tersebut dibebankan?' Lihat; US *Treas. Reg.* 1.482-2(b)(1).

<sup>13</sup> Communication from The Commission to the European Parliament, The Council and The European Economic and Social Committee, *On the Work of the EU Joint Transfer Pricing Forum in the Period April 2009 to June 2010 and Related Proposals (1) Guidelines on Low Value Adding Intra-group Services; and (2) Potential Approaches to Non-EU Triangular Cases*, 2010.

<sup>14</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 7.10.

perusahaan afiliasi. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa pemberian jasa ini tidak memberikan manfaat kepada penerima jasa. Contoh dari *shareholder activities* seperti misalnya:<sup>15</sup>

- (i) Biaya yang terkait dengan struktur legal induk perusahaan, misalnya biaya jasa yang berhubungan dengan rapat pemegang saham atau kegiatan reorganisasi terhadap suatu perusahaan dalam satu grup atas instruksi dari induk perusahaan;
- (ii) Biaya yang terkait dengan pembuatan laporan yang diminta oleh induk perusahaan, misalnya laporan keuangan konsolidasi;
- (iii) Biaya yang terkait dengan kegiatan akuisisi oleh induk perusahaan;
- (iv) Biaya yang terkait dengan kegiatan manajemen dalam memantau aktivitas anak perusahaan untuk kepentingan induk perusahaan;
- (v) Biaya yang terkait dengan kegiatan peninjauan langsung perwakilan induk perusahaan kepada perusahaan.

Rangkuman contoh aktivitas induk perusahaan yang dapat dan tidak dapat ditagihkan dapat dilihat pada Tabel 17.1.

**Tabel 17.1: Matriks Aktivitas induk perusahaan yang Dapat dan Tidak Dapat Ditagihkan**

Aktivitas Induk Perusahaan	Dapat Ditagihkan	Tidak Dapat Ditagihkan
Penerbitan saham induk perusahaan		√
Saran atau opini hukum yang strategis	√	
Rekrutmen teknisi dengan <i>skill</i> berbeda bagi perusahaan afiliasi	√	
Konsolidasi laporan keuangan		√
Pengumpulan dana untuk membentuk perusahaan afiliasi baru		√
Monitoring arus kas		√
Monitoring laporan keuangan		√

<sup>15</sup> Shyamal Mukherjee, "Intra Group Management Services: Learning from Transfer Pricing Audits," *International Transfer Pricing Journal*, (2005).

## **E.2. Duplikasi Jasa<sup>16</sup>**

Duplikasi jasa dapat diartikan sebagai aktivitas pemberian jasa yang diberikan oleh satu perusahaan kepada pihak afiliasinya, di mana jasa tersebut telah diselenggarakan sendiri secara internal oleh pihak afiliasi tersebut atau disediakan oleh pihak ketiga untuk kepentingan pihak afiliasi. Oleh karena tidak terdapat penambahan nilai secara komersial atas manfaat yang diterima dari jasa yang diberikan lebih dari satu kali atau duplikasi tersebut, sudah seharusnya tidak ada tagihan atas jasa yang bersifat duplikasi tersebut.<sup>17</sup>

Sebagai contoh, induk perusahaan melakukan *review* atas laporan keuangan anak perusahaan untuk kepentingan anak perusahaan dalam pengajuan pinjaman. Kegiatan *review* tersebut dilakukan oleh salah satu staf keuangan induk perusahaan, sedangkan anak perusahaan telah memiliki personel keuangan sendiri yang sudah melakukan analisis laporan keuangan tersebut. Kegiatan *review* yang dilakukan oleh induk perusahaan terhadap laporan keuangan anak perusahaan dapat dikategorikan sebagai duplikasi jasa, sehingga atas jasa tersebut tidak dapat ditagihkan oleh induk perusahaan kepada anak perusahaannya.

Walau demikian, diperlukan analisis lebih lanjut untuk menilai apakah jasa tersebut sungguh-sungguh merupakan duplikasi. Sebab, suatu jasa yang serupa belum tentu merupakan jasa yang bersifat duplikasi. Sebagai contoh, jasa pengacara untuk transaksi internasional (spesialis) pada dasarnya berbeda dengan jasa pengacara umum.

Terkait dengan pemanfaatan jasa, apabila di dalam perusahaan terdapat sumber daya yang melakukan jenis jasa yang serupa dengan yang diperoleh dari pihak afiliasi, kondisi demikian dapat mengindikasikan duplikasi jasa. Untuk membuktikan bahwa jasa tersebut bukan duplikasi jasa, perusahaan harus menunjukkan dan mendeskripsikan kebutuhan perusahaan atas jasa tersebut. Hal yang paling penting untuk ditunjukkan oleh perusahaan adalah bagian pekerjaan jasa yang dilakukan oleh pihak afiliasi adalah tidak sama. Ketidaksamaan tersebut dapat berupa teknis pemberian jasa, kualitas jasa, dan kapasitas pemberi jasa. Tabel 17.2 dan 17.3 mendeskripsikan kebutuhan perusahaan atas suatu jasa tertentu dan kapasitas karyawan untuk menyelenggarakan jasa tersebut.

---

<sup>16</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 7.11.

<sup>17</sup> Lihat artikel Steve Allen, Rahul Tomar and Deloris Wright, "Sec. 482 Services Regulations: Implications for Multinationals," *International Transfer Pricing Journal*, (2006): 280

**Tabel 17.2: Matriks Fungsional Departemen Legal Perusahaan Anak dan Induk**

Fungsi Departemen Legal	Induk Perusahaan	Anak Perusahaan
Merancang kontrak > USD 10 juta	Ya	Tidak
Merancang kontrak < USD 10 juta	Tidak	Ya
Mengkaji kontrak	Ya	Tidak
Menyiapkan rancangan dasar kontrak perjanjian	Ya	Tidak
Mewakili perusahaan untuk sengketa hukum di Indonesia	Tidak	Ya
Mewakili perusahaan untuk sengketa hukum di pengadilan arbitrase di luar Indonesia	Ya	Tidak

**Tabel 17.3: Analisis Kapasitas Karyawan Legal Perusahaan Anak dan Induk**

Deskripsi	Induk Perusahaan	Anak Perusahaan
Pendidikan	S2 Hukum Internasional (LLM)	S1, S2 Hukum (SH, MH)
Lokasi terdaftar beracara	Amerika Serikat, Inggris dan Singapura	Indonesia
Pengalaman kerja (internasional/domestik)	(10 tahun/5 tahun)	(0 tahun/10 tahun)
Bidang keahlian	Hukum perdata Amerika Serikat, Inggris, dan Singapura	Hukum perdata Indonesia

Walaupun suatu jasa dapat dikategorikan sebagai duplikasi jasa, namun dalam situasi tertentu, dapat saja jasa yang bersifat duplikasi tersebut ditagihkan kepada penerima jasa. Misalkan, ketika suatu perusahaan memanfaatkan jasa manajemen, baik untuk perbaikan atau peningkatan kinerja perusahaan, padahal di internal perusahaan terdapat departemen atau bagian yang bidang kegiatannya serupa. Hal tersebut dilakukan karena ketika jasa tersebut dibutuhkan, ternyata sumber daya internal tidak dapat memenuhi permintaan tersebut. Selain itu, perusahaan juga dapat mengalihkan pengadaan jasa tersebut kepada pihak lain karena beberapa alasan, yaitu:

- (i) Kurangnya jumlah sumber daya manusia;
- (ii) Tidak dimilikinya pengetahuan yang dibutuhkan oleh sumber daya manusia yang ada;
- (iii) Untuk meminimalkan risiko-risiko kesalahan dari produk internal. Sebagai contoh, meminta *second opinion* kepada pihak ketiga untuk suatu kasus hukum atau perjanjian hukum; dan
- (iv) Untuk meminimalkan biaya riset atau pengembangan, perusahaan dapat meminta pihak ketiga untuk menyediakan jasa yang diperlukan. Contoh, *standard operating procedure* untuk bagian keuangan yang umumnya sudah dimiliki oleh konsultan manajemen.

### **E.3. Jasa yang Memberikan Manfaat secara Insidental<sup>18</sup>**

Yang dimaksud dengan pemberian jasa yang dapat memberikan manfaat secara insidental adalah pemberian jasa yang tujuan awalnya hanya ditujukan untuk salah satu perusahaan dalam suatu grup perusahaan, namun manfaatnya diterima oleh anggota grup lainnya secara tidak langsung. Misalkan, suatu induk perusahaan melakukan reorganisasi struktur grup dan akuisisi, dengan tujuan untuk meningkatkan kapasitas ekonomi dan efisiensi induk perusahaan. Secara tidak langsung hal tersebut berdampak kepada anak perusahaan, sehingga anak perusahaan ikut mengalami efisiensi. Atas manfaat yang diterima oleh anak perusahaan tersebut tidak dapat ditagihkan oleh induk perusahaan.

Dalam ketentuan *transfer pricing* di Amerika Serikat (US *Treas. Reg.* 1.482), terdapat contoh di mana perusahaan penerbangan internasional memiliki perusahaan afiliasi yang mengoperasikan hotel-hotel di kota-kota yang terhubung dalam jalur penerbangan perusahaan tersebut. Brosur-brosur iklan perusahaan penerbangan tersebut juga menyebutkan hotel-hotel perusahaan afiliasinya beserta foto-fotonya. US *Treas. Reg.* 1.482 menyebutkan bahwa iklan perusahaan penerbangan tersebut sudah cukup menjustifikasi adanya manfaat yang substansial terhadap perusahaan hotel tersebut. Dengan demikian, atas biaya iklan perusahaan penerbangan dapat dialokasikan kepada perusahaan hotel afiliasinya. Akan tetapi, apabila manfaat yang dapat diperoleh adalah tidak erat terkait dengan jasa tersebut (*'indirect and remote'*), atas jasa yang diberikan oleh perusahaan penerbangan adalah tidak dapat ditagihkan ke hotel-hotel perusahaan afiliasinya.<sup>19</sup>

Manfaat insidental juga dapat diasosiasikan sebagai *passive association benefits*.<sup>20</sup> Hal ini dapat terlihat ketika anak perusahaan mendapatkan suatu

---

<sup>18</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 7.12 – 7.13.

<sup>19</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-2(b)(2)(i), Contoh 2 dan 3.

<sup>20</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 7.13.

pinjaman dari pihak ketiga dengan tingkat suku bunga yang rendah. Rendahnya suku bunga tersebut disebabkan oleh persepsi pemberi pinjaman pihak ketiga bahwa anak perusahaan tersebut memiliki risiko yang rendah karena menjadi bagian dari suatu grup perusahaan multinasional yang *bonafide*. Dalam kasus tersebut, pada dasarnya induk perusahaan tidak memberikan suatu jaminan apapun terhadap pihak ketiga yang bertindak sebagai pemberi pinjaman. Namun, anak perusahaan diuntungkan oleh reputasi induk perusahaan. Pada kasus tersebut, induk perusahaan tidak berhak menagih anak perusahaan atas rendahnya bunga pinjaman akibat reputasi tersebut.<sup>21</sup>

#### **E.4. Jasa yang Selalu Tersedia Walau Belum Dibutuhkan (*On-call Services*)<sup>22</sup>**

Jasa *on call* adalah kegiatan pemberian jasa kepada pihak afiliasi, di mana jasa tersebut selalu tersedia setiap saat ketika diperlukan oleh pihak afiliasi. Pemberian jasa *on call* dapat bersifat dapat ditagihkan atau tidak dapat ditagihkan. Dalam hal ini yang akan dibahas adalah jenis jasa *on call* yang tidak dapat ditagihkan.

Karakteristik dari jasa *on call* yang tidak dapat ditagihkan, di antaranya jasa tersebut sangat jarang dibutuhkan<sup>23</sup> dan sewaktu-waktu si penerima jasa tersebut dapat menggunakan pihak ketiga sebagai penyedia jasa. Misalnya, suatu *group service center* memberikan jasa berupa jasa *event organizer* kepada salah satu perusahaan konsultan hukum dalam grup-nya. Pada dasarnya jasa *event organizer* tersebut merupakan jasa yang sangat jarang dibutuhkan oleh suatu konsultan hukum. Selain itu, konsultan hukum tersebut dapat menggunakan jasa tersebut lewat pihak ketiga.

Untuk meneliti manfaat yang diperoleh oleh pihak afiliasi, perlu dilihat jasa yang sebenarnya telah digunakan dalam kurun waktu beberapa tahun. Atau dengan kata lain, permasalahan perlu tidaknya jasa *on call* tidak dapat diputuskan hanya dengan meneliti pada tahun di mana timbulnya beban jasa *on call*.<sup>24</sup>

---

<sup>21</sup> Hal ini disebut juga sebagai *implicit guarantee fee*. Penjelasan lebih mendalam akan dipaparkan pada Bab Pendanaan Internal.

<sup>22</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 7.16-7.17.

<sup>23</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 7.17.

<sup>24</sup> Darussalam dan Danny Septriadi, "Cross-Border Transfer Pricing melalui Intra-Group Services," dalam *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008), 178.

## **F. Penentuan Harga atas Pemberian Jasa**

Menurut Hejazi, terdapat tiga kelompok jenis jasa ditinjau dari perlu atau tidaknya suatu *mark-up*.<sup>25</sup> Pertama, jasa administratif di mana biaya yang akan dialokasikan kepada pihak afiliasi yang mendapatkan jasa diberikan *at-cost* atau tanpa suatu *mark-up*.<sup>26</sup> Kedua, jasa *stewardship* yang mana tidak boleh dibebankan kepada anak perusahaan, namun hanya kepada induk perusahaan. Hal ini dikarenakan jasa *stewardship* pada dasarnya justru memberikan manfaat terhadap induk perusahaan ataupun grup secara keseluruhan. Ketiga, *value added service* di mana biaya harus dialokasikan kepada pihak afiliasi dengan menambahkan suatu *mark-up*. Hal ini mengasumsikan bahwa jasa yang diterima oleh pihak afiliasi akan memberikan manfaat komersial atau nilai ekonomis.

Pada pasar terbuka, perusahaan jasa pada umumnya akan menetapkan harga jasanya berdasarkan biaya penyediaan jasa dan ditambahkan dengan suatu *mark-up* atau elemen keuntungan. Walau demikian, perlu diketahui bahwa atas transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi terdapat kemungkinan bahwa jasa-jasa terkait, ditagihkan sesuai biaya yang dikeluarkan pemberi jasa tanpa adanya elemen keuntungan. Selain itu, dalam kasus di mana suatu perusahaan hanya berperan sebagai *intermediary* atau agen penyedia jasa, terdapat pula kemungkinan bahwa harga yang dikenakan hanyalah *mark-up* dari jasa keagenan, namun tidak memasukkan unsur *mark-up* atas penyediaan jasa.

Isu utama dalam penetapan harga dengan atau tanpa *mark-up* adalah ada atau tidak adanya elemen keuntungan dari harga tersebut. Selain itu, terdapat isu lain dalam menentukan harga transaksi jasa di antara pihak afiliasi. Yaitu, bagaimana menentukan basis alokasi biaya penyediaan jasa tersebut, apakah berdasarkan metode alokasi langsung ataukah metode alokasi tidak langsung. Kedua isu dalam penetapan harga jasa pada transaksi di antara pihak afiliasi tersebut akan dibahas pada bagian berikut ini.

### **F.1. Penetapan Harga Tanpa *Mark-up***

Tagihan atas transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi, dapat saja dilakukan sebesar biaya yang dikeluarkan perusahaan pemberi jasa. Alasan mengapa perusahaan multinasional melakukan hal tersebut, tidak lain adalah untuk efisiensi pada grup perusahaannya.

---

<sup>25</sup> Jamal Hejazi, *Transfer Pricing: The Basics From a Canadian Perspective* (Ontario: LexisNexis, 2009), 112.

<sup>26</sup> Otoritas pajak Kanada percaya bahwa pada umumnya, pihak yang menerima jasa administratif hanya akan menyetujui adanya sentralisasi selama akan memberikan suatu penghematan biaya (*cost saving*).



Akan tetapi, alasan efisiensi saja tidaklah cukup bagi otoritas pajak, khususnya otoritas pajak di negara di mana pemberi jasa berada. Otoritas pajak akan mempertanyakan mengapa transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi hanya ditagihkan tanpa adanya elemen keuntungan. Dalam hal ini, Wajib Pajak dapat menjelaskan bahwa transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi yang dilakukannya adalah bukan merupakan usaha pokoknya, melainkan semata-mata untuk efisiensi karena adanya kelebihan kapasitas yang tidak terpakai dari fungsi-fungsi di perusahaan pemberi jasa. Hal ini dinyatakan dalam Paragraf 7.37 *OECD Guidelines* 2010 di mana disebutkan bahwa:

*“While as a matter of principle tax administrations and taxpayers should try to establish the proper arm’s length pricing, it should not be overlooked that there may be practical reasons why a tax administration in its discretion exceptionally might be willing to forgo computing and taxing an arm’s length price from the performance of services in some cases, as distinct from allowing a taxpayer in appropriate circumstances to merely allocate the costs of providing those services...”*

Walau demikian, *OECD Guidelines* 2010 tidak menjelaskan lebih lanjut parameter penagihan transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi yang dapat dilakukan tanpa adanya unsur keuntungan. *OECD Guidelines* 2010 hanya menyebutkan pengecualian apabila aktivitas pemberian jasa terkait *intra-group services* tersebut merupakan usaha pokok perusahaan pemberi jasa. Hal ini dinyatakan dalam Paragraf 7.37 *OECD Guidelines* 2010 di mana disebutkan bahwa:

*“...This concession is unlikely to be made by tax administrations where the provision of a service is a principal activity of the associated enterprise, where the profit element is relatively significant, or where direct charging is possible as a basis from which to determine the arm’s length price.”*

Di lain pihak, *US Treas. Reg. 1.482* memberikan parameter yang lebih jelas tentang sampai pada tingkat mana aktivitas transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi dapat ditagihkan tanpa adanya elemen keuntungan. Parameter yang digunakan dalam hal tersebut adalah uji integrasi transaksi pemberian jasa.<sup>27</sup> Pengujian tersebut dilakukan dengan melihat empat kondisi sebagai berikut:<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> *US Treas. Reg. 1.482-1(b)(1)*.

<sup>28</sup> *US Treas. Reg. 1.482-2(b)(7)*.

- (i) Pemberi atau penerima jasa tidak bergerak di bidang pelayanan jasa kepada pihak ketiga, di mana jasa tersebut serupa dengan jasa yang diberikan atau diterima oleh pihak afiliasi;
- (ii) Jasa yang diberikan pemberi jasa bukan usaha pokoknya, yaitu apabila biaya terkait pemberian jasa tersebut adalah tidak melebihi 25% dari keseluruhan biaya yang dibebankan oleh pemberi jasa dalam satu tahun pajak;
- (iii) Jasa yang diberikan pemberi jasa tidak menggunakan kemampuan khusus yang dimiliki oleh pemberi jasa. Misalkan, menggunakan aset tidak berwujud atau keahlian khusus tertentu lainnya;
- (iv) Jasa yang diterima penerima jasa, baik dari satu atau lebih pihak afiliasi tidak melebihi 25% dari keseluruhan biaya yang dibebankan oleh penerima jasa dalam satu tahun pajak.

## **F.2. Penetapan Harga dalam Kasus Jasa *Pass-Through***

Dalam hal perusahaan pemberi jasa bertindak semata-mata sebagai perantara jasa, serupa dengan model bisnis *procurement center*, hal yang penting untuk dipahami bahwa fungsi yang dilakukan oleh perusahaan jasa tersebut adalah fungsi administrasi terkait dengan jasa-jasa yang diperantarakannya untuk kepentingan perusahaan penerima jasa. Walaupun biaya atas jasa yang diperantarakannya dapat dibukukan atau dibebankan kepada perusahaan pemberi jasa, namun biaya-biaya tersebut tidak merefleksikan fungsi yang sesungguhnya dilakukan olehnya.

Dalam analisis *transfer pricing*, penting untuk menganalisis fungsi yang dilakukan untuk dihubungkan dengan kompensasi yang layak atau wajar terkait dengan fungsi tersebut. Dengan demikian, mengingat fungsi yang benar-benar dilakukan oleh perusahaan pemberi jasa adalah fungsi administrasi, kompensasi atas fungsi tersebut hanya didasarkan dengan biaya terkait, dan bukan biaya untuk mengadakan jasa yang diperantarakannya. Sebagaimana telah dijelaskan dalam Paragraf 7.36 OECD *Guidelines* 2010 sebagai berikut:

*“When an associated enterprise is acting only as an agent or intermediary in the provision of services, it is important in applying the cost plus method that the return or mark-up is appropriate for the performance of an agency function rather than for the performance of the services themselves. In such a case, it may not be appropriate to determine arm’s length pricing as a mark-up on the cost of the services but rather on the costs of the agency function itself, or alternatively, depending on the type of comparable data being used, the mark-up on the cost of services should be lower than would be appropriate for the performance of the services themselves.”*

### **F.3. Metode Alokasi Biaya: Alokasi Langsung (*Direct Charge*) atau Alokasi Tidak Langsung (*Indirect Charge*)**

Untuk menentukan berapa harga wajar dari transaksi jasa di antara pihak afiliasi, Wajib Pajak maupun otoritas pajak dapat menggunakan alokasi biaya penyediaan jasa sebagai basis penghitungan transaksi jasa tersebut. Terdapat dua metode dalam menentukan alokasi biaya, yaitu metode alokasi langsung dan metode alokasi tidak langsung.

Metode alokasi langsung biaya jasa di antara pihak afiliasi adalah alokasi yang didasarkan pada biaya yang dibebankan oleh pemberi jasa yang dikeluarkan semata-mata untuk memberikan jasa kepada satu pihak afiliasi saja atau yang dapat dibagi berdasarkan jumlah pasti (misalkan jumlah suku cadang yang digunakan untuk perawatan *server*). Dalam metode ini, identifikasi atas manfaat yang diterima oleh si penerima jasa mudah untuk dilakukan.

Persyaratan yang harus dipenuhi untuk dapat dilakukannya penagihan dengan metode *direct charge* adalah: jasa tersebut secara faktual terjadi dan basis/dasar atas penagihannya itu sangat jelas untuk dapat diidentifikasi.<sup>29</sup> Metode *direct charge* merupakan metode yang dianjurkan oleh otoritas pajak (selama jasa hanya diberikan kepada salah satu pihak afiliasi saja).<sup>30</sup> Metode ini dapat diterapkan dengan penggunaan sub akun khusus pada buku besar pemberi jasa atau yang lebih dikenal dengan *cost center*. Setiap ada biaya yang terkait langsung dengan satu pihak afiliasi, biaya tersebut dicatat dengan referensi khusus *cost center*-nya.

Sedangkan dalam metode alokasi tidak langsung, biaya jasa di antara pihak afiliasi dapat diaplikasikan apabila pemberian jasa dilakukan kepada lebih dari satu atau beberapa penerima dalam satu grup. Pemberian jasa tersebut sulit untuk diidentifikasi berapa harga yang patut ditagihkan karena sulitnya mengukur jumlah manfaat yang diterima oleh masing-masing perusahaan dalam satu grup.<sup>31</sup> Untuk itu, dibutuhkan adanya suatu indikator alokasi yang tepat, yang dapat berupa jumlah penghasilan, jumlah pekerja, dan sebagainya.

Misalnya, suatu *group service center* memberikan jasa strategi pemasaran kepada grup perusahaan penerbangan. Manfaat yang diterima oleh setiap perusahaan dalam suatu grup tersebut tentunya berbeda-beda. Untuk itu, diperlukan suatu indikator, misalnya dari indikator alokasi berupa pendapatan yang diterima oleh masing-masing perusahaan penerbangan. Jadi, pengukuran harga yang dapat ditagihkan akan disesuaikan dengan pendapatan yang

---

<sup>29</sup> Narayan Mehta, *Op.Cit.*, 262.

<sup>30</sup> Charles Vitez, "Management and Service Charges," *Tax Planning International Transfer Pricing* (2001).

<sup>31</sup> Peter Male, *Op.Cit.*, 179.

diterima oleh perusahaan penerbangan tersebut. Ilustrasi mengenai penentuan proporsi alokasi suatu biaya dari jasa yang diberikan (dalam hal ini terkait dengan departemen yang melakukan pemberian jasa), dapat dilihat pada Tabel 17.4 berikut.

**Tabel 17.4: Contoh Alokasi *Intra-group Services***

Jasa	Dasar Alokasi	PT A	PT B	PT C	Jumlah
Akuntansi	Jumlah Transaksi	100 (1/6)	200 (2/6)	300 (3/6)	600
SDM	Jumlah Pegawai	400 (4/15)	500 (5/15)	600 (6/15)	1.500
Hukum	Jumlah Perjanjian yang Dibuat	15 (1/4)	20 (1/3)	25 (5/12)	60
Pengembangan Bisnis	Jumlah Penjualan	10 Miliar (1/6)	20 Miliar (2/6)	30 Miliar 3/6	60 Miliar

Catatan: angka dalam pecahan menunjukkan proporsi atas jasa masing-masing perusahaan terhadap total jumlah jasa yang diberikan, yang diukur berdasarkan suatu aktivitas yang merefleksikan jasa tersebut.

### **G. Metode *Transfer Pricing***

Dalam sub-sub bab sebelumnya telah dibahas bagaimana menentukan transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi benar-benar telah terjadi. Kemudian, telah dibahas juga kemungkinan transaksi tersebut dilakukan tanpa adanya komponen margin keuntungan bagi pemberi jasa. Langkah berikutnya adalah menerapkan prinsip kewajaran dengan menentukan seberapa besar kompensasi atas transaksi pemberian jasa tersebut. Untuk menganalisis berapa layaknya kompensasi atas transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi bagi pemberi jasa, terdapat tiga metode *transfer pricing* yang dapat digunakan, yaitu: metode *comparable uncontrolled price* (CUP), metode *cost-plus* (C+), dan *transactional net margin method* (TNMM).

#### **G.1. Metode *Comparable Uncontrolled Price* (CUP)**

Metode CUP menitikberatkan pada kesebandingan karakteristik produk ataupun jasa. Dari persyaratan tersebut, metode CUP mungkin hanya akan lebih tepat jika diterapkan dengan pembanding internal, yaitu apabila pemberi jasa selain memberikan jasa kepada pihak afiliasi juga memberikan jasa serupa kepada pihak independen.

Walaupun, misalnya, terdapat jenis jasa serupa di pasar yang mungkin dapat digunakan sebagai pembanding eksternal, namun karakteristik jasa yang diperbandingkan dapat saja berbeda dalam kualitas, keunikan, atau karakter lainnya, di mana perbedaan tersebut secara material dapat berpengaruh. Oleh karena itu, apabila terdapat perbedaan secara material antara jasa-jasa yang serupa, perlu dilakukan penyesuaian (*comparability adjustment*) yang dapat diandalkan (yang mana sangat sulit). Jika tidak dapat dilakukan penyesuaian, perbandingan secara eksternal tersebut tidak dapat diterapkan.

Oleh karena itu, dalam konteks penerapan metode CUP untuk kasus pemberian/pemanfaatan jasa, OECD lebih menyarankan digunakannya pembanding internal. Pembanding internal tersebut bisa didapatkan dari pilihan penyediaan jasa serupa dari pihak independen yang dihadapi oleh penerima jasa. Atau, jasa serupa yang diberikan dari pemberi jasa kepada pihak independen.<sup>32</sup>

## **G.2. Metode *Cost Plus* (C+)**

Untuk menggunakan metode C+, sangat penting untuk menentukan dasar biaya yang akan ditambahkan komponen margin keuntungan. Contoh kasus ini dapat ditemui dari putusan pengadilan pajak Austria yang meminta pembukuan lengkap atas biaya-biaya yang dijadikan dasar tagihan suatu induk perusahaan kepada anak perusahaannya di Austria.<sup>33</sup> Margin keuntungan tersebut yang akan dibandingkan dengan data pembanding, yang dapat diperoleh secara internal ataupun eksternal.

Metode C+ akan lebih tepat jika analisis dilakukan pada perusahaan pemberi jasa (sebagai *tested party*) dan bukan penerima jasa. Khusus untuk mengaplikasikan metode C+, dengan menggunakan data pembanding eksternal yang diperoleh dari *database* komersial, pada praktiknya sulit untuk mendapatkan hasil analisis yang tepat pada level laba kotor. Hal tersebut

---

<sup>32</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 7.31: "A CUP method is likely to be the most appropriate method where there is a comparable service provided between independent enterprises in the recipient's market, or by the associated enterprise providing the services to an independent enterprise in comparable circumstances."

<sup>33</sup> Mitchell J. Tropin, "Austria: Court Says Detailed Records Required To Deduct Related-Party Services Payments," *Transfer Pricing Report*, (2009).

dikarenakan keterbatasan informasi yang diperoleh dari *database* komersial,<sup>34</sup> dan *accounting consistency*.<sup>35</sup>

### **G.3. Transactional net margin method (TNMM)**

Dalam praktik, penggunaan pembanding eksternal untuk transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi bisa dilakukan dengan TNMM. Metode TNMM diaplikasikan dengan memodifikasi metode C+ pada level laba operasi, dengan membandingkan tingkat keuntungan dari biaya secara keseluruhan pada level laba operasi.<sup>36</sup>

Seringkali, karena keterbatasan akses data dan informasi, TNMM menjadi satu-satunya metode yang dapat diaplikasikan. Walau demikian, harap dicatat bahwa TNMM tidak akan secara tepat mengukur kewajaran pemberian/pemanfaatan jasa, karena hanya melihat dari level laba operasional. Padahal, proporsi pemberian/pemanfaatan jasa belum tentu sedemikian signifikan dalam operasi perusahaan. Oleh karena itu, penjelasan mengenai alasan penggunaan TNMM (dan juga argumentasi tidak dapat diaplikasikannya metode CUP dan C+) perlu untuk dipaparkan dalam dokumentasi *transfer pricing*.

## **H. Penutup**

Sentralisasi bisnis model atau disebut sebagai *center of excellence* didirikan untuk menghasilkan suatu optimalisasi secara terpusat dalam kegiatan pemberian jasa kepada perusahaan lainnya di dalam satu grup.

Pembuktian prinsip harga wajar atas suatu transaksi pemberian jasa kepada pihak afiliasi dapat dilakukan dengan mendokumentasikan transaksi pemberian jasa. Serta, dengan didukung oleh bukti-bukti yang relevan bahwa jasa yang diberikan benar-benar ada secara faktual serta memberikan manfaat bagi penerima jasa. Pengungkapan atas pemanfaatan dapat dilakukan dengan melihat apakah atas pemanfaatan jasa tersebut telah memengaruhi kapasitas posisi komersial dari penerima jasa.

---

<sup>34</sup> Untuk dapat menerapkan metode C+ dibutuhkan adanya tingkat kesebandingan yang tinggi pada level laba kotor pembanding. Untuk itu, metode C+ hanya dapat digunakan dengan tepat apabila *database* eksternal dapat menyediakan dengan rinci data laba kotor yang dapat diandalkan. Lihat Bab Penggunaan Pembanding Internal dan Eksternal dalam Analisis *Transfer Pricing*.

<sup>35</sup> Hal ini karena terdapatnya kerentanan atas *accounting inconsistency* dalam pengalokasian biaya serta tidak tersedianya rincian informasi mengenai laba kotor (*gross margin*) pembanding, menyebabkan metode C+ dengan menggunakan data pembanding eksternal (*database* komersial) kurang dapat diandalkan. Lihat Bab *Traditional Transaction Methods*.

<sup>36</sup> Anuschka Bakker, *Op.Cit.*, 34.

Dalam melakukan penerapan prinsip kewajaran atas transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi, tahapan-tahapan yang perlu dilakukan antara lain sebagai berikut:

- (i) Melakukan telaah atas perjanjian pemberian atau pemanfaatan jasa dan mendokumentasikan hasil telaah tersebut;
- (ii) Menganalisis jenis-jenis jasa yang diperjanjikan dan ditransaksikan;
- (iii) Menentukan apakah jasa-jasa tersebut dapat ditagihkan, dengan cara melakukan analisis uji manfaat dan mendokumentasikannya;
- (iv) Merekapitulasi biaya-biaya terkait pemberian jasa dari pihak pemberi jasa sesuai waktu pengerjaan atau laporan biaya per perusahaan penerima jasa;
- (v) Mendokumentasikan dasar alokasi biaya yang tepat;
- (vi) Membandingkan kewajaran transaksi jasa dengan penerapan metode *transfer pricing* yang tepat;
- (vii) Menyimpulkan hasil analisis kewajaran transaksi pemberian/pemanfaatan jasa di antara pihak afiliasi.

Tahapan-tahapan di atas bersifat tidak terbatas dan dapat saja dilengkapi dengan informasi, analisis, atau dokumentasi lainnya yang dianggap perlu sesuai tingkat kesulitan dan fakta yang diperoleh.

## **Referensi**

### **Buku:**

- Bakker, Anuschka. *Transfer Pricing and Business Restructuring: Streamlining All The Way*. The Netherlands: IBFD, 2009.
- Communication from The Commission to the European Parliament, The Council and The European Economic and Social Committee. *On the Work of the EU Joint Transfer Pricing Forum in the Period April 2009 to June 2010 and Related Proposals (1) Guidelines on Low Value Adding Intra-group Services; and (2) Potential Approaches to Non-EU Triangular Cases*. 2010.
- Darussalam dan Danny Septriadi. "Cross-Border Transfer Pricing melalui Intra-Group Services." Dalam *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008.
- Hejazi, Jamal. *Transfer Pricing: The Basics From a Canadian Perspective*. Ontario: LexisNexis, 2009.
- Kirmil, Megan McLaughlin. "Overview of Transfer Pricing Methodologies: The Best Method Rule, Transaction-Based Methods, and Profit-Based Methods." Dalam *Transfer Pricing Answer Book 2012*, ed. David B. Blair New York: Practising Law Institute, 2012.

Male, Peter. "Intra-group Services." Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green. London: BNA International, 2008.

OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.

**Artikel:**

Allen, Steve, Rahul Tomar, dan Deloris Wright. "Sec. 482 Services Regulations: Implications for Multinationals." *International Transfer Pricing Journal*, (2006).

Mehta, Narayan. "Formulating an Intra Group Management Fee Policy: An Analysis from a Transfer Pricing and International Tax Perspective." *International Transfer Pricing Journal*, (2005).

Mukherjee, Shyamal. "Intra Group Management Services: Learning from Transfer Pricing Audits." *International Transfer Pricing Journal*, (2005).

Przysuski, Martin. "Managing the Corporate Transfer Pricing Function." *Transfer Pricing International Journal*, (2005).

\_\_\_\_\_. "Management Fees and other Intra-group services Charges – Part I." *Tax Planning International Transfer Pricing*, no. 2 (2006).

Rhee, Jennifer. "Unmasking 'Management Fees' – What's in a Name?" *Tax Management Transfer Pricing Report* 17, no.4 (2008).

Tropin, Mitchell J. "Austria: Court Says Detailed Records Required To Deduct Related-Party Services Payments." *Transfer Pricing Report*, (2009).

Vitez, Charles. "Management and Service Charges." *Tax Planning International Transfer Pricing*, (2001).

**Peraturan:**

Internal Revenue Code, *US Treas. Reg. Section 1.482*.

Republik Indonesia, Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER- 32/PJ/2011 tentang Perubahan PER-43/PJ./2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.

**Internet:**

Inland Revenue Authority of Singapore. *Transfer Pricing Guidelines for Related Party Loans and Related Party Services, IRAS Supplementary e-Tax Guide*. Internet. Dapat diakses pada: <http://www.iras.gov.sg/>.





**A. Pendahuluan**

Dalam menghadapi kompetisi bisnis di era globalisasi saat ini, perusahaan multinasional akan selalu berusaha untuk mengembangkan produk-produknya melalui aktivitas penelitian dan pengembangan (*research and development/R&D*). Setidaknya terdapat tiga model yang dapat digunakan perusahaan multinasional untuk mendanai aktivitas tersebut.<sup>1</sup> Pertama, masing-masing entitas membiayai sendiri aktivitas tersebut dan aset tidak berwujud yang dihasilkan dari aktivitas tersebut hanya menjadi miliknya. Model yang kedua adalah melakukan kontrak aktivitas R&D. Dalam model ini, satu entitas dalam grup perusahaan membiayai aktivitas tersebut untuk kemudian dikerjakan oleh entitas lain. Pemilik aset tidak berwujud yang dihasilkan dari aktivitas tersebut adalah perusahaan yang mengkontrak perusahaan penyedia jasa penelitian dan pengembangan untuk melakukan aktivitas tersebut. Dengan demikian, aset tidak berwujud tersentralisasi pada satu entitas saja. Pada model yang ketiga, entitas-entitas dalam perusahaan multinasional mengadakan kesepakatan bersama untuk membiayai aktivitas tersebut, sehingga mereka secara bersama-sama akan menjadi pemilik dari aset tidak berwujud yang dihasilkan dari aktivitas tersebut. Model ketiga yang akan dibahas lebih lanjut dalam bab ini. Model ini dikenal dengan nama *cost-sharing arrangement* (CSA) atau *cost contribution arrangement* (CCA).

Konsep *cost-sharing* dalam konteks *transfer pricing* diperkenalkan pertama kali pada tahun 1966 dalam proposal peraturan *transfer pricing* di Amerika Serikat.<sup>2</sup> Dalam perkembangannya, peraturan tentang *cost-sharing* di Amerika Serikat diubah pada tahun 2003 dan 2005 dengan menambahkan ketentuan tentang kompensasi berbasis saham sebagai dasar dalam menentukan

---

<sup>1</sup> Carlo Romano dan Antonio Russo, *Report on Proceeding Seminar C* (International Fiscal Association, 2007).

<sup>2</sup> Robert T. Cole, "Cost Sharing Arrangement," dalam *Practical Guide to US Transfer Pricing*, ed, Robert T. Cole (San Fransisco: LexisNexis, 2009), 13-17.

besarnya biaya dalam CCA, serta identifikasi dan valuasi atas suatu aset tidak berwujud yang dikontribusikan oleh salah satu pihak ke CCA. Dari perkembangannya di Amerika Serikat, dapat dijelaskan bahwa ketentuan mengenai *cost-sharing* telah mengalami evolusi dari suatu ketentuan yang sederhana menjadi ketentuan yang komprehensif dan kompleks yang bertujuan untuk mencegah penghindaran pajak melalui *cost-sharing arrangement*.<sup>3</sup>

Sementara itu, OECD mulai memperkenalkan ketentuan *cost sharing* dalam OECD *Report* tahun 1979, dengan tujuan mengatur pembagian atas biaya yang berhubungan dengan aktivitas R&D. Pada tahun 1984, cakupan ketentuan ini diperluas dengan menambahkan pembagian kontribusi yang berhubungan dengan sentralisasi jasa. Beberapa negara anggota maupun non-anggota OECD juga telah memiliki ketentuan serupa, misalkan: Jerman (1983), Belanda (2001), Australia (2004), Jepang (2006), Cina (2007), dan Denmark (2006).<sup>4</sup>

Skema CCA ini timbul sebagai sebuah solusi atas permasalahan-permasalahan yang berhubungan dengan valuasi atas aset tidak berwujud ketika pemilik aset berkeinginan untuk memberikan akses kepada perusahaan afiliasinya untuk menggunakannya.<sup>5</sup> Sebagaimana diketahui, imbalan yang umum digunakan dalam suatu penggunaan aset tidak berwujud adalah royalti, yang jumlah pembayarannya ditentukan secara langsung dari nilai suatu aset tidak berwujud. Sedangkan dalam CCA, setiap pihak yang terlibat membagi biaya yang terkait dengan pengembangan aset tidak berwujud berdasarkan keuntungan atau imbalan yang diharapkan diperoleh dari adanya aset tidak berwujud (baru) yang akan dihasilkan.

Bab ini secara spesifik akan membahas mengenai definisi dan konsep dasar CCA. Turut dideskripsikan juga diskusi mengenai penerapan prinsip kewajaran dalam skema CCA, terutama mengenai pengukuran nilai wajar dari suatu kontribusi dan pihak mana saja yang dapat dianggap berpartisipasi dalam suatu skema CCA. Pada bagian selanjutnya, akan diuraikan isu yang berhubungan dengan suatu situasi ketika terdapat pihak yang “masuk” atau “bergabung” ataupun “keluar” dalam suatu skema CCA, dan kemudian ditutup dengan isu pendokumentasian dalam CCA.

---

<sup>3</sup> Jens Wittendorf, *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2010), 538.

<sup>4</sup> *Ibid.*, 539-540.

<sup>5</sup> Stephane Gelin, “Cost Contribution Arrangements,” dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA International, 2008), 241.

## B. Definisi dan Konsep Dasar CCA

Di Amerika Serikat, kesepakatan untuk membiayai bersama pengembangan suatu aset tidak berwujud dikenal dengan *cost-sharing arrangement* (CSA). Definisi *cost-sharing arrangement* menurut peraturan *transfer pricing* di Amerika Serikat (US Treas Reg, Sec. 1.482) adalah sebagai berikut:<sup>6</sup>

*“A cost sharing arrangement is an arrangement by which controlled participants share the costs and risks of developing cost-shared intangibles in proportion to their [reasonably anticipated benefit] shares.”*

Sedangkan OECD menggunakan terminologi *cost contribution arrangement* (CCA) atas kesepakatan pembiayaan bersama ini. Definisi CCA menurut OECD *Guidelines* 2010 adalah:<sup>7</sup>

*“A cost contribution arrangement is a framework agreed among business enterprises to share the costs and risks of developing, producing, or obtaining assets, services, or rights, and to determine the nature and extent of the interests of each participant in those assets, services, or rights.”*

Jenis kesepakatan dalam CCA yang paling umum ditemukan adalah kesepakatan untuk mengembangkan suatu aset tidak berwujud.<sup>8</sup> Dalam kesepakatan ini, setiap partisipan memiliki hak atas aset tidak berwujud yang dikembangkan. Hak setiap partisipan untuk menggunakan aset tidak berwujud tersebut terpisah antara satu dengan lainnya. Artinya, setiap partisipan memiliki hak eksklusif untuk mengeksploitasi area atau aplikasi tertentu dari aset tidak berwujud.

Pemisahan hak tersebut juga dapat berupa kepemilikan legal atas aset yang diberikan kepada salah satu partisipan, sementara partisipan lainnya merupakan pemilik ekonomis atas aset tersebut.<sup>9</sup> Oleh karena itu, dari kedua pengertian di atas, dapat dijelaskan bahwa CCA merupakan suatu pendekatan alternatif dalam membagi kepemilikan ekonomis atas aset tidak berwujud melalui suatu kesepakatan.<sup>10</sup>

Kesepakatan dalam CCA ini tidak menyebabkan timbulnya suatu entitas baru ataupun bentuk usaha tetap bagi para pihak yang berpartisipasi (partisipan)

---

<sup>6</sup> Rezan Okten, “A Comparative Study of Cost Contribution Arrangements: Is Active Involvement Required to Share in the Benefits of Jointly Developed Intangible Property,” *International Transfer Pricing Journal*, (2013): 3.

<sup>7</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.3.

<sup>8</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.6.

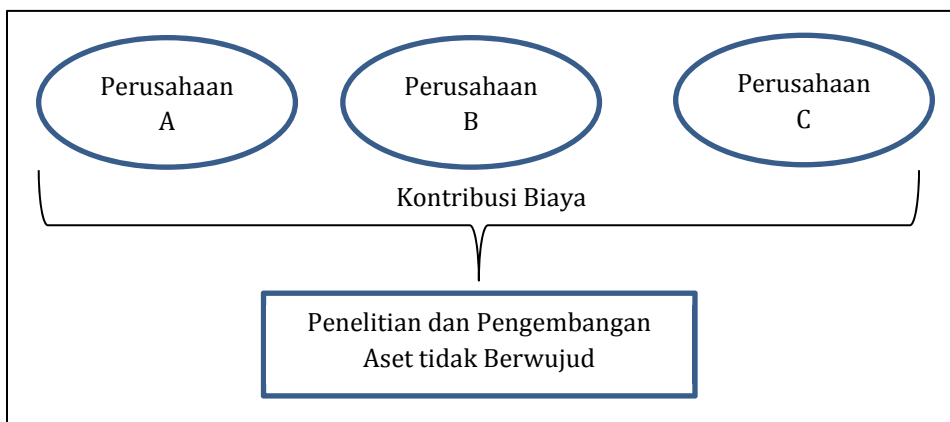
<sup>9</sup> Lihat Bab Aset Tidak Berwujud dalam Konteks *Transfer Pricing*

<sup>10</sup> Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India* (New Delhi: CCH, 2009), 398.

dalam CCA. Dengan kata lain, kesepakatan dalam CCA tidak memiliki suatu tempat usaha tetap, keterkaitan dengan suatu negara, dan pegawai maupun kantor.<sup>11</sup> Perlu diperhatikan bahwa dalam OECD *Guidelines* 2010, CCA tidak hanya mengacu pada suatu aktivitas pengembangan aset tidak berwujud, namun juga seluruh aktivitas yang memberikan manfaat secara bersama-sama kepada seluruh pihak, seperti: sentralisasi jasa manajemen, kampanye iklan, atau juga pendanaan gabungan.<sup>12</sup>

Prinsip dasar dalam CCA adalah para pihak afiliasi yang berkontribusi (partisipan) dalam mengembangkan suatu aset tidak berwujud (termasuk membagi risiko jika aset tidak berwujud yang dikembangkan ternyata gagal), berhak untuk menggunakan aset tidak berwujud yang dikembangkan tersebut tanpa perlu melakukan pembayaran royalti atas penggunaan atau hak untuk menggunakan aset tidak berwujud tersebut.<sup>13</sup> Secara umum, beberapa sifat dari suatu skema CCA di antaranya adalah: (i) terdapat dua pihak atau lebih yang ikut berpartisipasi (partisipan); (ii) partisipan memberikan kontribusi untuk membiayai pengembangan aset, jasa, ataupun hak tersebut; dan (iii) kontribusi tersebut konsisten dengan manfaat yang diterima oleh partisipan. Gambar berikut ini akan mengilustrasikan skema CCA di antara para pihak yang berafiliasi.

**Gambar 18.1: Ilustrasi *Cost Contribution Arrangements* (CCA)**



Dari ilustrasi sederhana di atas, perusahaan A, B, dan C merupakan perusahaan afiliasi yang bergerak dalam bidang farmasi. Untuk mengembangkan suatu jenis obat baru, ketiga perusahaan tersebut kemudian bersepakat untuk

---

<sup>11</sup> Robert Feinschreiber dan Margaret Kent, *Transfer Pricing Handbook* (New Jersey: John Wiley and Sons, 2012), 291.

<sup>12</sup> Tulio Rosembuj, "Transfer Pricing and Cost Agreements," *Intertax* 36, no. 6/7 (2008): 249.

<sup>13</sup> Robert T. Cole, *Op.Cit.*, 13-12.

memberikan kontribusi untuk membiayai pengembangan tersebut melalui skema CCA. Dari kontribusi tersebut, masing-masing perusahaan berharap untuk dapat mendapatkan manfaat dari obat baru yang akan dihasilkan dari aktivitas pengembangan tersebut. Kontribusi yang diberikan oleh masing-masing pihak dapat berupa pemberian dana tunai, *know-how*, pegawai yang andal dalam bidang R&D, dan lain sebagainya.

### C. Aplikasi Prinsip Kewajaran dalam CCA

Menurut Wittendorf, penerapan prinsip kewajaran dalam CCA, baik dalam OECD *Guidelines* maupun regulasi *transfer pricing* di Amerika Serikat, didasarkan pada *hypothetical arm's length test*. Dalam *hypothetical arm's length test* atas CCA, suatu kontribusi yang wajar adalah hasil dari hipotesis atas laba atau manfaat yang diharapkan diperoleh oleh partisipan di masa mendatang.<sup>14</sup> Hipotesis tersebut didasarkan pada premis bahwa perusahaan independen akan melakukan kesepakatan untuk berbagi biaya dan risiko hanya jika terdapat kebutuhan bersama dan manfaat bersama dari kesepakatan tersebut.<sup>15</sup>

Sebagai contoh, perusahaan-perusahaan independen yang hendak berbagi biaya dan risiko dari penelitian untuk mengembangkan suatu teknologi yang tinggi dengan harapan meminimalkan potensi kerugian yang timbul jika aktivitas tersebut dilakukan secara terpisah oleh masing-masing perusahaan. Langkah yang dapat dilakukan oleh perusahaan-perusahaan independen agar dapat menghemat biaya adalah membagi biaya R&D dan melibatkan sumber daya masing-masing perusahaan untuk digunakan secara bersama-sama. Besaran biaya R&D dan sumber daya yang digunakan secara bersama-sama ditentukan berdasarkan estimasi atas manfaat yang diharapkan diperoleh masing-masing perusahaan dari penggunaan atau kepemilikan teknologi tersebut.

Manfaat yang diharapkan memegang peran penting dalam penerapan prinsip kewajaran atas suatu CCA, karena mencerminkan manfaat yang diperoleh perusahaan-perusahaan independen dari kesepakatan untuk mengumpulkan biaya dan sumber daya secara bersama-sama. Dengan demikian, proporsi kontribusi setiap partisipan dari keseluruhan kontribusi haruslah konsisten dengan proporsi setiap partisipan dari keseluruhan manfaat yang diharapkan diperoleh dari kesepakatan tersebut. Manfaat yang diharapkan diperoleh perusahaan-perusahaan independen dari CCA dapat berupa kenaikan laba atau penurunan biaya, dan dapat pula diukur dari unit produksi yang dijual, nilai

---

<sup>14</sup> Jens Wittendorf, *Op. Cit.*, 540 - 541.

<sup>15</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.8.

penjualan, *operating profit*, atau basis lain yang dapat ditunjukkan oleh partisipan.

Dari pengujian atas pemenuhan prinsip kewajaran tersebut, dapat dijelaskan bahwa terdapat tiga langkah substantif dalam penerapan prinsip kewajaran yang harus dipenuhi dalam CCA, yaitu:

- (i) Para partisipan dalam CCA harus menunjukkan manfaat yang diharapkan diperoleh dari aktivitas CCA;
- (ii) Mengevaluasi apakah nilai kontribusi para partisipan (baik *cost contribution* maupun *platform contribution*) telah konsisten dengan nilai yang dikontribusikan perusahaan independen dalam suatu kesepakatan yang sebanding dengan kesepakatan di antara perusahaan afiliasi tersebut. Pada tahap ini, *balancing payment*<sup>16</sup> perlu dilakukan untuk menyesuaikan proporsi kontribusi dari para partisipan;
- (iii) Mengestimasi manfaat yang diperoleh para partisipan dan mengalokasikan kontribusi para partisipan berdasarkan proporsi estimasi manfaat tersebut.

### **C.1. Penentuan Partisipan dalam CCA**

Suatu perusahaan dapat dianggap sebagai partisipan dalam CCA jika perusahaan tersebut memiliki harapan yang masuk akal atas manfaat dari aktivitas CCA tersebut.<sup>17</sup> Meskipun OECD *Guidelines* 2010 tidak memberikan definisi khusus ataupun parameter yang jelas mengenai konsep harapan yang masuk akal dalam CCA, konsep ini dipandang sebagai hal yang mendasar dalam memahami pihak yang dapat dianggap sebagai partisipan dalam CCA. Mengapa? Karena logisnya, perusahaan independen tidak akan bergabung dalam CCA jika tidak terdapat manfaat yang diharapkan diperolehnya dari keikutsertaan dalam CCA tersebut. Dengan demikian, pihak yang terlibat dalam CCA tidak dapat diperlakukan sebagai partisipan jika pihak tersebut tidak dapat menunjukkan manfaat yang diharapkan diperolehnya dari partisipasinya dalam CCA.

Untuk itu, partisipan haruslah memiliki keuntungan atau manfaat atas aset tidak berwujud ataupun jasa yang dihasilkan dari CCA tersebut. Dalam hal ini, *beneficial interest* dapat diartikan sebagai hak untuk menggunakan hasil dari aktivitas CCA tanpa perlu membayar kompensasi atas penggunaan tersebut.<sup>18</sup>

---

<sup>16</sup> Pada bagian *Glossary* dari OECD *Guidelines* 2010, *Balancing Payment* dijelaskan sebagai "A payment, normally from one or more participants to another, to adjust participants' proportionate shares of contributions, that increases the value of the contributions of the payer and decreases the value of the contributions of the payee by the amount of the payment."

<sup>17</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.10.

<sup>18</sup> Jens Wittendorf, *Op.Cit.*, 547.

Hak untuk menggunakan hasil dari aktivitas CCA dapat berupa memberikan lisensi penggunaan atau menggunakan secara langsung hasil dari aktivitas CCA tersebut.

Lalu, bagaimana jika ternyata aktivitas pembentukan aset tidak berwujud ternyata gagal di tengah jalan atau gagal dalam menghasilkan manfaat aktual? Perlu digarisbawahi bahwa persyaratan manfaat yang diharapkan tidak lantas berarti bahwa aktivitas tersebut secara aktual tersebut harus berhasil. Dengan kata lain, perbedaan antara manfaat aktual yang terealisasi dengan manfaat yang diharapkan bukanlah suatu alasan untuk tidak mengakui keberadaan CCA.<sup>19</sup> Jika aktivitas pembentukan aset tidak berwujud ternyata gagal dalam menghasilkan manfaat aktual bagi partisipan, otoritas pajak dapat mengambil perspektif perusahaan independen dalam memutuskan apakah partisipasi dalam skema CCA tersebut dapat dilanjutkan atau tidak dilanjutkan.<sup>20</sup>

## C.2. Penentuan Jumlah Kontribusi dari setiap Partisipan

Pada dasarnya, kontribusi yang diberikan oleh partisipan dapat dibedakan menjadi dua jenis kontribusi, yaitu *cost contribution* dan *platform contribution*. *Cost contributions* merupakan komitmen bersama untuk membagi biaya pengembangan aset tidak berwujud dengan proporsi yang didasarkan pada manfaat yang layak yang mereka harapkan dari penggunaan aset tidak berwujud yang dikembangkan tersebut. Sebagai contoh, *cost contributions* adalah pemberian dana *cash*. Sedangkan *platform contributions* adalah setiap sumber daya, kapabilitas, atau hak yang sudah ada sebelumnya yang dikontribusikan oleh partisipan kepada pengembangan aset tidak berwujud tersebut. Contoh *platform contributions* adalah suatu *know-how* maupun aset tidak berwujud lainnya, tim penelitian dan pengembangan, maupun kontribusi sumber daya dan kapabilitas lainnya.

Untuk menguji kewajaran kontribusi tersebut, jumlah kontribusi dari partisipan harus konsisten dengan nilai yang akan dikontribusikan oleh perusahaan independen dalam kondisi yang sebanding. Menurut OECD, penentuan nilai kontribusi yang wajar didasarkan pada metode analisis *transfer pricing* dengan memerhatikan kesepakatan dalam kontrak dan kondisi ekonomi, serta pembagian risiko dan biaya.<sup>21</sup>

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, bahwa terminologi CCA dan CSA hampir sama. Meskipun demikian, terdapat beberapa perbedaan di antara

---

<sup>19</sup> Jens Wittendorf, *Op. Cit.*, 548.

<sup>20</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.11.

<sup>21</sup> Robert Feinschreiber dan Margaret Kent, *Op. Cit.*, 298; dan OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.14.



kedua terminologi tersebut, terutama mengenai perlakuan atas suatu kontribusi dan metode yang digunakan untuk menentukan kewajaran nilai kontribusi, seperti yang akan dijelaskan melalui Tabel 18.1 berikut ini:<sup>22</sup>

**Tabel 18.1: Perbedaan antara CCA dan CSA**

Kriteria	CCA - OECD	CSA - US
Perlakuan atas kontribusi aset tidak berwujud yang telah ada	Aset tidak berwujud yang telah ada dianggap dibuat dalam CCA. Konsekuensinya, aset tersebut dianggap telah ditransferkan oleh pemilik awalnya. Apabila kontribusi dari aset tidak berwujud yang telah ada melebihi dari keuntungan yang diharapkan di masa yang akan datang, partisipan yang lain akan melakukan <i>balancing payment</i> kepada CCA, bukan kepada kontributor aset tidak berwujud tersebut.	Aset tidak berwujud yang telah ada, dianggap dibuat oleh partisipan yang lain, sehingga memunculkan pembayaran <i>buy-in</i> .
Metode yang digunakan	Memperbolehkan penggunaan <i>cost plus method</i> .	Tidak memperbolehkan penggunaan <i>cost plus method</i> .

OECD menyarankan agar pengujian atas jumlah kontribusi wajar dilakukan secara kasus per kasus.<sup>23</sup> Dalam praktiknya, beberapa negara menggunakan besarnya biaya yang diperlukan untuk aktivitas CCA dalam menentukan nilai kontribusi wajar. Beberapa lainnya menggunakan besarnya nilai pasar. Apabila aktivitas CCA (misalnya, aktivitas pembentukan aset tidak berwujud) dilakukan oleh penyedia jasa R&D independen dan biaya atas aktivitas tersebut ditanggung bersama oleh para pihak yang berpartisipasi, maka nilai kontribusi wajar dapat ditentukan berdasarkan nilai yang ditagih oleh penyedia jasa tersebut.

Lebih lanjut, OECD *Guidelines* 2010 juga menyatakan bahwa diperlukan *balancing payment* untuk menyesuaikan proporsi kontribusi dari para partisipan. *Balancing payment* tersebut berdampak pada: (i) kenaikan jumlah

<sup>22</sup> Stephane Gelin, *Op. Cit.*, 242.

<sup>23</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.15.

kontribusi dari pembayar; dan (ii) penurunan jumlah kontribusi bagi penerimanya.<sup>24</sup>

Sebagai contoh, induk perusahaan di Eropa dan anak perusahaannya di Asia mengadakan CCA untuk mengembangkan aset tidak berwujud berupa vaksin pencegah penyakit flu. Induk perusahaan memiliki hak eksklusif untuk memanfaatkan vaksin tersebut di Eropa, sementara hak eksklusif anak perusahaan adalah untuk memanfaatkannya di Asia. Berdasarkan estimasi manfaat yang diharapkan diperoleh, proporsi kontribusi induk perusahaan adalah sebesar 40% dan anak perusahaan sebesar 60%. Total biaya yang diperlukan untuk mengembangkan vaksin tersebut adalah sebesar USD 200 ribu dan setiap pihak telah berkontribusi masing-masing sebesar USD 100 ribu. Besaran proporsi anak perusahaan adalah sebesar USD 120 ribu (60% x USD 200 ribu), maka anak perusahaan harus membayar sebesar USD 20 ribu kepada induk perusahaan sebagai *balancing payment*.

### C.3. Penentuan Alokasi Kontribusi

Penentuan kewajaran proporsi kontribusi dalam CCA sangat berhubungan dengan proporsi manfaat yang diharapkan dari CCA tersebut. Hal serupa juga dikenal dalam regulasi *transfer pricing* di Amerika Serikat dengan terminologi *reasonable anticipated benefits* (RAB).

Meskipun OECD mengakui bahwa tidak terdapat peraturan yang secara universal dapat diterapkan dalam menentukan apakah besarnya kontribusi yang diberikan oleh para pihak yang berpartisipasi konsisten dengan *expected benefit* yang akan diterima oleh pihak tersebut, namun secara umum terdapat dua cara yang dapat digunakan yaitu *direct basis* dan *indirect basis*.<sup>25</sup> Dalam *direct basis*, manfaat yang diharapkan didasarkan pada estimasi tambahan penghasilan atau penghematan biaya yang diperoleh partisipan dari CCA tersebut.

Sementara dalam *indirect basis*, manfaat yang diharapkan diestimasi berdasarkan *allocation key* tertentu seperti: penjualan (unit aset/jasa yang dihasilkan, digunakan atau dijual), laba kotor atau laba operasi, jumlah pegawai, modal yang ditanamkan, dan lain sebagainya. Ketepatan dalam menentukan instrumen alokasi ini sangat bergantung pada sifat dari aktivitas CCA dan hubungan antara instrumen alokasi dengan *expected benefits*.

Sebagai contoh, apabila aktivitas CCA berhubungan dengan aktivitas R&D untuk pembaharuan proses produksi, basis alokasi yang dapat digunakan adalah

---

<sup>24</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.19.

<sup>25</sup> *Indirect basis* hampir sama dengan konsep *indirect allocation* dalam penentuan biaya jasa. Lihat Bab *Transfer Pricing* atas Transaksi Pemberian dan Pemanfaatan Jasa.

proyeksi penjualan.<sup>26</sup> Jika CCA mencakup beberapa aktivitas, akan lebih tepat untuk menggunakan basis alokasi yang berbeda untuk setiap aktivitas. Dalam hal terdapat perbedaan atas hasil yang diharapkan partisipan dalam CCA, diperlukan penyesuaian terhadap perbedaan tersebut. Perbedaan tersebut dapat disebabkan adanya perbedaan waktu ataupun perbedaan risiko yang berkaitan dengan manfaat tersebut.

#### **C.4. Perlakuan Pajak atas Kontribusi dan *Balancing Payment***

Karakterisasi pajak dari kontribusi yang diberikan oleh partisipan (misalnya sebagai beban penelitian dan pengembangan) akan bergantung pada sifat dari aktivitas CCA. Kontribusi tidak dapat dikategorikan sebagai royalti atas penggunaan aset tidak berwujud, kecuali jika atas kontribusi tersebut, kontributor tersebut tidak memperoleh *beneficial interest* atas aset tidak berwujud tersebut. Atau dengan kata lain, pembayaran tersebut tidak menyebabkan pemberian hak bagi pembayar untuk memperoleh *beneficial interest* atas aset tidak berwujud tersebut.<sup>27</sup>

Walaupun kontribusi dari partisipan sangat berkaitan dengan manfaat yang diharapkan, kontribusi tidak boleh langsung dikategorikan sebagai penghasilan pada saat kontribusi dilakukan. Namun, jika ternyata penghasilan yang diperoleh dari hasil aktivitas CCA timbul pada periode yang sama dengan periode kontribusi dilakukan, penghasilan tersebut harus diakui pada periode tersebut.

*Balancing payments* harus diperlakukan sebagai tambahan biaya bagi pembayarnya dan biaya pengganti (*reimbursement*) bagi penerimanya. *Balancing payments* tidak dapat dikategorikan sebagai royalti atas penggunaan aset tidak berwujud, kecuali pembayaran tersebut memberikan hak untuk memperoleh *beneficial interest* atas aset tidak berwujud tersebut. Apabila *balancing payments* tersebut melebihi pengeluaran atau kontribusi penerima yang diperbolehkan menurut ketentuan pajak domestiknya, kelebihan tersebut dapat diperlakukan sebagai laba yang dikenakan pajak.<sup>28</sup>

#### **D. *Buy-in*, *Buy-out*, dan Terminasi CCA**

Situasi pembayaran *buy-in* terjadi ketika terdapat entitas yang ingin menjadi partisipan atau baru bergabung pada saat kesepakatan CCA telah berjalan. Oleh karena itu, entitas tersebut akan memperoleh keuntungan atas setiap aktivitas CCA yang telah berjalan. Keuntungan tersebut dapat berupa aset tidak

---

<sup>26</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.21.

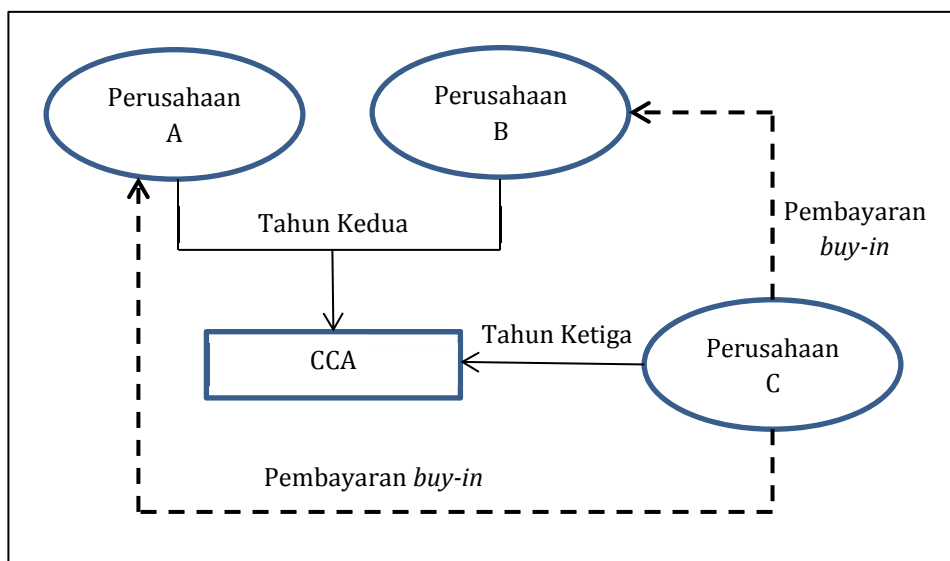
<sup>27</sup> Robert Feinschreiber dan Margaret Kent, *Op.Cit.*, 304 – 305.

<sup>28</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.25.

berwujud yang telah dikembangkan dalam aktivitas CCA, perkembangan dari aktivitas CCA yang telah berjalan, dan pengetahuan yang timbul dari aktivitas CCA. Dalam hal ini, pihak yang telah berpartisipasi akan mentransfer keuntungan dari aktivitas CCA yang sudah berjalan kepada partisipan yang baru bergabung. Transfer atas hak yang sudah dimiliki oleh partisipan sebelumnya kepada pihak yang baru berpartisipasi (partisipan baru) tersebut harus dikompensasi dengan nilai wajar atas keuntungan yang ditransfer. Kompensasi ini disebut dengan pembayaran "*buy-in*".<sup>29</sup>

Sebagai contoh, perusahaan A dan B telah melakukan aktivitas CCA selama dua tahun. Pada tahun ketiga, perusahaan C bergabung dalam aktivitas CCA tersebut. Atas bergabungnya perusahaan C dalam aktivitas CCA, maka perusahaan C disyaratkan untuk melakukan pembayaran *buy-in* sebagai kompensasi bagi perusahaan B dan C atas kontribusinya untuk mengembangkan aset tidak berwujud yang telah berjalan dalam aktivitas CCA selama dua tahun.

**Gambar 18.2: Ilustrasi Buy-In**



Apabila partisipan baru tersebut memberikan kontribusi berupa aset tidak berwujud yang telah ada sebelumnya (sejenis dengan *platform contribution*), dapat saja diperlukan *balancing payment* untuk menyesuaikan proporsi kontribusi dari partisipan tersebut. Dalam hal ini, pembayaran *buy-in* dan *balancing payment* dapat dilakukan secara *net*, dan partisipan harus mencatat pembayaran tersebut secara terpisah untuk tujuan proses administrasi

<sup>29</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 8.31.

perpajakan. Jika aktivitas CCA yang telah berjalan belum memiliki nilai, partisipan yang baru bergabung tidak perlu melakukan pembayaran *buy-in*.

Terkait dengan analisis kewajaran atas *buy-in* dalam *platform contribution*, pada tahun 2008, regulasi CSA diubah dengan menambahkan ketentuan mengenai identifikasi dan valuasi atas *platform contribution*. Regulasi ini mengadopsi konsep model investor dan alternatif realistis dalam memilih metode *transfer pricing* yang dapat diaplikasikan.

Lebih lanjut, metode *transfer pricing* yang digunakan untuk menentukan kewajaran *platform contribution* terdiri atas enam metode, yaitu: (i) *Comparable Uncontrolled Transaction* (CUT); (ii) *Market Capitalization Method*; (iii) *Income Method*; (iv) *Residual Profit Split Method* (RPSM); (v) *Acquisition Price Method*; dan (vi) *Unspecified Method*.<sup>30</sup> Lebih lanjut, US. *Treas Reg. Sec. 1.482-7(g)* menyediakan panduan dalam memilih metode yang digunakan dalam menentukan kewajaran transaksi *platform contribution*. Panduan tersebut antara lain adalah model investor, tingkat diskonto, alternatif yang realistis, agregasi transaksi, proyeksi keuangan, prinsip akuntansi, valuasi atas transaksi *platform contribution* yang diberikan setelah aktivitas CCA berjalan, rentang kewajaran, dan valuasi berdasarkan nilai sebelum pajak.

Sementara itu, jika salah satu partisipan dalam CCA meninggalkan CCA, akan terdapat isu yang serupa dengan pembayaran *buy-in*. Partisipan yang meninggalkan CCA dapat saja melepas haknya atas hasil dari aktivitas CCA yang telah berjalan kepada partisipan lainnya. Dalam hal ini, transfer atas hak tersebut harus dikompensasi sesuai dengan prinsip kewajaran. Kompensasi ini dikenal dengan pembayaran "*buy-out*".

Pembayaran *buy-out* yang memenuhi prinsip kewajaran haruslah memerhatikan perspektif dari partisipan lainnya dalam CCA. Apabila dengan adanya partisipan yang meninggalkan CCA menyebabkan penurunan nilai aktivitas CCA yang sedang berlangsung, nilai keuntungan dari partisipan lainnya tidak akan mengalami kenaikan, sehingga tidak diperlukan pembayaran *buy-out* kepada partisipan yang meninggalkan CCA.

Apabila CCA diterminasi, setiap partisipan dalam CCA harus mendapat kompensasi keuntungan dari aktivitas CCA yang berlangsung yang besarnya konsisten dengan proporsi kontribusinya selama aktivitas CCA tersebut berjalan.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> US. *Treas Reg. Sec. 1.482-7 (g)*; Bagian ini tidak akan membahas masing-masing metode secara mendalam.

<sup>31</sup> Jens Wittendorf, *Op.Cit.*, 587.

## E. Dokumentasi CCA

Dokumentasi dalam CCA berkaitan dengan penerapan prinsip *prudent management*.<sup>32</sup> Partisipan harus mempersiapkan dokumen-dokumen yang berhubungan dengan CCA. Aktivitas CCA yang diinformasikan dalam dokumentasi CCA sangat berguna bagi otoritas pajak untuk memverifikasi kebenaran aktivitas CCA tersebut. Kompleksitas aktivitas dalam CCA menyebabkan dokumentasi *transfer pricing* untuk CCA berbeda dengan dokumentasi *transfer pricing* pada umumnya. Hal ini disebabkan perlunya informasi yang spesifik dalam dokumentasi CCA. Aspek formal yang harus dipenuhi oleh CCA antara lain:

- (i) Partisipan dari CCA merupakan perusahaan yang mengharapkan mendapatkan *mutual benefits* dari adanya aktivitas CCA, baik secara langsung maupun tidak langsung;
- (ii) Kesepakatan tersebut menyebutkan sifat dan kelebihan dari setiap partisipan yang dikontribusikan dalam aktivitas CCA;
- (iii) Tidak ada pembayaran lain yang dilakukan selain kontribusi atas aktivitas CCA, biaya pengganti yang wajar, pembayaran *buy-in* terkait dengan *beneficial interest* dalam aset tidak berwujud, serta *service* atau hak penggunaan hasil CCA;
- (iv) Pembagian kontribusi ditentukan dengan menggunakan metode alokasi yang menggambarkan pembagian dari keuntungan yang diharapkan dari adanya kesepakatan tersebut;
- (v) Kesepakatan tersebut memperbolehkan biaya pengganti atau untuk pengalokasian kontribusi diubah secara lebih *prospective* setelah melalui beberapa periode waktu yang mencerminkan perubahan dalam pembagian porsi dari *expected benefit* yang diharapkan di antara partisipan;
- (vi) Penyesuaian dibutuhkan (termasuk untuk akun pembayaran *buy-in* dan *buy-out*) saat masuk atau keluarnya partisipan dan disaat akhir CCA.<sup>33</sup>

Hal yang tidak kalah penting untuk diperhatikan dalam CCA adalah masalah pendokumentasian, antara lain adalah sebagai berikut:

- (i) Dalam perjanjian tersebut, harus menjelaskan partisipan yang terlibat, dan situasi pada saat penandatanganan dan alasan untuk melakukan CCA;
- (ii) Secara luas mendefinisikan tujuan dan sifat dari CCA yang mengindikasikan bahwa CCA bukan merupakan *partnership*;

---

<sup>32</sup> Lihat Bab Dokumentasi Transfer Pricing.

<sup>33</sup> Sonja Linz dan Francois Guilloteau, "Luxembourg Cost Contribution Arrangements," *International Transfer Pricing Journal*, (2001), 131.

- (iii) Perjanjian tersebut juga harus mencakup:
  - Keuntungan apa saja yang didapat dari setiap partisipan apabila mereka mengikuti CCA;
  - Pihak mana saja yang terlibat dalam kegiatan CCA selain para partisipan dan keuntungan apa yang mereka dapatkan dari CCA ini;
  - Bagaimana pembagian tanggung jawab dan tugas kerja antara partisipan dengan pihak lain yang terlibat dalam CCA.
- (iv) Perjanjian tersebut harus menjelaskan definisi dari biaya yang timbul akibat dari CCA, ruang lingkup dan definisi dari standar akuntansi yang digunakan, serta daftar dan nilai aset yang digunakan termasuk aset tidak berwujud yang telah ada. Selain itu, laporan tahunan juga harus dipersiapkan sebagai pembuktian atas kontribusi setiap partisipan;
- (v) Penjelasan dari alokasi kepemilikan aset tidak berwujud di antara para partisipan, apakah merupakan *global co-ownership*, kepemilikan atas hak-hak tertentu, berdasarkan proyek atau area dan sebagainya. Alokasi ini akan menjelaskan indikator untuk mengukur keuntungan setiap partisipan, selain itu alokasi ini juga untuk menentukan pembagian biaya yang tepat bagi setiap partisipan;
- (vi) Menentukan mekanisme yang tepat atas *balancing payment* untuk menyesuaikan perubahan dari suatu situasi ekonomi atau perubahan dari keuntungan yang diharapkan;
- (vii) Memberikan prosedur dan konsekuensi atas masuknya partisipan baru atau keluarnya partisipan dari CCA, serta kapan CCA akan berakhir. Valuasi atas *buy-in* maupun *buy-out* serta *balancing payment* harus diatur dalam perjanjian;
- (viii) Konsekuensi pajak yang mungkin timbul dari skema CCA, baik yang muncul dari satu yurisdiksi yang sama maupun yang berbeda;
- (ix) Definisi dari keuntungan yang diharapkan atas adanya pengembangan aset tidak berwujud. Hal tersebut untuk menanggulangi agar beberapa partisipan tidak akan mengambil hak kepemilikan atas aset tidak berwujud tersebut atau menjualnya ke partisipan yang lain.

Selain hal-hal tersebut di atas, juga diperlukan beberapa dokumen lain seperti *business overview* dari masing-masing partisipan, struktur organisasi grup, dan analisis ekonomi serta proyeksi mengenai CCA. Sedangkan untuk skema CSA, otoritas pajak AS mensyaratkan beberapa hal, antara lain:

- (i) Salinan dari perjanjian tertulis;
- (ii) Deskripsi dan penjelasan dari biaya yang muncul setiap tahun dan metode akuntansi yang digunakan;

- (iii) Deskripsi dan penjelasan dari metode yang digunakan untuk menentukan keuntungan yang diharapkan oleh setiap partisipan dalam rangka pengalokasian biaya; dan
- (iv) Daftar pembayaran *buy in* maupun *buy out*.<sup>34</sup>

## F. Penutup

CCA pada dasarnya bukan suatu jenis transaksi khusus, melainkan sebuah modus operandi pengembangan suatu aset (baik berwujud maupun tidak), jasa, ataupun hak-hak komersial lainnya secara bersama-sama. Adanya CCA akan berimplikasi pada isu kepemilikan ekonomis atas sesuatu yang dikembangkan secara bersama-sama, yang kemudian dapat mencederai aspek kewajaran pada transaksi pembayaran royalti atas aset tidak berwujud, ataupun pemberian jasa dalam internal perusahaan multinasional. Dengan demikian, skema CCA juga dapat dipergunakan sebagai modus manipulasi *transfer pricing*, terutama ketika manfaat yang dapat diperoleh di masa mendatang tidak sinkron dengan kontribusi yang diberikan pada saat aktivitas CCA dilakukan.

Di Indonesia, isu mengenai CCA bukanlah sesuatu yang umum didiskusikan, walaupun ketentuan domestik sudah mengatur hal ini.<sup>35</sup> Walau demikian, mencermati bahwa skema tersebut telah banyak dipergunakan oleh perusahaan multinasional, ditandai dengan adanya sengketa besar mengenai CCA (kasus *Veritas* dan kasus *Xilinx*), serta banyak negara yang telah memiliki ketentuan tersebut, memperlihatkan bahwa diskusi dan telaah atas CCA perlu untuk dikembangkan.

## Referensi

### Buku:

- Cole, Robert T. "Cost Sharing Arrangement." Dalam *Practical Guide to US Transfer Pricing*, ed. Robert T. Cole. San Fransisco: LexisNexis, 2009.
- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India*. New Delhi: CCH, 2009.
- Feinschreiber, Robert dan Margaret Kent. *Transfer Pricing Handbook*. New Jersey: John Wiley and Sons, 2012.
- Gelin, Stephane. "Cost Contribution Arrangements." Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green. London: BNA International, 2008.

---

<sup>34</sup> Stephane Gelin, *Op. Cit.*, 265.

<sup>35</sup> Pasal 17A PER - 32/PJ/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi antara Wajib Pajak dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa



*Transfer Pricing:*

Ide, Strategi, dan Panduan Praktis dalam Perspektif Pajak Internasional

---

OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.

Romano, Carlo dan Antonio Russo. *Report on Proceeding Seminar C*. International Fiscal Association, 2007.

Wittendorf, Jens. *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.

**Artikel:**

Linz, Sonja dan Francois Guilloteau. "Luxembourg Cost Contribution Arrangements." *International Transfer Pricing Journal*, (2001).

Okten, Rezan. "A Comparative Study of Cost Contribution Arrangements: Is Active Involvement Required to Share in the Benefits of Jointly Developed Intangible Property." *International Transfer Pricing Journal*, (2013).

Rosembuj, Tulio. "Transfer Pricing and Cost Agreements." *Intertax* 36, no. 6/7 (2008).

**Peraturan:**

Internal Revenue Code. US *Treas. Reg. Section* 1.482.

### A. Pendahuluan

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi dan kegiatan bisnis, kebutuhan dana perusahaan untuk membiayai seluruh fungsi serta kegiatannya, baik dari sisi operasional maupun investasi, cenderung akan semakin meningkat. Pada praktiknya, laba ditahan seringkali tidak mencukupi untuk mendanai kegiatan tersebut, sehingga perusahaan terpaksa untuk mencari alternatif pendanaan lain. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa aktivitas pendanaan merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi kelangsungan suatu perusahaan.

Secara umum, sumber-sumber pendanaan perusahaan, baik perusahaan yang berskala kecil maupun besar, dapat dikelompokkan hanya ke dalam dua instrumen, yaitu pinjaman/utang, dan penyertaan modal. Aktivitas pendanaan tersebut dapat dilakukan dengan berbagai alternatif, antara lain: pengajuan pinjaman kepada bank atau lembaga keuangan lainnya, menerbitkan obligasi di pasar uang, menjual saham secara tertutup, menawarkan saham ke publik melalui *initial public offering* (IPO) ataupun *reissue* di pasar modal, serta banyak alternatif lainnya.

Namun, khusus untuk perusahaan multinasional, terdapat pula alternatif pendanaan lain yang dapat dimanfaatkan, yaitu pendanaan dari perusahaan afiliasinya yang memiliki kelebihan likuiditas atau memang berfungsi sebagai *investment/treasury center* dalam grup, atau lebih dikenal sebagai pendanaan internal (*intercompany financing*). Dari kacamata perusahaan multinasional, alternatif ini relatif lebih menguntungkan, karena adanya beberapa manfaat yang dapat diperoleh perusahaan, misalnya: penghematan biaya (antara lain biaya pengawasan dan biaya negosiasi), fleksibilitas, kemudahan restrukturisasi, serta konflik kepentingan yang rendah.<sup>1</sup>

---

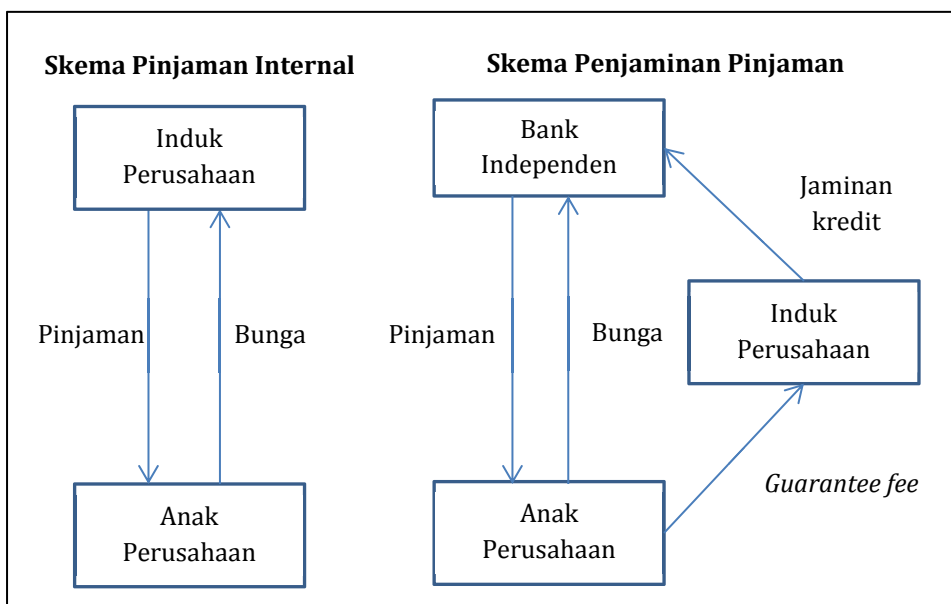
<sup>1</sup> Lihat Amanda Pletz dan Artur J. Bonifaciuk, "Lasting Implications of Global Crisis: Firm Decisions and Transfer Pricing," *Transfer Pricing International Journal*, (2010).

Selain itu, faktor lain yang menyebabkan pendanaan internal lebih menguntungkan adalah kondisi ekonomi global yang sedang dilanda tekanan likuiditas. Sulitnya mendapatkan pendanaan dari pasar finansial yang terpuruk akibat krisis global menyebabkan perusahaan multinasional tidak memiliki banyak pilihan selain memanfaatkan sumber pendanaan internal.

Secara umum, skema pendanaan internal yang banyak didiskusikan dalam ranah *transfer pricing* berkisar pada instrumen pinjaman internal (*intercompany loan*) dan penjaminan pinjaman (*credit guarantee*). Pinjaman internal terjadi jika suatu perusahaan meminjam dana dari pihak afiliasi, di mana peminjam (debitur) tersebut akan mengembalikan dana pinjaman dan disertai dengan bunga. Pada umumnya, pinjaman internal akan dilakukan oleh anak perusahaan kepada induk perusahaan, walaupun tidak tertutup kemungkinan sebaliknya.

Sementara itu, skema pendanaan suatu perusahaan juga dapat melibatkan suatu penjaminan dari pihak afiliasi atas pinjaman yang dilakukan oleh perusahaan dengan pihak independen. Hal ini disebut sebagai penjaminan pinjaman. Atas jasa penjaminan pinjaman tersebut, perusahaan peminjam akan memberikan suatu kompensasi atau *guarantee fee* kepada perusahaan afiliasi yang menjamin pinjaman tersebut. Ilustrasi atas pinjaman dan penjaminan pinjaman dapat dilihat pada Gambar 19.1.

**Gambar 19.1: Ilustrasi Skema Pinjaman dan Penjaminan Pinjaman Internal**



Selain skema pinjaman dan penjaminan pinjaman, sebenarnya masih dapat ditemukan jenis transaksi ataupun skema pendanaan internal lainnya, misalkan: *cash pooling*, *lease financing*, *debt factoring*, *asset-backed securitization*, dan sebagainya.<sup>2</sup>

Bab ini akan memaparkan analisis *transfer pricing* atas pendanaan internal dalam bentuk transaksi pinjaman dan juga penjaminan pinjaman. Pemaparan akan mencakup pandangan OECD terhadap pendanaan internal, tahapan analisis kewajaran baik bagi kasus pinjaman maupun penjaminan pinjaman, serta studi kasus yang relevan dengan hal tersebut. Namun, sebelumnya akan dibahas terlebih dahulu implikasi pajak dari pilihan sumber pendanaan internal.

## **B. Sumber Pendanaan Internal: Utang atau Penyertaan Modal?**

Sebelum membahas lebih jauh mengenai transaksi pinjaman dan penjaminan pinjaman, penting untuk terlebih dahulu mengetahui faktor-faktor apa saja yang memengaruhi keputusan perusahaan multinasional dalam aktivitas pendanaannya. Seperti telah disebutkan sebelumnya, alternatif pendanaan yang dimiliki oleh suatu perusahaan, baik perusahaan konvensional maupun multinasional, adalah pinjaman yang berasal dari kreditor dan penyertaan modal dari pemegang saham. Kemudian, atas investasinya tersebut, baik kreditor maupun pemegang saham tentu mengharapkan imbalan/kompensasi. Kompensasi tersebut setidaknya sama dengan yang akan mereka dapatkan jika berinvestasi di tempat lain dengan tingkat risiko yang ekuivalen.

Dalam konteks ini, kompensasi yang diharapkan oleh kreditor adalah bunga pinjaman, sedangkan pemegang saham mengharapkan dividen sebagai kompensasi atas penyertaan modal yang dilakukannya. Dari sudut pandang perusahaan, kompensasi yang diharapkan investor tersebut dapat dilihat sebagai biaya untuk mendapatkan modal yang mereka butuhkan (*cost of capital*).

Seperti diketahui, nilai *cost of capital* merupakan dasar pertimbangan dalam setiap pengambilan keputusan bisnis perusahaan. Karena itu, sewajarnya perusahaan tidak akan melakukan aktivitas pendanaan yang secara bisnis merugikan mereka. Suatu aktivitas baru dapat dilaksanakan apabila menghasilkan tingkat pengembalian yang lebih tinggi atau setidaknya sama dengan *cost of capital*-nya. Selain itu, *cost of capital* juga merupakan tingkat diskonto atas proyeksi arus kas dalam menentukan nilai perusahaan. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perusahaan akan selalu berusaha untuk

---

<sup>2</sup> Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition* (New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009), 382-385.

mendapatkan struktur modal yang paling optimal, dengan *cost of capital* yang dihadapi berada di titik minimum.

Secara sederhana, besarnya *cost of capital* dapat diukur berdasarkan rata-rata tertimbang dari biaya untuk mendapatkan pinjaman (*cost of debt*), dan biaya untuk mendapatkan penyertaan modal (*cost of equity*). Dalam istilah ilmu keuangan, hal ini dikenal dengan *weighted average cost of capital* (WACC). Akan tetapi, perlu diperhatikan bahwa dalam konteks biaya utang, perhitungan WACC yang relevan adalah setelah memperhitungkan faktor pajak (*after tax cost of debt*).<sup>3</sup> Secara matematis, perhitungan WACC dapat dituliskan sebagai berikut:

$$WACC = w_d k_d (1 - t) + w_e k_e$$

di mana:

$w_d$  : *debt to capital ratio*

$k_d (1 - t)$  : *after tax cost of debt*

$w_e$  :  $(1 - w_d) =$  *equity to capital ratio*

$k_e$  : *cost of equity*

Berdasarkan perhitungan tersebut, terlihat bahwa bahwa penggunaan instrumen pinjaman sebagai sumber pendanaan akan memberikan manfaat bagi perusahaan dari sisi penghematan pajak yang pada akhirnya akan menurunkan *cost of capital*. Agar lebih memudahkan pemahaman, berikut ilustrasi atas implikasi pajak dari kombinasi jumlah utang dan penyertaan modal (lihat Tabel 19.1).

**Tabel 19.1: Ilustrasi Implikasi Pajak atas Kombinasi Utang dan Penyertaan Modal**

Uraian	Perusahaan A	Perusahaan B	Perusahaan C
	"Normal"	"Thin Cap"	"Thick Cap"
Utang pinjaman	10 juta	15 juta	5 juta
Modal/Saham	10 juta	5 juta	15 juta
Laba sebelum beban bunga	5 juta	5 juta	5 juta
Beban bunga (10%)	1 juta	1,5 juta	0,5 juta
Laba sebelum pajak	4 juta	3,5 juta	4,5 juta
Pajak (30%)	1,2 juta	1,05 juta	1,35 juta

Catatan: dalam USD.

<sup>3</sup> Materi kuliah "Transfer Pricing Rules in International Taxation," pada program *Advanced LL.M. Program in International Tax Law*, International Tax Center, University of Leiden, Januari 2012. Bahan tidak dipublikasikan.

Pada ilustrasi di atas, terdapat tiga perusahaan yang memiliki kombinasi utang dan modal yang berbeda-beda, dengan jumlah kebutuhan dana yang sama, yaitu USD 20 juta. Perusahaan A yang dianggap normal (umum) akan memiliki komposisi utang dan modal dengan jumlah yang sama (rasionya 1:1). Sedangkan perusahaan B dan C memiliki komposisi utang dan modal yang timpang. Perusahaan B akan lebih banyak menggunakan utang sebagai sumber pendanaannya (rasio utang terhadap modal 3:1) atau disebut *thinly capitalized*.<sup>4</sup> Sedangkan perusahaan C akan lebih banyak menggunakan penyertaan modal sebagai pendanaan internal (rasio utang terhadap modal 1:3) atau disebut sebagai *thickly capitalized*.

Jika diasumsikan bahwa laba yang didapatkan dari operasional ketiga perusahaan tersebut adalah sama, yakni USD 5 juta, bagaimanakah implikasi dari komposisi utang dan modal tersebut terhadap jumlah pajak? Ketiga perusahaan tersebut (A, B, dan C) menghadapi tingkat suku bunga pinjaman yang sama, yakni 10%. Berturut-turut, biaya bunga ketiga perusahaan tersebut adalah: USD 1 juta, USD 1,5 juta, dan USD 0,5 juta. Jika beban pajak ketiga perusahaan tersebut bersifat *flat* pada tingkat 30%, jumlah pajak yang terendah akan didapatkan oleh perusahaan B yakni sebesar USD 1,05 juta. Ilustrasi ini memperlihatkan bahwa pendanaan yang berasal dari utang akan memberikan keuntungan karena pajaknya lebih kecil atau sesuai dengan formula WACC yang telah dijelaskan sebelumnya. Hal ini berlaku juga bagi aktivitas pendanaan internal dalam perusahaan multinasional.

Walau lebih menguntungkan, bukan berarti transaksi pinjaman internal tidak memiliki risiko perpajakan. Paling tidak terdapat dua isu perpajakan yang terkait dengan transaksi ini. Pertama, substansi dari transaksi itu sendiri. Sebuah investasi walaupun secara legal berbentuk pinjaman, dapat saja secara substansi sebenarnya merupakan penyertaan modal. Hal ini dapat menjadi indikasi bahwa investasi tersebut merupakan penyertaan modal terselubung dengan motif untuk mendapatkan keuntungan pajak (*non-business motivated*).<sup>5</sup> Isu substansi transaksi ini terkait erat dengan isu perpajakan atas instrumen keuangan campuran (*hybrid financial instrument*). Kedua, isu mengenai manipulasi *transfer pricing*, terutama jika dikaitkan dengan suku bunga yang wajar.

---

<sup>4</sup> Dalam konteks kewajaran, suatu kondisi pendanaan perusahaan dapat dianggap sebagai *thinly capitalized*, jika besaran utang dari pihak afiliasi lebih besar dari nilai penyertaan modal atau pinjaman dari pihak independen. Lihat: Luis Coronado, Patrick Cheung, dan Justin Kyte, "An Overview of Arm's Length Approaches to Thin Capitalization," *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 271.

<sup>5</sup> Sebagai catatan, isu substansi dari transaksi tidak hanya terkait dengan transaksi *intercompany loan* saja, melainkan juga seluruh transaksi afiliasi secara umum.

### C. Pendanaan Internal dalam Pandangan OECD

Meskipun aktivitas pendanaan internal dalam grup perusahaan multinasional dapat dipergunakan sebagai skema pengalihan laba, namun OECD *Guidelines* 2010 tidak memberikan perhatian khusus terhadap hal tersebut. Ini dapat dilihat dari sembilan bab yang terdapat dalam OECD *Guidelines* 2010, di mana tidak terdapat suatu bab yang khusus membahas hal tersebut.<sup>6</sup> Walau demikian, apakah ini berarti OECD sama sekali tidak memberikan petunjuk mengenai hal tersebut? Sub bab ini akan membahas mengenai petunjuk (*clue*) dalam menganalisis aktivitas pendanaan internal yang diberikan oleh OECD dalam berbagai dokumen, seperti: OECD *Model* 2010, OECD *Report on Transfer Pricing and Multinational Enterprises* 1979 (OECD *Report* 1979), OECD *Guidelines* 2010, serta OECD *Report on The Attribution of Profits to Permanents Establishment* 2010 (OECD *PE Report* 2010).

Penerapan prinsip kewajaran dalam OECD *Model* 2010 mensyaratkan setiap perusahaan yang berafiliasi untuk bertindak layaknya perusahaan yang independen secara finansial (*financially independent*), seperti yang disebutkan dalam Pasal 9 ayat (1) berikut ini:

*“... either case conditions are made or imposed between the two enterprises in their commercial or financial relations which differ from those which would be made between independent enterprises, then any profits which would, but for those conditions, have accrued to one of the enterprises, but, by reason of those conditions, have not so accrued, may be included in the profits of that enterprise and taxed accordingly.”*

Jika diletakkan dalam konteks pendanaan internal, pernyataan di atas dapat diartikan sebagai petunjuk tentang perlunya melakukan analisis atas pinjaman secara *stand-alone basis*. Analisis tersebut mengasumsikan pihak yang menerima pinjaman sebagai perusahaan independen atau mandiri, terpisah, dan tidak terikat dengan afiliasinya. Hal ini berarti, posisi penerima pinjaman sebagai bagian dari grup perusahaan multinasional atau kondisi keuangan konsolidasi tidak memberikan manfaat apapun kepada penerima pinjaman (*no affiliation benefit*), sehingga tidak memengaruhi kelayakan kredit dari penerima pinjaman.

Perlu untuk dipahami bahwa pada dasarnya upaya perusahaan independen untuk mendapatkan sumber pendanaan tidak memerlukan suatu “bantuan” dari pihak lainnya. Oleh karena itu, kelayakan kredit yang dimiliki perusahaan

---

<sup>6</sup> Hal ini berbeda dengan transaksi khusus lainnya, semisal: aset tidak berwujud (Bab VI), jasa (Bab VII), ataupun *cost contribution arrangement* (Bab VIII).

independen tidak tergantung pada jaminan dan reputasi dari pihak lainnya, namun mengacu pada risiko perusahaan penerima pinjaman tersebut.

Sementara itu, pembahasan mengenai pendanaan internal sebetulnya juga telah dibahas dalam bab yang berdiri sendiri dalam OECD *Report* 1979, yaitu Bab V. Akan tetapi, pendanaan internal dalam dokumen ini hanya mengacu pada transaksi pinjaman saja. Dari dokumen ini, terdapat dua hal yang disarankan untuk dilakukan sebelum menentukan tingkat suku bunga yang dianggap wajar. Kedua hal tersebut adalah: (i) mengevaluasi substansi transaksi (*transaction analysis*), dengan tujuan untuk memutuskan apakah suatu transaksi dapat dikategorikan sebagai pinjaman atau penyertaan modal; dan, (ii) menganalisis apakah syarat-syarat dalam suatu perjanjian pinjaman internal akan secara lazim diterima oleh suatu perusahaan independen, misalkan mengenai ketentuan pembayaran bunga.<sup>7</sup>

Namun demikian, panduan mengenai penentuan tingkat suku bunga yang wajar tidak dijelaskan secara mendalam dalam dokumen ini. Dengan demikian, walaupun OECD *Report* 1979 hanya memberikan panduan analisis yang “mengambang”, namun dokumen tersebut dapat memberikan suatu petunjuk akan pentingnya analisis atas substansi transaksi.

Sehubungan dengan perlunya analisis atas transaksi, OECD *Guidelines* 2010 telah mengingatkan bahwa apabila instrumen yang disebut sebagai pinjaman tersebut ternyata tidak dapat dibuktikan secara substansial, otoritas pajak dapat mereklasifikasi pinjaman tersebut sebagai penyertaan modal serta menentukan perlakuan pajak sesuai dengan hasil reklasifikasinya. Hal ini dinyatakan dalam Paragraf 1.65 OECD *Guidelines* 2010 berikut ini:<sup>8</sup>

*“... Where the economic substance of a transaction differs from its form. In such a case the tax administration may disregard the parties characterisation of the transaction and re-characterise it in accordance with its substance. An example of this circumstance would be an investment in an associated enterprise in the form of interest-bearing debt when, at arm’s length, having regard to the economic circumstances of the borrowing company, the investment would not be expected to be structured this way. In this case it might be appropriate for a tax administration to characterise the investment in accordance with its economic substance with the result that the loan may be treated as a subscription of capital...”*

<sup>7</sup> OECD *Report* 1979, Paragraf 202.

<sup>8</sup> Pernyataan serupa juga dapat ditemui dalam OECD *Guidelines* 1995, Paragraf 1.37.



Petunjuk lain mengenai pendanaan internal dapat dilihat pada Paragraf 2.80 OECD *Guidelines* 2010, yang menyatakan bahwa:

“...*Non-operating items such as interest income and expenses and income taxes should be excluded from the determination of the net profit indicator...*”

Paragraf tersebut pada dasarnya menjelaskan mengenai analisis kewajaran dengan menggunakan *profit level indicator (net profit indicator)* dalam penerapan *transactional net margin method (TNMM)*. Petunjuk yang dapat dilihat dari paragraf ini adalah beban (imbalan) bunga serta pajak penghasilan merupakan pos laporan rugi laba yang tidak digunakan dalam menentukan *profit level indicator*. Adanya petunjuk tersebut, secara tidak langsung menunjukkan perbedaan antara transaksi pendanaan internal dengan analisis transaksi afiliasi lainnya yang dapat diselesaikan dengan menggunakan *profit level indicator*. Lebih lanjut lagi, OECD *Guidelines* 2010 juga menyatakan bahwa aktivitas pendanaan internal akan lebih baik jika dianalisis secara terpisah.<sup>9</sup>

Selain petunjuk yang telah disebutkan di atas, OECD *Guidelines* 2010 juga menyinggung persoalan pendanaan internal dalam contoh situasi di mana suatu negara dapat menahan suatu transfer pembayaran atas bunga,<sup>10</sup> serta contoh atas *incidental benefit (passive association benefit)* sebagai jasa yang tidak dapat ditagihkan.<sup>11</sup> Khusus mengenai *incidental benefit* akan dibahas secara mendalam pada penjaminan pinjaman di bagian berikutnya dalam bab ini.

Di luar ketiga dokumen tersebut, pendanaan internal juga disebutkan dalam OECD *PE Report* 2010. Beberapa petunjuk yang disebutkan terutama mengenai konsekuensi dari kepemilikan ekonomi atas aset yang dibiayai dari pinjaman,<sup>12</sup> dan *free capital*.<sup>13</sup> Penjelasan mengenai pengelolaan dan keputusan pinjaman bank serta kaitannya dengan analisis fungsional juga dijabarkan dalam Bagian II (mengenai bank) dari OECD *PE Report* 2010, terutama pada Paragraf 5 hingga 43.

Hal menarik lainnya dalam Bagian II dari OECD *PE Report* 2010 dapat ditemukan dalam Paragraf 83 yang menyatakan bahwa pada umumnya kelayakan kredit dari bank dan Bentuk Usaha Tetap-nya (cabang) adalah sama.

---

<sup>9</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.83: “*For financial activities where the making and receiving of advances constitutes the ordinary business of the taxpayer, it will generally be appropriate to consider the effect of interest and amounts in the nature of interest when determining the net profit indicator.*”

<sup>10</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.75.

<sup>11</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 7.13.

<sup>12</sup> OECD *PE Report* 2010 (*General Report*), Paragraf 18.

<sup>13</sup> OECD *PE Report* 2010 (*General Report*), Paragraf 28-32.

Tentu saja, hal tersebut sedikit bertentangan dengan ‘semangat’ *separate entity approach* yang ada dalam konteks *Authorized OECD Approach (AOA)*.<sup>14</sup> Namun, dalam situasi tertentu, hal tersebut tidak berlaku, sehingga diperlukan suatu pengukuran kelayakan kredit dari Bentuk Usaha Tetap secara terpisah.<sup>15</sup>

Berbagai petunjuk yang ditemukan baik dalam *OECD Model 2010*, *OECD Report 1979*, *OECD Guidelines 2010*, dan *OECD PE Report 2010* dapat digunakan sebagai pedoman awal untuk menganalisis kewajaran transaksi pendanaan internal. Pada bagian berikutnya, dapat dilihat bagaimana petunjuk dalam dokumen-dokumen OECD tersebut memengaruhi aplikasi prinsip kewajaran atas transaksi pinjaman internal dan penjaminan pinjaman.

#### **D. Transaksi Pinjaman antar Perusahaan Afiliasi (*Intercompany Loan*)**

Sebagaimana halnya transaksi antara perusahaan afiliasi yang lain, transaksi *intercompany loan* tidak terlepas dari isu *transfer pricing*. Seperti diketahui, pemberi pinjaman (kreditor) mengharapkan imbalan dalam bentuk bunga dari investasinya meminjamkan dana kepada peminjam (debitur). Suku bunga pinjaman pada dasarnya merupakan komposisi dari nilai *cost of capital* yang dihadapi debitur dan *lending margin* dari kreditor. Sedangkan *lending margin* terdiri atas komponen seperti: imbalan dari risiko kredit yang dihadapi oleh pemberi pinjaman, biaya administrasi terkait dengan pinjaman, dan elemen keuntungan.<sup>16</sup>

Berdasarkan hal tersebut, dari persepektif penerima pinjaman, bunga dapat dianalogikan sebagai “harga pembelian” atas pinjaman. Berangkat dari analogi tersebut, dalam hal transaksi *intercompany loan*, pembayaran bunga yang lebih tinggi dari nilai kewajarannya, dapat menjadi indikasi adanya *income shifting* dari negara peminjam ke negara pemberi pinjaman.

Lebih lanjut, penentuan kewajaran dalam transaksi *intercompany loan* pada dasarnya bertujuan untuk melihat sejauh mana perilaku dari pihak-pihak yang berafiliasi telah mencerminkan perilaku komersial yang rasional.<sup>17</sup> Pertanyaannya, apa yang dimaksud dengan perilaku rasional? Perilaku rasional

<sup>14</sup> Penjelasan mengenai AOA dapat ditemui dalam Bab Alokasi Laba Bentuk Usaha Tetap (dalam Konteks *Transfer Pricing*).

<sup>15</sup> Situasi pengecualian itu dijelaskan dalam *OECD PE Report 2010*, Bagian II, Paragraf 30: “...There may be exceptions to the general rule, for example where assets located in a specific jurisdiction are not available to meet claims outside the jurisdiction or have been earmarked to support a particular financial instrument in order to give that instrument the desired rating by a credit rating agency.”

<sup>16</sup> John C. Hollas dan Gordon Hands, “Comparability Adjustments: Finding an Arm’s-Length Interest Rate,” *Transfer Pricing Report* 18, no. 525 (2009).

<sup>17</sup> Luis Coronado, Patrick Cheung, dan Justin Kyte, “An Overview of Arm’s Length Approaches to Thin Capitalization,” *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 274.

dapat merujuk pada perilaku perusahaan independen, baik pada saat meminjam maupun memberi pinjaman. Sebagai contoh, perusahaan independen tidak akan meminjam dana berkali-kali tanpa suatu tujuan yang jelas. Selain itu, jika pinjaman yang dilakukan memiliki nilai yang besar, akan lebih baik jika kesepakatan pinjaman tersebut dipecah-pecah dalam beberapa perjanjian yang lebih kecil (*tranche*) dengan syarat dan ketentuan yang berbeda-beda. Alasannya, karena struktur seperti ini pada umumnya lazim dilakukan antar pihak independen.<sup>18</sup> Karena itu, motif dan tujuan pinjaman harus didukung dengan penjelasan yang dapat dipahami dan rasional secara bisnis.<sup>19</sup>

Akan tetapi, menentukan kewajaran dalam transaksi *intercompany loan* bukanlah suatu hal yang sederhana. Dalam prosesnya, diperlukan analisis mendalam, yang paling tidak harus dapat menjawab beberapa pertanyaan berikut: (i) Apakah perusahaan peminjam bisa mendapatkan akses terhadap pinjaman yang serupa apabila mengajukan ke pihak ketiga?<sup>20</sup> (ii) Apakah syarat dan ketentuan yang berlaku dalam transaksi tersebut akan serupa dengan syarat dan ketentuan yang berlaku apabila pinjaman tersebut diperoleh dari ke pihak ketiga? (iii) Apakah tingkat bunga yang dikenakan akan sama dengan tingkat bunga yang dikenakan apabila pinjaman tersebut diperoleh dari pihak ketiga?

Ketiga pertanyaan tersebut merupakan dasar dari pendekatan yang digunakan untuk menganalisis kewajaran suatu transaksi *intercompany loan*, yang mana dalam prosesnya dapat dikategorikan kedalam tiga tahap, yaitu<sup>21</sup>:

- (i) Tahap pertama, menganalisis kelayakan kredit (*credit worthiness*) perusahaan peminjam. Termasuk dalam tahap ini adalah menentukan *credit rating* dari pinjaman;
- (ii) Tahap kedua, mengevaluasi syarat dan ketentuan yang terkait dengan transaksi tersebut seperti tanggal aktif pinjaman, jangka waktu, jumlah pinjaman, denominasi mata uang, serta lainnya. Termasuk juga dalam tahap ini adalah mengidentifikasi faktor-faktor kesebandingan utama sebagai dasar pengidentifikasian transaksi pembanding;

---

<sup>18</sup> Luis Coronado, Patrick Cheung, dan Justin Kyte, *Op.Cit.*, 272-273.

<sup>19</sup> Antonio Russo dan Moiz Shirazi, "Transfer Pricing for Intercompany Financial Transactions: Application of the Arm's Length Principle in Theory and Practice," *Transfer Pricing Report* 19, no. 43 (2010).

<sup>20</sup> Antonio Russo dan Omar Moerer, "Introduction," dalam *Transfer Pricing and Intragroup Financing*, ed. Anuschka Bakker dan Marc M. Levey (Amsterdam: IBFD, 2012), 15.

<sup>21</sup> Waman Kale, Yashodhan Pradhan, dan Kunal Sawardekar, "Interest Rate Benchmarking," *International Taxation* 4, no. 5 (2011): 434; dan Michel van der Breggen et al., "Does Debt Matter? The Transfer Pricing Perspective," *Transfer Pricing Report* 16, no. 200 (2007).

- (iii) Tahap ketiga, mengestimasi kewajaran tingkat bunga berdasarkan *credit rating*, serta faktor-faktor kesebandingan utama, yang telah dipertimbangkan dalam tahap pertama dan kedua.

Namun, sebelum ketiga langkah tersebut dilakukan diperlukan suatu analisis atas substansi transaksi. Hal ini terutama untuk memastikan apakah benar bahwa instrumen keuangan tersebut adalah pinjaman dan bukan penyertaan modal.

#### **D.1. Analisis Substansi Transaksi**

Terdapat beberapa langkah yang perlu diperhatikan dalam melakukan analisis substansi transaksi untuk membedakan suatu instrumen keuangan sebagai pinjaman atau sebagai penyertaan modal.<sup>22</sup> Antara lain, atas transaksi keuangan tersebut apakah terdapat pembayaran pokok dan bunga pinjaman atau tidak. Berikutnya, harus terdapat suatu kepastian bahwa instrumen keuangan tersebut pada dasarnya adalah pinjaman. Untuk instrumen yang lebih kompleks, dibutuhkan suatu opini hukum untuk memastikan jenis instrumen keuangan tersebut. Kedua hal tersebut perlu dicantumkan dalam dokumentasi dan disertai bukti-bukti pendukung yang valid.

Dari langkah-langkah tersebut, kepastian bahwa suatu instrumen keuangan adalah pinjaman merupakan langkah yang paling krusial. Seperti telah dijelaskan sebelumnya, bahwa perusahaan memiliki dua pilihan pendanaan, yaitu pinjaman atau penyertaan modal, keduanya memiliki perlakuan pajak yang berbeda. Dari sudut pandang pajak, pembayaran bunga atas pinjaman merupakan biaya bagi perusahaan, sehingga dapat dijadikan pengurang basis pajak (*tax deductible*). Akan tetapi, di lain pihak, perlakuan tersebut tidak berlaku atas pembayaran dividen karena dalam hal ini dividen dilihat sebagai pendistribusian laba. Perbedaan perlakuan perpajakan tersebut tentu akan memengaruhi struktur permodalan perusahaan yang bersangkutan. Kemudian, secara tidak langsung akan memengaruhi perhitungan *cost of capital* perusahaan.

Salah satu instrumen keuangan yang saat ini banyak digunakan oleh perusahaan dalam melakukan investasi adalah "*hybrid financial instruments*". Dari sisi pertimbangan komersial, inovasi instrumen keuangan dengan menggunakan *hybrid financial instruments* akan memberikan keuntungan bagi perusahaan saat menghadapi risiko investasi yang besar.<sup>23</sup> Inovasi instrumen keuangan dalam *hybrid financial instruments* dapat dilihat pada

---

<sup>22</sup> Muris Dujic dan Matthew Billings, "Establishing Interest Rates in an Intercompany Context," *International Transfer Pricing Journal*, (2004): 251.

<sup>23</sup> Antonio Russo dan Omar Moerer, *Op.Cit.*, 30.

karakteristiknya yang mencampurkan karakteristik instrumen utang dan sekaligus karakteristik instrumen modal, lihat Tabel 19.2.

**Tabel 19.2: Karakteristik Utang dan Penyertaan Modal**

Utang	Penyertaan Modal
Dana akan dikembalikan dalam jangka waktu yang telah ditetapkan	Dana hanya akan dikembalikan pada saat likuidasi
Imbalan dari utang harus tetap dibayar meskipun penerima utang dalam keadaan merugi	Imbalan dari penyertaan modal tergantung dari performa usaha penerima modal
Dalam keadaan likuidasi, pemberi utang (kreditor) memiliki hak prioritas untuk atas aset	Hak pemberi modal (pemegang saham) atas aset merupakan hak tagih terakhir setelah kreditor
Pemberi utang (kreditor) tidak memiliki kontrol atas perusahaan	Pemberi modal (pemegang saham) memiliki kontrol atas perusahaan

Sumber: Marjaana Helminen, *The International Tax Law Concept of Dividend* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2010), 165-168.

Menurut Duncan, *hybrid financial instruments* didefinisikan sebagai instrumen keuangan yang memiliki karakteristik ekonomi yang tidak konsisten, baik secara parsial maupun keseluruhan terhadap bentuk legalnya.<sup>24</sup> Sementara itu, OECD mendefinisikan *hybrid financial instruments* sebagai instrumen keuangan yang diklasifikasikan berbeda diantara negara-negara yang terlibat dalam transaksi instrumen tersebut, misalnya sebagai pinjaman di satu negara dan sebagai modal di negara lainnya.<sup>25</sup> Contoh *hybrid financial instruments* yang sering ditemui, antara lain: saham preferen (*preference shares*), *silent partnerships*, *shareholder loan*, *participation bonds*, *convertible bonds*, *warrant bonds*, dan *profit participation loans*.

Dalam ranah perpajakan internasional, upaya otoritas pajak untuk mencegah terjadinya penghindaran pajak dengan skema pinjaman artifisial melalui *hybrid financial instruments* biasanya diatur melalui *thin-capitalization rules* (*thin-cap rules*).<sup>26</sup> *Thin-cap rules* diperkenankan berupa suatu proporsi antara pinjaman dan penyertaan modal yang dianggap aman serta mencerminkan struktur permodalan yang wajar atau rasional (*arm's length capital structure*). Setiap negara memiliki rasio pinjaman terhadap modal yang berbeda-beda. Misalkan di Cina rasionya adalah 2:1 bagi perusahaan non-institusi keuangan, dan 5:1

<sup>24</sup> James Duncan, "General Report: Tax Treatment of Hybrid Financial Instruments," *International Fiscal Association*, (2000): 22.

<sup>25</sup> OECD, *Hybrid Mismatch Arrangements – Tax Policy and Compliance Issues* (OECD Publishing: Paris, 2012), 7.

<sup>26</sup> Aturan ini pada umumnya diatur dalam *Special Anti Avoidance Rules* (SAAR).

bagi institusi keuangan. Di Afrika Selatan, rasio yang diperkenankan adalah jika tidak melebihi rasio 3:1.<sup>27</sup>

Sedangkan *thin-cap rules* di Australia memperbolehkan Wajib Pajak untuk memilih batas maksimum jumlah pinjaman yang atas imbalannya dapat diklaim sebagai pengurang penghasilan. Yaitu, antara perbandingan jumlah pinjaman dengan nilai rata-rata aset dan perbandingan jumlah maksimum pinjaman dengan pihak independen dalam kondisi yang sebanding.<sup>28</sup> Selain itu, terdapat ketentuan lain berupa *debt-equity rules* yang bertujuan membedakan klasifikasi suatu instrumen sebagai pinjaman atau modal. Salah satu prinsip komersial yang digunakan dalam ketentuan ini adalah apabila pembayaran imbalan investasi dihubungkan dengan laba dari perusahaan peminjam, imbalan tersebut tidak dapat diperlakukan sebagai imbalan bunga.<sup>29</sup>

Di samping itu, Australia juga mengatur pengklasifikasian instrumen pinjaman dan modal dalam ketentuan penerapan *transfer pricing* atas pendanaan internal. Beberapa petunjuk yang dapat dipergunakan untuk membedakan instrumen pinjaman dan modal dalam ketentuan ini diantaranya:<sup>30</sup>

- (i) Hak dan kewajiban dalam transaksi  
Apabila pemberi dana memiliki hak dan kewajiban yang serupa dengan hak dan kewajiban dari pemegang saham, instrumen investasi tersebut diperlakukan sebagai modal.
- (ii) Pembayaran pokok investasi  
Apabila pokok investasi dikembalikan dalam waktu yang singkat atau berdasarkan permintaan pemberi dana, dapat menjadi indikasi bahwa investasi tersebut bukan merupakan modal.
- (iii) Tujuan dari pemberian dana  
Suatu instrumen dapat diklasifikasikan sebagai modal jika dana yang berasal dari instrumen tersebut digunakan untuk pembelian aset tetap yang memiliki masa manfaat yang panjang dan berhubungan dengan bisnis inti dari perusahaan penerima dana.
- (iv) Perjanjian tertulis  
Apabila tidak terdapat perjanjian tertulis investasi, instrumen investasi tersebut dapat diindikasikan sebagai modal.
- (v) Kemampuan memperoleh dana dari pihak independen.

<sup>27</sup> BNA, "BNA International Forum Examines Pricing of Related-Party Guarantees in 27 Countries," *Transfer Pricing Report* 19, no. 764 (2010).

<sup>28</sup> Anton Joseph, "Transfer Pricing, Thin Capitalization and Debt-Equity Rules," *International Transfer Pricing Journal*, (2008): 353.

<sup>29</sup> *Ibid*, 353

<sup>30</sup> *Ibid*, 354

Jika kelima langkah tersebut sudah dilakukan dan memberikan hasil bahwa pada dasarnya transaksi pinjaman yang dilakukan telah mengikuti perilaku rasional dan memiliki substansi bisnis, langkah berikutnya menentukan tingkat suku bunga yang wajar menjadi langkah berikutnya.

## **D.2. Analisis Kelayakan Kredit (*Creditworthiness*)**

Mengacu pada interpretasi atas Pasal 9 ayat (1) OECD *Model* dalam konteks pendanaan internal, kelayakan kredit dari suatu perusahaan multinasional dapat dilakukan berdasarkan *stand-alone*. *Stand-alone basis* dapat diartikan sebagai kondisi kapabilitas keuangan perusahaan yang terpisah dari tingkat kapabilitas keuangan grup perusahaan atau induk perusahaan. Tujuan dari penggunaan pendekatan ini adalah untuk mengetahui apakah pinjaman tersebut layak dan wajar jika dibandingkan dengan transaksi pinjaman yang dilakukan antar pihak independen.

Kelayakan kredit merupakan salah satu faktor utama yang menentukan tingkat bunga atas pinjaman karena berhubungan langsung dengan risiko gagal bayar (*probability of default*) debitur atas pinjamannya. Semakin tinggi *probability of default*, dapat dikatakan bahwa kelayakan debitur tersebut atas suatu kredit menjadi semakin kecil, sehingga tingkat bunga pinjaman akan semakin tinggi. Dalam praktiknya, praktisi keuangan seringkali menggunakan peringkat kredit (*credit rating*) sebagai estimasi atas kelayakan kredit debitur. Alasannya, walaupun tidak mutlak, *credit rating* dianggap dapat mencerminkan resiko gagal bayar yang dihadapi oleh debitur.

**Tabel 19.3: Skala Peringkat pada Moody's dan Standard & Poors**

<b>Moody's</b>	<b>Aaa</b>	<b>Aa</b>	<b>A</b>	<b>Baa</b>	<b>Ba</b>	<b>B</b>	<b>Caa</b>
<b>S&amp;P</b>	<b>AAA</b>	<b>AA</b>	<b>A</b>	<b>BBB</b>	<b>BB</b>	<b>B</b>	<b>CCC</b>



Kelayakan kredit dapat dipertimbangkan dari aspek kualitatif dan kuantitatif. Aspek kualitatif dapat dilihat dari empat elemen yang pada umumnya dipergunakan bank dalam menentukan keputusan pemberian pinjaman, persyaratan, dan besaran bunga pinjaman. Keempat elemen itu adalah: risiko keuangan, risiko kredit, risiko bisnis, dan risiko struktural.<sup>31</sup> Oleh karena itu,

<sup>31</sup> Michel van der Breggen, "Intercompany Loans: Observations from a Transfer Pricing Perspective," *International Transfer Pricing Journal*, (2006): 297.

analisis fungsional dan industri juga dibutuhkan terutama, untuk melihat derajat risiko keuangan yang dihadapi oleh perusahaan.<sup>32</sup>

Sedangkan dari sisi kuantitatif, kelayakan kredit dapat dilihat dari skor kelayakan kredit.<sup>33</sup> Terdapat beberapa metode yang lazim digunakan dalam menganalisis skor kelayakan kredit, antara lain:

- (i) Mendapatkan *credit rating* dari lembaga-lembaga pemeringkat resmi seperti Standard & Poor, Moody's Investor, dan Fitch;
- (ii) Menggunakan *credit scoring tools* seperti Moody's KMV Riskcalc®;
- (iii) Menggunakan pendekatan statistik atau model *probability of default*;<sup>34</sup>
- (iv) Teknik *notching up* atau *notching down* dari salah satu perusahaan (biasanya induk perusahaan) dalam grup yang memiliki *credit rating*.<sup>35</sup>

Walaupun tiga metode pertama akan menghasilkan perhitungan yang relatif lebih akurat, namun pengaplikasiannya relatif kurang praktis bagi sebagian Wajib Pajak karena justru menambah biaya dan membutuhkan usaha yang besar. Oleh karena itu, penggunaan metode keempat lebih tepat untuk dipergunakan. Teknik ini membutuhkan penilaian subjektif atas elemen-elemen kualitatif serta kuantitatif, mengenai seberapa besar perbedaan kelayakan kredit antara *parent company* dengan anak perusahaan yang melakukan pinjaman (debitur). Akan tetapi, validitas teknik ini dipertanyakan, terutama karena tidak adanya suatu analisis secara mendalam.<sup>36</sup>

### **D.3. Evaluasi Syarat dan Kondisi yang Terkait dengan *Intercompany Loan***

Seperti halnya dalam setiap analisis *transfer pricing* pada umumnya, tinjauan rinci atas persyaratan dan kondisi dari transaksi yang dianalisis penting dilakukan untuk memastikan bahwa kriteria-kriteria kesebandingan terpenuhi. Beberapa syarat serta kondisi tersebut antara lain, namun tidak terbatas pada:

- (i) Tanggal efektif pinjaman  
Tingkat bunga yang dikenakan dapat berubah secara signifikan tergantung pada kondisi pasar.

<sup>32</sup> Termasuk juga melihat sejarah performa pinjaman yang pernah dilakukan. Lihat Muris Dujsic dan Matthew Billings, *Op.Cit.*

<sup>33</sup> *Ibid.*, 253.

<sup>34</sup> Antonio Russo dan Moiz Shirazi, *Op.Cit.*

<sup>35</sup> Artinya skor kelayakan kredit diperoleh dengan menaikkan atau menurunkan skor kelayakan kredit yang dimiliki oleh afliasinya. Michel van der Breggen et al., *Op.Cit.*

<sup>36</sup> Muris Dujsic dan Matthew Billings, *Op.Cit.*, 253.



- (ii) Waktu jatuh tempo pinjaman  
Umumnya, semakin lama jatuh tempo pinjaman, tingkat bunga akan semakin tinggi.
- (iii) Besarnya pinjaman  
Besarnya pinjaman yang diberikan dapat memengaruhi kualitas kredit peminjam dan tingkat bunga pinjaman. Pinjaman yang secara signifikan lebih besar cenderung memerlukan tingkat bunga yang lebih tinggi untuk menarik minat pemberi kreditor.
- (iv) Mata uang  
Seperti diketahui, tingkat suku bunga di berbagai negara cenderung bervariasi. Hal tersebut tentu berpengaruh terhadap suku bunga untuk mata uang tiap-tiap negara bersangkutan.
- (v) Suku bunga dasar  
Suku bunga dapat bersifat tetap (*fixed*) atau mengambang (*floating*). Pada umumnya, pinjaman dengan pembayaran bunga yang bersifat mengambang akan memiliki risiko pasar lebih rendah dari pinjaman dengan suku bunga tetap.
- (vi) Tersedianya agunan  
Pinjaman dengan agunan pada umumnya akan mendapatkan tingkat bunga yang lebih rendah.
- (vii) Industri
- (viii) Jenis pembayaran  
Frekuensi pembayaran dapat berupa tahunan (*annually*), atau *semi-annually*, dan sebagainya.
- (ix) Risiko spesifik negara.

Di Australia, seluruh faktor yang relevan terhadap analisis *transfer pricing* harus dipertimbangkan.<sup>37</sup> Banyaknya faktor-faktor yang perlu diperhatikan tentunya akan memberikan suatu upaya analisis kesebandingan yang lebih tinggi. Namun, perlu untuk dicatat bahwa kita tetap harus fokus pada faktor-faktor pembeda yang secara material memengaruhi bunga pinjaman.

Selain hal-hal di atas, kelayakan kredit mungkin merupakan satu-satunya variabel yang tidak secara langsung dapat diobservasi dari syarat dan ketentuan pinjaman, meskipun kelayakan kredit memiliki porsi kesebandingan yang penting.<sup>38</sup> Pada Gambar 19.2, terlihat bahwa suku bunga rata-rata yang diterima oleh perusahaan dengan skor kelayakan kredit yang berbeda ternyata

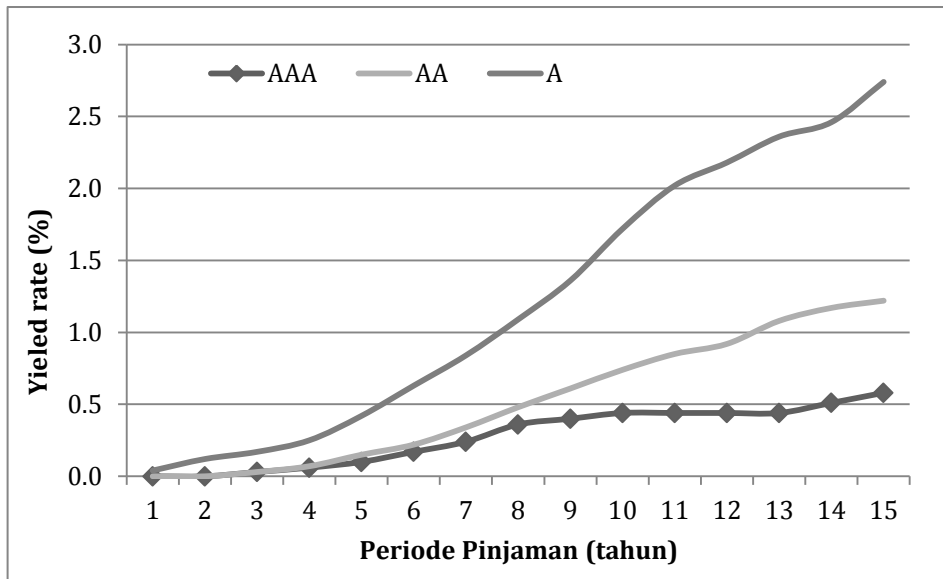
---

<sup>37</sup> Michel van der Breggen, *Op.Cit.*

<sup>38</sup> Muris Dujic dan Matthew Billings, *Op.Cit.*, 252.

memiliki selisih yang semakin besar dengan semakin lamanya periode pinjaman. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa mengetahui kelayakan kredit dari debitur merupakan langkah krusial sebelum melakukan estimasi suku bunga yang wajar.

**Gambar 19.2: Ilustrasi Suku Bunga Pinjaman dan Profil Risiko**



Sumber: diolah dari data Standard & Poor's.  
Catatan: hanya ilustrasi, tidak disarankan untuk dikutip.

#### D.4. Estimasi Tingkat Bunga yang Wajar

Tingkat suku bunga yang wajar adalah suku bunga yang telah dikenakan atau yang akan dikenakan bersamaan dengan adanya utang yang timbul dalam transaksi independen, dengan atau antara pihak independen pada situasi yang serupa.<sup>39</sup> Dalam analisis atas transaksi pinjaman internal, penentuan tingkat bunga yang wajar diletakkan pada bagian akhir analisis, setelah menentukan faktor-faktor kesebandingan yang tercermin dari kelayakan kredit peminjam, serta syarat dan ketentuan yang terkait dengan transaksi *intercompany loan*. Metode *transfer pricing* yang biasa digunakan dalam analisis atas transaksi pendanaan internal adalah metode *comparable uncontrolled method (CUP)*.<sup>40</sup>

<sup>39</sup> US Treas. Reg. 1.482-2(a)(2)(i). Pernyataan ini serupa dengan definisi dari OECD Report 1979, Paragraf 198 sebagai berikut: "The arm's length interest rate is the rate of interest which is charged, or would have been charged at the time the indebtedness arose, in transactions with, or between, unrelated parties under similar circumstances..."

<sup>40</sup> Oscar Montero C., "Forecasting Interest Rates for Future Intercompany Loan Planning: An Alternative Approach," *International Transfer Pricing Journal*, (2009): 313.

Dalam metode CUP, data pembandingan dapat berasal dari dua sumber, yaitu: (i) pembandingan internal, yakni transaksi pinjaman yang dilakukan dengan pihak ketiga; atau (ii) pembandingan eksternal, yaitu transaksi pinjaman yang dilakukan oleh pihak lain di luar perusahaan (antar pihak independen).<sup>41</sup> Walaupun pembandingan internal pada dasarnya lebih diutamakan daripada pembandingan eksternal, namun pembandingan internal yang benar-benar sebanding dalam praktik seringkali sulit ditemukan. Hal ini dikarenakan, tidak seluruh perusahaan multinasional yang memberikan pinjaman kepada afiliasinya, bergerak di aktivitas jasa keuangan (sehingga tidak melakukan transaksi pemberian pinjaman dengan pihak independen). Oleh karena itu, dalam praktiknya, pembandingan eksternal dari data yang tersedia di pasar lebih umum dipergunakan.

Meskipun demikian, tidak seluruh data pasar dapat digunakan. Pada umumnya, otoritas pajak tidak menerima beberapa data berikut untuk dijadikan sebagai pembandingan, yaitu antara lain:

- (i) *Bank quotes*, terutama karena data tersebut tidak memasukkan suatu transaksi referensi yang dapat dijadikan sebagai pembandingan.<sup>42</sup> Walau demikian, di beberapa negara, misalkan di Finlandia, data pinjaman bank dapat dijadikan sebagai suatu *benchmark*;<sup>43</sup>
- (ii) Rata-rata *cost of capital* dari grup perusahaan;
- (iii) Data pembandingan dari perusahaan dalam satu grup;
- (iv) Data dari pihak ketiga dalam periode yang berbeda;
- (v) Data obligasi perusahaan dari pasar obligasi sekunder, kecuali jika *comparability adjustment* dapat diaplikasikan atas risiko likuiditas.<sup>44</sup>

Berdasarkan hal-hal di atas, dalam praktiknya, pembandingan eksternal yang digunakan adalah transaksi yang digunakan dari *database* komersial, seperti: *Bloomberg Professional*, *Thomson Reuters Dealscan*, dan sebagainya. Sebagai ilustrasi, *Thomson Reuters Dealscan*, adalah sebuah *database* untuk informasi mendetail tentang pasar pinjaman komersial global. *Dealscan* memberikan informasi tentang *terms and conditions* untuk lebih dari 150.000 transaksi diseluruh dunia sejak tahun 1998, yang terus diperbaharui setiap saat.

---

<sup>41</sup> Michel van der Breggen, *Op.Cit.*

<sup>42</sup> Pada umumnya otoritas pajak tidak akan menganggap data ini untuk dijadikan pembandingan. Lihat Deloitte, *Op.Cit.*, 379; dan Michel van der Breggen, *Ibid.*, 299.

<sup>43</sup> John C. Hollas dan Gordon Hands, "Supreme Administrative Court Ruling on Interest Rate Reflecting Creditworthiness of Individual Companies," *International Transfer Pricing Journal*, (2011): 296.

<sup>44</sup> John C. Hollas dan Gordon Hands, "Intercompany Financial Transactions: Selecting Comparable Data," *Transfer Pricing Report* 18, no. 1240 (2010).

Selanjutnya, untuk mendapatkan pembandingan yang sebanding, terkadang perlu dilakukan beberapa penyesuaian (*comparability adjustment*) terhadap pembandingan tersebut. Hal ini mengingat bahwa suku bunga pinjaman memiliki sifat yang sensitif terhadap beberapa hal seperti yang dijelaskan pada bagian sebelumnya. Perlu untuk diingat, penyesuaian harus dilakukan pada faktor yang secara material akan memengaruhi bunga pinjaman. Penyesuaian dilakukan hanya jika dapat memperbaiki derajat kesebandingan. Faktor yang tidak material memengaruhi bunga, seperti tujuan pinjaman atau opsi pembayaran, sebaiknya dapat dikesampingkan.<sup>45</sup> Untuk menggambarkan aplikasi *comparability adjustment*, pada Kotak 19.1 diilustrasikan aplikasi *comparability adjustment* atas faktor perbedaan geografis.

**Kotak 19.1: Ilustrasi *Comparability Adjustment* atas Beda Geografis**

Kita menganalisis suatu transaksi pinjaman yang dilakukan di negara X (lokasi peminjam). Dalam melakukan pencarian dari *database*, ditemukan suatu pembandingan transaksi pinjaman yang berasal dari negara lain (Y), diasumsikan faktor-faktor lainnya sebanding. Diketahui bahwa negara tersebut memiliki perbedaan situasi ekonomi yang signifikan, sehingga memengaruhi asumsi risiko pinjaman. Bagaimanakah mengaplikasikan *comparability adjustment* atas perbedaan ini?

Kita dapat mengasumsikan bahwa *country risk* akan tercermin dari nilai suku bunga surat utang pemerintah yakni suku bunga yang bebas dari premi risiko (*risk-free rates*). Dengan demikian, basis *adjustment* yang dilakukan akan berasal dari selisih bunga surat utang pemerintah di negara X dan Y di tanggal yang sama dengan masa jatuh tempo yang sama. Formula *comparability adjustment* akan berupa:

$$r_a = r + (b_x - b_y)$$

di mana:

$r_a$  : Suku bunga *adjusted* (*arm's length interest rate*)

$r$  : Suku bunga dalam perjanjian pembandingan

$b_x$  : *Government bond's rate* di negara X

$b_y$  : *Government bond's rate* di negara Y

Setelah melalui tahapan penyesuaian yang dianggap perlu dan realistis dilakukan, akan diperoleh beberapa transaksi yang dapat dijadikan pembandingan dalam *benchmarking*. Kemudian, dari proses *benchmarking* ini akan dihasilkan suatu nilai kewajaran tingkat bunga untuk transaksi *intercompany loan* yang dianalisis.

<sup>45</sup> Lihat John C. Hollas dan Gordon Hands, "Comparability Adjustments: Finding an Arm's-Length Interest Rate," *Op.Cit.*

Namun demikian, terdapat kesulitan dalam mengaplikasikan metode CUP, terutama karena tingkat keandalan dari pembandingan yang ditemukan. Hal ini menimbulkan pertanyaan lebih lanjut, apakah keempat metode *transfer pricing* lainnya dapat dipergunakan, baik sebagai metode utama ataupun metode pendukung? Sayangnya, keempat metode *transfer pricing* lainnya hampir tidak 'berguna' bagi analisis pinjaman internal, kecuali jika *tested party* bergerak dalam industri jasa keuangan.<sup>46</sup> Lalu jika demikian, apakah terdapat teknik atau metode lain dalam mengestimasi tingkat bunga yang wajar?

Sebagian ekonom menggunakan teknik analisis regresi dalam kasus pinjaman internal. Analisis regresi akan menggunakan pendekatan ekonometrika dengan tujuan menemukan hubungan kausalitas dan korelasi antara suku bunga pinjaman dan variabel lainnya. Jika hubungan tersebut telah diketahui, setiap implikasi dari perubahan besaran variabel lain akan secara otomatis dapat diketahui. Analisis ekonometrika tersebut dapat menggunakan regresi *ordinary least square* (OLS).<sup>47</sup>

Selain itu, dalam regulasi domestik di beberapa negara, kesulitan dalam mengestimasi suku bunga wajar mendorong diperbolehkannya fleksibilitas dalam melakukan analisis. Sebagai contoh, di Amerika Serikat, analisis kewajaran atas pinjaman yang dilakukan oleh pihak-pihak yang berafiliasi dapat diselesaikan dengan suatu *safe harbour*. Hal ini dapat dilakukan selama pinjaman dilakukan dalam mata uang Amerika Serikat (USD) dan pemberi pinjaman tidak terlibat dalam aktivitas usaha pemberian pinjaman kepada pihak independen.

Suku bunga yang wajar akan terentang dari titik di mana tidak lebih rendah (batas bawah) dari suku bunga acuan Bank Sentral Amerika Serikat (*Fed rate*) hingga tidak lebih tinggi dari 130% dari nilai suku bunga acuan *Fed rate*.<sup>48</sup> Selain itu, *Fed rate* yang dipergunakan haruslah sesuai dengan jangka waktu pinjaman yang dilakukan. Jika pinjaman dilakukan tidak lebih dari tiga tahun, akan menggunakan *Fed rate* jangka pendek. Jika lebih dari tiga tahun, namun tidak lebih dari sembilan tahun maka akan menggunakan *Fed rate* jangka

---

<sup>46</sup> Muris Dujsic dan Matthew Billings, *Op.Cit.*, 254. Artinya, perusahaan yang bergerak dalam industri jasa keuangan di mana pendapatannya berasal dari bunga pinjaman, dapat menggunakan metode berbasis laba operasional, semisal: metode *profit split* atau *transactional net margin method*.

<sup>47</sup> Pengujian analisis regresi dengan model OLS:  $B_0 + B_1X_1 + B_2X_2 + \dots + B_nX_n$ . Variabel yang digunakan adalah: total aset, rasio utang jangka panjang terhadap total aset, *dummy variable* mengenai subordinasi, penghasilan, dan sebagainya. Lihat Jeffrey I. Rosenblum, "Estimating an Arm's-Length Interest Rate on Intercompany Loans," *Transfer Pricing Report* 11, no. 602 (Oktober 2002).

<sup>48</sup> US *Treas. Reg.* 1.482-2(a)(2)(iii)(B).

menengah. Jika jangka waktu pinjaman lebih dari sembilan tahun, akan menggunakan *Fed rate* jangka panjang.<sup>49</sup>

Sebagai ilustrasi, suatu perusahaan di Amerika Serikat mengenakan bunga pinjaman sebesar 2% kepada pihak afiliasi. Jika suku bunga *Fed rate* pada saat terjadinya transaksi adalah 1.8%, suku bunga yang dianggap wajar adalah:

$$\begin{aligned} 100\% \times fr &\leq alp \leq 130\% \times fr \\ 100\% \times 1.8 &\leq alp \leq 130\% \times 1.8 \\ 1.8\% &\leq alp \leq 2.34\% \end{aligned}$$

di mana:

*fr* : Federal rate

*alp* : Arm's length price (rate)

Dengan demikian, suku bunga yang dianggap wajar akan berada pada rentang antara 1.8% hingga 2.34 %.

#### **E. Biaya Penjaminan (*Guarantee Fee*)**

Selain melakukan pinjaman, pihak-pihak yang berafiliasi juga dapat terlibat dalam suatu kerjasama penjaminan pinjaman. Jaminan pinjaman adalah suatu kesepakatan mengikat di mana suatu penjamin setuju untuk membayar sebagian atau seluruh nilai dari instrumen pinjaman pada saat peminjam tidak dapat membayar atau mengembalikan pinjaman.<sup>50</sup> Ilustrasi skema penjaminan pinjaman dapat dilihat dalam Gambar 19.1 di atas. Dalam gambar tersebut, induk perusahaan memberikan jaminan kepada pihak independen (bank) atas pinjaman yang diterima oleh anak perusahaan dari pihak independen (bank).

Pada pasar terbuka, bank akan mengevaluasi kelayakan kredit dan risiko dari anak perusahaan tersebut. Jika pinjaman tersebut ternyata mendapat suatu jaminan, berupa suatu komitmen dari induk perusahaan kepada bank, terdapat kemungkinan bahwa bank akan cenderung menurunkan suku bunga pinjaman kepada anak perusahaan tersebut. Hal ini dikarenakan adanya suatu jaminan dari induk perusahaan jika sewaktu-waktu anak perusahaan mengalami gagal bayar. Adanya jaminan tersebut akan menciptakan suatu kemudahan akses ke pasar keuangan ataupun biaya pendanaan yang lebih murah. Oleh karena itu, jaminan atas pinjaman akan menyebabkan timbulnya tiga hal, yaitu: (i) kapasitas pinjaman dari perusahaan akan meningkat; (ii) turunnya tingkat suku bunga yang harus dibayar oleh perusahaan yang meminjam; dan (iii) jaminan tersebut akan menambah risiko yang dihadapi oleh pihak penjamin.

<sup>49</sup> US Treas. Reg. 1.482-2(a)(2)(iii)(C).

<sup>50</sup> Definisi diambil dari *International Monetary Fund (IMF), External Debt Statistics: Guide for Compilers and Users* (Washington DC: IMF, 2003), Appendix III, Glossary.

Skema transaksi lainnya yang sering digunakan dalam penjaminan atas pinjaman adalah *back-to-back loan*. *Back-to-back loan* adalah suatu kesepakatan antara induk perusahaan dengan pihak independen yang menyatakan bahwa pihak independen harus menyediakan dana pinjaman kepada anak perusahaan, sedangkan induk perusahaan akan menyediakan pinjaman kepada pihak independen tersebut. *Back-to-back loan* juga dapat terjadi dalam situasi di mana bank independen tempat induk perusahaan menyimpan dana menyediakan sejumlah pinjaman kepada anak perusahaan, seiring dengan jumlah dana yang disetor (disimpan) oleh induk perusahaan kepada bank independen.<sup>51</sup> Selain itu, masih banyak jenis *security* lainnya yang dapat ditemukan dalam transaksi pendanaan internal, misalkan *collateral security*, *letters of support*, dan sebagainya.

Lebih lanjut, skema jaminan pinjaman merupakan skema yang juga menguntungkan pihak independen (institusi keuangan pemberi pinjaman). Pada umumnya, ketika bank memberikan suatu pinjaman kepada perusahaan yang menjadi anggota dari grup perusahaan multinasional, bank akan cenderung meminta suatu jaminan dari induk dari perusahaan tersebut. Permintaan tersebut berangkat dari suatu persepsi bahwa induk perusahaan pada umumnya memiliki aset atau operasional usaha yang lebih substansial jika dibandingkan dengan anak perusahaan. Dengan aset atau operasional perusahaan yang lebih substansial tersebut, dapat disimpulkan bahwa induk perusahaan memiliki risiko kredit yang lebih rendah.

Selain itu, fakta bahwa induk perusahaan juga memiliki suatu kontrol atas aset, operasional usaha, dan juga keuntungan dari anak perusahaan menyebabkan minim adanya kemungkinan bahwa induk perusahaan akan membiarkan anak perusahaan untuk merugi.<sup>52</sup> Lebih lanjut lagi, jaminan atas pinjaman akan mengurangi adanya potensi *moral hazard*, yaitu risiko dari tindakan induk perusahaan untuk “menutup” anak perusahaan, mengkondisikan untuk merugi, ataupun mendorong situasi gagal bayar, sehingga bank terhindar dari risiko kredit tak tertagih.<sup>53</sup>

Perlu dipahami juga bahwa penjaminan pinjaman adalah bentuk lain dari *security* yang umumnya juga dikenal dalam pasar keuangan. Dengan adanya jaminan dari induk perusahaan tersebut, anak perusahaan akan menerima

---

<sup>51</sup> Jakob Bundgaard, “Tax Law on Intra-Group and Shareholder Security from a Transfer Pricing Perspective,” *International Transfer Pricing Journal*, (2006): 80.

<sup>52</sup> Lihat komentar dari Eric D. Ryan, Charles E. Erivona, dan David G. Chamberlain, *Tax Management Transfer Pricing Report* 11, no. 20 (2003): 852 sebagaimana dikutip dalam Jakob Bundgaard, *Op.Cit.*, 83.

<sup>53</sup> Geoffrey Gill, “Intercompany Loan Guarantees – Pricing Approaches and the Looming Wave of Controversy,” *Transfer Pricing Report* 16, no. 532 (2007).

manfaat berupa penurunan tingkat risiko atas pinjaman yang diterimanya. Atas manfaat yang diberikan oleh induk perusahaan tersebut, anak perusahaan perlu untuk mengkompensasi induk perusahaan dengan *fee* atas jaminan. Pada bagian selanjutnya, akan dibahas mengenai suatu kompensasi yang diberikan perusahaan atas jaminan pinjaman yang dilakukan oleh pihak afiliasi.

### E.1. Identifikasi *Gurantee Fee*

Ditinjau dari eksistensinya, suatu jaminan dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu jaminan eksplisit dan jaminan implisit. Lalu, bagaimanakah implikasi dari kedua jenis jaminan tersebut dalam konteks *transfer pricing*?

Jaminan eksplisit adalah suatu jaminan tertulis dan jelas dari induk perusahaan (afiliasi) kepada bank independen yang berperan sebagai pemberi pinjaman suatu perusahaan. Dengan demikian, induk perusahaan akan tunduk dengan segala perjanjian yang telah dilakukan sebelumnya, terutama pada saat anak perusahaan mengalami kesulitan untuk melunasi utangnya kepada bank independen. Dalam konteks *transfer pricing*, jaminan yang eksplisit tersebut dapat ditagihkan kepada perusahaan peminjam karena adanya manfaat dari pemberian jaminan atas pinjaman.

Di sisi lain, jaminan implisit adalah suatu jaminan yang pada kenyataannya tidak disediakan oleh induk perusahaan secara nyata. Pada kasus ini, tidak ada suatu dokumen tertulis apapun atas komitmen induk perusahaan dalam menghadapi risiko gagal bayar. Jaminan dari induk perusahaan hanyalah suatu persepsi dan logika yang ada dalam benak pihak independen, atau sering disebut sebagai *halo effect*.<sup>54</sup> Ide di balik persepsi ini adalah suatu perusahaan multinasional tidak akan membiarkan salah satu perusahaan dalam grup-nya akan mengalami kebangkrutan.<sup>55</sup>

Lalu, bagaimanakah implikasinya? Menurut OECD *Guidelines* 2010, jika suatu perusahaan mendapatkan suatu manfaat yang sifatnya insidental, hal tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai jasa yang dapat ditagihkan. Hal ini sering disebut sebagai *passive association benefit*. Contoh yang digunakan dalam OECD *Guidelines* 2010 adalah kasus membaiknya *credit rating* suatu perusahaan sebagai akibat menjadi bagian dari suatu grup perusahaan.<sup>56</sup> Atau dengan kata

<sup>54</sup> Pembahasan mendalam mengenai *halo effect* dapat dilihat pada Andrei Trassov dan Thomas Tsiopoulos, "Transfer Pricing and the Halo Effect," *Transfer Pricing Report* 20, no. 846 (2012).

<sup>55</sup> Michel van der Breggen, *Op.Cit.*, 298.

<sup>56</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 7.13: "Similarly, an associated enterprise should not be considered to receive an intra-group service when it obtains incidental benefits attributable solely to its being part of a larger concern, and not to any specific activity being performed. For example, no service would be received where an associated enterprise by reason of its affiliation alone has a credit-rating higher than it would if it were unaffiliated, but an intra-



lain, jika *credit rating* suatu perusahaan membaik karena menjadi bagian dari suatu grup yang memiliki reputasi baik, induk perusahaan tidak berhak untuk mengenakan suatu *guarantee fee*.

Walau demikian, masih terdapat perdebatan mengenai apakah jaminan implisit dapat ditagihkan dalam *guarantee fee* atau tidak. Sebagian besar negara mengakui bahwa penjaminan yang dilakukan secara eksplisit dapat ditagihkan, namun untuk jaminan implisit, hal tersebut masih belum diatur secara jelas. Namun demikian, negara seperti Italia dan Inggris merujuk pada posisi OECD.<sup>57</sup>

## **E.2. Metode Penentuan *Guarantee Fee* yang Wajar<sup>58</sup>**

Tidak adanya suatu panduan mengenai pendekatan yang dapat digunakan untuk menganalisis kewajaran *guarantee fee*, bukan berarti bahwa *guarantee fee* tidak dapat dianalisis. Beberapa praktisi, akademisi, maupun otoritas pajak, serta beberapa putusan pengadilan pajak telah berusaha mencari pendekatan yang dianggap tepat. Dari kelima metode *transfer pricing* yang diakui, hanya metode *comparable uncontrolled price* (CUP), *profit split method* (PSM), dan metode *cost plus* (C+) yang dipertimbangkan sebagai metode yang dapat dipergunakan. Namun, apakah metode ini memungkinkan untuk diterapkan? Pada bagian ini, akan diterangkan berbagai pendekatan yang cukup sering ditemui dalam menentukan metode penentuan *guarantee fee* yang wajar.

Seperti kita ketahui, metode CUP mensyaratkan adanya derajat kesebandingan yang tinggi, terutama atas karakteristik produk atau jasa yang ditransaksikan. Dalam kasus *guarantee fee*, hal ini berarti harus ditemukan suatu *guarantee fee* pembanding, baik yang dilakukan dengan maupun antara pihak independen. Pembanding internal untuk kasus *guarantee fee* hampir tidak pernah ditemui, terutama karena perusahaan multinasional, secara rasional, tidak akan menjamin risiko gagal bayar yang ditanggung oleh pihak independen (apalagi jika perusahaan pemberi jaminan tersebut tidak bergerak dalam industri jasa keuangan). Di sisi lain, data mengenai pembanding eksternal hampir sulit untuk diakses oleh pihak lainnya. Oleh karena itu, metode CUP sulit untuk diterapkan.

---

*group service would usually exist where the higher credit rating were due to a guarantee by another group member, or where the enterprise benefitted from the group's reputation deriving from global marketing and public relations campaigns...."*

<sup>57</sup> BNA, *Op.Cit.* Untuk peraturan di Inggris dapat juga dilihat pada HMRC's *International Tax Manual* (INTM) 502040.

<sup>58</sup> Bagian ini disarikan dari beberapa sumber, seperti: Danny Beeton, "Loans and Guarantees," *Tax Journal*, (September 2010): 38; James A. Riedy, Nabeel Anwar, dan Deloris R. Wright, "Pricing of a Guarantee Fee in a Related-Party Context," *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 317-318; Harlow N. Higinbotham dan Stuart L. Harshbarger, "Using Credit Default Swaps to Price Intercompany Loan Guarantees," *NERA Economics and Transfer Pricing: North American Update*, (2008): 1-3; Jakob Bundgaard, *Op.Cit.*, 84; serta Geoffrey Gill, *Op.Cit.*

Sedangkan penerapan metode C+ dapat dilakukan hanya jika ditinjau dari sudut pandang pemberi jaminan (pemberi jaminan sebagai *tested party*). Terdapat dua langkah penting yang perlu untuk dilakukan, yaitu: (i) mengestimasi biaya ekspektasi dari suatu penjaminan, dengan mengkalikan kemungkinan gagal bayar dari peminjam dengan nilai jaminan; dan (ii) biaya tersebut kemudian ditambahkan suatu *mark-up* yang wajar. Namun, kesulitan menemukan tingkat *mark-up* yang wajar membuat metode C+ sulit untuk diterapkan.

Di beberapa negara, metode *residual profit split* disarankan untuk dipergunakan untuk menyelesaikan kasus *guarantee fee*. Otoritas pajak Jerman lebih menghendaki metode *residual profit split* dipergunakan dibanding metode lainnya. Sedangkan, di Rusia, PSM disarankan lebih sebagai metode alternatif untuk mengidentifikasi pembanding dan menentukan rentang *fee* yang wajar di pasaran. Walau demikian, teknis penerapan di kedua negara tersebut tidak dijelaskan lebih lanjut.

Lalu, bagaimana jika ketiga metode *transfer pricing* tersebut tidak dapat diterapkan? Saat ini telah tersedia beberapa alternatif cara menganalisis kewajaran *guarantee fee*, misalkan pendekatan *risk of loss*. Pendekatan ini sering disebut juga sebagai *insurance model*. Dalam pendekatan ini, minimum *fee* yang diterima oleh penjamin akan sama dengan imbal hasil dari risiko yang dihadapi oleh penjamin. Oleh karena itu, pertimbangan atas risiko menjadi sangat krusial dalam pendekatan ini, Hal tersebut dapat dilihat dari formula sebagai berikut.

$$F_g = g \times (pf_b - pf_g)$$

di mana:

$F_g$  : nilai minimum *guarantee fee* yang diharapkan oleh penjamin

$g$  : nilai dana total yang dijamin

$pf_b$  : kemungkinan gagal bayar atas *credit rating* peminjam

$pf_g$  : kemungkinan gagal bayar atas *credit rating* penjamin

Pendekatan lain yang dapat digunakan adalah *expected benefit model* (sering juga disebut sebagai pendekatan *interest saving* atau *yield model*). Pendekatan ini serupa dengan *insurance model*, namun lebih tepat untuk diterapkan jika *guarantee* dilihat dari sudut pandang peminjam. Dalam pendekatan ini, dibutuhkan suatu identifikasi atas selisih dari bunga yang dibayarkan, terutama bagaimana jika tidak terdapat suatu jaminan. Manfaat yang diterima dari suatu penjaminan akan diukur berdasarkan seberapa besar bunga yang akan turun jika penjaminan tersebut diberikan kepada perusahaan independen. Hal ini dapat dihitung dengan formula sebagai berikut:

$$F_b = g \times (i_b - i_g)$$

di mana:

$F_b$  : nilai maksimum *guarantee fee* yang “mau” dibayarkan oleh peminjam

$g$  : nilai dana total yang dijamin

$i_b$  : tingkat suku bunga yang dihadapi oleh peminjam

$i_g$  : tingkat suku bunga yang dihadapi oleh penjamin

Metode ini sering dipergunakan oleh praktisi di India, Selandia Baru dan Swiss. Selain kedua pendekatan (*risk of loss* dan *expected benefit*) di atas, terdapat pula pendekatan lain seperti: *credit default swaps*, penawaran suatu jaminan dari bank, *return on equity*, dan sebagainya.

### **E.3. Studi Kasus: *General Electric Capital Canada***

Kasus *General Electric Capital Canada* (selanjutnya disebut GECCAN) merupakan salah satu kasus terkemuka yang sering didiskusikan terkait dengan transaksi pendanaan internal. Putusan pengadilan pajak mengenai kasus ini diputuskan pada tanggal 4 Desember 2009 dan dapat dilihat pada *General Electric Capital Canada Inc. v. The Queen*, 2009 TCC 563, Dockets 2006-1385(IT)G and 2006-1386(IT)G.

GECCAN adalah perusahaan Kanada yang bergerak dalam jasa keuangan (pembiayaan) dan dimiliki secara penuh oleh *General Electric Capital Corporation* di Amerika Serikat (selanjutnya disebut GECUS). GECCAN membiayai operasional perusahaan dengan meminjam dana dari pasar keuangan dengan cara mengeluarkan surat utang. GECUS menjamin utang yang dimiliki oleh GECCAN sejak tahun 1988, namun mulai membiayakan suatu *guarantee fees* di tahun 1995. Nilai *guarantee fees* adalah 100 basis poin (1%) dari total pinjaman yang didapatkan.<sup>59</sup>

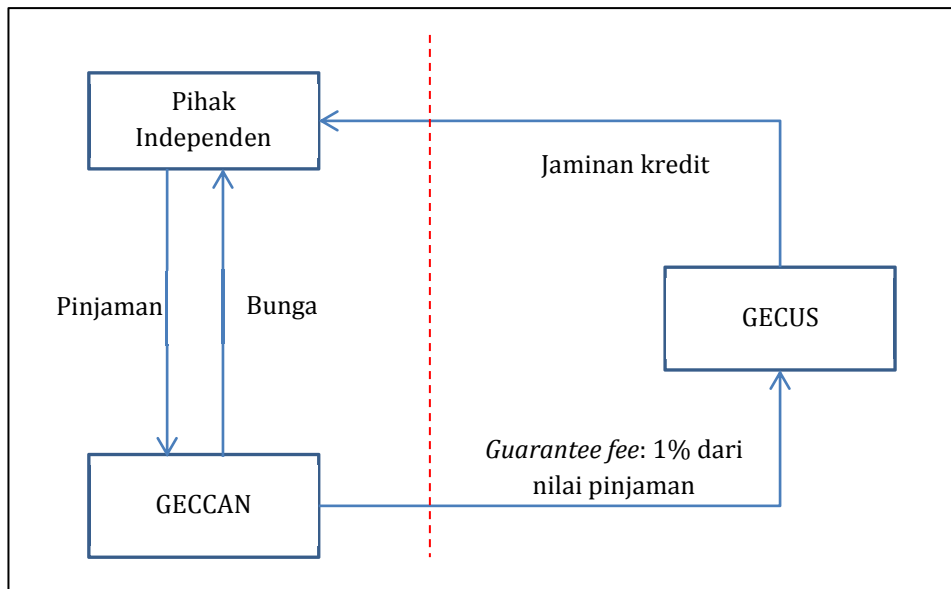
*Minister of National Revenue* (selanjutnya disebut dengan otoritas) menolak pembayaran tersebut dan melakukan koreksi sebesar USD 136 juta untuk *guarantee fee* yang dibayarkan selama periode 1996-2000. Menurut otoritas, GECCAN dapat saja meminjam kepada pihak ketiga pada suku bunga yang sama tanpa suatu jaminan dari GECUS. Menurut otoritas, GECCAN tidak mendapatkan suatu manfaat apapun dari jaminan tersebut karena GECCAN merupakan anak perusahaan utama, sehingga *credit rating* yang dimilikinya seharusnya sama dengan GECUS (AAA menurut Standard & Poors). Otoritas sampai pada kesimpulan bahwa harga yang wajar untuk aktivitas jaminan tersebut adalah nihil.

---

<sup>59</sup> Erik Kamphuis, “How to Deal with Affiliation in Interpreting the Arm’s Length Principle: The GE Case Reviewed,” *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 292-293.

GECCAN menolak argumentasi tersebut karena merasa *credit rating* mereka seharusnya diukur dalam situasi seolah-olah GECCAN adalah perusahaan independen (*stand-alone basis*), sehingga GECCAN tidak akan mendapatkan suatu manfaat apapun dari keterikatan dalam suatu grup. Tanpa adanya suatu jaminan ataupun dukungan dari induk perusahaan (baik eksplisit ataupun implisit), *credit rating* dari GECCAN adalah B+/BB- (menurut Standard & Poors). Akibat tidak adanya kesepakatan antara otoritas dan GECCAN, kasus ini dibawa ke pengadilan pajak.

**Gambar 19.3: Kasus *General Electric Capital Canada***



Terdapat dua pandangan berbeda mengenai interpretasi *arm's length* dalam konteks kelayakan kredit yang perlu dipertimbangkan oleh pengadilan. Kedua pandangan tersebut adalah: Apakah seluruh faktor ekonomi yang relevan harus dipertimbangkan, termasuk juga atas posisi GECCAN yang didukung oleh finansial GECUS yang kuat (pendapat otoritas)? Ataukah, faktor-faktor yang terkait dengan dukungan pemegang saham (*shareholding*) harus dieliminasi (pendapat GECCAN)?

Hakim Hogan menolak argumen GECCAN bahwa *credit rating* GECCAN harus ditentukan secara *stand-alone*. Menurutnya, prinsip kewajaran mengacu pada bagaimana perusahaan independen melakukan negosiasi dengan pihak lainnya dalam pasar di mana perilaku perusahaan independen tersebut dilakukan dengan maksud untuk mencapai kesepakatan terbaik.<sup>60</sup> Oleh karena itu,

<sup>60</sup> Lihat paragraf 196 *General Electric Capital Canada Inc. v. The Queen*, 2009 TCC 563, Dockets 2006-1385(IT)G and 2006-1386(IT)G.

penting untuk mempertimbangkan segala faktor ekonomi yang pada dasarnya menyertai dan justru memperkuat posisi kelayakan kredit GECCAN, sehingga adanya jaminan (dukungan) implisit dari GECUS seharusnya tidak diabaikan begitu saja.<sup>61</sup>

Dari ketiga kerangka analisis penentuan kewajaran *guarantee fee* yang dapat dipergunakan dalam kasus ini, yakni: *insurance-based model*, *credit default swap method*, dan *yield approach*, Hakim Hogan memutuskan untuk menggunakan *yield approach*. Dalam pendekatan ini, manfaat yang diterima oleh GECCAN dari jaminan yang diberikan GECUS adalah sama dengan penghematan biaya bunga (*interest cost savings*) yang ditentukan dengan membandingkan biaya bunga dari pinjaman yang tidak dijamin dengan biaya bunga dari pinjaman yang dijamin secara eksplisit.

Walau demikian, biaya bunga dari pinjaman yang tidak dijamin mengacu pada kelayakan kredit GECCAN sewaktu mendapatkan dukungan implisit dari GECUS (BBB-/BB+), dan bukan pada *stand-alone basis* (BB-/B+). Selisih dari biaya bunga antara BBB-/BB+ dengan AAA adalah 183 basis poin. Sedangkan selisih biaya bunga antara BB-/B+dengan AAA adalah 352 basis poin. Hakim menyimpulkan bahwa dalam situasi *hypothetical arm's length*, pembayaran *guarantee fee* sebesar 100 basis poin (berada di bawah 183 basis poin) adalah rasional karena adanya suatu manfaat ekonomi yang didapatkan oleh GECCAN atas jaminan eksplisit dari GECUS.

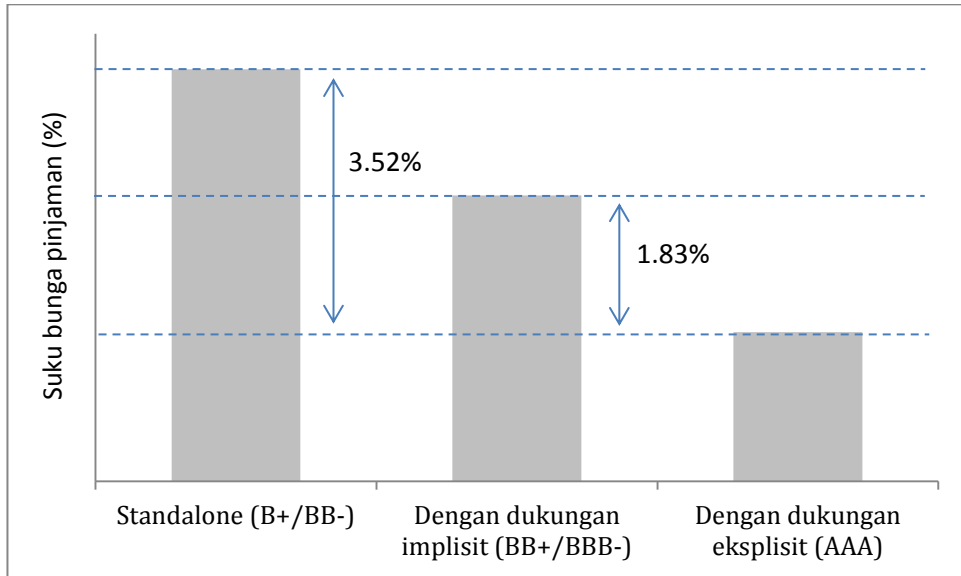
Logika yang ada dalam kasus ini berangkat dari suatu kenyataan bahwa pada dasarnya tanpa suatu jaminan yang eksplisit (atau aktif), anak perusahaan seringkali mendapatkan suatu keuntungan yang bisa didapatkan. Konsep *stand-alone* dalam kasus ini menjadi sedikit “kabur”, karena suku bunga yang dihitung sebagai keuntungan hanyalah selisih suku bunga dari pinjaman yang dijamin secara eksplisit dengan suku bunga dari adanya jaminan secara implisit. Suatu dukungan implisit merupakan sesuatu yang tidak dapat dihindarkan. Walau

---

<sup>61</sup> Hakim Hogan mengacu pada segala faktor situasi ekonomi yang menyertai transaksi di mana diperlukan dalam analisis kesebandingan. Lihat OECD *Guidelines* 1995, Paragraf 1.15: “*Application of the arm's length principle is generally based on a comparison of the conditions in a controlled transaction with the conditions in transactions between independent enterprises. In order for such comparisons to be useful, the economically relevant characteristics of the situations being compared must be sufficiently comparable. To be comparable means that none of the differences (if any) between the situations being compared could materially affect the condition being examined in the methodology (eg. price or margin), or that reasonably accurate adjustments can be made to eliminate the effect of any such differences*”. Hal ini dinyatakan dalam *General Electric Capital Canada Inc. v. The Queen*, 2009 TCC 563, Dockets 2006-1385(IT)G and 2006-1386(IT)G, Paragraf 204.

demikian, kasus ini hendaknya tidak perlu terburu-buru dijadikan suatu acuan dan harus dianalisis secara hati-hati.<sup>62</sup>

**Gambar 19.4: Suku Bunga Pinjaman GE Canada: Standalone dengan Jaminan Implisit dan Jaminan Eksplisit**



Sumber: diadopsi dari NERA, *Viewpoint* (Summer, 2010): 7.

## F. Penutup

Pendanaan internal merupakan aktivitas yang lazim dilakukan oleh perusahaan multinasional. Hal ini dikarenakan terdapat beberapa manfaat yang dapat diperoleh, seperti efisiensi biaya, fleksibilitas, serta rendahnya konflik kepentingan antara debitur dan kreditor. Selain itu, faktor ketatnya likuiditas di pasar finansial akibat krisis juga menjadi alasan penting.

Adanya perbedaan perlakuan pajak antara pinjaman dan penyertaan modal telah mendorong maraknya skema pendanaan berbentuk pinjaman atau dikenal juga dengan *intercompany loan*. Selain itu, isu pengalihan laba dalam skema transaksi pinjaman internal juga membuka kemungkinan penggunaan instrumen keuangan yang secara legal dianggap sebagai pinjaman, namun secara substansi ternyata merupakan penyertaan modal ataupun memiliki karakter gabungan antara pinjaman dan penyertaan modal (*hybrid financial instrument*). Akan tetapi, seperti layaknya transaksi antar pihak-pihak yang berafiliasi, transaksi tersebut juga tidak terlepas dari isu *transfer pricing*. Oleh

<sup>62</sup> Erik Kamphuis, *Op.Cit.*, 297.

karena itu, analisis kewajaran atas transaksi tersebut merupakan hal yang krusial untuk dilakukan.

Dalam praktiknya, analisis atas pinjaman dapat dilakukan melalui empat tahapan, yaitu: (i) melakukan analisis substansi transaksi; (ii) melakukan analisis kelayakan kredit peminjam (debitur) secara *standalone*; (iii) mengevaluasi syarat dan ketentuan yang terkait dengan transaksi *intercompany loan*; dan (iv) mengestimasi tingkat bunga yang wajar. Khusus untuk *guarantee fee*, analisis dapat dilakukan dengan pendekatan non-konvensional seperti pendekatan *risk of loss*.

Sayangnya, sampai saat ini Indonesia belum memiliki suatu panduan yang jelas mengenai langkah analisis, prosedur pemeriksaan, maupun pembuktian kewajaran atas transaksi-transaksi pendanaan internal dalam perusahaan multinasional. Ketentuan yang relevan dengan transaksi pendanaan internal di Indonesia dapat ditemukan dalam Pasal 12 Peraturan Pemerintah Nomor 94 tahun 2010, yang menyatakan bahwa Wajib Pajak yang berbentuk Perseroan Terbatas di Indonesia diperkenankan untuk menerima pinjaman tanpa bunga dari pemegang sahamnya sepanjang memenuhi persyaratan tertentu. Persyaratan tersebut antara lain: (i) pinjaman tersebut berasal dari dana milik pemegang saham itu sendiri dan bukan berasal dari pihak lain; (ii) modal yang seharusnya disetor oleh pemegang saham pemberi pinjaman telah disetor seluruhnya; (iii) pemegang saham pemberi pinjaman tidak dalam keadaan merugi; dan (iv) Wajib Pajak penerima pinjaman sedang mengalami keadaan kesulitan keuangan untuk kelangsungan usahanya. Apabila keempat persyaratan kumulatif tersebut tidak terpenuhi, pinjaman tanpa bunga tersebut terutang bunga dengan tingkat suku bunga wajar.

Sementara itu, OECD *Guidelines* 2010, yang merupakan standar internasional yang lazim digunakan sebagai acuan dalam praktik pemeriksaan *transfer pricing* di Indonesia, juga tidak memberikan penjabaran secara spesifik. Hal ini tentu menimbulkan potensi sengketa di kemudian hari antara perusahaan multinasional sebagai Wajib Pajak dengan otoritas pajak. Oleh karena itulah, ada baiknya jika peraturan *transfer pricing* yang mendetail mengenai pendanaan internal serta peraturan mengenai *thin capitalization* perlu untuk segera disusun. Dengan begitu, potensi pajak yang hilang dari aktivitas pendanaan internal serta potensi sengketa yang terkait dengan transaksi tersebut dapat dikurangi.

## Referensi

### **Buku:**

- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition*. New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009.
- Helminen, Marjaana. *The International Tax Law Concept of Dividend*. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.
- International Monetary Fund (IMF). *External Debt Statistics: Guide for Compilers and Users*. Washington DC: IMF, 2003.
- OECD. *OECD Report on Transfer Pricing and Multinational Enterprises*. Paris: OECD Publishing, 1979.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 1995.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- \_\_\_\_\_. *OECD Report on The Attribution of Profits to Permanents Establishment*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- \_\_\_\_\_. *Hybrid Mismatch Arrangements – Tax Policy and Compliance Issues*. OECD Publishing: Paris, 2012.
- Materi kuliah. “*Transfer Pricing Rules in International Taxation*.” Pada program *Advanced LLM. Program in International Tax Law*, International Tax Center, University of Leiden, Januari 2012. Bahan tidak dipublikasikan.
- NERA. *Viewpoint*. Summer, 2010.
- Russo, Antonio dan Omar Moerer. “Introduction.” Dalam *Transfer Pricing and Intragroup Financing*, ed. Anuschka Bakker dan Marc M. Levey. Amsterdam: IBFD, 2012.

### **Artikel:**

- BNA. “BNA International Forum Examines Pricing of Related-Party Guarantees in 27 Countries.” *Transfer Pricing Report* 19, no. 764 (2010).
- Beeton, Danny. “Loans and Guarantees.” *Tax Journal*, (September 2010).
- Breggen, Michel van der. “Intercompany Loans: Observations from a Transfer Pricing Perspective.” *International Transfer Pricing Journal*, (2006).
- Breggen, Michel van der, et al. “Does Debt Matter? The Transfer Pricing Perspective.” *Transfer Pricing Report* 16, no. 200 (2007).
- Bundgaard, Jakob. “Tax Law on Intra-Group and Shareholder Security from a Transfer Pricing Perspective.” *International Transfer Pricing Journal*, (2006).
- Coronado, Luis, Patrick Cheung, dan Justin Kyte. “An Overview of Arm’s Length Approaches to Thin Capitalization.” *International Transfer Pricing Journal*, (2010).
- Dujic, Muris dan Matthew Billings. “Establishing Interest Rates in an Intercompany Context.” *International Transfer Pricing Journal*, (2004).
- Duncan, James. “General Report: Tax Treatment of Hybrid Financial Instruments.” *International Fiscal Association*, (2000).



- General Electric Capital Canada Inc. v. The Queen*, 2009 TCC 563, Dockets 2006-1385(IT)G and 2006-1386(IT)G.
- Gill, Geoffrey. "Intercompany Loan Guarantees – Pricing Approaches and the Looming Wave of Controversy." *Transfer Pricing Report* 16, no. 532 (2007).
- Higinbotham, Harlow N. dan Stuart L. Harshbarger. "Using Credit Default Swaps to Price Intercompany Loan Guarantees." *NERA Economics and Transfer Pricing: North American Update*, (2008).
- Hollas, John C. dan Gordon Hands. "Comparability Adjustments: Finding an Arm's-Length Interest Rate." *Transfer Pricing Report* 18, no. 525 (2009).
- \_\_\_\_\_. "Intercompany Financial Transactions: Selecting Comparable Data." *Transfer Pricing Report* 18, no. 1240 (2010).
- \_\_\_\_\_. "Supreme Administrative Court Ruling on Interest Rate Reflecting Creditworthiness of Individual Companies." *International Transfer Pricing Journal*, (2011).
- Joseph, Anton. "Transfer Pricing, Thin Capitalization and Debt-Equity Rules." *International Transfer Pricing Journal*, (2008).
- Kale, Waman, Yashodhan Pradhan, dan Kunal Sawardekar. "Interest Rate Benchmarking." *International Taxation* 4, no. 5 (2011).
- Kamphuis, Erik. "How to Deal with Affiliation in Interpreting the Arm's Length Principle: The GE Case Reviewed." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).
- Montero C. Oscar. "Forecasting Interest Rates for Future Intercompany Loan Planning: An Alternative Approach." *International Transfer Pricing Journal*, (2009).
- Pletz, Amanda dan Artur J. Bonifaciuk. "Lasting Implications of Global Crisis: Firm Decisions and Transfer Pricing." *Transfer Pricing International Journal*, (2010).
- Rosenblum, Jeffrey I. "Estimating an Arm's-Length Interest Rate on Intercompany Loans." *Transfer Pricing Report* 11, no. 602 (Oktober 2002).
- Riedy, James A., Nabeel Anwar, dan Deloris R. Wright. "Pricing of a Guarantee Fee in a Related-Party Context." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).
- Russo, Antonio dan Moiz Shirazi. "Transfer Pricing for Intercompany Financial Transactions: Application of the Arm's Length Principle in Theory and Practice." *Transfer Pricing Report* 19, no. 43 (2010).
- Trassov, Andrei dan Thomas Tsiopoulos. "Transfer Pricing and the Halo Effect." *Transfer Pricing Report* 20, no. 846 (2012).

### **Peraturan:**

Internal Revenue Code. *US Treas. Reg. Section 1.482*.

Republik Indonesia. Peraturan Pemerintah Nomor 94 Tahun 2010 tentang Penghitungan Pajak Penghasilan Dalam Tahun Berjalan.

BAGIAN

VI

**Strategi Perusahaan  
dalam *Transfer Pricing***

*“The tax function of an organization should support and contribute to its overall strategy...  
Tax function must be organized in such a way that the goals are achieved as efficiently as possible.”*

*“Jika suatu restrukturisasi bisnis memiliki motif bisnis yang dapat dibuktikan, seharusnya regulasi perpajakan tidak menciptakan hambatan ataupun mengintervensi aktivitas bisnis; namun seharusnya mengaplikasikan suatu regulasi yang sejalan dengan prinsip perpajakan internasional serta tentunya dapat memberikan kepastian usaha.”*

### A. Pendahuluan

Perkembangan perusahaan serta perubahan lingkungan dunia usaha seringkali menciptakan wacana untuk melakukan suatu perencanaan pajak melalui restrukturisasi bisnis yang selaras dengan prinsip *tax effective supply chain management*. Perencanaan pajak tersebut nantinya akan berpengaruh pada perubahan peran suatu perusahaan dalam grup perusahaan multinasional. Perubahan peran tersebut mencakup aspek fungsi yang harus dijalankan, risiko yang harus dihadapi, serta pihak mana yang memiliki penguasaan legal atas aset tidak berwujud.

Dalam konteks perpajakan, khususnya *transfer pricing*, restrukturisasi bisnis merupakan area yang banyak menimbulkan ketidakpastian, baik bagi Wajib Pajak maupun otoritas pajak di berbagai negara. Namun, dengan dikeluarkannya Bab IX di dalam OECD *Guidelines* 2010 yang membahas mengenai panduan penerapan prinsip kewajaran dalam restrukturisasi bisnis, hal tersebut telah membuka kerangka analisis terhadap aspek *transfer pricing* dalam restrukturisasi bisnis.

Pada dasarnya, perusahaan multinasional memiliki kebebasan untuk menentukan desain operasi bisnis mereka. Otoritas pajak tidak memiliki hak untuk mengatur struktur ataupun lokasi aktivitas perusahaan multinasional.<sup>1</sup> Namun, otoritas pajak mempunyai hak untuk menguji struktur yang didesain oleh perusahaan multinasional, apakah terkait dengan upaya penghindaran pajak? Bab ini akan memaparkan beberapa hal yang perlu dipertimbangkan oleh perusahaan dalam melakukan suatu restrukturisasi usaha.

---

<sup>1</sup> Hal ini juga dinyatakan dalam OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.163.

## **B. Motivasi dan Definisi Restrukturisasi Bisnis**

Saat ini model bisnis perusahaan multinasional tidak lagi mengikuti model *vertically integrated business*, namun justru mengikuti model bisnis *supply chain management*. Jika sebelumnya, setiap perusahaan akan menjadi penentu dari kegiatan aktivitas bisnis yang terkait dengan fungsinya, misalkan menjadi *fully fledge distributor* atau *fully-fledge manufacturer*, kini terdapat kecenderungan bahwa perusahaan-perusahaan yang melakukan operasi bisnis akan menyerahkan sebagian besar risikonya kepada induk perusahaan. Dengan demikian, ada kecenderungan untuk melakukan sentralisasi aktivitas. Perusahaan yang sebelumnya menjalankan peran dengan aktivitas yang besar, kini perannya menjadi lebih ramping. Selain itu, risiko yang dihadapi perusahaan-perusahaan tersebut hanya terbatas pada efisiensi dan keberhasilan kompetensi utama mereka.<sup>2</sup>

Perubahan model bisnis tersebut dilakukan dengan merestrukturisasi rantai suplai yang memberikan beban yang efisien, termasuk beban pajak yang paling efisien, sehingga pada akhirnya meningkatkan laba grup perusahaan. Hal ini dapat dilakukan dengan memindahkan operasi bisnis perusahaan atau kepemilikan aset tidak berwujud ke tempat lain, hingga menutup operasi bisnis di suatu negara.

Restrukturisasi bisnis dalam konteks *transfer pricing* dapat diartikan sebagai pemindahan atau realokasi fungsi, aset, dan risiko dari suatu entitas ke entitas lain di dalam suatu grup perusahaan multinasional, yang dapat memengaruhi alokasi laba dan potensi pajak di entitas-entitas tersebut.<sup>3</sup> Perubahan skema bisnis yang hanya menyebabkan perubahan bentuk legal atau kepemilikan dari suatu entitas seperti dalam suatu akuisisi dan merger, tanpa adanya suatu pemindahan fungsi, aset, dan risiko dari suatu entitas ke entitas lainnya tidak dapat dianggap sebagai restrukturisasi bisnis.

Beberapa skema umum dalam restrukturisasi bisnis adalah sebagai berikut:

- (i) Konversi distributor *full-fledged* menjadi distributor *limited-risk* atau *commissioner*;
- (ii) Konversi manufaktur *full-fledged* menjadi *contract* atau *toll manufacturer*;
- (iii) Pemusatan aset tidak berwujud ke satu entitas di dalam grup multinasional;

---

<sup>2</sup> Anuschka J. Bakker dan Giammarco Cottani, "Transfer Pricing and Business Restructuring: The Choice of Hercules before the Tax Authorities," *International Transfer Pricing Journal*, (November/Desember 2008): 276.

<sup>3</sup> Joel Cooper dan Shee Boon Law, "Business Restructuring and Permanent Establishments," *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Agustus 2010): 249.

- (iv) Pemusatan fungsi pembelian ke satu entitas untuk melayani seluruh entitas di dalam grup multinasional;
- (v) Pemindahan fungsi-fungsi tertentu ke negara-negara yang memiliki biaya pengadaan fungsi lebih rendah, atau untuk alasan strategis lain.

Restrukturisasi bisnis tersebut mengundang banyak pertanyaan penting terkait dengan kompensasi kepada entitas yang direstrukturisasi, remunerasi pascarestrukturisasi, dan pandangan otoritas pajak terhadap restrukturisasi tersebut.<sup>4</sup>

Restrukturisasi bisnis seringkali disalahpahami hanya sebagai upaya penghematan pajak. Padahal, banyak sekali faktor operasional berorientasi bisnis yang bisa menjadi pendorong dilakukannya restrukturisasi. Dengan demikian, penghematan pajak bukan menjadi tujuan utama, namun hanya sebagai konsekuensi lanjutan. Tiga hal utama yang mendorong dilakukannya restrukturisasi bisnis, antara lain:<sup>5</sup>

- (i) Dorongan kompetitif<sup>6</sup>

Dewasa ini, peluang usaha di negara seperti Cina, Brazil, dan India, telah mendorong banyak perusahaan multinasional untuk mengubah skema investasi dan rantai suplai mereka dengan melibatkan potensi sumber daya di negara-negara tersebut. Dorongan untuk memindahkan aktivitas ke ketiga negara tersebut disebabkan, misalnya, oleh struktur biaya produksi lebih rendah (ditinjau dari biaya tenaga kerja).<sup>7</sup>

- (ii) Dorongan atas kepatuhan

Dorongan ini berasal dari suatu persyaratan regulasi, seperti *anti-competition law*, persyaratan terhadap aspek lingkungan hidup, aturan WTO, hukum perpajakan, dan sebagainya, yang dapat memengaruhi pilihan lokasi operasional usaha. Misalkan saja, banyak negara kini memperkenalkan suatu insentif pajak terkait dengan aktivitas penelitian dan pengembangan (*research and development/R&D*) untuk menarik investasi asing.

---

<sup>4</sup> Sandeep Ahuja, "OECD Guidelines on Restructurings, an Indian Perspective," Bloomberg BNA, *Transfer Pricing International Journal*, no. 1225 (2011): 1.

<sup>5</sup> Anuschka J. Bakker dan Giammarco Cottani, *Op. Cit.*, 272-273.

<sup>6</sup> Dorongan kompetitif tersebut dapat diklasifikasikan kembali menjadi beberapa kategori: *demand chain*, *supply chain*, dan *product development*. Lihat Anuschka J. Bakker dan Giammarco Cottani, *Ibid.*

<sup>7</sup> Danny Oosterhoff, "Global Transfer Pricing Trends," *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni 2011): 163.

(iii) Optimisasi infrastruktur usaha

Proses bisnis yang fleksibel serta adanya infrastruktur teknologi informasi yang optimal akan menciptakan hasil yang optimal bagi perusahaan. Dengan kata lain, restrukturisasi bisnis dipengaruhi pula oleh faktor kemudahan komunikasi/koordinasi.

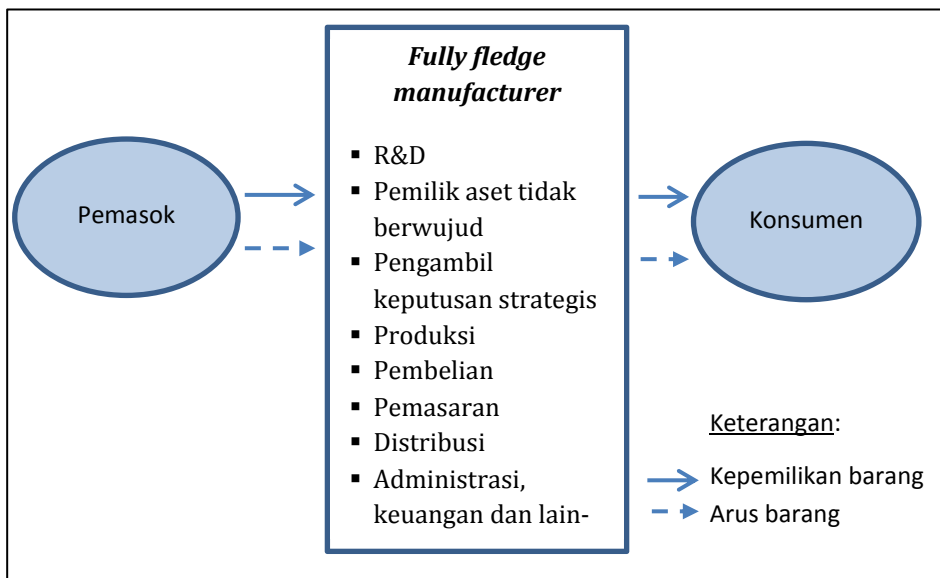
Ilustrasi

Restrukturisasi bisnis memiliki beberapa model utama, seperti: *manufacturing models*, *sale models*, dan *intellectual property models*.<sup>8</sup> Berikut merupakan ilustrasi yang melibatkan ketiga model tersebut.

Misalkan suatu perusahaan *fully fledged manufacturer* melakukan proses restrukturisasi terhadap rantai suplainya. Sebelum dilakukannya proses restrukturisasi, perusahaan tersebut melakukan semua fungsi dan menanggung semua risiko bisnis. Adanya tekanan kompetisi mendorong perusahaan tersebut untuk merestrukturisasi bisnisnya guna mencapai operasi yang efisien dan optimalisasi fungsi-fungsi yang ada, dengan cara memindahkan beberapa fungsi ke negara lain.

Bagan skema sebelum dilakukannya proses restrukturisasi dapat dilihat pada Gambar 20.1 di bawah ini.

**Gambar 20.1: Skema Transaksi sebelum Proses Restrukturisasi**



---

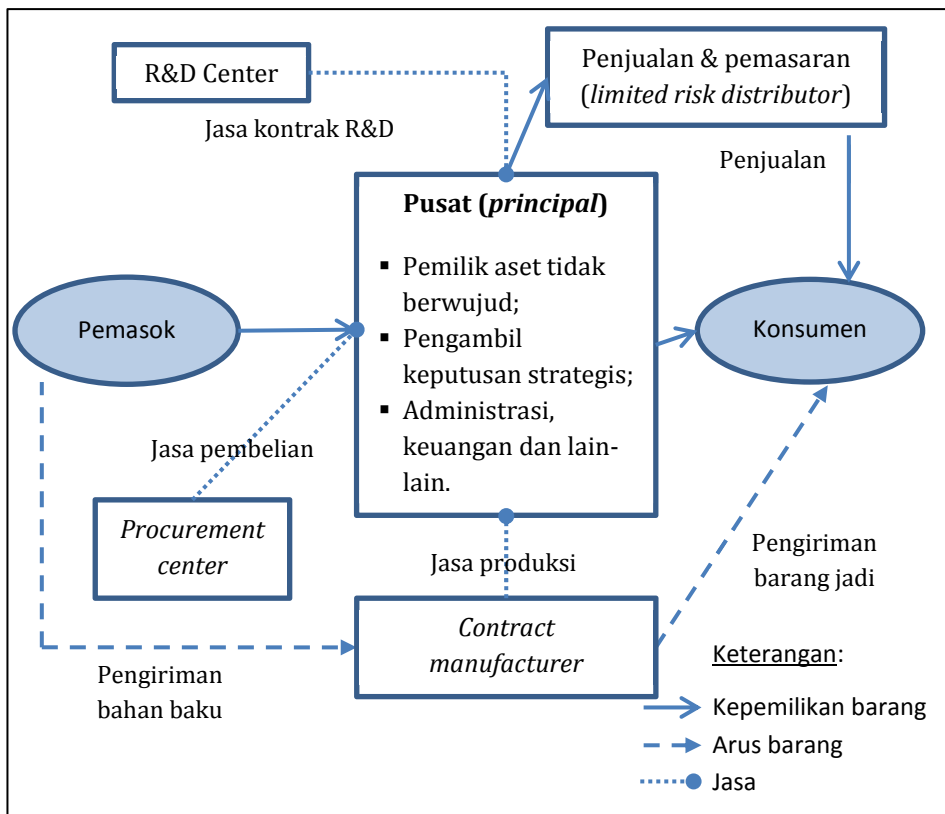
<sup>8</sup> Anuschka J. Bakker dan Giammarco Cottani, *Op. Cit.*, 274.

Proses restrukturisasi yang dilakukan adalah sebagai berikut:

- (i) Memindahkan fungsi R&D ke negara yang memiliki sumber daya manusia dan teknologi yang mendukung fungsi tersebut;
- (ii) Memindahkan fungsi pembelian bahan baku ke negara sumber bahan baku tersebut untuk mendapatkan harga yang lebih murah;
- (iii) Memindahkan fungsi manufaktur ke negara yang memiliki tenaga kerja yang murah;
- (iv) Memindahkan fungsi pemasaran ke negara yang memiliki akses terdekat dengan pasar potensial yang terbesar.

Bagan skema setelah dilakukannya proses restrukturisasi dapat dilihat pada Gambar 20.2 di bawah ini.

**Gambar 20.2: Skema Transaksi Setelah Proses Restrukturisasi**



**C. Perlakuan Pajak terhadap Restrukturisasi Bisnis**

Pada saat perusahaan multinasional melakukan restrukturisasi bisnis, terdapat suatu kemungkinan semakin terdesentralisasinya fungsi, aset, dan risiko utama



yang dijalankan grup kepada entitas-entitas anak perusahaan yang tersebar di berbagai yurisdiksi. Pemecahan fungsi, aset, dan risiko dalam restrukturisasi usaha, akan diikuti pula dengan revisi kebijakan kompensasi untuk masing-masing anggota grup perusahaan multinasional dalam konteks *transfer pricing*. Dengan kata lain, kompensasi yang wajar terhadap anggota grup perusahaan multinasional akan tergantung pula oleh fungsi, aset, dan risiko yang dihadapi oleh masing-masing entitas. Dengan demikian, kompensasi pascarestrukturisasi yang didapatkan perusahaan yang sebelumnya memiliki banyak fungsi, akan cenderung menurun. Turunnya kompensasi ini akan berakibat pada semakin rendahnya laba yang bisa didapatkan, yang pada akhirnya akan merugikan negara tempat berlokasinya perusahaan tersebut karena turunnya penerimaan pajak.

Lalu, apakah otoritas pajak dapat melakukan koreksi pajak atas restrukturisasi bisnis tersebut? Paling tidak terdapat beberapa alasan yang melegitimasi otoritas pajak untuk memperlakukan suatu restrukturisasi bisnis. Pertama, otoritas pajak di berbagai negara menganggap bahwa restrukturisasi bisnis hanyalah suatu aktivitas yang didorong oleh kepentingan pajak semata. Kedua, indikasi terdapatnya bentuk usaha tetap (BUT) dalam restrukturisasi bisnis yang akan memengaruhi alokasi laba antaryurisdiksi. Ketiga, restrukturisasi bisnis akan menyebabkan transfer suatu aset berwujud maupun tidak berwujud, atau suatu transfer peluang bisnis.<sup>9</sup>

Terakhir, restrukturisasi bisnis dapat saja menciptakan suatu biaya (langsung maupun tidak langsung), terutama jika dikaitkan dengan reorganisasi dan terminasi aktivitas usaha. Beberapa contoh biaya yang biasanya muncul adalah: biaya pemutusan hubungan kerja, biaya konsultan eksternal, serta banyak depresiasi yang dipercepat. Otoritas pajak terkadang mengambil posisi bahwa biaya-biaya tersebut haruslah dibebankan kepada grup perusahaan, karena merekalah yang berperan dalam mengambil keputusan atau mendapatkan keuntungan dari restrukturisasi bisnis. Atau, otoritas pajak dapat saja berpendapat bahwa biaya-biaya tersebut tidak dapat diklaim sebagai pengurang pajak, karena tidak memberikan manfaat terhadap perusahaan di yurisdiksi tersebut.<sup>10</sup>

Sebagai contoh, dalam kasus *Royal Phillips Electronics* dan *Solectron Corporation* di Belanda pada tahun 2003. Adanya restrukturisasi bisnis pada

---

<sup>9</sup> Ketentuan mengenai transfer kesempatan bisnis ada pada regulasi Jerman. Kesempatan bisnis mengacu pada kesempatan nyata (*concrete opportunity*) atas keunggulan di masa mendatang. Lihat Karin E. M. Beck, "Business Restructuring in Germany," *Tax Notes International*, (Juli 2008): 271, sebagaimana dikutip dalam Anuschka J. Bakker dan Giammarco Cottani, *Op. Cit.*, 278.

<sup>10</sup> Anuschka J. Bakker dan Giammarco Cottani, *Op. Cit.*, 279.

grup perusahaan multinasional telah menyebabkan penutupan aktivitas fasilitas unit usaha, sehingga mengurangi potensi penerimaan pajak. Otoritas pajak mengindikasikan bahwa biaya restrukturisasi yang timbul atas keputusan penutupan tersebut seharusnya dibebankan pada induk perusahaan multinasional tersebut, sebagai wujud pertanggungjawaban mereka atas keputusan restrukturisasi.<sup>11</sup> Pertanyaannya, apakah hal tersebut dapat dibenarkan?

Pada dasarnya, seperti yang telah disebutkan di muka, perusahaan memiliki kebebasan untuk menentukan desain operasi bisnis mereka. Otoritas pajak tidak memiliki hak untuk memaksakan desain struktur perusahaan maupun lokasi operasi usaha terhadap perusahaan multinasional.<sup>12</sup> Akan tetapi, otoritas pajak berhak untuk menentukan konsekuensi pajak dari suatu transaksi yang tidak mencerminkan motif bisnis yang rasional.<sup>13</sup>

OECD *Guidelines* 2010 menyatakan bahwa evaluasi otoritas pajak atas transaksi afiliasi harus mengacu pada transaksi yang benar-benar dilakukan oleh mereka, skema transaksi yang telah disusun oleh mereka, dan dengan metode *transfer pricing* yang telah diacu oleh mereka.<sup>14</sup> Otoritas pajak seharusnya tidak mengesampingkan transaksi yang terjadi tersebut ataupun mengubah skema transaksi tersebut. Jika itu dilakukan, justru dapat menimbulkan suatu perpajakan berganda.

Namun demikian, terdapat dua situasi pengecualian sehingga otoritas pajak dapat saja mengesampingkan suatu skema (struktur) transaksi afiliasi. Oleh Bullen, kedua pengecualian tersebut disebut dengan istilah: *factual substance prong* dan *arm's length prong*.<sup>15</sup> Pertama, *factual substance prong* yakni situasi ketika substansi ekonomi dari transaksi afiliasi ternyata berbeda dengan ketentuan yang tertuang dalam dokumen legal. Kedua, *arm's length prong*, yaitu ketika dokumen legal maupun *substance* dari transaksi afiliasi adalah sama, namun kesepakatan transaksi tersebut berbeda dengan apa yang akan diadopsi oleh perusahaan independen yang perilaku komersialnya dilakukan secara rasional.<sup>16</sup> Dalam kedua situasi tersebut, terdapat indikasi bahwa skema (struktur) transaksi dibuat bukan dengan pertimbangan komersial bisnis, namun distruktur sedemikian rupa untuk menghindari maupun mengurangi

---

<sup>11</sup> Vollebregt, "The Deductibility of Closure and Reorganization Costs," *Transfer Pricing Report*, (November 2003): 639.

<sup>12</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.16.

<sup>13</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.64-1.69.

<sup>14</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.64.

<sup>15</sup> Lihat Andreas Bullen, "The Concept of 'Restructuring' Controlled Transactions," *Tax Notes International*, (April 2009): 45.

<sup>16</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.65.

pajak.<sup>17</sup> Untuk mencapai prinsip kewajaran, otoritas pajak dapat saja mengacu kepada struktur transaksi yang dilakukan oleh pihak independen, tergantung dari fakta dan situasi dari transaksi yang diperbandingkan.<sup>18</sup>

Potensi penghindaran ataupun penghematan pajak yang dirancang melalui skema (struktur) transaksi afiliasi merupakan hal yang mudah dilakukan karena pihak-pihak afiliasi mudah membuat, mengubah, membekukan, memperpanjang, hingga memutuskan kesepakatan di antara mereka. Kemudahan tersebut seringkali diakibatkan oleh tidak adanya konflik kepentingan yang biasanya ada di antara pihak independen.<sup>19</sup>

Penentuan konsekuensi pajak terkait dengan restrukturisasi bisnis dapat terjadi jika, misalnya, anggota grup perusahaan multinasional yang sebelumnya sudah mengembangkan suatu aset tidak berwujud mengubah fungsi, aset, dan risikonya. Hal ini dapat ditemui dalam contoh perubahan dari *full-fledge distributor* menjadi *commissionaire*, yang sebelumnya perusahaan tersebut telah memiliki suatu aset tidak berwujud pemasaran berupa daftar pelanggan.

Dalam contoh di atas, penting untuk mengidentifikasi apakah terjadi transfer aset tidak berwujud dalam restrukturisasi bisnis tersebut. Jika ya, perlu ditentukan konsekuensi pajak berupa kompensasi yang tepat atas transfer tersebut. Namun, perlu diperhatikan, bahwa perubahan fungsi belum tentu mengikutsertakan adanya transfer aset tidak berwujud.<sup>20</sup>

Pada akhirnya, akan ada dua pertanyaan utama: (i) kapankah restrukturisasi bisnis dapat diklasifikasikan hanya sebagai upaya penghindaran pajak?; (ii) apakah persyaratan yang harus dipenuhi dalam restrukturisasi bisnis yang sesuai dengan motif bisnis? Jika suatu restrukturisasi bisnis memiliki motif bisnis yang dapat dibuktikan, seharusnya regulasi perpajakan tidak menciptakan hambatan ataupun mengintervensi aktivitas bisnis. Otoritas pajak seharusnya mengaplikasikan suatu regulasi yang sejalan dengan prinsip perpajakan internasional serta dapat memberikan kepastian usaha.<sup>21</sup>

---

<sup>17</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.66.

<sup>18</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.68. Ilustrasi mengenai upaya merestrukturisasi transaksi afiliasi oleh otoritas pajak dapat ditemukan pada OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.69.

<sup>19</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.67.

<sup>20</sup> Andrea Musselli dan Alberto Musselli, "Stripping the Functions of Producing Affiliates of a Multinational Group: Addressing Tax Implications via Economics of Contracts," *International Transfer Pricing Journal*, (Januari/Februari, 2008): 15.

<sup>21</sup> Anuschka J. Bakker dan Giammarco Cottani, *Op. Cit.*, 276.

## D. Posisi OECD terhadap Restrukturisasi Bisnis

Pada Juli 2010, OECD telah mengeluarkan revisi atas OECD *Guidelines* 1995. Di dalam revisi ini, OECD menyertakan bab baru, yaitu Bab IX mengenai aspek *transfer pricing* atas restrukturisasi bisnis (*Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings*). Perlu untuk dicatat, pembahasan dalam bab tersebut tidak mencakup *domestic anti-abuse rules* dan *controlled foreign corporation (CFC) rules*.<sup>22</sup> Walau demikian, jika suatu transaksi afiliasi ternyata tidak dapat direkarakterisasi berdasarkan OECD *Guidelines* 2010, bukan berarti tidak mungkin jika transaksi afiliasi tersebut direkarakterisasi melalui aturan *domestic anti-abuse* lainnya.<sup>23</sup>

Pembahasan dan perumusan bab restrukturisasi bisnis dalam OECD *Guidelines* 2010 telah dimulai sejak tahun 2005, yang akhirnya menghasilkan suatu rancangan diskusi pada 19 September 2008. Sama seperti perumusan bab-bab lainnya dalam OECD *Guidelines* 2010, bab tersebut juga mempertimbangkan masukan dari publik, yaitu dari oleh praktisi dan kalangan bisnis dari seluruh dunia, terutama negara anggota OECD.<sup>24</sup> Berikut akan dibahas mengenai hal-hal penting yang terdapat di dalam bab tersebut.

### D.1. Pertimbangan Khusus terhadap Risiko

Konsep *transfer pricing* secara umum menyatakan bahwa kenaikan risiko akan menyebabkan adanya kenaikan potensi laba (rugi) suatu entitas. Walaupun, laba (rugi) aktual yang akan diterima entitas tersebut tergantung dari tingkat realisasi dari risiko-risiko tersebut.<sup>25</sup> Seperti dijelaskan sebelumnya, proses restrukturisasi bisnis dalam grup perusahaan multinasional akan menyebabkan perpindahan fungsi, aset, risiko, serta potensi laba (rugi) yang melekat kepada fungsi, aset, dan risiko tersebut ke negara lain. Terkait dengan hal tersebut, pemeriksaan, penilaian alokasi, serta realokasi risiko kepada pihak-pihak

---

<sup>22</sup> CFC *rules* dimaksudkan untuk mencegah upaya penghindaran pajak melalui pendirian perusahaan anak di suatu negara yang dikategorikan sebagai negara *tax haven* atau negara yang menerapkan tarif pajak yang rendah. Lihat Jason Chang, "Australia's Controlled Company Regime," *Bulletin of International Fiscal Documentation*, (Agustus 2003): 456 sebagaimana dikutip dalam Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi, *Konsep Dan Aplikasi Perpajakan Internasional* (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2010), 217.

<sup>23</sup> Caroline Silberstein, "The 2010 Update to the OECD Transfer Pricing Guidelines," dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review*, ed. Dennis Weber dan Stef van Weeghel (The Netherlands: Kluwer Law International, 2011), 159.

<sup>24</sup> Lihat rangkuman mengenai komentar praktisi dan kalangan bisnis tersebut pada artikel Giammarco Cottani, "OECD Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings: Summary of Business Comments and Issues for Discussion," *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Desember 2009): 231-238.

<sup>25</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.45.

afiliasi yang terlibat di dalam suatu restrukturisasi (sebelum atau sesudah) merupakan hal yang sangat penting dalam penerapan prinsip kewajaran, baik pada proses restrukturisasi itu sendiri maupun kondisi pascarestrukturisasi tersebut.

Untuk merelokasi risiko diperlukan pertimbangan atas alokasi risiko. Beberapa risiko mungkin tidak dapat dengan mudah dipisahkan dari aset berwujud, seperti risiko yang berkaitan dengan kepemilikan dan pemeliharaan dari aset berwujud (misalnya: properti, pabrik, serta mesin). Risiko pada kasus-kasus tersebut, pada umumnya sangat terikat dengan pihak yang memiliki aset.<sup>26</sup>

Terkait dengan pertimbangan khusus terhadap risiko, OECD menekankan pentingnya pemeriksaan dan penilaian pada hal-hal sebagai berikut:

- (i) Kontrak yang menunjukkan pengalokasian risiko di antara pihak afiliasi;
- (ii) Eksistensi risiko sebelum proses restrukturisasi dan eksistensi perpindahan risiko tersebut ke entitas lain di dalam grup perusahaan multinasional setelah proses restrukturisasi;
- (iii) Kewajaran atas pengalokasian risiko tersebut dari sudut pandang pihak independen; dan
- (iv) Konsekuensi terkait dengan biaya atas risiko yang berpindah dan potensi laba/rugi yang harus ditanggung oleh pihak-pihak yang terlibat di dalam proses restrukturisasi setelah proses restrukturisasi dilakukan.

Pemeriksaan dan penilaian atas pihak mana yang menanggung suatu risiko dapat diawali dengan pemeriksaan atas perjanjian antara pihak-pihak yang terlibat dalam restrukturisasi tersebut. Perjanjian tersebut dapat berupa kontrak tertulis, korespondensi, ataupun bentuk komunikasi yang lain. Apabila tidak terdapat kontrak tertulis, hubungan kontraktual di antara pihak-pihak tersebut dapat dianggap mengacu dari praktik sehari-hari yang dijalankan oleh pihak-pihak tersebut, serta prinsip-prinsip ekonomi yang secara umum mengatur hubungan antara pihak-pihak independen.<sup>27</sup>

OECD menekankan bahwa otoritas pajak mempunyai hak untuk mempertanyakan apabila pengalokasian risiko berdasarkan ikatan kontrak tersebut tidak konsisten dengan substansi ekonomi dari transaksi tersebut. Otoritas pajak juga berhak untuk mempertanyakan apabila praktik yang dijalankan oleh pihak-pihak afiliasi tersebut tidak sesuai dengan pengalokasian risiko yang tercantum di dalam ikatan kontrak.<sup>28</sup> Oleh karena itu, menjadi

---

<sup>26</sup> Martin R. McClintock dan Jacqueline Dooman, "Reengineering Strategies," dalam *Transfer Pricing Handbook*, ed. Robert Feinschreiber (New York: John Wiley & Sons, 2001).

<sup>27</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.52; PER-32/PJ/2011, Pasal 8 ayat (2).

<sup>28</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.48-1.54.

penting untuk menentukan alokasi risiko yang sebenarnya ke setiap entitas yang melakukan restrukturisasi bisnis.

Seperti analisis *transfer pricing* lainnya, dalam menentukan kewajaran atas alokasi risiko di antara pihak afiliasi dibutuhkan adanya pembanding independen. Pembanding tersebut dapat berupa pembanding internal maupun pembanding eksternal.<sup>29</sup> Apabila tidak ditemukan adanya pembanding yang sepadan dengan risiko tersebut, terdapat dua faktor yang dapat dijadikan indikator dalam menilai sejauh mana alokasi risiko tersebut dapat diterima oleh pihak-pihak independen dalam kondisi yang serupa.

Faktor pertama, menelaah pihak yang memiliki kontrol lebih banyak terhadap risiko.<sup>30</sup> Kontrol dalam konteks ini, mempunyai arti suatu kewenangan membuat keputusan terkait dengan diambilnya suatu risiko dan keputusan mengenai cara untuk mengelola suatu risiko tersebut. Dalam suatu transaksi yang wajar, pada umumnya, risiko dialokasikan lebih besar kepada pihak yang mempunyai kontrol yang lebih banyak terhadap risiko tersebut.<sup>31</sup>

Faktor kedua, terkait dengan kemampuan keuangan untuk menanggung risiko tersebut, terutama kemampuan saat risiko tersebut terealisasi.<sup>32</sup> Dalam hal ini, kondisi yang dinilai adalah kondisi pada saat dilakukannya pengalokasian risiko tersebut (pada saat restrukturisasi). Apabila suatu pihak tidak mempunyai kemampuan untuk menanggung risiko tersebut dan tidak melakukan suatu prosedur apapun untuk dapat menutupi risiko tersebut (contoh: asuransi), kewajaran atas pengalokasian tersebut menjadi dipertanyakan.

Setiap risiko yang dialokasikan ke suatu entitas mempunyai beberapa konsekuensi antara lain:<sup>33</sup>

- (i) Biaya untuk mengelola atau mengurangi risiko tersebut, sebagai contoh: biaya untuk membayar penyedia jasa untuk mengelola risiko tersebut, biaya *hedging*, dan premi asuransi;
- (ii) Biaya yang timbul apabila risiko tersebut terealisasi; dan
- (iii) Kompensasi atas risiko berupa kenaikan tingkat potensi laba (rugi). Dalam transaksi yang wajar, suatu entitas tidak akan menukarkan potensi laba yang dimiliki demi menghilangkan suatu risiko yang tidak signifikan. Signifikansi dari risiko tersebut dapat dilihat dari ukuran, kemungkinan risiko tersebut terealisasi, tingkat kesulitan untuk

---

<sup>29</sup> Penjelasan mengenai hal ini dapat dilihat pada Bab Penggunaan Pembanding Internal dan Eksternal dalam Analisis *Transfer Pricing*.

<sup>30</sup> Lihat penjelasan lebih mendalam pada OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.22-9.28.

<sup>31</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.49.

<sup>32</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.29-9.32.

<sup>33</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.39.

memprediksi akan timbulnya risiko tersebut, dan kemungkinan untuk menghindari risiko tersebut.<sup>34</sup>

## **D.2. Analisis Kompensasi yang Wajar terhadap Proses Restrukturisasi**

Pada Bagian II dari Bab IX OECD *Guidelines* 2010 (Paragraf 9.48 sampai 9.122), OECD menekankan bahwa dalam suatu transaksi yang independen, berkurangnya suatu potensi laba atau perkiraan laba masa depan dari suatu entitas yang disebabkan oleh transfer suatu risiko ke entitas lain, tidak serta-merta mewajibkan adanya suatu kompensasi. Dalam konteks perusahaan independen, kompensasi tersebut dipersyaratkan hanya apabila berkurangnya potensi laba tersebut terkait dengan transfer atas sesuatu yang bernilai. Sesuatu yang bernilai tersebut dapat berupa aset berwujud, aset tidak berwujud, atau suatu penyerahan aktivitas. Selain itu, kompensasi dapat timbul dari adanya pemutusan atau renegotiasi suatu perjanjian yang merupakan akibat dari suatu restrukturisasi yang melibatkan transfer hak atas sesuatu yang bernilai.

OECD juga memberikan suatu petunjuk untuk menentukan apakah dalam kondisi yang serupa pihak independen dapat menerima kondisi yang dihasilkan oleh suatu restrukturisasi, yaitu dengan menelaah hal-hal berikut:<sup>35</sup>

- (i) Transaksi yang terjadi di dalam proses restrukturisasi, dan juga fungsi, aset, dan risiko entitas sebelum dan sesudah proses restrukturisasi;
- (ii) Alasan bisnis dan keuntungan yang diprediksi akan diperoleh dari proses restrukturisasi; dan
- (iii) Pilihan lain yang secara realistis tersedia bagi entitas pada saat memutuskan untuk melakukan proses restrukturisasi, selain pilihan untuk melakukan restrukturisasi.

Terkait dengan hal tersebut, OECD menekankan perlunya fakta bahwa proses restrukturisasi dilakukan untuk suatu tujuan bisnis semata. Dalam Paragraf 9.63 OECD *Guidelines* 2010, OECD hanya memberikan suatu ilustrasi restrukturisasi yang tidak memiliki motif bisnis, yaitu alasan untuk memperoleh sinergi terhadap grup secara keseluruhan. Alasan sinergi tersebut tidak dapat menjawab pertanyaan, apakah proses restrukturisasi telah dilakukan secara wajar dari sudut pandang setiap pihak yang terlibat dalam restrukturisasi tersebut.

Selain itu, OECD juga mengisyaratkan bahwa jika ditinjau dari sudut pandang pihak independen, kondisi yang dihasilkan oleh proses restrukturisasi hanya

---

<sup>34</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.41.

<sup>35</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.52.

dapat diterima apabila mereka tidak memiliki pilihan lain yang lebih menguntungkan.<sup>36</sup> Ketika terdapat suatu pilihan alternatif yang tersedia secara realistis, hal tersebut dapat memengaruhi besaran kompensasi (nilai) restrukturisasi bisnis.<sup>37</sup> Oleh karena itu, untuk menentukan apakah suatu restrukturisasi mensyaratkan adanya suatu kompensasi, penelaahan terhadap pilihan-pilihan lain yang dapat dilakukan oleh entitas yang melakukan restrukturisasi pada saat proses restrukturisasi tersebut dilakukan, menjadi suatu hal yang penting.

### **D.3. Analisis Tingkat Laba terhadap Transaksi Afiliasi Pascarestrukturisasi**

Akibat adanya suatu restrukturisasi, karakteristik dari suatu entitas kemungkinan akan berubah, terutama jika dikaitkan dengan fungsi yang dijalankan, aset yang digunakan, dan risiko yang ditanggungnya pascarestrukturisasi. Bagian III dari Bab IX OECD *Guidelines* 2010 (Paragraf 9.123 hingga 9.160) menjelaskan mengenai cara penerapan prinsip kewajaran atas laba suatu entitas pascarestrukturisasi.

OECD menekankan bahwa prinsip kewajaran harus diaplikasikan secara sama antara entitas pascarestrukturisasi dengan entitas yang sejak semula memiliki struktur yang serupa. Sebagai contoh, apabila suatu restrukturisasi mengubah karakterisasi suatu entitas dari *full-fledged manufacturer* menjadi *contract manufacturer*, penerapan prinsip kewajaran akan sama dengan entitas yang sejak semula didirikan sebagai *contract manufacturer*. Walau demikian, terdapat kemungkinan adanya perbedaan faktual antara perusahaan pascarestrukturisasi dan perusahaan yang sejak awal memiliki struktur tersebut. Oleh sebab itu, dalam melakukan analisis kesebandingan terhadap entitas pascarestrukturisasi, analisis mendalam atas fungsi, aset, dan risiko menjadi kunci dari penerapan prinsip kewajaran.<sup>38</sup>

Dalam kasus tertentu, penerapan prinsip kewajaran terhadap entitas hasil restrukturisasi sangat terkait dengan proses restrukturisasi itu sendiri.<sup>39</sup> Sebagai contoh, ketika melakukan transfer atas aset atau aktivitas yang bernilai dalam proses restrukturisasi yang mensyaratkan adanya suatu kompensasi, namun kompensasi tersebut tidak dibayarkan sekaligus (*up-front payment*), melainkan dijadikan sebagai pengurang harga barang ketika kedua belah

---

<sup>36</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.59.

<sup>37</sup> Caroline Silberztein, *Op. Cit.*, 157.

<sup>38</sup> Sama seperti analisis *transfer pricing* pada umumnya, apabila terdapat perbedaan yang secara material dapat memengaruhi harga/margin maka harus dilakukan penyesuaian. Pemilihan metode yang tepat tergantung dari setiap fakta yang ada, ketersediaan data pembandingan independen, dan keandalan dari penyesuaian yang dipergunakan.

<sup>39</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.39 – 1.41.



pihak tersebut bertransaksi pascarestrukturisasi. Dalam kasus seperti ini, penerapan prinsip kewajaran atas entitas pascarestrukturisasi harus mempertimbangkan keseluruhan skema tersebut.

Hal lain yang juga dijelaskan pada bagian ini adalah mengenai penerapan prinsip kewajaran ketika entitas pascarestrukturisasi menciptakan *location saving*, atau entitas pascarestrukturisasi tersebut merupakan *central purchasing*.<sup>40</sup> *Location saving* merupakan efisiensi yang dihasilkan karena grup perusahaan multinasional memindahkan suatu aktivitasnya ke suatu negara dengan sumber daya yang relatif lebih murah dibandingkan di negara lainnya.<sup>41</sup> Sedangkan *central purchasing* merupakan entitas yang dibentuk dalam rangka melakukan pembelian untuk kebutuhan keseluruhan grup, supaya dapat lebih efisien dan mempunyai daya tawar yang lebih besar dibandingkan daya tawar entitas-entitas dalam grup tersebut secara terpisah.

Dalam penerapan prinsip kewajaran terhadap transaksi dengan entitas yang berada di *location saving*, permasalahan utamanya adalah mengenai cara pengalokasian laba kepada entitas yang berada di *location saving* dan kepada lawan transaksinya (anggota grup perusahaan multinasional lainnya). Terkait dengan hal tersebut, telaah atas pilihan lain yang secara realistis tersedia selain pilihan untuk bertransaksi dengan entitas *location saving* perlu menjadi fokus perhatian. Pilihan tersebut mencakup juga telaah atas keuntungan yang diharapkan oleh setiap entitas terkait dengan adanya *location saving* serta ada atau tidaknya aset tidak berwujud yang dimiliki oleh entitas yang berada di *location saving* yang dapat memengaruhi analisis kesebandingan. Penerapan prinsip kewajaran tersebut juga berlaku dalam konteks transaksi dengan *central purchasing*.

#### **D.4. Analisis mengenai Pengakuan Transaksi**

Terakhir, pada Bagian IV dari Bab IX OECD *Guidelines* 2010 (Paragraf 9.161 hingga 9.194), dijelaskan bahwa otoritas pajak mempunyai wewenang untuk tidak mengakui adanya suatu restrukturisasi bisnis dalam kondisi sebagai berikut:<sup>42</sup>

- (i) Ketika substansi ekonomi dari transaksi berbeda dengan bentuk hukumnya. Seperti telah dijelaskan di atas, substansi ekonomi ini dapat dilihat dengan memeriksa seluruh fakta, kondisi, dan praktik yang dijalankan oleh pihak-pihak afiliasi sebelum dan sesudah proses

---

<sup>40</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.48 – 1.53.

<sup>41</sup> Bedakan hal ini dengan *location specific advantages*. Ilustrasi dan penjelasan mengenai keduanya dapat dilihat pada Bab Permasalahan dalam *Comparability Adjustment*.

<sup>42</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.169.

restrukturisasi. Serta, apakah pengalokasian fungsi, aset, dan risiko telah dilakukan sesuai dengan yang tertuang di dalam ikatan kontrak tersebut. Hal ini untuk mencegah suatu proses restrukturisasi yang tidak sesuai dengan substansi ekonominya;

- (ii) Ketika pihak-pihak independen dalam kondisi yang serupa tidak akan menerima struktur atau skema yang ditetapkan dalam proses restrukturisasi. Seperti telah dijelaskan sebelumnya, pada dasarnya pihak independen tidak akan menerima kondisi yang dihasilkan oleh proses restrukturisasi apabila mereka memiliki pilihan lain yang lebih menguntungkan. Atau, jika kondisi yang dihasilkan pascarestrukturisasi justru merugikan mereka dibandingkan dengan pilihan lain yang tersedia.

## **E. Restrukturisasi Bisnis berdasarkan Peraturan Perpajakan di Berbagai Negara**

Isu mengenai restrukturisasi bisnis dalam konteks *transfer pricing* merupakan hal baru, sehingga belum banyak terjadi kesepahaman mengenai hal ini. Amerika Serikat dan Jerman merupakan dua negara yang dapat dijadikan contoh perbandingan bagaimana isu restrukturisasi bisnis dalam konteks *transfer pricing* ini diatur.

### **E.1. Amerika Serikat<sup>43</sup>**

Otoritas pajak Amerika Serikat (IRS) tidak mengeluarkan peraturan yang spesifik terkait dengan penerapan prinsip kewajaran terhadap suatu restrukturisasi bisnis. Hal ini disebabkan karena secara tidak langsung sudah diatur di dalam peraturan yang saat ini berlaku mengenai *transfer pricing*, yaitu *US Treas. Reg. 1.482*.

Secara garis besar, aturan di Amerika Serikat terkait dengan penerapan prinsip kewajaran terhadap suatu restrukturisasi bisnis tidak berbeda dengan pendekatan yang ada dalam *OECD Guidelines 2010*. Beberapa pokok di dalam aturan tersebut adalah sebagai berikut :

- (i) Wajib Pajak memiliki kebebasan untuk memilih struktur bisnis yang akan dijalankan. Sedangkan IRS hanya akan mengevaluasi hasil dari suatu transaksi sesuai dengan struktur yang dirancang oleh Wajib Pajak, kecuali apabila struktur tersebut tidak memiliki substansi ekonomi.

---

<sup>43</sup> Valerie Amerkhaail dan Alan W. Granwell, "Transfer Pricing Details - United States," dalam *Transfer Pricing and Business Restructurings*, ed. Anusckha Bakker (Amsterdam: IBFD, 2009), 399-434.

Terkait dengan hal tersebut, menurut US *Treas. Reg.* 1.482, laba harus diatribusikan ke pemilik laba yang sebenarnya;

- (ii) IRS dapat mempertimbangkan alternatif lain yang tersedia bagi Wajib Pajak dalam menentukan apakah persyaratan di dalam proses restrukturisasi dapat diterima oleh pihak independen dalam kondisi yang serupa. Dalam hal ini, IRS memiliki wewenang untuk melakukan koreksi atas kompensasi yang diberikan di dalam transaksi afiliasi berdasarkan alternatif lain tersebut. Namun, berbeda dengan OECD, IRS secara umum akan tetap mengakui struktur tersebut;
- (iii) Terkait dengan penerapan prinsip kewajaran terhadap entitas pascarestrukturisasi, IRS memiliki pandangan yang sama dengan OECD, yaitu prinsip kewajaran tidak boleh diaplikasikan secara berbeda antara entitas pascarestrukturisasi dengan entitas yang sejak semula memiliki struktur yang serupa. Selanjutnya, pemilihan metode analisis yang dipergunakan harus didasarkan atas analisis kesebandingan;
- (iv) Biaya dari restrukturisasi bisnis harus ditanggung oleh pihak yang memperoleh keuntungan dari restrukturisasi tersebut.

## **E.2. Jerman<sup>44</sup>**

Untuk meningkatkan daya tarik Jerman sebagai lokasi bisnis. Pada tahun 2008, Jerman mengeluarkan *Corporate Tax Reform Act*. Untuk mencapai tujuan tersebut, tarif pajak untuk Wajib Pajak badan diturunkan dari 25% menjadi 15%. Untuk memberi kompensasi atas penurunan pendapatan pajak tersebut, dikeluarkanlah aturan baru yang mengatur tentang transfer fungsi bisnis ke negara lain, yang tertuang didalam *Foreign Tax Act (Außensteuergesetz, AStG) Sec. 1*, yang berlaku efektif sejak periode tahun pajak 2008.

Berdasarkan penjelasannya, aturan tersebut ditujukan secara spesifik untuk memastikan bahwa aset tidak berwujud yang telah dikembangkan di Jerman dikenakan pajak ketika ditransfer ke pihak afiliasinya di luar negeri. Pada tanggal 12 Agustus 2008, Kementerian Keuangan mengeluarkan sebuah *Decree-Law (Funktionsverlagerungsverordnung)* yang memberikan klarifikasi atas AStG Sec. 1. Kedua aturan ini mengandung dua klausa penghindaran kewajiban penilaian atas keseluruhan transfer berdasarkan *hypothetical arm's length test* (akan dijelaskan di bawah). Apabila klausa ini terpenuhi, Wajib Pajak hanya perlu melakukan penilaian individual atas aset yang ditransfer, tanpa menilai *goodwill/profit* potensial yang mungkin melekat pada aktivitas yang ditransfer. Kedua klausa tersebut adalah sebagai berikut :

---

<sup>44</sup> Markus Schneider, "Recent Developments Concerning the Rules on the Transfer of Business Functions – Germany," *International Transfer Pricing Journal* 18, no. 2 (2011).

- (i) Mensyaratkan agar Wajib Pajak menunjukkan kepada otoritas pajak bahwa transfer yang dilakukan tidak mengandung aset tidak berwujud (*significant intangible assets and benefits*). Kriteria signifikan dalam klausa ini adalah jika aset tidak berwujud tersebut dibutuhkan untuk melakukan suatu fungsi, dan jika harga wajar dari aset tidak berwujud tersebut lebih dari 25% dari total harga wajar seluruh aset individual dan manfaat yang ditransfer. Secara tidak langsung, Wajib Pajak tetap harus melakukan valuasi atas seluruh aset dan manfaat yang ditransfer;
- (ii) Mensyaratkan agar Wajib Pajak menunjukkan bahwa jumlah harga wajar dari aset individual dan jasa yang ditransfer masuk ke dalam rentang harga wajar atas keseluruhan transfer. Sama halnya dengan klausa pertama, di dalam klausa ini secara tidak langsung Wajib Pajak tetap harus melakukan valuasi atas seluruh aset dan manfaat yang ditransfer.

*Hypothetical arm's length test* yang digunakan otoritas pajak untuk menilai keseluruhan transfer aktivitas tersebut (termasuk *goodwill*) adalah pendekatan yang mencoba untuk meniru proses negosiasi pihak independen. Pendekatan ini dilakukan dengan cara menghitung nilai kini dari ekspektasi laba setelah pajak di masa yang akan datang yang terkait dengan aktivitas yang akan di transfer tersebut dari sudut pandang pihak yang mentransfer dan pihak yang menerima. Hasil nilai kini tersebut akan membentuk suatu rentang harga wajar. Nilai terendah merupakan harga minimum yang ditetapkan oleh pihak yang mentransfer, sedangkan nilai tertinggi merupakan nilai maksimal yang diterima oleh pihak yang menerima transfer tersebut.

Setelah hampir tiga tahun AStG Sec. 1 mengundang banyak perdebatan. Akhirnya, dikeluarkan klausa penghindaran yang ketiga. Klausa ini mensyaratkan agar Wajib Pajak menunjukkan bahwa setidaknya ada satu aset tidak berwujud yang signifikan yang menjadi elemen dari transfer. Aset tidak berwujud tersebut harus dideskripsikan secara jelas kepada otoritas pajak. Dalam klausa ini tidak dijelaskan mengenai pengertian dari kata signifikan yang terdapat dalam klausa tersebut.

Pada tanggal 13 Oktober 2010, Kementerian Keuangan Jerman mengeluarkan *Administration Principles – Business Restructurings*, yaitu panduan internal bagi otoritas pajak Jerman terkait interpretasi dari AStG Sec. 1. Bagian-bagian dari dokumen tersebut adalah sebagai berikut:

- (i) Bagian 1  
Berisi tentang tujuan dari dokumen tersebut (termasuk referensi kepada Bab IX dari OECD *Transfer Pricing Guidelines*).

- (ii) Bagian 2  
Berisi panduan yang terinci mengenai cara penanganan transfer fungsi bisnis.
- (iii) Bagian 3  
Isu tambahan seperti dokumentasi yang dibutuhkan dan kemungkinan pemeriksaan otoritas pajak dalam kasus pengalihan fungsi.
- (iv) Bagian 4  
Membahas kasus-kasus tertentu seperti transfer fungsi produksi dan transfer fungsi distribusi.

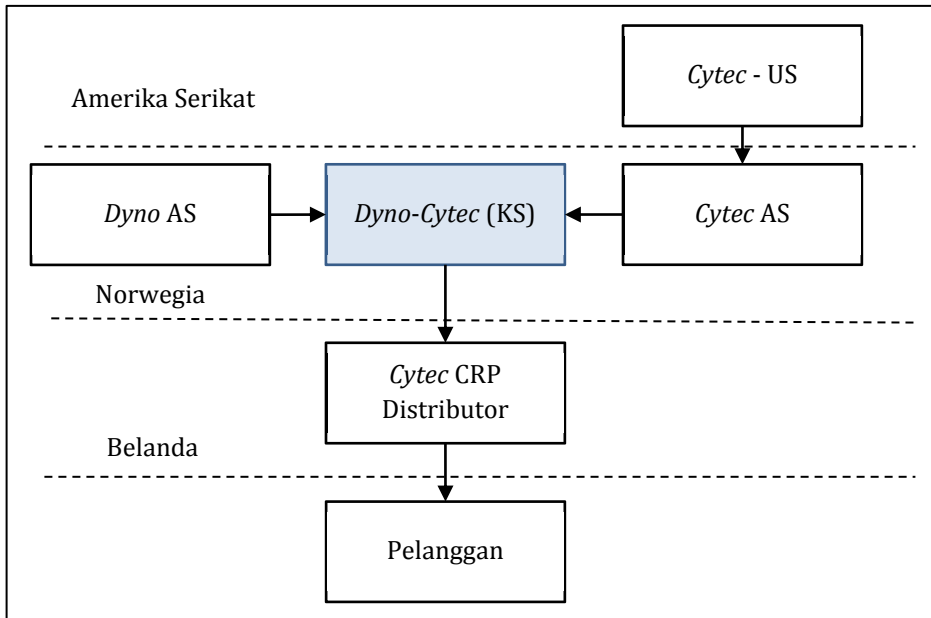
#### **F. Studi Kasus – *Cytec Norway*<sup>45</sup>**

Salah satu putusan pengadilan terkait dengan penerapan prinsip kewajaran dalam proses restrukturisasi bisnis yang dapat dijadikan contoh adalah kasus *Cytec Norway*. Berikut akan dipaparkan secara mendalam mengenai kasus tersebut.

*Cytec Group* merupakan produsen bahan kimia untuk industri otomotif yang berpusat di Amerika Serikat. Pada tahun 1984, *Cytec Group* bersama *Dyno*, sebuah perusahaan yang berkedudukan di Norwegia, mendirikan *joint venture* dengan nama *Dyno-Cytec Joint Venture (Dyno-Cytec KS)* di Norwegia yang berbentuk persekutuan terbatas (KS), dengan kepemilikan yang seimbang (efektif 50%-50%). Berdasarkan *joint venture agreement*, *Cytec* dan *Dyno* memberikan hak eksklusif kepada *Dyno-Cytec KS* untuk menggunakan teknologi yang telah dimiliki (*license agreement*) oleh *Dyno* dan *Cytec* untuk memproduksi dan menjual *license product* untuk wilayah Eropa dan Timur Tengah, serta untuk menggunakan R&D yang dikembangkan oleh *Dyno* dan *Cytec* setelah *license agreement* dibuat (*R&D agreement*). Terkait dengan penjualan produknya, *Dyno-Cytec KS* membuat perjanjian distribusi dengan afiliasinya *Cytec CRP (CRP)* yang berkedudukan di Belanda. Skema struktur tersebut adalah sebagai berikut:

---

<sup>45</sup> Bukan diambil dari naskah asli, melainkan dari Hanne Flood, "Business Restructuring: The Question of the Transfer of Intangible Assets," *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Agustus 2008): 174-179.

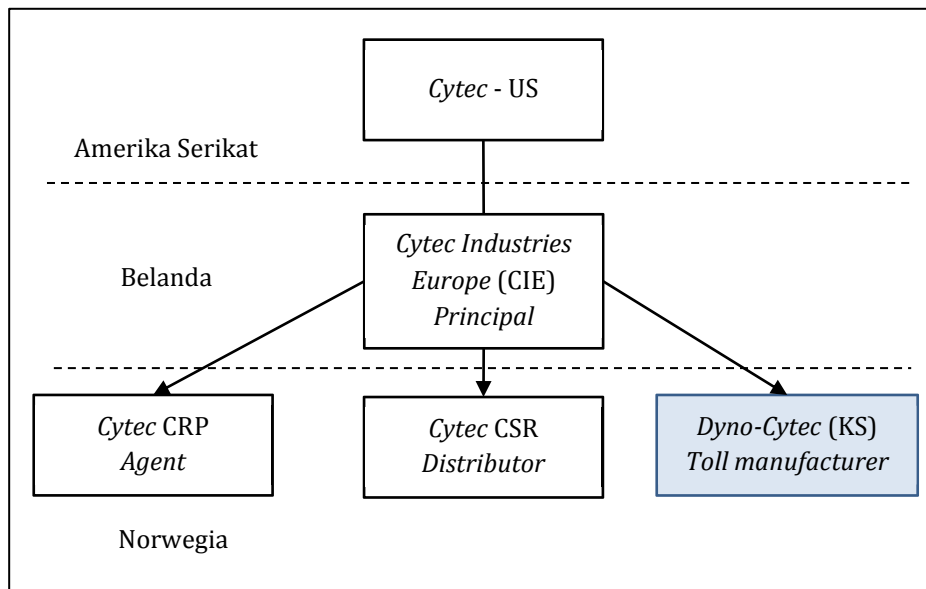
**Gambar 20.3: Struktur Sebelum Restrukturisasi: *Dyno-Cytec* 1984-1998**


Pada tahun 1998, *Cytec* membeli kepemilikan *Dyno* di *Dyno-Cytec* KS dan *Cytec* CRP dengan harga NOK 420 juta. Pada saat itu, nilai kepemilikan *Dyno* di *Dyno-Cytec* KS dan *Cytec* CRP dari hasil valuasi pihak independen adalah sebesar NOK 359,5 juta. Angka tersebut merupakan 50% dari nilai total hasil valuasi yaitu sebesar NOK 719 juta. Sebesar NOK 440 juta dari total nilai tersebut merupakan aset tidak berwujud yang terdiri dari teknologi, merek dagang, *know-how*, daftar pelanggan, dan *goodwill*. Ringkasan hasil valuasi tersebut dapat dilihat pada Tabel 20.1 berikut.

**Tabel 20.1: Hasil Valuasi Independen *Dyno-Cytec* KS dan *Cytec* CRP**

Uraian	Nilai (Ribuan NOK)	Persentase (%)
Modal kerja	93.891	13
Aset tetap dan aset lainnya	165.502	23
Tenaga kerja di tempat	19.000	3
Daftar pelanggan	116.000	16
Merek dagang	40.000	6
Teknologi/produk terkini	158.000	22
<i>Goodwill</i>	126.088	17
Total aset dari <i>Dyno-Cytec</i>	718.481	100

**Gambar 20.4: Struktur Rantai Suplai  
Setelah Proses Restrukturisasi *Dyno-Cytec*, 1999**



Akuisisi tersebut dilanjutkan dengan suatu proses restrukturisasi terhadap seluruh struktur rantai suplai *Cytec* di Eropa, ditandai dengan didirikannya *Cytec Industries Europe (CIE)* di Belanda yang berfungsi sebagai induk dari seluruh rantai suplai di Eropa. Selain itu, didirikan juga *Cytec Special Resins Norway AS (CSR)* di Norwegia yang diberikan hak sebagai distributor global oleh CIE, serta menunjuk *Cytec CRP* di Belanda sebagai agen.

Restrukturisasi fungsi manufaktur dilakukan dengan mengubah *Dyno-Cytec KS* dari yang sebelumnya merupakan *fully fledged manufacturer* menjadi *toll manufacturer* (maklon), dengan kompensasi berupa *mark-up* sebesar 8% dari biaya-biaya produksi yang dikeluarkannya. Terkait dengan perubahan tersebut, CIE membeli seluruh persediaan dan *know-how* produksi yang dimiliki oleh *Dyno-Cytec KS*.

Akibat dari proses restrukturisasi ini, *Dyno-Cytec KS* diperkirakan akan mengalami penurunan pendapatan dan laba. Pada tahun 1997 dan 1998 (sebelum proses restrukturisasi), *Dyno-Cytec KS* membukukan pendapatan sebesar NOK 280 juta dan NOK 327 juta dengan laba sebelum pajak penghasilan sebesar NOK 48 juta dan NOK 45 juta. Semenjak tahun 1999 (setelah proses restrukturisasi), *Dyno-Cytec KS* mengalami penurunan pendapatan dan laba secara signifikan. Di tahun 2001 dan 2002, *Dyno-Cytec KS* membukukan pendapatan sebesar NOK 72 juta dan NOK 76 juta dengan laba sebelum pajak penghasilan sebesar NOK 3 juta dan NOK 6 juta.

**Tabel 20.2: Perbandingan Laba *Dyno-Cytec* Sebelum dan Sesudah Restrukturisasi**

Keterangan	Sebelum Restrukturisasi		Setelah Restrukturisasi	
	1997	1998	2001	2002
Penjualan	280	327	72	76
Laba usaha sebelum pajak	48	45	3	6

Catatan: dalam jutaan NOK.

Pada saat otoritas pajak melakukan pemeriksaan pajak terhadap *Dyno-Cytec* KS untuk tahun pajak 1999-2001, otoritas pajak menyimpulkan bahwa telah terjadi penurunan laba *Dyno-Cytec* KS sebesar NOK 374 juta yang disebabkan oleh transfer aset tidak berwujud oleh *Dyno-Cytec* KS kepada CIE (*principal*) dalam proses restrukturisasi yang dilakukan. Untuk menentukan harga wajar atas transfer aset tidak berwujud tersebut, otoritas pajak berangkat dari transaksi pembelian 50% kepemilikan *Dyno* di *Dyno-Cytec* KS dan *Cytec* CRP kepada *Cytec*. Hal ini dilakukan karena transaksi tersebut dikategorikan sebagai transaksi antara pihak-pihak independen. Metode penilaian yang dilakukan oleh otoritas pajak adalah sebagai berikut.

Pertama, nilai wajar seluruh aset berwujud *Dyno-Cytec* KS dan *Cytec* CRP berdasarkan penilaian pihak independen adalah sebesar NOK 440 juta, yang terdiri dari daftar pelanggan, merek dagang, teknologi, dan *goodwill* (lihat Tabel 20.1 di atas). Untuk mendapatkan nilai dari *Dyno-Cytec* KS, nilai tersebut kemudian diatribusikan ke *Dyno-Cytec* KS dan *Cytec* CRP dengan proporsi 85% - 15% (berdasarkan laporan penilaian independen), sehingga menghasilkan nilai aset tidak berwujud yang dimiliki *Dyno-Cytec* KS sebesar NOK 374 juta. Otoritas pajak mengurangi nilai tersebut sebesar NOK 40 juta menjadi NOK 333 juta.

Kedua, untuk memastikan keandalan nilai tersebut di atas, otoritas pajak melakukan penilaian dengan metode lain (*sanity check*, yaitu dengan menggunakan metode *discounted economic income method* dan *capitalized excess earnings method*). Kedua metode tersebut menghasilkan sebuah rentang nilai antara NOK 388 juta dan NOK 302 juta. Rentang nilai tersebut mengonfirmasikan keandalan hasil penilaian yang dilakukan oleh pihak independen. Berdasarkan kedua hasil tersebut di atas, otoritas pajak dengan kewenangannya menetapkan nilai sebesar NOK 300 juta sebagai nilai wajar dari aset tidak berwujud yang ditransfer oleh *Dyno-Cytec* KS kepada CIE.

Wajib Pajak berkeberatan terhadap posisi koreksi yang dilakukan oleh otoritas pajak tersebut, dan mengajukan banding ke pengadilan. Atas kasus tersebut, pengadilan pajak tingkat banding, yang didukung oleh kesimpulan dari *Assessment Board*, memutuskan bahwa dalam proses restrukturisasi yang



mengakibatkan perubahan fungsi *Dyno-Cytec* KS yang sebelumnya merupakan *fully fledge manufacturer* menjadi *toll manufacturer* (jasa maklon) telah terjadi transfer aset tidak berwujud berupa teknologi (paten dan *copyright*), *consumer portofolio*, *trademark*, dan *goodwill* kepada CIE tanpa adanya kompensasi kepada *Dyno-Cytec* KS. Hal ini dipandang sebagai suatu hal yang tidak wajar, karena pihak independen tidak akan melakukan transfer tersebut tanpa adanya suatu kompensasi yang wajar.

Hasil penilaian independen yang digunakan dalam proses akuisisi 50% kepemilikan *Dyno* di *Dyno-Cytec* KS dan *Cytec* CRP kepada *Cytec* dapat dipergunakan sebagai dasar penentuan harga wajar pengalihan aset tidak berwujud dari *Dyno-Cytec* KS ke CIE. Hal ini disebabkan karena transaksi tersebut dikategorikan sebagai transaksi antara pihak-pihak independen.

### **G. Restrukturisasi Bisnis dan Aset Tidak Berwujud**

Perpindahan suatu aset tidak berwujud pada umumnya akan melalui tiga langkah/proses. Pertama, afiliasi di negara dengan tarif pajak yang rendah akan mendapatkan suatu hak atas aset tidak berwujud, terutama dengan memerhatikan adanya substansi komersial dari transfer tersebut. Misalkan, perusahaan afiliasi tersebut harus memiliki kemampuan untuk mengelola nilai aset.

Berikutnya, afiliasi yang mendapatkan hak kepemilikan untuk menggunakan aset tersebut harus bertransaksi atas namanya sendiri atau menyepakati kerjasama *contract manufacturing*, baik dengan pihak afiliasi maupun independen. Pada tahap ini, elemen strukturisasi dan perencanaan keuangan memegang peranan penting. Pada langkah ketiga atau terakhir, afiliasi tersebut haruslah menjual atau mendistribusikan barang yang berasal dari persediaannya atau melakukan suatu perjanjian dengan *contract distribution* baik dengan pihak afiliasi ataupun independen. Afiliasi juga perlu untuk mempertimbangkan upaya untuk mengelola risiko dari bentuk usaha tetap (BUT), *anti-deferral treatment*, pajak pertambahan nilai (PPN) dan bea cukai.<sup>46</sup>

Sedangkan pada saat akan mengevaluasi strategi transfer aset tidak berwujud, terdapat tiga kriteria mendasar yang harus dipertimbangkan:<sup>47</sup>

(i) Tujuan (motif) secara bisnis

Transfer aset yang dilakukan tanpa didukung dengan motif bisnis yang jelas, memiliki risiko yang tinggi untuk diperiksa. Substansi bisnis dari

---

<sup>46</sup> Robert E. Ackerman, "Transfer Pricing and Intangible Planning," *Asia Pacific Tax Bulletin*, (November/Desember 2008): 439.

<sup>47</sup> *Ibid.*, 439-440.

transaksi harus mengikuti aspek legal dari transaksi tersebut. Alasan dan argumentasi atas transfer aset tidak berwujud perlu untuk didokumentasikan dan disertai dengan bukti pendukung, seperti prediksi pasar dan industri.

(ii) Rantai suplai atau perubahan operasional

Kesempatan untuk melakukan transfer aset biasanya akan muncul bersamaan dengan adanya perubahan model bisnis seperti restrukturisasi rantai suplai atau perubahan operasional usaha. Ketika hal tersebut terjadi, diperlukan suatu telaah atas transfer fungsi, risiko, dan segala aset yang terlibat.

(iii) Valuasi atas nilai aset yang ditransfer

Seperti telah dijelaskan sebelumnya, suatu aktivitas transfer aset harus didukung oleh suatu analisis dan dokumentasi. Oleh karena itu, diperlukan suatu pendekatan yang konsisten dalam rangka menilai seberapa besar nilai aset yang akan ditransfer. Langkah-langkah tersebut adalah:

- Identifikasi aset tidak berwujud;
- Pengumpulan data dan analisis;
- Aplikasi pendekatan yang diperlukan untuk valuasi; serta
- Kesimpulan atas nilai aset tidak berwujud.

## **H. Penutup**

Dengan semakin banyaknya proses restrukturisasi bisnis yang dilakukan oleh perusahaan multinasional, saat ini restrukturisasi bisnis menjadi perhatian otoritas pajak di banyak negara di dunia. Hal ini dikarenakan proses restrukturisasi melibatkan transfer aset, risiko, dan potensi laba di masa depan yang melekat kepada aset dan risiko tersebut. Restrukturisasi dapat menimbulkan kompensasi yang dapat dikenakan pajak di negara tempat entitas yang mentransfer aset dan risiko tersebut. Dengan diterbitkannya panduan internasional terkait dengan penerapan prinsip kewajaran dalam proses restrukturisasi bisnis oleh OECD, saat ini Wajib Pajak dan otoritas pajak mempunyai kerangka analisis yang sama dalam menyikapi transaksi atas restrukturisasi bisnis tersebut.

## Referensi

### **Buku:**

- Amerkhail, Valerie dan Alan W. Granwell. "Transfer Pricing Details - United States." Dalam *Transfer Pricing and Business Restructurings*, ed. Anuschka Bakker. Amsterdam: IBFD, 2009.
- Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi. *Konsep Dan Aplikasi Perpajakan International*. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2010.
- McClintock, Martin R. dan Jacqueline Dooman. "Reengineering Strategies." Dalam *Transfer Pricing Handbook*, ed. Robert Feinschreiber. New York: John Wiley & Sons, 2001.
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- Silberztein, Caroline. "The 2010 Update to the OECD Transfer Pricing Guidelines." Dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review*, ed. Dennis Weber dan Stef van Weeghel. The Netherlands: Kluwer Law International, 2011.

### **Artikel:**

- Ackerman, Robert E. "Transfer Pricing and Intangible Planning." *Asia Pacific Tax Bulletin*, (November/Desember 2008).
- Ahuja, Sandeep. "OECD Guidelines on Restructurings, an Indian Perspective." *Transfer Pricing International Journal*, no. 1225 (2011).
- Bakker, Anuschka J. dan Giammarco Cottani. "Transfer Pricing and Business Restructuring: The Choice of Hercules before the Tax Authorities." *International Transfer Pricing Journal*, (November/Desember 2008).
- Bullen, Andreas. "The Concept of 'Restructuring' Controlled Transactions." *Tax Notes International*, (April 2009).
- Cooper, Joel dan Shee Boon Law. "Business Restructuring and Permanent Establishments." *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Agustus 2010).
- Cottani, Giammarco. "OECD Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings: Summary of Business Comments and Issues for Discussion." *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Desember 2009).
- Flood, Hanne. "Business Restructuring: The Question of the Transfer of Intangible Assets." *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Agustus 2008).
- Musselli, Andrea dan Alberto Musselli. "Stripping the Functions of Producing Affiliates of a Multinational Group: Addressing Tax Implications via Economics of Contracts." *International Transfer Pricing Journal*, (Januari/Februari 2008).
- Oosterhoff, Danny. "Global Transfer Pricing Trends." *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni 2011).
- Schneider, Markus. "Recent Developments Concerning the Rules on the Transfer of Business Functions - Germany." *International Transfer Pricing Journal* 18, no. 2 (2011).

Vollebregt. "The Deductibility of Closure and Reorganization Costs." *Transfer Pricing Report*, (November 2003).



**A. Pendahuluan**

Pada dasarnya, informasi yang digunakan agar analisis kesebandingan dapat memberikan hasil yang andal adalah informasi mengenai transaksi pembanding yang mempunyai ruang lingkup periode waktu yang sama dengan dengan transaksi yang sedang diuji. Akan tetapi, ketersediaan informasi mengenai transaksi pembanding yang mempunyai ruang lingkup periode waktu yang sama dengan dengan transaksi yang sedang dianalisis sangatlah terbatas. Hal ini dikarenakan ketersediaan informasi sangat bergantung pada waktu pengumpulan informasi. Permasalahan ketersediaan informasi ini berdampak pada dua perspektif waktu analisis dalam menerapkan prinsip kewajaran, yaitu: (i) *the arm's length price-setting approach* atau *ex-ante approach*); dan (ii) *the arm's length outcome-testing approach* atau *ex-post approach*.

Dalam perspektif *the arm's length price-setting approach* atau *ex-ante approach*, Wajib Pajak menerapkan prinsip kewajaran pada saat transaksi afiliasi dilakukan. Informasi mengenai transaksi pembanding yang digunakan dalam penerapan prinsip kewajaran dalam pendekatan ini bersumber dari informasi yang tersedia pada saat transaksi dilakukan. Informasi tersebut berupa informasi mengenai transaksi pembanding pada tahun-tahun sebelum transaksi afiliasi dilakukan, termasuk informasi mengenai perubahan kondisi ekonomi yang dapat diantisipasi pada saat transaksi afiliasi dilakukan yang diperkirakan dapat mempengaruhi harga yang disepakati oleh pihak-pihak independen.

Sedangkan dalam perspektif *the arm's length outcome-testing approach* atau *ex-post approach*, Wajib Pajak menerapkan prinsip kewajaran setelah transaksi afiliasi dilakukan. Tujuannya adalah untuk menguji kewajaran hasil dari harga transfer yang telah ditetapkan. Dalam perspektif ini, informasi yang digunakan untuk menguji kewajaran hasil harga transfer adalah informasi mengenai transaksi pembanding yang tersedia pada saat Surat Pemberitahuan dipersiapkan. Informasi tersebut dapat berupa informasi yang berkaitan

dengan hasil dari transaksi pembandingan yang mempunyai ruang lingkup periode waktu yang sama dengan dengan dilakukannya transaksi yang sedang dianalisis atau informasi yang tersedia sebelum transaksi afiliasi dilakukan. Oleh karena itu, Wajib Pajak harus mempertimbangkan perlu tidaknya dilakukan penyesuaian (*comparability adjustment*) untuk merefleksikan perubahan kondisi ekonomi yang terjadi antara saat transaksi pembandingan dilakukan dengan kondisi pada saat transaksi afiliasi dilakukan.

Dalam praktik, Wajib Pajak dapat menghadapi potensi pemajakan berganda ketika ketentuan di satu negara mensyaratkan penggunaan suatu pendekatan waktu analisis yang berbeda dengan persyaratan di negara lain. Walaupun demikian, OECD tidak memberikan penjelasan mengenai perspektif waktu analisis mana yang tepat untuk dipergunakan dalam analisis *transfer pricing*.<sup>1</sup>

Lantas, bagaimana permasalahan perspektif waktu ini berpengaruh kepada analisis *transfer pricing*?

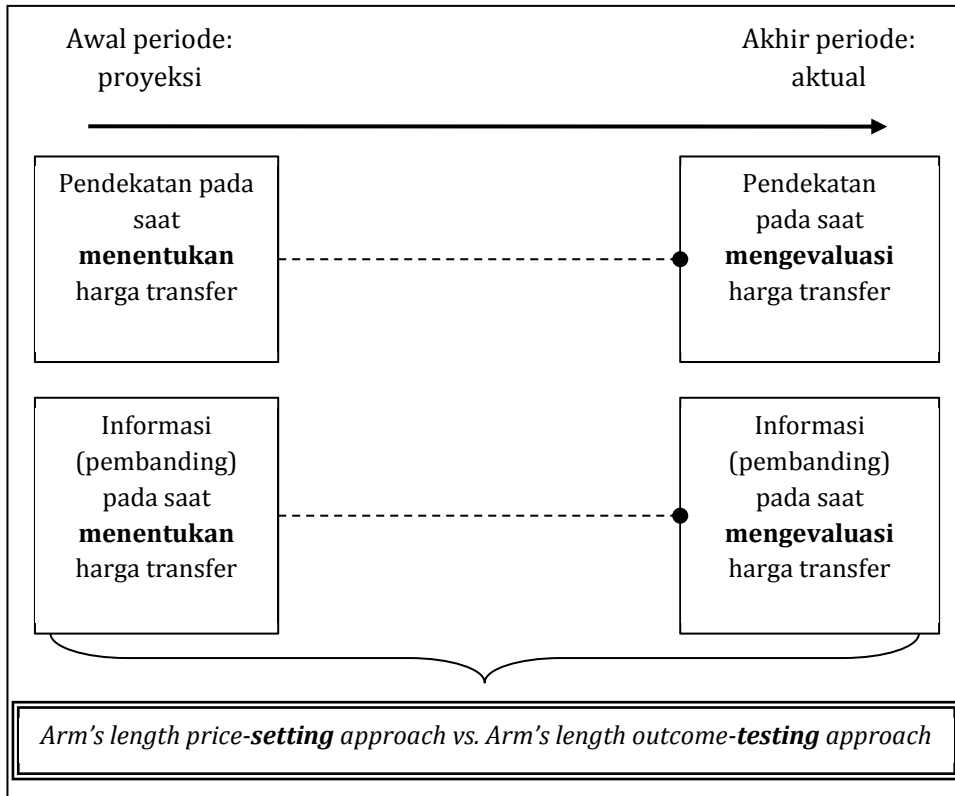
Jika ditinjau dari sisi bisnis, kebijakan usaha pada umumnya bersifat proyeksi yang dirumuskan sebelum tahun berjalan atau sebelum transaksi afiliasi dilakukan. Sedangkan pada saat tersebut, informasi yang diperlukan untuk melakukan analisis kesebandingan serta menentukan metode harga transfer yang tepat untuk diterapkan, sangat terbatas atau bahkan seringkali tidak tersedia (lihat Gambar 21.1).

Dalam kondisi demikian, perusahaan multinasional menghadapi potensi risiko kegagalan proyeksi karena perbedaan antara hasil proyeksi dengan situasi pasar yang aktual. Dengan kata lain, keterbatasan informasi pada saat proyeksi dirumuskan dapat berdampak pada hasil proyeksi harga transfer yang berada di luar rentang kewajaran. Perlu diperhatikan, suatu harga atau laba yang tidak wajar belum tentu dihasilkan oleh suatu aktivitas manipulasi *transfer pricing*.<sup>2</sup> Namun, Wajib Pajak akan menghabiskan banyak waktu, biaya, dan tenaga karena risiko koreksi dari otoritas pajak dan sengketa yang timbul karena perbedaan ini.

---

<sup>1</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.69 – 3.71 mengenai *timing collection*.

<sup>2</sup> Hasil yang tidak *arms' length* dapat saja dipengaruhi oleh transaksi yang dilakukan oleh pihak independen, strategi usaha, inefisiensi ataupun suatu situasi pasar yang abnormal. Lihat OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.70 – 1.72.

Gambar 21.1: *Setting vs. Testing* Harga Transfer

Permasalahan dalam menentukan waktu analisis juga dapat mempengaruhi penilaian aset tidak berwujud. Pada dasarnya, penentuan besaran royalti sangat dipengaruhi oleh basis proyeksi yang ditetapkan oleh pemilik aset tidak berwujud. Basis proyeksi tersebut dapat berupa pendapatan, biaya, atau berbasis pasar. Permasalahannya, nilai atau manfaat dari suatu aset tidak berwujud sendiri tidak pasti, sehingga seringkali terjadi perbedaan yang besar antara nilai yang diekspektasi dengan nilai yang terealisasi (kondisi aktual).

Risiko perbedaan kondisi pada saat penentuan dan pengujian harga transfer juga menimbulkan pertanyaan lanjutan, yaitu apakah Wajib Pajak diperbolehkan secara sepihak untuk melakukan koreksi atas harga transfernya (*year-end adjustment*)? Misalkan, perusahaan mengalami kesalahan proyeksi dan di tengah periode pembukuan mengetahui bahwa harga yang diterapkan pada transaksi afiliasi ternyata berbeda dengan rentang harga kewajaran. Untuk mengupayakan kewajaran harganya, perusahaan berusaha mengoreksi harga transfer diakhir periode. Walaupun di negara-negara anggota OECD terdapat perbedaan ketentuan tentang boleh tidaknya *year-end adjustment*



diterapkan, namun OECD tidak banyak memberikan penjelasan dan suatu posisi yang jelas terkait hal ini.

Selain risiko koreksi, perbedaan perspektif waktu analisis juga dapat berdampak pada persyaratan dokumentasi *transfer pricing*. Ketentuan dokumentasi *transfer pricing* mensyaratkan penggunaan *contemporaneous documentation* yang memuat segala fakta dan informasi yang relevan dan mampu merefleksikan ruang lingkup situasi ekonomi pada saat yang sama dengan saat transaksi afiliasi dilakukan. Akan tetapi, informasi tersebut seringkali tidak tersedia pada saat transaksi afiliasi dilakukan. Akibatnya, sifat relevansi informasi dalam pembuatan dokumentasi *transfer pricing* menjadi “kabur” karena hanya bergantung pada informasi yang tersedia pada saat pembuatan dokumentasi *transfer pricing*. Hal ini akan lebih menyulitkan lagi jika ternyata terdapat pemikiran sempit bahwa perbedaan antara informasi dalam dokumentasi *transfer pricing* dengan kondisi aktual merupakan indikasi manipulasi *transfer pricing* ataupun inkonsistensi Wajib Pajak.

Kerancuan perspektif waktu dalam analisis *transfer pricing* setidaknya telah menyebabkan berbagai permasalahan seperti yang telah disebutkan di atas. Permasalahan tersebut juga disebabkan karena isu mengenai waktu analisis merupakan isu kontemporer yang masih memerlukan telaah dan penjelasan lebih lanjut. Perlu untuk diketahui, pada tanggal 6 Juni 2012, OECD telah mempublikasikan *Draft on Timing Issues Relating to Transfer Pricing* yang merupakan rumusan revisi atas pendekatan waktu analisis *transfer pricing* dalam Paragraf 3.67 hingga 3.71 *OECD Guidelines*. Publikasi ini bertujuan untuk mendiskusikan secara terbuka isu waktu analisis dengan publik. Berbagai tanggapan publik atas rancangan perubahan tersebut telah dipublikasikan pada tanggal 28 September 2012.<sup>3</sup> Walaupun begitu, tulisan ini tidak akan membahas komentar publik mengenai rancangan diskusi tersebut.

Uraian dalam bab ini membahas permasalahan yang timbul dan strategi yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan waktu analisis *transfer pricing* pada saat penetapan dan pengujian harga transfer. Selain itu, bab ini juga akan menjelaskan kesulitan yang dihadapi oleh perusahaan multinasional ketika hendak menyelaraskan kebijakan harga transfernya sebelum dan sesudah periode akuntansi berjalan. Pada bagian akhir, akan dijelaskan strategi khusus dalam mengantisipasi dan menyelesaikan permasalahan ketidakselarasan antara strategi penentuan harga transfer saat transaksi afiliasi dilakukan

---

<sup>3</sup> Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai tanggapan dan komentar beberapa akademisi dan konsultan mengenai rancangan perubahan tersebut, dapat melihat pada, OECD, *The Comments Received with Respect to The Discussion Draft on Timing Issues Relating to Transfer Pricing* (Paris: OECD, 2012).

(*setting*) dengan metode *transfer pricing* yang digunakan dalam pengujian (*testing*).

## **B. Sudut Pandang Perusahaan pada saat *Setting* Harga (Transfer)**

Pada dasarnya, tujuan utama dari perusahaan multinasional adalah memaksimalkan laba dengan cara mengalokasikan sumber daya secara efisien. Pengalokasian sumber daya secara efisien tersebut dilakukan dengan menetapkan kebijakan harga transfer bagi masing-masing perusahaan dalam grup perusahaan multinasional. Setidaknya terdapat tiga hal penting yang menjadi tujuan kebijakan penetapan harga transfer, yaitu:<sup>4</sup>

- (i) Mengevaluasi kinerja perusahaan secara akurat;
- (ii) Mengefisiensikan tindakan masing-masing perusahaan untuk tujuan memaksimalkan laba secara grup;
- (iii) Merefleksikan derajat sifat otonom yang diberikan kepada masing-masing perusahaan untuk bertanggungjawab atas keputusan yang independen.

Agar upaya penetapan harga transfer dapat optimal, dibutuhkan tiga hal utama, yakni: (i) identifikasi sumber daya yang dapat dialokasikan; (ii) pencatatan biaya yang akurat dari penggunaan sumber daya; serta (iii) alokasi biaya yang efisien dalam organisasi. Dengan demikian, penentuan harga transfer yang sejalan dengan target strategis dari grup perusahaan multinasional membutuhkan suatu perencanaan kebijakan *transfer pricing* yang proaktif dan terfokus pada cara terbaik dalam melakukan identifikasi, pencatatan, serta pengalokasian biaya secara efisien.<sup>5</sup>

Lantas, bagaimana perusahaan multinasional menentukan harga transfer dari informasi yang tersedia pada saat kebijakan harga transfer tersebut dirumuskan?

Pada periode *ex-ante*, perusahaan pada umumnya dihadapkan pada informasi yang terbatas, bersifat historis, dan membutuhkan beberapa asumsi untuk membuat perencanaan di masa yang akan datang. Basis informasi tersebut dapat bermacam-macam bentuknya dan berkorelasi dengan metode *setting* yang hendak dipergunakan.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Martin Przysuski dan Sрни Lalapet, "Transfer Pricing From a CFO's Perspective: The Benefits of Activity-Based Costing", *Tax Notes International*, (Agustus, 2005):831-832.

<sup>5</sup> *Ibid*, 830.

<sup>6</sup> Sifatnya berkorelasi dan saling mempengaruhi; artinya, informasi yang dimiliki akan mempengaruhi keputusan metode *setting*, atau justru metode yang dipilih dapat saja mempengaruhi informasi apa yang dibutuhkan.

Dari sudut pandang ilmu akuntansi manajerial, paling tidak terdapat tiga pendekatan yang umumnya dipergunakan perusahaan multinasional dalam menentukan harga transfer, yaitu: harga transfer berbasis harga pasar (*market-based pricing*), harga transfer berbasis biaya (*cost-based pricing*), dan harga transfer berbasis negosiasi (*negotiation-based pricing*).<sup>7</sup> Dari ketiga metode penentuan harga tersebut, *cost-based pricing* merupakan metode yang paling sering digunakan. Hal ini dibuktikan dengan hasil survei yang dilakukan oleh beberapa akademisi selama kurun waktu 1987-1998 (lihat Tabel 21.1).

**Tabel 21.1: Metode Penentuan Harga Transfer**

Metode <i>transfer pricing</i>	Al-Eryani, Alam dan Akhter (1990)	Roger Tang (1993)	Roger Tang (2002)
Metode berbasis biaya	48	41	46
Metode berbasis negosiasi	15	13	15
Metode berbasis harga pasar	36	46	39

Sumber: Lorraine Eden (1998), Roger Tang (1993), dan Roger Tang (2002).  
Catatan: Survei Roger Tang untuk transaksi internasional saja. Selain itu, kami tidak memasukkan temuan mengenai penggunaan metode lain (tidak lebih dari 10%).

Dengan demikian, persentase diukur berdasarkan total jumlah metode berbasis biaya, negosiasi, dan pasar saja. Perlu untuk diperhatikan bahwa responden ketiga survei tersebut berbeda, sehingga sulit untuk diperbandingkan secara valid.

Besarnya persentase perusahaan yang menggunakan basis biaya pada saat penentuan harga transfer dikarenakan dibandingkan dengan basis lainnya, informasi tentang biaya merupakan informasi yang sangat mungkin tersedia bagi perusahaan pada saat penetapan harga transfer. Argumentasi mengenai hal tersebut dapat ditelusuri dari penjelasan masing-masing metode di bawah ini.

### **B.1. Harga Transfer Berbasis Harga Pasar**

Pada dasarnya, harga pasar merupakan nilai objektif dan independen atas suatu barang dan jasa yang ditransaksikan. Jika harga pasar tersedia atau dapat diperkirakan nilainya, harga pasar akan lebih baik untuk digunakan sebagai acuan harga transfer.<sup>8</sup> Oleh karena itu, perusahaan yang menerapkan metode ini akan selalu berusaha mengikuti pergerakan harga pasar yang terjadi.

<sup>7</sup> Lihat misalkan pada Jerry J. Weygandt, Paul D. Kimmel, dan Donald E. Kieso, *Managerial Accounting: Tools for Business Decision Making* (New Jersey: John Wiley & Sons Inc., 2010), 348 – 355.

<sup>8</sup> Anthony, R. N. dan Govindarajan, "Management Control Systems," sebagaimana dikutip dalam Robert F. Gox dan Ulf Schiller, "An Economic Perspective On Transfer Pricing," dalam *Handbook of Management Accounting Research: Volume 2*, ed. Christopher S.

Metode harga transfer berbasis harga pasar telah mempertimbangkan *opportunity cost* atau pilihan transaksi lain yang akan dihadapi oleh perusahaan. Dengan kata lain, perusahaan harus mempertimbangkan bagaimana jika transaksi dilakukan dengan pihak lainnya ataupun transaksi antara pihak independen (*reference transaction*). Misalkan, perusahaan A seharusnya tidak akan menjual produk kepada pihak afiliasi apabila ternyata produk yang sama juga dihargai dengan harga yang lebih tinggi di pasaran.

Walau demikian, pendekatan ini memerlukan beberapa persyaratan, seperti: (i) ketersediaan pasar untuk produk/jasa terkait; (ii) pasar harus berada dalam kondisi yang kompetitif, sehingga tidak didominasi oleh sebagian penjual ataupun pembeli; (iii) fluktuasi harga jarang terjadi; dan (iv) tidak ada suatu tambahan biaya atau manfaat jika transaksi dilakukan dengan pihak independen. Dengan prasyarat tersebut, pendekatan harga pasar menjadi sulit untuk diaplikasikan. Sebagai contoh, tidak seluruh harga pasar dari produk atau jasa tertentu tersedia. Hal ini dapat dilihat pada kasus *intermediary products*<sup>9</sup> yang umumnya tidak memiliki harga pasar karena sifatnya yang unik dan tidak diperdagangkan secara bebas.

Kesulitan lainnya timbul dari praktik di banyak perusahaan multinasional yang tidak menetapkan harga transfer yang sama dengan harga pasar. Perbedaan ini dikarenakan perusahaan multinasional cenderung melakukan penyesuaian harga transfer dalam bentuk pemberian diskon. Sedangkan alasan pemberian diskon tersebut lebih disebabkan karena adanya perbedaan biaya transaksi antara transaksi eksternal dan transaksi internal.<sup>10</sup> Dalam praktiknya, harga pasar di level pelanggan akhir akan dikurangi suatu diskon sebagai kompensasi terhadap perusahaan distributor atas kontribusinya. Misalkan, kebijakan harga yang diambil adalah: harga pasar minus (-) 5% diskon. Diskon sebesar 5% tersebut merefleksikan kompensasi atas kontribusi perusahaan distributor.

Harga pasar juga rentan terdistorsi oleh berbagai faktor, terutama ketika pasar tidak berada dalam keadaan sempurna. Di samping itu, kebijakan mengikuti harga pasar juga menunjukkan tidak adanya sinergi antar entitas dalam grup perusahaan multinasional. Padahal, sebagaimana kita ketahui bahwa motif dilakukannya transaksi afiliasi dipengaruhi oleh upaya sinergi, menghindari

---

Chapman, Anthony G. Hopwood, dan Michael D. Shields (Amsterdam: Elsevier Ltd., 2006), 235.

<sup>9</sup> *Intermediary product* artinya adalah suatu barang setengah jadi yang juga menjadi input atas produk lain yang diinginkan di tangan terakhir (*customer*) atau produk tersebut perlu untuk diberikan suatu modifikasi ataupun pengerjaan tambahan.

<sup>10</sup> Tim Baldenius, Nahum D. Melumad, dan Stefan Reichelstein, "Integrating Managerial and Tax Objectives in Transfer Pricing," *The Accounting Review* 79, no. 3 (Juli, 2004): 593.

biaya eksternal, serta efisiensi.<sup>11</sup> Oleh karena itu, pada dasarnya tidak ada alasan atau insentif bagi perusahaan untuk tetap berada di dalam grup tersebut.<sup>12</sup>

## **B.2. Harga Transfer Berbasis Biaya**

Sebagaimana disebutkan di atas, pendekatan berbasis biaya diaplikasikan oleh banyak perusahaan multinasional. Alasan utamanya terletak pada kemudahan implementasi, terutama karena perhitungan dan struktur biaya yang relatif mudah diketahui dari sistem akuntansi perusahaan. Selain itu, informasi harga pasar dari sebagian besar *intermediary products* dan barang jadi yang ditransaksikan antar entitas usaha seringkali tidak tersedia, sehingga tidak dapat digunakan perusahaan dalam menetapkan harga. Tanpa acuan harga pasar tersebut, banyak perusahaan multinasional akhirnya menghitung harga transfer berdasarkan pada biaya produk terkait.<sup>13</sup> Walau demikian, tidak ada suatu ketentuan mengenai basis biaya yang harus dipergunakan, sehingga perusahaan dapat memilih antara *full* ataupun *variable cost* sebagai basis biaya.<sup>14</sup>

*Setting* harga transfer berbasis biaya dapat dilakukan pada berbagai karakteristik usaha. Penerapannya dilakukan dengan menambahkan *mark-up* atas biaya yang dikeluarkannya. Konsep dasar dari *mark-up on cost* adalah upaya memperlakukan perusahaan afiliasi sebagai pihak eksternal, dengan skema insentif antar satu lini ke yang lainnya.

Penggunaan metode ini juga dapat membantu perusahaan dalam mengalokasikan secara tepat suatu imbal hasil (*return*) atas fungsi yang dilakukan (yang tercermin dari biaya). Namun, bukan berarti bahwa perusahaan yang menggunakan metode penentuan harga transfer berbasis

---

<sup>11</sup> Lihat penjelasan mengenai hal ini pada Bab Perilaku Perusahaan Multinasional dan *Transfer Pricing*.

<sup>12</sup> Christine Mitter dan Florian Siems. "Transfer Pricing for Internal Service and Products: the Link Between Accounting and Marketing," dalam *Pricing Perspective: Marketing and Management Implications of New Theories and Applications*, ed. Sandra Rothenberger dan Florian Siems (London: Palgrave Macmillan, 2008), 210.

<sup>13</sup> Moritz Hiemann dan Stefan Reichelstein, "Transfer Pricing in Multinational Corporations: An Integrated Management-and Tax Perspective," dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad (Berlin: Springer, 2012), 5.

<sup>14</sup> Penjelasan mengenai *full* dan *variable cost base* dapat dilihat pada Charles T. Horngren, Srikant M. Datar, dan Madhav V. Rajan, *Cost Accounting: A Managerial Emphasis, 14<sup>th</sup> Edition* (New Jersey: Prentice Hall, 2012), 785-787.

biaya sebagai perusahaan yang hanya memiliki fungsi rutin serta menghadapi risiko yang rendah, seperti asumsi dalam metode *cost plus*.<sup>15</sup>

### B.3. Harga Transfer Berbasis Negosiasi

Pada metode ini, penentuan harga transfer merupakan hasil diskusi atau negosiasi antara dua atau lebih perusahaan dalam grup. Negosiasi harga transfer mencerminkan adanya sifat otonom masing-masing perusahaan, sehingga dapat menjamin terpenuhinya sasaran masing-masing anggota grup. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa salah satu keunggulan dari pendekatan ini adalah setiap entitas termotivasi untuk meningkatkan laba bersih mereka.

Oleh karena harga transfer berbasis negosiasi merupakan suatu hasil kesepakatan harga yang telah melalui proses tawar-menawar, harga ini merefleksikan suatu *opportunity cost* bagi kedua perusahaan yang bertransaksi. Dalam proses tawar-menawar, masing-masing perusahaan memiliki suatu skenario yang menguntungkan dan yang tidak menguntungkan yang tercermin dari posisi harga minimum dan maksimum. Posisi harga tersebut merefleksikan pilihan transaksi, baik jika dilakukan dengan pihak independen maupun antar pihak independen.

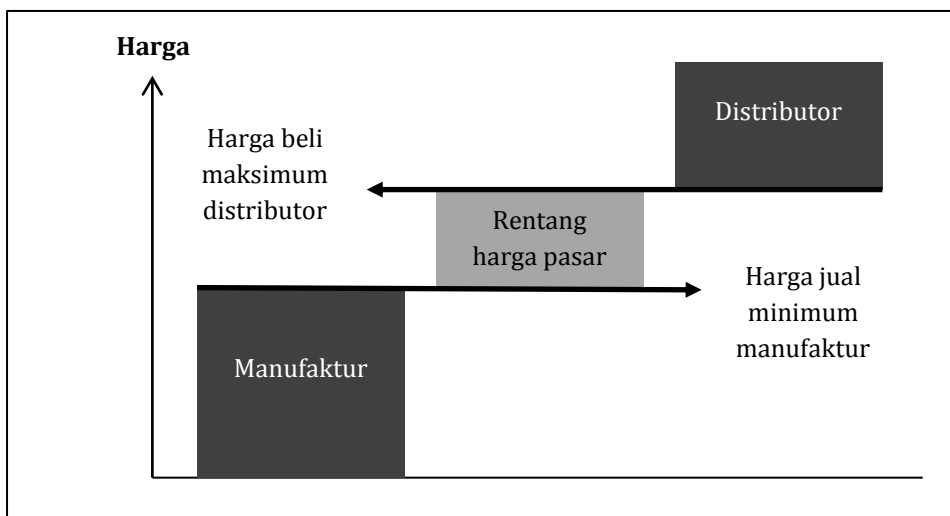
Harga minimum (*floor price*) dari rentang proses tawar-menawar adalah harga jual minimum yang ditawarkan divisi penjual kepada divisi pembeli, yang mencerminkan posisi harga yang tidak lebih rendah jika produk yang sama dijual kepada pihak independen. Sedangkan harga maksimum adalah harga beli maksimum yang ditawarkan divisi pembeli kepada divisi penjual, yang mencerminkan posisi harga yang tidak lebih tinggi jika produk yang sama dibeli dari pihak independen (lihat Gambar 21.2).<sup>16</sup>

Dalam situasi informasi pasar diketahui secara sempurna dan sifat otonom dari masing-masing perusahaan diakui, harga yang tercipta akan sama dengan rentang harga pasar yang merupakan hasil dari proses tawar-menawar antar pihak independen. Selain itu, harga berbasis negosiasi juga dapat memenuhi tiga tujuan penting dari kebijakan harga transfer yang sebelumnya telah disebutkan.

---

<sup>15</sup> Lihat Bab *Traditional Transaction Methods* untuk penjelasan lebih lanjut mengenai keterkaitan antara karakteristik usaha dan metode *transfer pricing* berbasis biaya (*cost plus method*).

<sup>16</sup> Martin Przysuski dan Srinil Lalapet, *Op.Cit.*, 832.

**Gambar 21.2: Proses Tawar Menawar Harga Transfer**

Di sisi lain, proses negosiasi terkadang memberikan suatu biaya tambahan yang diperlukan untuk menjamin agar proses tersebut dapat memberikan kepuasan yang optimal bagi masing-masing entitas maupun grup secara keseluruhan.<sup>17</sup> Terutama, jika salah satu pihak memiliki keunggulan informasi dibandingkan dengan pihak lainnya.

Lebih lanjut, hasil negosiasi akan lebih dipengaruhi oleh kemampuan relatif dari masing-masing entitas yang terlibat. Atau dengan kata lain, hasil negosiasi tidak terlalu dipengaruhi oleh sasaran umum dari grup perusahaan multinasional tersebut.<sup>18</sup> Untuk menjamin bahwa negosiasi akan menghasilkan keputusan yang optimal, diskusi haruslah diawali dengan kajian mengenai fungsi, risiko, dan situasi yang dihadapi masing-masing perusahaan dalam grup perusahaan. Akan tetapi, dalam situasi pasar yang tidak pasti, besar kemungkinan harga transfer berbasis negosiasi tidak dapat memenuhi tujuan kebijakan penetapan harga transfer.<sup>19</sup>

Berdasarkan penjelasan mengenai ketiga metode tersebut, dapat disimpulkan bahwa masing-masing metode memiliki kelemahan dan kelebihan tertentu. Hal tersebut dirangkum dalam Tabel 21.2.

<sup>17</sup> Negosiasi dapat saja menciptakan beberapa konflik ataupun *dysfunctional behavior*. Lihat Robert S. Kaplan dan Anthony A. Atkinson, *Advanced Management Accounting, 3<sup>th</sup> Edition* (New Jersey: Prentice Hall, 1998), 461.

<sup>18</sup> A. Rashad Abdel-Khalik dan Edward J. Lusk, "Transfer Pricing - A Synthesis," *The Accounting Review* 49, no. 1 (1974): 22-23.

<sup>19</sup> Peter Chalos dan Susan Haka, "Transfer Pricing under Bilateral Bargaining," *The Accounting Review* 65, no. 3 (Juli 1990): 640.

**Tabel 21.2: Rangkuman: Kelebihan dan Kelemahan Setiap Metode Penentuan Harga**

Pendekatan	Keunggulan	Kelemahan
<i>Market-based</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Relatif menjamin kewajaran harga baik pada <i>ex-ante</i> maupun <i>ex-post</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Membutuhkan prasyarat yang cukup banyak, sehingga sulit diaplikasikan</li> <li>▪ Tidak ada manfaat atas transaksi afiliasi, karena tergantung pasar</li> </ul>
<i>Cost-based</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mudah diaplikasikan karena struktur dan informasi biaya diketahui sepenuhnya oleh perusahaan multinasional</li> <li>▪ Memberikan insentif (<i>return</i>) dari biaya yang dimiliki (fungsi yang dijalankan)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak menjamin sifat otonom masing-masing entitas</li> <li>▪ Sulit untuk menentukan metode <i>transfer pricing</i> yang tepat pada saat menguji kewajaran</li> </ul>
<i>Negotiation-based</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Setiap entitas dalam grup memiliki sifat otonom, sehingga mendorong kinerja mereka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dipengaruhi oleh kemampuan negosiasi (yang seringkali tidak berimbang)</li> <li>▪ Membutuhkan biaya tambahan dan seringkali tidak menjamin tujuan grup perusahaan multinasional</li> </ul>

Dari ketiga metode tersebut, metode berbasis biaya (*cost-based*) merupakan satu-satunya metode yang tidak mempertimbangkan *opportunity cost*. Atau dengan kata lain, tidak membutuhkan suatu pilihan jika transaksi dilakukan dengan pihak lainnya ataupun antar pihak independen (*reference transaction*). Padahal, metode berbasis biaya merupakan pendekatan yang paling sering dilakukan oleh perusahaan. Dengan demikian, upaya kepatuhan atas prinsip kewajaran menjadi suatu hal yang seringkali membingungkan bagi perusahaan ketika menetapkan kebijakan harga transfer, terlebih karena adanya persyaratan mengenai pembandingan dalam menganalisis kewajaran transaksi afiliasi.

Walau begitu, metode yang dipergunakan pada saat *setting* harga transfer tidak hanya terbatas pada ketiga metode tersebut. Perusahaan dapat menggunakan metode *setting* harga transfer lain yang dapat berupa suatu target yang harus dipenuhi (dapat berupa harga, margin, laba operasi, ataupun rasio-rasio keuangan lain). Akan tetapi, perlu dipahami, metode *transfer pricing* yang telah



diakui secara global, pada dasarnya tidak selalu diperlukan untuk tujuan kebijakan penetapan harga transfer.<sup>20</sup>

### **C. Analisis *Transfer Pricing*: *Ex-ante* atau *Ex-post*?**

Prinsip kewajaran merupakan dasar dari alokasi laba antar pihak afiliasi. Lalu, kapankah prinsip tersebut harus diterapkan: *ex-ante* atau *ex-post*? Dengan mengacu pada OECD *Guidelines* 2010, sub-bab ini akan mencoba menjawab pertanyaan tersebut.

#### **C.1. Metode *Transfer Pricing***

Ditinjau dari sejarahnya, dari lima metode *transfer pricing* yang diakui oleh OECD, formula metode yang merefleksikan perilaku perusahaan independen pada saat penetapan harga transfer (*ex-ante*) adalah metode tradisional/*traditional transaction method* (CUP, RPM, dan C+).<sup>21</sup> Pertanyaannya, apakah saat ini OECD meletakkan penerapan kelima metode tersebut pada saat *setting* (*ex-ante*) atau *testing* (*ex-post*)?

Dalam Paragraf 1.35 OECD *Guidelines* 2010, dinyatakan bahwa dengan mempertimbangkan segala pilihan bisnis yang tersedia, ketiga metode tradisional maupun metode berbasis laba operasi/*transactional profit method* (TNMM dan PSM) memiliki perspektif *ex-ante*. Pernyataan tersebut juga dilengkapi dengan contoh penjas, yakni perusahaan independen akan mempertimbangkan tawaran lain yang lebih baik (harga lebih rendah) sebelum membeli suatu barang pada harga tertentu.<sup>22</sup> Secara tersirat, kelima metode tersebut pada dasarnya mengikutsertakan konsep *opportunity cost* yang telah dibahas pada bagian sebelumnya.

Walau demikian, penjelasan mengenai konteks *ex-ante* menjadi “kabur” ketika menjabarkan penerapan masing-masing metode. Misalkan, pada saat membahas RPM dan C+, dua metode yang melakukan perbandingan suatu estimasi *gross profit margin* terhadap transaksi independen. Atau, pada saat

---

<sup>20</sup> Jens Wittendorf, *Transfer pricing and The Arm's Length Principle in International tax Law* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2010), 379.

<sup>21</sup> Pim Fris, “Dealing with Arm's Length and Comparability in the Years 2000,” *International Transfer Pricing Journal*, (2003): 195. Selain itu, harus dipahami bahwa strategi *supply chain* membutuhkan metode tradisional (basis harga, basis biaya, serta *gross margin*).

<sup>22</sup> Kutipan asli: “All methods that apply the arm's length principle can be tied to the concept that independent enterprises consider the options available to them and in comparing one option to another they consider any differences between the options that would significantly affect their value. For instance, before purchasing a product at a given price, independent enterprises normally would be expected to consider whether they could buy the same product on otherwise comparable terms and conditions but at a lower price from another party...”

membahas TNMM, di mana perbandingan suatu laba operasi ditujukan untuk mengestimasi seberapa besar laba yang bisa didapatkan dari transaksi afiliasi dan transaksi independen.<sup>23</sup>

Pilihan kata “*estimate*” atau estimasi yang dipergunakan dalam OECD *Guidelines* 2010, dapat diartikan sebagai suatu perkiraan ataupun penilaian atas suatu hal yang tidak memiliki konteks waktu tertentu (dapat saja sebelum atau sesudah terjadinya suatu kejadian). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa OECD tidak meletakkan aplikasi metode *transfer pricing* pada suatu konteks waktu tertentu.

Lalu, bagaimanakah pandangan negara lain terhadap isu tersebut? Di Jerman, terdapat suatu perbedaan yang jelas antara *setting* dan *testing* harga transfer. *Setting* harga transfer mencakup deskripsi dan argumentasi pemilihan metode yang dipergunakan. Sedangkan *testing* lebih menekankan pada analisis setelah transaksi atau penilaian secara *retrospective*<sup>24</sup> atas sifat kewajaran dari transaksi afiliasi dengan menggunakan metode *transfer pricing*. Dalam hal ini, Wajib Pajak dapat menambahkan pengujian (*testing*) kewajaran harga transfer yang telah disepakati sebelumnya dengan metode lain (aplikasi metode *transfer pricing* kedua).<sup>25</sup>

## **C.2. Informasi dalam *Contemporeous Documentation* dan Analisis Kesebandingan**

Perlu dipahami, pada saat *testing* harga transfer, perusahaan dapat melihat gambaran secara luas mengenai fakta yang terjadi, substansi, serta data yang dapat diandalkan untuk transaksi afiliasi. Sedangkan pada saat *setting* harga transfer, gambaran tersebut sangat terbatas.

Setidaknya terdapat dua konsep utama yang terkait dengan informasi yang dipergunakan dalam mengaplikasikan prinsip kewajaran, yaitu *contemporeous documentation* dan analisis kesebandingan. Keduanya mensyaratkan bahwa informasi atas situasi yang menyertai transaksi dan juga pembanding (faktor kesebandingan) haruslah sebanding (sedekat mungkin) dengan waktu transaksi tersebut dilakukan. Hal ini telah menciptakan suatu ambiguitas,

---

<sup>23</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.35.

<sup>24</sup> Pendekatan nilai wajar yang *retrospective* berarti suatu harga/laba wajar yang ditemukan hanya mengacu pada data baik pembanding ataupun transaksi afiliasi yang sudah terjadi pada periode pajak yang menjadi fokus analisis (ataupun pemeriksaan). Sedangkan pendekatan nilai wajar yang prospektif mengacu pada data pembanding yang benar-benar terjadi sebelum tahun pajak yang dianalisis yang diperbandingkan dengan harga/laba atas transaksi afiliasi pada tahun pajak yang dianalisis.

<sup>25</sup> Michael Midzio, et al., “Possible Application of the Berry Ratio for the Distribution Function in the Consumer Electronic Industry in Europe,” *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Agustus, 2010): 263.

terutama jika disandingkan dengan posisi OECD mengenai aplikasi metode *transfer pricing* secara *ex-ante*.

Informasi yang relevan dalam dokumentasi serta analisis kesebandingan, mensyaratkan suatu data atau situasi pembanding yang merefleksikan data atau situasi di saat yang sama dengan transaksi afiliasi dilakukan. Hingga saat ini, keterkaitan kedua konsep tersebut dapat ditemukan dalam OECD *Guidelines* 2010, yaitu Paragraf 3.69 (dokumentasi *transfer pricing*) dan 3.70 (ketersediaan informasi).

Paragraf 3.68 menyatakan bahwa pada prinsipnya analisis kesebandingan akan memberikan hasil yang andal apabila menggunakan data atau informasi mengenai transaksi pembanding yang mempunyai ruang lingkup periode waktu yang sama dengan transaksi yang sedang diuji (*contemporaneous uncontrolled transactions*). Hal ini dikarenakan data atau informasi tersebut mencerminkan perilaku pihak independen terhadap kondisi ekonomi yang sama dengan kondisi yang dihadapi oleh pihak-pihak yang terlibat dalam sebuah transaksi afiliasi. Namun, ketersediaan informasi pembanding yang sifatnya *contemporaneous* sangatlah terbatas (sulit untuk ditemui) dalam praktik karena sangat bergantung pada waktu pengumpulan informasi.<sup>26</sup>

Dengan demikian, secara tidak langsung, analisis kesebandingan serta *contemporaneous documentation* meletakkan konteks *arm's length* secara *ex-post*. Hal ini dikarenakan ketersediaan data pembanding serta segala informasi yang relevan dengan periode ketika transaksi afiliasi dilakukan hanya bisa diperoleh paling tidak setelah usainya periode pajak (*ex-post*).

Sebagai contoh, pada saat menganalisis transaksi yang dilakukan pada tahun 2011 dengan TNMM. Walaupun analisis *transfer pricing* dilakukan untuk tahun 2011, namun informasi yang tersedia dalam *database* komersial yang pada umumnya dipergunakan dalam analisis *transfer pricing*, biasanya memiliki jeda satu hingga dua tahun, sehingga data pembanding independen yang dipergunakan adalah data pembanding independen pada tahun 2009 atau 2010.

Di sisi lain, kritik atas informasi yang dibutuhkan dalam analisis *transfer pricing* terkait pula dengan sistem *self-assessment*. Dalam sistem ini, Wajib Pajak diharuskan untuk mengungkapkan secara aktual transaksi afiliasi yang

---

<sup>26</sup> Kalimat tersebut diusulkan untuk dihapus dan diganti dengan "...It is therefore important in conducting a transfer pricing analysis to identify and use information that is as contemporaneous as possible to the controlled transaction, taking into account practical constraints created by the availability and collection of data." Lihat OECD, *Draft on Timing Issues Relating to Transfer Pricing* (Paris: OECD, 2012), 4. Hal ini juga dapat ditemui pada Lampiran.

dilakukannya dalam Surat Pemberitahuan. Meskipun informasi yang tersedia pada saat Wajib Pajak menetapkan harga transfer (dalam hal ini pada saat *setting* harga transfer) adalah informasi yang kurang relevan, namun karena telah diungkapkan dalam Surat Pemberitahuan, laporan transaksi afiliasi tersebut dianggap telah mencerminkan kesebandingan situasi antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen.

#### **D. Ilustrasi dan Implikasi Kerancuan Perspektif Waktu Analisis**

Sebelumnya telah dijelaskan mengenai perspektif waktu dalam konteks penerapan metode *transfer pricing*, informasi yang dibutuhkan dalam *contemporaneous documentation*, dan analisis kesebandingan. Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa terdapat kerancuan perspektif waktu dalam aplikasi prinsip kewajaran. Sub-bab ini akan mengilustrasikan kerancuan perspektif waktu analisis tersebut dan implikasi pajaknya pada tiga kasus, yaitu: produk komoditas, transfer aset tidak berwujud, serta penjualan produk oleh distributor.

##### **D.1. Ilustrasi 1: Produk Komoditas**

Produk komoditas merupakan produk ekstraksi sumber daya alam yang belum (banyak) dilakukan proses pengerjaan/pengolahan tambahan. Produk komoditas menarik untuk dijadikan ilustrasi karena beberapa hal: (i) produk komoditas akan lebih tepat diperbandingkan di level harga, atau dengan kata lain menggunakan metode CUP; (ii) produk komoditas pada umumnya merupakan produk yang dihasilkan oleh negara berkembang, termasuk Indonesia; serta (iii) produk komoditas memiliki pasar yang unik, baik pasar harian aktual maupun pasar kontrak berjangka (lihat Kotak 21.1).

Sebagai contoh, terdapat perusahaan *trader* berbagai produk komoditas mineral dan bahan bakar non-migas, yaitu PT Indonesia. PT Indonesia melakukan transaksi perdagangan komoditas di pasar kontrak berjangka dengan menawarkan suatu komitmen penjualan sejumlah produk selama enam bulan hingga setahun ke depan dengan harga yang disepakati dengan perusahaan afiliasi. Pada saat menentukan harga jual, PT Indonesia mempertimbangkan data historis mengenai harga *spot* dan *futures* produk komoditas, jurnal ataupun buletin yang memuat *trend* perkembangan pasar, serta harga *futures* dari komoditas untuk minimal enam bulan ke depan yang tersedia pada *database* komersial. Informasi tersebut dijadikan pertimbangan dalam melakukan negosiasi dengan afiliasinya di luar negeri.

Untuk memenuhi ketentuan mengenai *transfer pricing*, PT Indonesia berupaya agar harga transfer yang ditentukan secara *ex-ante* sejalan dengan prinsip

kewajaran. Sebagai alat *setting* harga transfer, PT Indonesia memilih metode CUP dengan harga pasar sebagai pembanding. Oleh karena harga pasar menjadi acuan dan pertimbangan dalam proses negosiasi, hal ini menimbulkan perbedaan antara harga kesepakatan dalam kontrak dengan harga *futures* yang diindikasikan dalam *database* komersial.

**Kotak 21.1: Kontrak Berjangka Pada Perdagangan Komoditas**

Dewasa ini, aktivitas perdagangan produk-produk komoditas juga banyak dilakukan dalam pasar derivatif (baca: spekulasi). Artinya, yang diperjualbelikan dalam pasar tersebut bukan lagi barang tersebut secara fisik, melainkan suatu jaminan atau juga suatu spekulasi di masa mendatang. Produk seperti minyak mentah, gas, batubara, hingga kopi, dan gandum sekarang memiliki harga harian aktual (atau biasa disebut *spot*) ataupun juga harga di masa mendatang (*forward* maupun *futures*).

Penting untuk diperhatikan bahwa skema bisnis pada pasar komoditas tersebut juga mencerminkan bentuk pencarian keuntungan dari spekulasi. Spekulasi tersebut terutama bertujuan untuk mencari selisih harga antara harga yang ditetapkan sebelumnya dengan harga aktual yang terjadi. Terdapat dua kemungkinan dari upaya spekulasi ini, yaitu: (i) harga berjangka lebih tinggi dari harga spot; dan (ii) harga berjangka lebih rendah dari harga spot.

Sumber: Marian Radetzki, *A Handbook of Primary Commodities in the Global Economy* (Cambridge: Cambridge University Press, 2010).

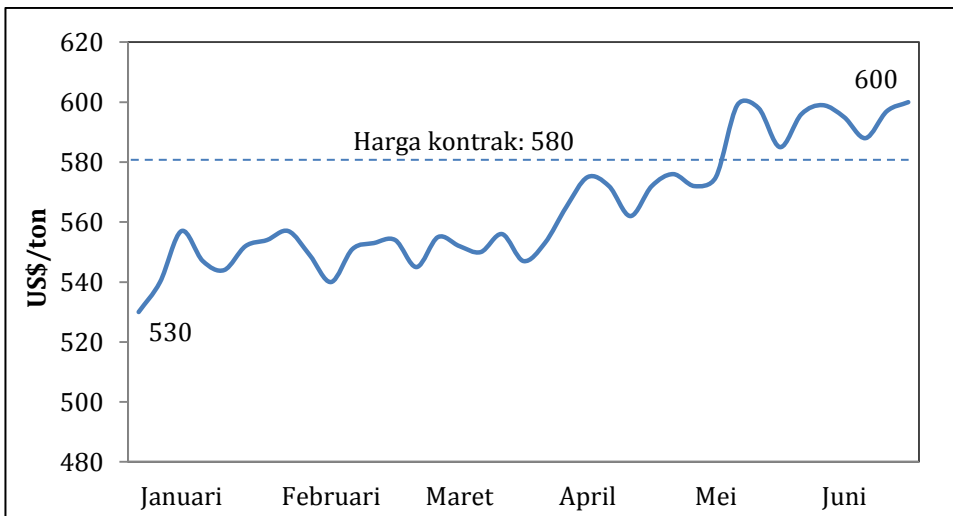
PT Indonesia sepakat akan menjual produk komoditas X dalam jangka enam bulan ke depan dengan harga sebesar USD 580/ton. Sebagai perbandingan, pada hari kesepakatan dibuat, harga indikasi *futures* 6 bulan senilai USD 570/ton dan harga harian aktual (*spot*) senilai USD 530/ton. Harga transfer tersebut disepakati karena PT Indonesia optimis bahwa pasar internasional atas produk komoditas X akan mengalami peningkatan atau memiliki *trend* positif. Selain itu, PT Indonesia sangat puas dengan harga tersebut karena berada di atas harga pasar (baik *spot* maupun *futures*) atau transaksi serupa yang dilakukan oleh pihak independen.

Prediksi PT Indonesia mengenai pasar internasional terbukti benar. Harga berbagai produk komoditas mengalami peningkatan yang signifikan. Enam bulan setelah kontrak kesepakatan dibuat, harga harian aktual atas produk komoditas X, ternyata mencapai USD 600/ton. Harga *spot* pada hari ketika terjadi transfer penjualan komoditas X dari PT Indonesia ke afiliasinya lebih tinggi USD 20/ton jika dibandingkan dengan harga yang disepakati oleh kedua belah pihak.

Jika transaksi kontrak perdagangan produk komoditas dilihat secara *ex-ante*, yakni prinsip kewajaran harus diletakkan pada saat penentuan harga transfer, harga USD 580/ton merupakan harga yang rasional karena telah mengestimasi adanya kenaikan harga serta pilihan lain yang tersedia (yakni harga *futures* dari *database* komersial senilai USD 570/ton). Dari konteks *ex-ante*, harga transfer tersebut adalah wajar. Sedangkan, jika transaksi tersebut dilihat secara *ex-post* atau prinsip kewajaran dilihat dari pengujian transaksi tersebut, harga USD 580/ton akan dianggap tidak wajar karena berada di bawah harga harian aktual yang ada dalam pasar, yakni senilai USD 600/ton.

Pada kasus ini, analisis *transfer pricing* sebaiknya diletakkan secara *ex-ante*.<sup>27</sup> Hal ini dikarenakan pada saat penentuan harga transfer, PT Indonesia telah mengestimasi segala kemungkinan, pilihan, dan mempertimbangkan informasi yang tersedia saat itu. Perlu diperhatikan, perubahan atau pergerakan harga di pasar bukanlah sesuatu yang berada di bawah kendali PT Indonesia. Dengan kata lain, ketidakpastian tersebut tidak hanya dihadapi oleh PT Indonesia saja, tetapi juga perusahaan independen lainnya.

**Gambar 21.3: Harga Spot vs. Harga Futures Komoditas X, Periode 6 Bulan**



## D.2. Ilustrasi 2: Penjualan Produk oleh Manufaktur

Sebelumnya kita telah melihat bagaimana kerancuan perspektif waktu analisis *transfer pricing* timbul pada kasus produk komoditas. Pada ilustrasi kedua akan

<sup>27</sup> Perdebatan mengenai analisis *ex-ante* dan *ex-post transfer pricing* atas komoditas dapat dilihat pada B. Bawono Kristiaji, Yusuf W. Ngantung, dan Ganda Christian Tobing, "Does Indonesia need a Special Tax Treatment for Commodity Export?" *World Wide Transfer Pricing Reporter Journal* 2, (Maret/April 2013): 33-38.

dipaparkan mengenai bagaimana *setting* dan *testing* harga transfer diaplikasikan pada penjualan produk oleh perusahaan manufaktur.

PT INA adalah perusahaan *contract manufacturer* yang bergerak dalam usaha pembuatan sepatu berstandar internasional. PT INA berorientasi ekspor, di mana hampir seluruh produknya dijual kepada pihak afiliasi di berbagai negara Asia. Harga transfer ditentukan oleh PT INA dengan basis data biaya manufaktur ditambah dengan suatu *mark-up*. Besarnya *mark-up* tersebut dikalkulasi oleh departemen akuntansi atau pajak, yang kemudian dijadikan suatu panduan kebijakan harga yang terintegrasi dengan sistem (informasi) akuntansi perusahaan. Keunggulan dari *setting* harga transfer berbasis biaya adalah kemudahannya untuk diimplementasikan di berbagai sistem akuntansi, terutama karena tidak memerlukan suatu perhitungan harga atas masing-masing produk.<sup>28</sup>

PT INA mengenakan tingkat *mark-up* yang berbeda-beda tergantung dari jenis pelanggan dan *product line*. Baik biaya manufaktur maupun *mark-up* tidak mempertimbangkan bagaimana hal tersebut diaplikasikan oleh perusahaan independen. Atau, dengan kata lain, PT INA hanya melihat struktur biaya yang dihadapi serta *mark-up* yang dapat mengkompensasi operasional perusahaan dan meningkatkan laba gabungan grup. PT INA meyakini bahwa skema harga transfer yang dikenakan adalah wajar.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa PT INA menggunakan metode berbasis biaya (C+) pada saat penentuan harganya, tanpa suatu pertimbangan khusus terhadap pembanding. Padahal, *arm's length principle* membutuhkan suatu transaksi referensi sebagai pembanding. Dengan demikian, aplikasi *arm's length* secara *ex-ante* tidak memiliki suatu argumentasi kewajaran yang kuat dan berisiko. Lalu, bagaimana PT INA harus memecahkan persoalan tersebut?

Terdapat dua skenario solusi atas hal ini. Pertama, jika PT INA memiliki transaksi penjualan yang dilakukan dengan perusahaan independen. Jika transaksi tersebut dapat dianggap sebanding, transaksi tersebut dapat dijadikan pembanding internal dalam penerapan metode C+. Permasalahannya, terletak pada tidak responsifnya metode C+ terhadap perubahan situasi ekonomi eksternal (volume produksi, nilai tukar mata uang, harga jual akhir, dan sebagainya). Misalkan, harga transfer dari PT INA kepada pihak afiliasinya akan tetap, walaupun afiliasi tersebut menghadapi perubahan harga beli dari perusahaan manufaktur lainnya. Dengan demikian, risiko justru akan berada pada pihak afiliasi PT INA.

---

<sup>28</sup> Brian Burt et al., "Operational Transfer Pricing – From Theory to Practice," *International Tax Review*, no. 28 (Juli 2006): 48.

Kedua, jika ternyata PT INA sama sekali tidak menemukan transaksi yang dapat dipergunakan sebagai pembanding internal, karena memiliki banyak faktor pembeda yang sulit untuk dieliminasi dengan penyesuaian. Tidak adanya pembanding internal, akan membuat argumentasi atas penggunaan metode C+ semakin lemah. Oleh karena itu, PT INA bermaksud untuk mendokumentasikan aktivitas *transfer pricing* dengan menggunakan TNMM dengan penggunaan *database* komersial, secara *ex-post*. Persoalan berikutnya, data perusahaan pembanding hanya tersedia 1 – 3 tahun sebelumnya. Padahal, situasi ekonomi dan kinerja bisnis pada industri manufaktur sepatu di tahun tersebut memiliki perbedaan yang signifikan dengan tahun-tahun sebelumnya.<sup>29</sup> Walau demikian, hasil analisis menunjukkan bahwa laba yang didapatkan oleh PT INA ternyata berada di dalam rentang laba wajar.

### D.3. Ilustrasi 3: Aset Tidak Berwujud<sup>30</sup>

Jika misalkan terdapat perusahaan Indonesia, PT Indonesia Raya (Indira) yang mendapatkan suatu hak atas manufaktur (produksi) dan distribusi obat ABC dari afiliasinya. Atas hak tersebut, PT Indira membayar suatu royalti kepada afiliasinya selama tiga tahun. Syarat dan ketentuan kontrak dalam perjanjian pada dasarnya juga sama dengan segala syarat dan ketentuan yang pada umumnya disetujui oleh pihak independen.

Pada tahun ketiga perjanjian, diketahui bahwa obat ABC (dikombinasikan dengan obat lain) memiliki kemampuan sebagai obat *therapeutic*. Dari penemuan itu, diperkirakan bahwa obat ABC akan mampu meningkatkan penjualan dan laba bagi penerima lisensi (PT Indira). Dengan demikian, seharusnya tingkat royalti yang dibayarkan oleh PT Indira kepada afiliasinya akan semakin membesar (lihat Tabel 21.3).

**Tabel 21.3: Laba Proyeksi-Aktual Atas Manfaat dari Lisensi dan Tingkat Royalti**

Uraian	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3
Laba Proyeksi (jutaan USD)	760	790	830
Tingkat Royalti (%)	8.5	8.5	8.5
Laba Aktual (jutaan USD)	748	811	1,035

Jika perjanjian pemberian lisensi tersebut diletakkan secara *ex-ante*, royalti yang harus dibayarkan oleh PT Indira seharusnya dilihat dari perspektif PT Indira dan afiliasinya pada saat penentuan harga. Sedangkan jika hal tersebut

<sup>29</sup> Misalkan, ini terjadi pada periode sebelum dan sesudah 2008.

<sup>30</sup> Dimodifikasi dari OECD *Guidelines* 2010, *Annex to Chapter VI – Examples to Illustrate the Guidance on Intangible Property and Highly Uncertain Valuation.*”



diletakkan dalam konteks *ex-post*, bertambahnya manfaat aktual yang diterima di tahun ketiga perlu disesuaikan dengan perubahan tingkat royalti. Jika tidak terdapat perubahan, pengujian kewajaran dari transaksi afiliasi yang sudah dilakukan akan menghasilkan posisi tidak wajar dari otoritas pajak.

#### **D.4. Implikasi Pajak atas Kerancuan Waktu Analisis**

Dari ketiga ilustrasi sebelumnya, terlihat bahwa kerancuan perspektif waktu analisis *transfer pricing* dapat merugikan perusahaan yang telah berperilaku secara wajar (misalkan pada kasus produk komoditas dan penerima lisensi obat), atau justru “membenarkan” perusahaan yang pada saat penentuan harga tidak berpedoman pada prinsip kewajaran (pada kasus penjualan produk perusahaan *contract manufacturer*). Kerancuan ini telah menempatkan Wajib Pajak dalam posisi yang tidak pasti dan lemah dan dapat mendorong *moral hazard* dari otoritas pajak untuk secara subjektif menentukan kapan prinsip kewajaran dapat diaplikasikan sepanjang terdapat potensi koreksi atas transaksi afiliasi.

Paling tidak, terdapat dua implikasi penting dari kerancuan perspektif waktu analisis *transfer pricing*. Pertama, isu perpajakan berganda. Adanya perbedaan pandangan mengenai waktu analisis antar yurisdiksi justru dapat menciptakan perpajakan berganda. Dengan demikian, aplikasi *arm's length* justru bukan memecahkan persoalan perpajakan berganda (sesuai dengan Pasal 9 OECD *Model*),<sup>31</sup> namun justru menciptakannya.

Sebagai contoh, misalkan terdapat dua perusahaan yang tergabung dalam suatu grup perusahaan multinasional. Perusahaan A yang berada di Indonesia adalah *trader* biji kopi. Sedangkan Perusahaan B adalah perusahaan distributor kopi di Jepang. Keduanya memiliki kesepakatan kontrak jangka panjang selama satu 1 tahun untuk diadakannya transaksi jual-beli. Harga transfer dibuat dengan mempertimbangkan tren harga kopi internasional serta prakiraan terhadap pergerakannya di masa mendatang. Penentuan harga tersebut dibantu oleh analisis di industri terkait. Pihak yang dominan dalam menentukan harga transfer adalah Perusahaan A. Pada akhirnya, harga transfer disepakati berdasarkan suatu formula khusus yang mengacu pada harga pasar historis.

Dalam waktu setahun tersebut, ternyata terdapat pergerakan harga kopi yang tinggi. Perlu untuk dicatat, bahwa keduanya pada dasarnya berusaha mencari keuntungan dari selisih antara harga kontrak dengan harga pasar. Pergerakan harga tersebut kadang menghasilkan kerugian bagi Perusahaan A (harga pasar lebih tinggi dari harga kontrak), ataupun menghasilkan kerugian bagi Perusahaan B (harga pasar lebih rendah dari harga kontrak). Jika misalkan

---

<sup>31</sup> Lihat kembali Bab *Transfer Pricing: Prinsip Hukum Perpajakan Internasional*.

otoritas pajak Jepang ternyata memiliki preferensi untuk mengaplikasikan prinsip kewajaran secara *ex-ante*, tinjauan mengenai bagaimana harga transfer ditentukan (terutama dari sisi Perusahaan B) penting untuk dilakukan.

Diasumsikan bahwa otoritas pajak Jepang memiliki pembanding mengenai transaksi kontrak jangka panjang (1 tahun) yang dilakukan dengan distributor Jepang. Data pembanding tersebut menunjukkan bahwa harga beli distributor Jepang lainnya berada di bawah harga kesepakatan Perusahaan A dan B. Lebih lanjut lagi, dari analisis fungsional diketahui bahwa Perusahaan B tidak memiliki daya tawar dalam proses negosiasi kontrak. Otoritas pajak Jepang menilai bahwa kontrak kesepakatan antara Perusahaan A dan B tidak wajar karena harga transfer yang disepakati ternyata di luar nilai kewajaran. Argumen lainnya, pada saat penentuan harga transfer, Perusahaan B tidak mempertimbangkan opsi pembelian dari perusahaan independen lain. Di Indonesia, diasumsikan bahwa otoritas pajak lebih menyukai pendekatan *ex-post*. Dengan demikian, seluruh harga harian aktual kopi akan diperbandingkan dengan harga transfer yang disepakati dalam kontrak. Jika ditemukan harga pasar lebih tinggi daripada harga kontrak, transaksi di hari tersebut akan dikoreksi sesuai dengan selisih antara harga kontrak dan harga harian aktual pasar.

Contoh di atas bukanlah sesuatu hal yang tidak mungkin terjadi. Potensi adanya perpajakan berganda yang ditimbulkan dari kerancuan perspektif waktu analisis *transfer pricing* terutama dipengaruhi oleh perbedaan pandangan di masing-masing otoritas pajak terhadap isu tersebut.

Implikasi yang tidak kalah pentingnya adalah dipergunakannya *hindsight* dan *retrospective adjustment* oleh otoritas pajak. *Hindsight* adalah penggunaan informasi mengenai harga yang sensitif terhadap pengujian kewajaran, namun tidak tersedia pada saat transaksi afiliasi dilakukan.<sup>32</sup> Sedangkan *retrospective adjustment* adalah koreksi atas suatu harga/laba wajar yang mengacu pada data (baik pembanding ataupun transaksi afiliasi) yang sudah terjadi pada periode pajak yang menjadi fokus analisis (ataupun pemeriksaan), biasanya baru tersedia setelah periode pajak tersebut.<sup>33</sup>

Misalkan saja, untuk menentukan target laba di tahun 2012, suatu perusahaan melakukan analisis di tahun 2011. Perusahaan berusaha melakukan *benchmarking* dengan perusahaan independen yang sebanding berdasarkan *database* Amadeus. Pada akhir tahun 2011, informasi yang tersedia dalam *database* tersebut hanya hingga tahun 2010. Berdasarkan *benchmarking* yang dilakukan dengan data pembanding pada kurun waktu 2008-2010 tersebut,

---

<sup>32</sup> Lihat Jens Wittendorf, *Op.Cit.*, 380.

<sup>33</sup> *Ibid.*, 388-392.

perusahaan menetapkan target laba yang wajar. Dari *benchmarking* yang dilakukan, diketahui bahwa perusahaan independen yang sebanding mendapatkan laba berkisar antara 1.8 % (kuartil 1) hingga 2.8% (kuartil 3) dengan *return on total cost* sebagai *profit level indicator* (PLI). Perusahaan tersebut menetapkan target laba sebesar 2.25% dengan PLI yang sama, sebagai laba yang wajar.

Atas transaksi afiliasi yang dilakukan pada tahun 2012 tersebut, dilakukan pemeriksaan oleh otoritas pajak pada tahun 2013. Otoritas pajak juga menggunakan *database* Amadeus dalam memeriksa kewajaran laba operasi perusahaan tersebut. Otoritas pajak menggunakan data periode 2008-2011, karena hanya data tersebut yang tersedia pada saat pemeriksaan (lihat Tabel 21.4). Hasil *benchmarking* yang dilakukan oleh otoritas pajak tersebut ternyata menunjukkan hasil yang berbeda dengan *benchmarking* yang sebelumnya dilakukan oleh perusahaan, yakni antara 2.3% (kuartil 1) hingga 3.2 % (kuartil 3). Kenaikan bobot sebaran data diakibatkan oleh dipergunakannya data tahun 2011 sebagai *benchmark*.

**Tabel 21.4: Benchmarking dengan Informasi dalam Tahun yang Berbeda**

Perusahaan	2008	2009	2010	2008-2010	2011	2008-2011
A	1.5	1.3	2.6	1.8	4.2	2.4
B	1.3	2.0	4.2	2.5	4.9	3.1
C	2.4	2.5	2.8	2.6	4.1	3.0
D	3.9	3.2	3.3	3.5	3.9	3.6
E	0.4	0.5	1.2	0.7	3.5	1.4
F	1.8	2.5	2.7	2.3	5.0	3.0
G	2.4	0.8	1.6	1.6	3.4	2.1
H	2.7	3.1	4.3	3.4	6.6	4.2
Min	0.4	0.5	1.2	0.7	3.4	1.4
Q-1	1.5	1.2	2.4	<b>1.8</b>	3.8	<b>2.3</b>
Rata-rata	2.1	2.0	2.8	2.3	4.5	2.8
Median	2.1	2.3	2.8	2.4	4.2	3.0
Q-3	2.5	2.7	3.5	<b>2.8</b>	4.9	<b>3.2</b>
Maks	3.9	3.2	4.3	3.5	6.6	4.2

Dari ilustrasi di atas, terlihat bahwa kerancuan perspektif waktu analisis *transfer pricing* dapat mendorong adanya *hindsight*, sehingga suatu koreksi secara *retrospective* dapat dilakukan, terutama karena perbedaan informasi yang dipergunakan pada saat penentuan dan pemeriksaan (biasanya lebih *update*). Suatu penilaian *retrospective* yang dilakukan secara *ex-post* dapat saja

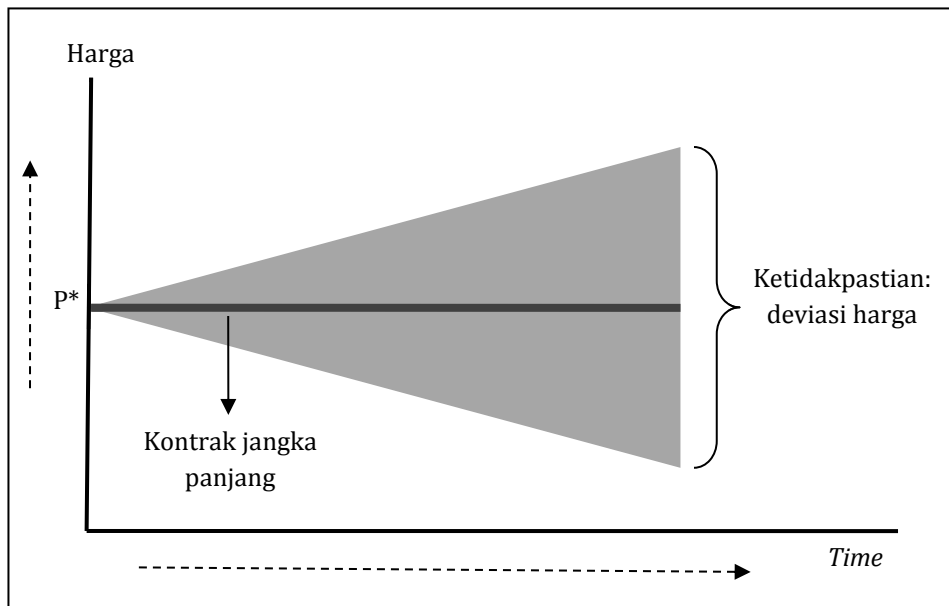
melanggar pendekatan valuasi (perhitungan atau penentuan) secara *ex-ante* yang menjadi dasar *arm's length principle*.<sup>34</sup>

Lalu, apakah otoritas pajak dapat melakukan koreksi dengan cara tersebut? Hal ini kembali tergantung dari kebijakan domestik masing-masing negara. Walau demikian, OECD sendiri menegaskan perlunya menghindari *hindsight*.<sup>35</sup>

### E. Upaya Menuju *Arm's Length* dalam Ketidakpastian

Dengan adanya kesepakatan di periode awal, perusahaan multinasional dapat saja memiliki proyeksi yang kurang tepat akibat adanya situasi ekonomi dan pengaruhnya pada harga yang fluktuatif (lihat Gambar 21.4). Sedangkan perusahaan juga dituntut untuk patuh terhadap prinsip kewajaran yang mungkin saja diletakkan pada saat *setting* maupun *testing*. Paling tidak, terdapat dua cara yang bisa dipergunakan perusahaan untuk mengupayakan kondisi *arm's length* dalam situasi ketidakpastian, yaitu revisi kesepakatan kontrak dan *year-end adjustment*.

**Gambar 21.4: Timing comparability: Proyeksi vs. Aktual**



#### E.1. Revisi Kesepakatan Kontrak

Salah satu cara yang efektif untuk menghindari risiko adanya perbedaan hasil analisis harga/laba wajar yang ditetapkan sebelum dan sesudah transaksi

<sup>34</sup> *Ibid.*, 377.

<sup>35</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.130 dan 3.74

afiliasi, adalah merevisi atau memperbaiki kesepakatan kontrak, terutama dalam kasus kontrak jangka panjang. OECD *Guidelines* maupun US *Treas. Reg.* 1.482 secara tidak langsung mensyaratkan pengakuan otoritas pajak atas kontrak *ex-ante* yang disepakati oleh perusahaan. Hal ini dapat dilihat dari perlunya melihat ketentuan kontrak sebagai salah satu faktor kesebandingan. Walau demikian, secara *ex-post* otoritas pajak perlu juga untuk melihat sejauh mana perilaku atau aktivitas perusahaan sesuai dengan kontrak yang telah disepakati sebelumnya.<sup>36</sup>

Harga (ataupun kompensasi lain) yang ditentukan oleh kesepakatan kontrak, umumnya merefleksikan situasi usaha pada saat dilakukannya kontrak. Walau demikian, kontrak yang lengkap seharusnya mengatur juga mengenai hak dan kewajiban setiap pihak yang bertransaksi dalam segala kemungkinan situasi. Untuk itu, segala kemungkinan situasi tersebut harus dipertimbangkan pada kesepakatan kontrak dalam jangka panjang yang memiliki ketidakpastian yang tinggi. Dengan demikian, kesepakatan kontrak yang lengkap seharusnya tidak hanya membicarakan mengenai harga ataupun kompensasi pada suatu kurun waktu saja, namun juga kemungkinan perubahan harga jika situasi pasar berubah.<sup>37</sup>

Selain itu, suatu pihak independen akan setuju atas kesepakatan kontrak selama kompensasi yang didapatkan akan sesuai dengan risiko yang dihadapi.<sup>38</sup> Oleh karena itu, jika ternyata terdapat perubahan situasi, misalkan risiko yang dihadapi menjadi tidak sesuai dengan kompensasi yang didapat, seharusnya kontrak tersebut dapat direvisi sesuai kebutuhan.

Lalu, apakah suatu revisi atau terminasi kesepakatan kontrak dapat dilakukan dengan mudah? Kesepakatan kontrak mengenai transaksi afiliasi seringkali mengikat, kaku, dan tidak mengikuti suatu perubahan situasi bisnis. Selain itu, dalam situasi *arm's length* atau jika kesepakatan tersebut dilakukan oleh pihak independen, pihak yang mendapatkan suatu manfaat substansial dari perjanjian tersebut tidak akan tertarik untuk merevisi (ataupun memutuskan) kontrak kecuali terdapat suatu kompensasi yang tepat. Walau demikian, suatu kompensasi atau pembayaran dipandang akan kurang disukai oleh otoritas pajak. Otoritas pajak dapat saja berpandangan bahwa pihak yang menerima pembayaran atas pemutusan kontrak pada dasarnya hanya dibuat untuk

---

<sup>36</sup> Michael C. Durst dan Robert E. Culberston, "Clearing Away the Sand: Retrospective Methods and Prospective Documentation in Transfer Pricing Today," *Tax Law Review*, no. 57 (2003): 37-134.

<sup>37</sup> Andrea Musselli dan Alberto Musselli, "Stripping the Functions of Producing Affiliates of a Multinational Group: Addressing Tax Implications via Economics of Contracts," *International Transfer Pricing Journal*, (Januari/Februari 2008): 18.

<sup>38</sup> *Ibid*,

kepentingan perpajakan semata. Untuk menghindari hal tersebut, ada baiknya kontrak kesepakatan mencantumkan suatu klausul revisi maupun terminasi kontrak tanpa adanya suatu pembayaran kompensasi.<sup>39</sup>

Mengacu pada prinsip *pacta sunt servanda*,<sup>40</sup> pada dasarnya kontrak kesepakatan yang telah disepakati oleh kedua belah pihak tersebut mengikat Wajib Pajak. Aktivitas renegotiasi dan pemutusan kontrak hanya akan tersedia secara realistis, jika terdapat suatu situasi tidak terduga yang sudah disebutkan dalam klausul mengenai hak terminasi, renegotiasi berbasis kontrak, dan sebagainya, yang dapat digunakan untuk memaksa lawan transaksi untuk menegosiasikan kontrak.<sup>41</sup> Jika sebuah perusahaan independen mendapatkan suatu opsi yang tersedia untuk renegotiasi ataupun memutuskan kontrak, pilihan tersebut menjadi lebih baik secara realistis jika dibandingkan dengan terus meneruskan kontrak kesepakatan yang merugikan. Jika pilihan tersebut tidak diambil, akan terdapat kemungkinan bahwa terdapat perilaku yang berbeda dengan perilaku perusahaan independen.<sup>42</sup>

## E.2. Year-end Adjustment

Bagaimana jika Wajib Pajak ingin memperbaiki kesalahan proyeksi ataupun harga transfer agar mencapai kewajaran di akhir periode pajak? *Year-end adjustment* dapat menjadi solusi atas hal tersebut.

Ide dari dilakukannya *year-end adjustment* (sering disebut juga sebagai *true-ups* atau *compensating adjustment* dalam terminologi yang dipergunakan OECD *Guidelines* 2010<sup>43</sup>) adalah upaya Wajib Pajak untuk berinisiatif melakukan koreksi atas harga/laba dari transaksi afiliasi. Telah dijelaskan sebelumnya, ada kalanya perusahaan multinasional tidak memiliki maksud untuk melakukan manipulasi *transfer pricing*, walaupun hasil pengujian menunjukkan suatu nilai yang berada di luar *arm's length*. Atas pertimbangan tersebut, serta untuk menghindari risiko pemeriksaan, akan lebih baik bagi perusahaan

---

<sup>39</sup> Jeroen van den Brande, "Use of Intra-Group Agreements," *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni, 2004): 126.

<sup>40</sup> Menurut Bryan A. Garner, *Black's Law Dictionary, 8<sup>th</sup> Edition* (Minnesota: West Publishing Co., 2004), 1140; *pacta sunt servanda* adalah ungkapan bahasa Latin yang berarti *agreement must be kept*. Pada umumnya prinsip tersebut diletakkan dalam kontrak privat (*private contract*). Lebih lanjut lagi, segala klausul yang ada di dalamnya pada dasarnya mengatur (mengikat) secara hukum seluruh pihak yang terlibat. Dengan demikian, adanya tindakan untuk tidak memenuhi segala hak dan kewajiban yang ada di dalamnya dapat diartikan sebagai tindakan melanggar kesepakatan (*pact*).

<sup>41</sup> Andreas Bullen, "The Arm's Length Principle and Commercially Irrational Omissions: Failure to Renegotiate or Terminate Adverse Controlled Agreements," *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Agustus 2011): 264.

<sup>42</sup> *Ibid*, 248.

<sup>43</sup> OECD *Guidelines*, 2010, Paragraf 4.38

multinasional untuk mengkoreksi sendiri harga atau laba yang didapatkan dari transaksi afiliasi.

*Year-end adjustment* dapat dilakukan dengan cara suatu pembayaran aktual dari satu pihak ke pihak lainnya, sehingga dapat merubah data keuangan dari kedua perusahaan yang bertransaksi. Cara lainnya adalah dengan memasukkan suatu *item* dalam catatan keuangan yang dilakukan dengan entitas yang terkait, tergantung dari aturan pencatatan domestik dan persyaratan pajak.<sup>44</sup> *Year-end adjustment* dapat dilakukan pada level agregat dengan suatu pembayaran secara *lump-sum*. Atau, bisa juga dilakukan dengan cara menagihkan kembali suatu biaya operasional, ataupun suatu harga produk, ataupun kombinasi keduanya. Hingga kini, tidak terdapat suatu panduan yang jelas mengenai bagaimana hal tersebut bisa dilakukan.

*Year-end adjustment* dapat diaplikasikan dalam konteks seluruh metode *transfer pricing*, baik dalam upaya perbandingan di level harga hingga laba operasi bersih. Hal yang harus diperhatikan adalah implikasi *year-end adjustment* tersebut terhadap kewajiban pajak lainnya, misalkan: Pajak Pertambahan Nilai (PPN), pungutan ekspor, dan cukai. Oleh sebab itu, akan lebih baik jika *year-end adjustment* dilakukan secara *proactive* (mengkoreksi ketentuan harga/laba untuk periode sesudahnya), atau bukan secara *retroactive* (mengkoreksi harga/laba di masa lalu) karena sering menimbulkan masalah dalam pelaporan pajak. Walau *proactive year-end adjustment* lebih disarankan, namun hal tersebut mensyaratkan perlunya upaya pemantauan kondisi pasar ataupun pembanding secara berkesinambungan.

## **F. Penutup**

Dari uraian di atas, telah dijelaskan kerancuan perpektif waktu dalam mengaplikasikan *arm's length principle*. Di satu sisi, *arm's length* berusaha menangkap situasi bahwa pihak independen menetapkan harga transfer sebelum terjadinya transaksi dengan suatu perhitungan proyeksi yang berbasis informasi yang tersedia, asumsi, serta prediksi atas masa yang akan datang. Di sisi lain, *arm's length* dalam konteks kepatuhan pajak diartikan sebagai pelaporan detail transaksi afiliasi yang mensyaratkan kesebandingan situasi. Akhirnya, Wajib Pajak dihadapkan pada situasi yang “kabur” dan tidak pasti.

Perspektif waktu analisis yang belum jelas tersebut dapat menciptakan *hindsight* dan *retrospective adjustment* yang pada akhirnya menimbulkan perpajakan berganda bagi perusahaan multinasional. Oleh karena itu, terdapat

---

<sup>44</sup> Antonio Russo dan Richard Boykin, “OECD Developments on Comparability and Profit Methods,” *Tax Planning International Transfer Pricing*, (Desember, 2008): 2.

beberapa hal yang penting untuk diperhatikan perusahaan dalam rangka mengantisipasi risiko tersebut.

Pertama, perlunya mendokumentasikan seluruh informasi dan metode yang dipergunakan pada saat penentuan harga transfer. Dalam pengalaman penulis, banyak perusahaan multinasional yang tidak memiliki catatan yang jelas tentang kebijakan harga mereka, termasuk juga segala opsi bisnis lainnya yang tersedia secara realistis. Padahal, hal ini dapat dipergunakan dalam memperkuat argumentasi mengenai *ex-ante arm's length principle*.

Kedua, dengan masih adanya kerancuan perspektif waktu analisis *transfer pricing*, akan lebih baik jika perusahaan memiliki metode serta sumber informasi yang secara konsisten dapat dipergunakan baik saat *setting* maupun *testing*. Sumber informasi yang secara konsisten dapat dipergunakan pada keduanya adalah pembanding internal, karena informasinya relatif mudah untuk dimonitor secara terus menerus. Selain itu, metode *transfer pricing* yang dapat diaplikasikan pada kedua waktu tersebut adalah *traditional transaction methods* (CUP, RPM, dan C+). Tidak konsistennya metode yang dipergunakan akan menciptakan risiko terjadinya perhitungan yang tidak sesuai. Dengan dipergunakannya pembanding internal juga akan menjamin dapat dipergunakannya *traditional transaction methods* pada saat *testing*.

Terakhir, perusahaan (dalam hal ini Wajib Pajak) juga memiliki opsi untuk mengupayakan kewajaran harga/laba yang didapatkan dari transaksi afiliasi, dengan melakukan revisi kontrak kesepakatan dan *year-end adjustment*. Walau demikian, kedua aktivitas tersebut tidaklah mudah dilakukan.

Sebagai penutup, dapat disimpulkan bahwa kerancuan perspektif waktu analisis merupakan persoalan “kecil”, namun dengan implikasi “besar”. Diskusi dan meningkatnya kebutuhan akan *advance pricing agreement* serta *safe harbour*, dapat menjadi indikasi kemauan menuju *arms' length principle* dalam ketidakpastian, terutama jika ketidakpastian tersebut justru diletakkan dalam kerancuan perspektif waktu analisis *transfer pricing*.

## Referensi

### **Buku:**

- Garner, Bryan A. *Black's Law Dictionary, 8<sup>th</sup> Edition*. Minnesota: West Publishing Co., 2004.
- Gox, Robert F., dan Ulf Schiller. “An Economic Perspective On Transfer Pricing.” Dalam *Handbook of Management Accounting Research: Volume 2*, ed.



- Christopher S. Chapman, Anthony G. Hopwood, dan Michael D. Shields. Amsterdam: Elsevier Ltd., 2006.
- Hiemann, Moritz, dan Stefan Reichelstein. "Transfer Pricing in Multinational Corporations: An Integrated Management-and Tax Perspective." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.
- Horngren, Charles T., Srikant M. Datar, dan Madhav V. Rajan. *Cost Accounting: A Managerial Emphasis, 14<sup>th</sup> Edition*. New Jersey: Prentice Hall, 2012.
- Kaplan, Robert S., dan Anthony A. Atkinson. *Advanced Management Accounting, 3<sup>th</sup> Edition*. New Jersey: Prentice Hall, 1998.
- Mitter, Christine, dan Florian Siems. "Transfer Pricing for Internal Service and Products: the Link Between Accounting and Marketing." Dalam *Pricing Perspective: Marketing and Management Implications of New Theories and Applications*, ed. Sandra Rothenberger dan Florian Siems. London: Palgrave Macmillan, 2008.d
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- \_\_\_\_\_. *Draft on Timing Issues Relating to Transfer Pricing*. Paris: OECD Publishing, 2012.
- \_\_\_\_\_. *The Comments Received with Respect to The Discussion Draft on Timing Issues Relating to Transfer Pricing*. Paris: OECD Publishing, 2012.
- Radetzki, Marian. *A Handbook of Primary Commodities in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2010.
- Weygandt, Jerry J., Paul D. Kimmel, dan Donald E. Kieso. *Managerial Accounting: Tools for Business Decision Making*. New Jersey: John Wiley & Sons Inc., 2010.
- Wittendorf, Jens. *Transfer pricing and The Arm's Length Principle in International tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.

### **Artikel:**

- Abdel-Khalik, A. Rashad, dan Edward J. Lusk. "Transfer Pricing – A Synthesis." *The Accounting Review* 49, no. 1 (1974).
- Baldenius, Tim, Nahum D. Melumad, dan Stefan Reichelstein. "Integrating Managerial and Tax Objectives in Transfer Pricing." *The Accounting Review* 79, no. 3 (Juli 2004).
- Brande, Jeroen van den. "Use of Intra-Group Agreements." *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni 2004).
- Bullen, Andreas. "The Arm's Length Principle and Commercially Irrational Omissions: Failure to Renegotiate or Terminate Adverse Controlled Agreements." *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Agustus 2011).
- Burt, Brian, et al. "Operational Transfer Pricing – From Theory to Practice." *International Tax Review*, no. 28 (Juli 2006).
- Chalos, Peter dan Susan Haka. "Transfer Pricing under Bilateral Bargaining." *The Accounting Review* 65, no.3 (1990).

- Durst, Michael C., dan Robert E. Culberston. "Clearing Away the Sand: Retrospective Methods and Prospective Documentation in Transfer Pricing Today." *Tax Law Review*, no. 57 (2003).
- Fris, Pim. "Dealing with Arm's Length and Comparability in the Years 2000." *International Transfer Pricing Journal*, (2003).
- Kristiaji, B. Bawono, Yusuf W. Ngantung, dan Ganda Christian Tobing. "Does Indonesia need a Special Tax Treatment for Commodity Export?" *World Wide Transfer Pricing Reporter Journal 2*, (Maret/April 2013).
- Midzio, Michael, et al. "Possible Application of the Berry Ratio for the Distribution Function in the Consumer Electronic Industry in Europe." *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Agustus, 2010).
- Musselli, Andrea, dan Alberto Musselli. "Stripping the Functions of Producing Affiliates of a Multinational Group: Addressing Tax Implications via Economics of Contracts." *International Transfer Pricing Journal*, (Januari/Februari 2008).
- Przysuski, Martin dan Sрни Lalapet. "Transfer Pricing From a CFO's Perspective: The Benefits of Activity-Based Costing." *Tax Notes International*, (Agustus 2005).
- Russo, Antonio dan Richard Boykin. "OECD Developments on Comparability and Profit Methods." *Tax Planning International Transfer Pricing*, (Desember 2008).

## **Lampiran: OECD Guidelines 2010, Paragraf 3.67 - 3.71 beserta Usulan Revisi**

### **Paragraf 3.67**

*There are timing issues in comparability with respect to the time of origin, collection and production of information on comparability factors and comparable uncontrolled transactions that are used in a comparability analysis. See paragraphs 5.3, 5.4, 5.5, 5.9 and 5.14 of Chapter V for indications with respect to timing issues in the context of transfer pricing documentation requirements.*

#### **Usulan Revisi:**

*Timing issues can arise with respect to the time of origin, collection and production of information on comparability factors and comparable uncontrolled transactions that are used in a comparability analysis. See paragraphs 5.3, 5.4, 5.5, 5.9 and 5.14 of Chapter V for indications with respect to timing issues in the context of transfer pricing documentation requirements.*

### **Paragraf 3.68**

*In principle, information relating to the conditions of comparable uncontrolled transactions undertaken or carried out during the same period of time as the controlled transaction (“contemporaneous uncontrolled transactions”) is expected to be the most reliable information to use in a comparability analysis, because it reflects how independent parties have behaved in an economic environment that is the same as the economic environment of the taxpayer’s controlled transaction. Availability of information on contemporaneous uncontrolled transactions may however be limited in practice, depending on the timing of collection.*

#### **Usulan Revisi:**

*In principle, information relating to the conditions of comparable uncontrolled transactions undertaken or carried out at the same time as the controlled transaction (“contemporaneous uncontrolled transactions”) is expected to be the most reliable information to use in a comparability analysis, because such information reflects the prices and other conditions that independent parties have established in an economic environment that is the same as the economic environment of the taxpayer’s controlled transaction. It is therefore important in conducting a transfer pricing analysis to identify and use information that is as contemporaneous as possible to the controlled transaction, taking into account practical constraints created by the availability and collection of data.*

### **Paragraf 3.69**

*In some cases, taxpayers establish transfer pricing documentation to demonstrate that they have made reasonable efforts to comply with the arm's length principle at the time their intra-group transactions were undertaken, i.e. on an ex ante basis (hereinafter "the arm's length price-setting" approach), based on information that was reasonably available to them at that point. Such information includes not only information on comparable transactions from previous years, but also information on economic and market changes that may have occurred between those previous years and the year of the controlled transaction. In effect, independent parties in comparable circumstances would not base their pricing decision on historical data alone.*

#### Usulan Revisi:

*In some cases, taxpayers establish transfer pricing documentation to demonstrate that they have made reasonable efforts to comply with the arm's length principle at the time their intra-group transactions were undertaken, i.e. on an ex ante basis (hereinafter "the arm's length price-setting" approach). Where such an approach is followed, pricing determinations should be based on information that was known or reasonably foreseeable by the associated enterprises at the time the transaction was entered into. Such information includes not only information on comparable transactions from previous years, but also information on economic and market changes that may have occurred between those previous years and the time at which the controlled transaction was undertaken, as well as information on economic and market changes likely to occur after the time the transaction was undertaken, that could have reasonably been anticipated at the time the transaction was undertaken and that would have affected the pricing that would have been agreed between independent enterprises in similar circumstances. In effect, independent parties in comparable circumstances would not base their pricing decisions on historical data alone.*

### **Paragraf 3.70**

*In other instances, taxpayers might test the actual outcome of their controlled transactions to demonstrate that the conditions of these transactions were consistent with the arm's length principle, i.e. on an ex-post basis (hereinafter "the arm's length outcome-testing" approach). Such test typically takes place as part of the process for establishing the tax return at year-end.*

#### Usulan Revisi:

*In other instances, taxpayers might test the actual outcome of their controlled transactions to demonstrate that the conditions of these transactions were consistent with the arm's length principle, i.e. on an ex post basis (hereinafter "the*

*arm's length outcome-testing "approach). Where such an approach is followed, pricing confirmations should be based on information available at the time the tax return is prepared, providing such information is related to the outcome of comparable uncontrolled transactions undertaken at the same time as the controlled transaction, or prior to the controlled transaction, where suitable comparability adjustments are made to reflect economic changes that occurred between the time that the comparable transaction was undertaken and that at which the tested transaction was undertaken.*

### **Paragraf 3.71**

*Both the arm's length price-setting and the arm's length outcome-testing approaches, as well as combinations of these two approaches, are found among OECD member countries. The issue of double taxation may arise where a controlled transaction takes place between two associated enterprises where different approaches have been applied and lead to different outcomes, for instance because of a discrepancy between market expectations taken into account in the arm's length price-setting approach and actual outcomes observed in the arm's length outcome-testing approach. See paragraphs 4.38 and 4.39. Competent authorities are encouraged to use their best efforts to resolve any double taxation issues that may arise from different country approaches to year-end adjustments and that may be submitted to them under a mutual agreement procedure (Article 25 of the OECD Model Tax Convention).*

#### Usulan Revisi:

*Both the arm's length price-setting and the arm's length outcome-testing approaches, as well as combinations of these two approaches, are found among OECD member countries. The issue of double taxation may arise where a controlled transaction takes place between two associated enterprises where different approaches have been applied and lead to different outcomes, for instance because of a discrepancy between market expectations taken into account in the arm's length price-setting approach and actual outcomes observed in the arm's length outcome-testing approach. Competent authorities are encouraged to use their best efforts to resolve any double taxation issues that may arise from different country approaches to year-end adjustments and that may be submitted to them under a mutual agreement procedure (Article 25 of the OECD Model Tax Convention).*

## **Implementasi Model Operasi *Transfer Pricing* dalam Perusahaan**

David Hamzah Damian dan Deborah

### **A. Pendahuluan**

Bab ini merupakan rangkuman hasil studi literatur serta pengalaman penulis dalam menangani sengketa *transfer pricing* dan mengelola risiko *transfer pricing* di beberapa perusahaan multinasional. Berdasarkan pengalaman tersebut, penulis melihat bahwa terdapat perbedaan teknik perencanaan maupun pengelolaan *transfer pricing* antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya.

Pada umumnya, perencanaan *transfer pricing* perusahaan multinasional di Indonesia dilakukan oleh perusahaan induk. Hal tersebut ditunjukkan dengan berbagai dokumen internal perusahaan, seperti: kebijakan penetapan harga, perjanjian-perjanjian hukum, serta opini perpajakan mengenai *transfer pricing* yang disiapkan oleh perusahaan induk. Secara umum, dokumen-dokumen tersebut bertujuan untuk meyakinkan bahwa transaksi afiliasi yang dilakukan perusahaan telah sesuai dengan prinsip kewajaran.

Namun demikian, mengingat meningkatnya fokus otoritas pajak untuk melakukan pemeriksaan *transfer pricing*, perencanaan *transfer pricing* perusahaan tidak cukup hanya ditopang dengan media dokumentasi saja. Perusahaan sebaiknya melengkapi dirinya dengan strategi perencanaan serta manajemen risiko *transfer pricing* dalam perusahaan. Salah satunya dengan cara membentuk fungsional pajak perusahaan yang didukung sistem yang andal serta arahan yang jelas.

Berdasarkan uraian di atas, pada bab ini penulis akan memaparkan isu-isu pokok perencanaan dan pengelolaan *transfer pricing* dalam perusahaan, sebagai upaya dalam mematuhi peraturan perpajakan. Selain itu, akan dipaparkan pula serta pengendalian risiko-risiko perpajakan yang terkait dengan transaksi afiliasi.

## **B. Keputusan Manajemen dan Risiko *Transfer Pricing***

Penjelasan mengenai model operasi *transfer pricing* pada perusahaan tidak dapat dilepaskan dari perdebatan antara *transfer pricing* sebagai tujuan manajerial (dalam konteks akuntansi manajemen), serta upaya untuk sejalan dengan prinsip kewajaran (dalam konteks kepatuhan terhadap peraturan perpajakan).<sup>1</sup> Pada dasarnya, terdapat dua motivasi perusahaan untuk patuh terhadap regulasi *transfer pricing*. Pertama, mengurangi risiko perpajakan, baik pemeriksaan, sanksi, dan potensi sengketa. Kedua, menjaga transparansi dengan investor dan otoritas pajak. Transparansi akan memberikan kepercayaan dan nilai lebih atas perusahaan di mata investor dan para pemegang saham.<sup>2</sup> Transparansi juga diperlukan untuk memastikan tidak ada pihak yang dirugikan dengan praktik *transfer pricing* perusahaan, termasuk pihak pemegang saham minoritas.<sup>3</sup> Dengan demikian, isu kepatuhan perusahaan atas regulasi *transfer pricing* tidak hanya menjadi kepentingan otoritas pajak, namun juga kepentingan pemegang saham minoritas.

Untuk mengurangi risiko perpajakan yang timbul dari *transfer pricing*, perusahaan perlu secara khusus memberikan perhatian terhadap kebijakan manajemen dan implementasi kebijakan tersebut dalam mengurangi risiko perpajakan. Perlunya perhatian khusus tersebut dikarenakan beberapa hal: Pertama, *transfer pricing* selalu menjadi isu utama pajak utama yang dihadapi oleh perusahaan multinasional.<sup>4</sup> Kedua, standar *transfer pricing* internasional seringkali diinterpretasikan dan diaplikasikan secara berbeda oleh otoritas pajak di masing-masing yurisdiksi tempat perusahaan multinasional beroperasi. Selain itu, upaya kepatuhan perpajakan, terutama dalam hal pendokumentasiannya, perlu untuk mengacu pada persyaratan regulasi domestik dan dijalankan secara konsisten. Terakhir, tanggung jawab atas risiko *transfer pricing* seringkali hanya diletakkan pada divisi pajak (*in-house tax*

---

<sup>1</sup> Martine Cools, "Increased Transfer Pricing Regulations: What about the Managerial Role of Transfer Pricing?" *International Transfer Pricing Journal*, (2003): 135-136. Perdebatan mengenai kedua perspektif ini juga telah dibahas pada Bab Perilaku Perusahaan Multinasional dan *Transfer Pricing* serta Bab *Setting* dan *Testing* Harga Transfer.

<sup>2</sup> Molly Dean, Frederick J. Feucht, dan Murphy Smith, "International Transfer Pricing Issues and Strategies for the Global Firm," *Internal Auditing*, (2008): 17.

<sup>3</sup> Adanya manipulasi *transfer pricing* dapat memengaruhi laba perusahaan yang pada akhirnya juga berimplikasi pada kerugian pemegang saham karena berkurangnya dividen yang diterima. Lihat Darussalam dan Danny Septriadi, "Transfer Pricing, Pemegang Saham Minoritas, dan Akuntan Publik," *Inside Tax Edisi 5*, (Maret 2008): 52-53.

<sup>4</sup> Lihat laporan Ernst & Young, "Global Transfer Pricing Survey 2010" dan "2011-2012: Tax Risk and Controversy Survey".

*function*). Padahal, pada umumnya, personel pajak di perusahaan multinasional memiliki kontrol yang terbatas atas *transfer pricing*.<sup>5</sup>

Mencermati besarnya kemungkinan timbulnya risiko perpajakan yang terkait dengan *transfer pricing*, Cools merekomendasikan perlunya suatu sistem kontrol manajemen yang dapat dilakukan perusahaan multinasional untuk memastikan kepatuhan perpajakannya.<sup>6</sup> Hal ini akan memicu penelaahan atas *transfer pricing* dalam konteks pengorganisasian aktivitas kontrol (yang berimplikasi pada perencanaan, evaluasi, dan *reward*) hingga membatasi kebijaksanaan inovasi manajemen perusahaan pada saat berhadapan dengan lingkungan usaha yang dinamis. Dengan demikian, upaya perusahaan dalam merencanakan kebijakan dan implementasi *transfer pricing* yang sejalan dengan kepatuhannya terhadap peraturan perpajakan memiliki dua implikasi.

Pada satu sisi, hal tersebut dapat menjamin integrasi kebijakan *transfer pricing* dan kebijakan lainnya serta manajemen kontrol yang lebih sistematis, sehingga upaya menuju kepatuhan pajak tercapai. Di sisi lain, hal tersebut berimplikasi pada terbatasnya ruang gerak perusahaan untuk melakukan berbagai inovasi manajemen, sehingga perkembangan perusahaan tidak sebaik ketika kebijakan *transfer pricing* belum sedemikian kompleks.

Pada bagian berikutnya, akan dijelaskan suatu model operasi *transfer pricing* pada perusahaan yang sejalan dengan kepatuhan atas regulasi perpajakan, sehingga dapat mengurangi risiko perpajakan yang mungkin timbul.

### **C. Model Operasi Fungsi Perpajakan untuk *Transfer Pricing***

Pengelolaan fungsi perpajakan suatu perusahaan pada umumnya melibatkan banyak pihak. Pengelolaan fungsi perpajakan pada suatu perusahaan juga bervariasi, tergantung pada tingkat kompleksitas organisasi perusahaan tersebut. Secara garis besar, model operasi yang umumnya dilakukan perusahaan adalah mengintegrasikan berbagai fungsi dan proses dengan suatu standarisasi pada tingkatan tertentu, dengan tujuan untuk menghasilkan produk bagi pelanggan.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> Danny Oosterhoff, "Transfer Pricing Risk Management," *International Transfer Pricing Journal*, (2006): 46-47.

<sup>6</sup> Lihat Martine Cools, Clive Emmanuel, dan Ann Jorissen, "Transfer Pricing and the Management Control System in the Tax Compliant Multinational Enterprise," *Accounting, Organizations and Society* 33, no. 6 (2008): 603-628.

<sup>7</sup> The Open Group Architecture Framework, "TOGAF Version 9 (The Open Group, 2009)," Internet, dapat diakses melalui: [http://www.kingdee.com/news/subject/10togaf/pdf/TOGAF\\_9\\_ziyuan.pdf](http://www.kingdee.com/news/subject/10togaf/pdf/TOGAF_9_ziyuan.pdf), diakses pada tanggal 30 Mei 2012.



Model umum operasi perusahaan juga dapat diaplikasikan dalam kaitannya terhadap model operasi fungsi perpajakan. Model operasi fungsi perpajakan umumnya meliputi:

- (i) Formulasi aktivitas perpajakan yang dilakukan oleh fungsional perpajakan;
- (ii) Pengorganisasian fungsi perpajakan; dan
- (iii) Penggunaan teknologi untuk mencapai tujuan dari fungsi perpajakan suatu perusahaan.

Sedangkan model operasi fungsi perpajakan lainnya yang direkomendasikan oleh otoritas pajak Australia (ATO) dalam publikasi perpajakan mengenai kepatuhan pajak pada Wajib Pajak Besar, meliputi berbagai hal, mulai dari perencanaan, anggaran, hingga manajemen pelaporan.<sup>8</sup>

Walau demikian, tulisan ini tidak akan membahas mengenai model operasi fungsi perpajakan secara umum. Tulisan ini lebih menitikberatkan pada model operasi fungsi perpajakan untuk tujuan perencanaan dan pengelolaan *transfer pricing*. Untuk mencapai tujuan perencanaan dan pengelolaan risiko *transfer pricing* dalam perusahaan, penulis merangkum model operasi fungsi perpajakan untuk *transfer pricing* sebagaimana yang diilustrasikan pada Gambar 22.1. Pada dasarnya, model operasi pada Gambar 22.1 ini merupakan modifikasi dari model operasi fungsi perpajakan yang diajukan oleh ATO dengan pedoman yang diajukan oleh Bronson, Johnson, dan Sullivan.<sup>9</sup>

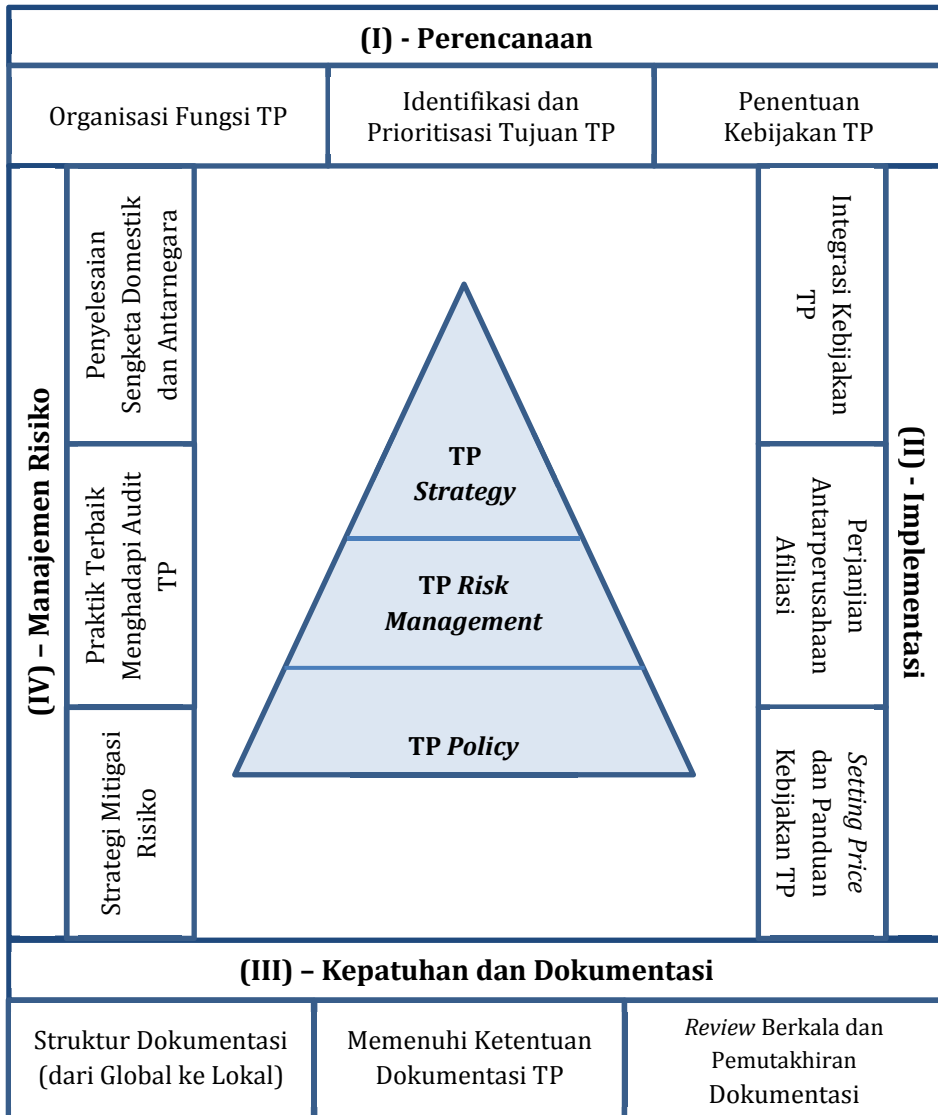
Adapun tahap-tahap pembentukan model tersebut meliputi perencanaan, implementasi, dokumentasi, dan pengelolaan risiko *transfer pricing*. Uraian lebih lengkap mengenai keempat tahapan tersebut akan dijelaskan pada sub bab berikutnya.

---

<sup>8</sup> Australian Tax Office, "Large Business and Tax Compliance Booklet," Internet, dapat diakses melalui: <http://www.ato.gov.au/super/content.aspx?menuid=39504&doc=/content/33802.htm&page=6&H6>, diakses pada tanggal 29 Mei 2012.

<sup>9</sup> Mark Bronson, Michelle Johnson, dan Kate Sullivan, "Overview/Best Practice," dalam *Guide to International Transfer Pricing: Law, Tax Planning and Compliance Strategies*, ed. Ceteris, Michael A. Heimert, dan Michelle Johnson (The Netherlands: Kluwer Law International, 2010), 13.

**Gambar 22.1: Model Operasi Fungsi Perpajakan untuk *Transfer Pricing***



**D. Perencanaan Kebijakan Manajemen terkait *Transfer Pricing***

Fokus utama kebijakan manajemen perusahaan pada tahap perencanaan adalah pengaturan organisasi fungsi perpajakan untuk *transfer pricing*, peidentifikasi tujuan *transfer pricing*, dan penentuan kebijakan *transfer pricing* dalam perusahaan. Tahap ini sangat penting untuk dilakukan karena bersifat strategis dan umumnya berisi arahan kebijakan manajemen perusahaan agar fungsi perpajakan perusahaan dapat beroperasi dengan

panduan yang jelas dan lengkap. Berikut adalah uraian lebih lanjut mengenai tiga elemen yang terdapat pada tahap perencanaan.

### **D.1. Pengaturan Organisasi Fungsi Perpajakan untuk *Transfer Pricing***

Pihak-pihak yang bertugas menjalankan fungsi perpajakan untuk *transfer pricing* pada suatu perusahaan, dapat dibagi menjadi tiga kelompok sebagai berikut:<sup>10</sup> (i) fungsional perpajakan; (ii) tim pendukung fungsional perpajakan; dan (iii) konsultan eksternal. Menurut Bronson, Johnson, dan Sullivan, ketiga kelompok tersebut memiliki berbagai fungsi dan cakupan yang berbeda.<sup>11</sup> Hal ini akan dipaparkan lebih lanjut pada bagian berikutnya.

#### **D.1.1. Fungsional Perpajakan**

Bagian dari fungsional perpajakan meliputi divisi/departemen pajak perusahaan yang berfungsi untuk memastikan kepatuhan pajak perusahaan.<sup>12</sup> Ditinjau dari perspektif kepatuhan terhadap regulasi *transfer pricing*, tugas dari divisi ini adalah sebagai berikut:

- (i) Memahami dan memantau segala ketentuan *transfer pricing* di yurisdiksi perusahaan beroperasi;
- (ii) Membuat kebijakan harga transfer yang sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku (misalnya, harus sesuai dengan prinsip kewajaran);
- (iii) Penanggung jawab atas dokumentasi *transfer pricing* yang dibuat perusahaan;
- (iv) Menyimpan dan mengelola segala berkas/bukti yang dapat dijadikan sebagai kelengkapan dokumentasi *transfer pricing*; dan
- (v) Mengelola penyelesaian masalah dan sengketa *transfer pricing*.

Pada umumnya, terdapat dua model cakupan wewenang dari divisi/departemen pajak grup perusahaan multinasional atas isu *transfer pricing*, yaitu: model sentralisasi dan desentralisasi. Dalam model sentralisasi, seluruh hal yang terkait dengan isu *transfer pricing* secara eksklusif menjadi domain dari divisi/departemen pajak perusahaan, termasuk perencanaan hingga pendokumentasian. Di sisi lain, model desentralisasi hanya memberikan peran yang terbatas pada divisi/departemen pajak perusahaan. Misalnya, peran divisi/departemen pajak perusahaan hanya mendefinisikan kebijakan.

---

<sup>10</sup> Tony Elgood, Tony Fulton, dan Mark Schutzman, *Tax Function Effectiveness* (Chicago: CCH, 2008), 10-6.

<sup>11</sup> Mark Bronson, Michelle Johnson, dan Kate Sullivan, *Op. Cit.*, 8-12.

<sup>12</sup> *Ibid.*

Sedangkan implementasinya dilakukan oleh masing-masing divisi/departemen pajak anak perusahaan, atau divisi lainnya maupun personel anak perusahaan yang ditunjuk.<sup>13</sup>

#### **D.1.2. Tim Pendukung Fungsional Perpajakan**

Bagian dan tugas yang terdapat dalam tim pendukung fungsional perpajakan meliputi:

(i) **Direktur Keuangan**

Perencanaan mengenai kebijakan yang terkait dengan transaksi afiliasi juga perlu melibatkan peranan Direktur Keuangan perusahaan karena Direktur Keuangan merupakan pihak penanggung jawab pelaporan keuangan dan manajemen kas perusahaan. Sampai dengan derajat tertentu, Direktur Keuangan perlu memantau sejauh mana penentuan kebijakan harga yang dilakukan perusahaan afiliasi serta risiko terkait yang dapat memengaruhi keuangan perusahaan.

(ii) **Divisi/departemen operasional yang terkait dengan transaksi afiliasi**

Kebijakan perusahaan dalam menentukan harga atau kompensasi yang layak terkait transaksi afiliasi tersebut seringkali bukan menjadi kewenangan divisi/departemen pajak perusahaan, namun berada dalam kewenangan divisi/departemen lain. Misalnya, kebijakan penentuan harga atau kompensasi wajar atas transaksi afiliasi ditentukan oleh divisi/departemen pemasaran. Sedangkan penentuan kompensasi gaji tenaga ahli yang diberikan induk perusahaan ditentukan oleh divisi/departemen sumber daya manusia. Untuk itu, perlu melibatkan divisi/departemen lain tersebut dalam mengelola kebijakan *transfer pricing* perusahaan.

(iii) **Divisi/departemen akuntansi**

Dalam praktiknya, sering dijumpai bahwa divisi/departemen yang menangani pajak suatu perusahaan adalah divisi/departemen akuntansi. Umumnya, hal ini dikarenakan keterkaitan yang cukup tinggi antara akuntansi dan pajak. Oleh karena itu, sebagai unit yang bertugas dalam melakukan pencatatan segala aktivitas dan transaksi keuangan perusahaan, divisi/departemen akuntansi mempunyai peran vital dalam memastikan implementasi kebijakan *transfer pricing* perusahaan.

Hal itu juga mencakup upaya membangun sistem pelaporan yang dapat memuat informasi yang dapat dipertanggungjawabkan. Apabila

---

<sup>13</sup> Danny Oosterhoff, *Op. Cit.*, 48.

implementasi kebijakan *transfer pricing* perusahaan tidak dipantau dengan baik, terdapat kemungkinan adanya potensi revisi pelaporan keuangan di akhir tahun ataupun risiko terjadinya koreksi *transfer pricing*.

(iv) Divisi/departemen legal

Divisi/departemen legal perusahaan dapat memainkan peranan aktif dalam manajemen *transfer pricing* melalui dua hal. Pertama, divisi/departemen legal menyusun, mengkaji, dan mendokumentasikan segala kontrak atau kesepakatan dengan pihak eksternal perusahaan yang pada dasarnya mendukung kebijakan *transfer pricing* perusahaan. Kedua, divisi/departemen legal dapat memberikan saran dan masukan mengenai risiko dan implikasi hukum dari segala aktivitas yang berkaitan dengan kebijakan *transfer pricing* perusahaan, termasuk di dalamnya upaya untuk menjamin kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku.

(v) Tim *ad-hoc transfer pricing*

*Transfer pricing* merupakan salah satu bagian dari strategi bisnis perusahaan, sehingga diperlukan adanya tim ahli dari berbagai disiplin ilmu. Seperti misalnya: perpajakan internasional, manajemen keuangan, *supply chain*, akuntansi biaya, manajemen sumber daya manusia, teknologi informasi, teknik, ilmu ekonomi, dan sebagainya.<sup>14</sup> Perusahaan dapat membentuk tim khusus tersebut untuk menangani hal-hal terkait *transfer pricing* dengan divisi/departemen perpajakan sebagai pemimpin tim khusus tersebut.

### D.1.3. Konsultan Eksternal

Perusahaan dapat melibatkan pihak eksternal dalam pengelolaan *transfer pricing* perusahaan. Konsultan eksternal yang dapat dimintai bantuan, antara lain: spesialis *transfer pricing*, kuasa hukum pada pengadilan pajak, jasa penilai aset tidak berwujud, konsultan restrukturisasi bisnis, konsultan hukum, dan lain sebagainya. Perlu dicatat bahwa dalam memilih pihak eksternal, perusahaan perlu mengetahui tingkat kompetensi para konsultan eksternal tersebut.<sup>15</sup>

---

<sup>14</sup> Dick Boer, "Practical Issues in a Carrying Out and Implementing a Transfer Pricing Study," *Transfer Pricing Manual*, (London: BNA International, 2008): 144-145.

<sup>15</sup> Di beberapa negara maju, masing-masing konsultan akan berlomba-lomba menunjukkan opini atau pemikirannya dengan menulis artikel-artikel terkait *transfer pricing*, menjadi responden atau narasumber media pers atau bahkan menjadi narasumber suatu seminar atau diskusi umum, sehingga dapat dengan mudah diketahui apa kompetensi masing-masing konsultan tersebut.

Kemudian, hal lain yang perlu diingat adalah sejauh mana keterlibatan pihak eksternal dapat berkontribusi bagi perusahaan serta seberapa besar beban administrasi yang ditanggung oleh perusahaan dari keterlibatan pihak eksternal tersebut. Besarnya beban administrasi tersebut akan memengaruhi total biaya kepatuhan pajak terkait *transfer pricing* bagi perusahaan tersebut. Dengan demikian, di satu sisi perusahaan harus mampu mempertimbangkan keberhasilan pengelolaan *transfer pricing*, namun di sisi lainnya perlu menekan biaya kepatuhan yang akan dikeluarkan.

## **D.2 Identifikasi dan Prioritisasi Tujuan *Transfer Pricing***

Pada tahap perencanaan, hal lain yang perlu diperhatikan perusahaan adalah merumuskan tujuan dilakukannya perencanaan *transfer pricing*. Beberapa hal yang perlu dipertimbangkan perusahaan untuk menentukan tujuannya, antara lain sebagai berikut:<sup>16</sup>

(i) Meminimalkan sanksi perpajakan

Dalam praktiknya di Indonesia, tidak diatur secara khusus mengenai sanksi perpajakan yang dikenakan terhadap Wajib Pajak yang tidak memenuhi ketentuan yang berlaku terkait transaksi afiliasi yang dilakukannya (hanya mengikuti mekanisme pengenaan sanksi perpajakan secara umum). Namun, untuk tujuan meminimalkan sanksi perpajakan, perlu juga diperhatikan mengenai peraturan perpajakan negara lain terkait dengan sanksi perpajakan atas *transfer pricing*, mengingat suatu grup perusahaan multinasional yang beroperasi di beberapa negara akan menghadapi ketentuan sanksi yang berbeda di negara-negara tersebut.

(ii) Simplifikasi pemeriksaan pajak

Proses pelaksanaan pemeriksaan pajak oleh otoritas pajak yang cenderung agresif terhadap praktik *transfer pricing*, dapat menimbulkan permasalahan serius bagi perusahaan. Untuk itu, dengan mengetahui praktik-praktik pemeriksaan pajak terkait *transfer pricing*, perusahaan dapat mempersiapkan dokumentasi *transfer pricing* yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku, sehingga dapat diterima oleh otoritas pajak negara tersebut.

(iii) Efisiensi pajak

Terkait dengan konsep *responsibility centers* dan profil fungsi-aset-risiko (FAR) suatu perusahaan, suatu grup perusahaan multinasional tentu

---

<sup>16</sup> Disarikan dari Mark Bronson, Michelle Johnson, dan Kate Sullivan, *Op. Cit.*, 13-19.

ingin membayar pajak, namun dalam porsi yang sesuai, baik pada tingkat masing-masing perusahaan maupun secara konsolidasi.

Sebagai ilustrasi, misalkan diketahui bahwa indikator tingkat laba dengan menggunakan *return on sales* (laba bersih dibagi dengan jumlah penjualan) dari sebuah *cost center* yang memiliki fungsi sebagai *contract manufacturer* adalah sebesar 20%. Dalam hal demikian, otoritas pajak dari negara perusahaan afiliasi yang membeli barang dari *contract manufacturer* tersebut, tentu dapat mempertanyakan mengapa suatu *contract manufacturer* dapat memperoleh laba sedemikian besar. Dengan demikian, sekalipun terdapat perolehan laba yang tinggi dari suatu perusahaan di suatu negara, hal ini dapat mengakibatkan permasalahan perpajakan di negara lain tempat transaksi afiliasi berdomisili.

(iv) Risiko finansial

Standar akuntansi keuangan di beberapa negara serta dalam standar akuntansi internasional (IAS 37) menekankan pada pelaporan posisi pajak yang belum pasti.<sup>17</sup> Karena sifatnya yang bukan ilmu pasti, analisis *transfer pricing* yang dihasilkan dapat berdampak pada pelaporan pajak yang belum pasti. Posisi pajak akibat *transfer pricing* tersebut akan tergantung pada penilaian-penilaian yang dilakukan.

Penilaian tersebut umumnya bersifat subjektif, karena masing-masing analis dapat saja menggunakan kerangka analisis yang berbeda atau bahkan memberikan penilaian yang berbeda-beda tergantung kepada tingkat kompleksitasnya. Untuk itu, tanpa perencanaan yang matang, *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan dapat saja mengharuskan perusahaan untuk membuat pencadangan posisi pajak terkait *transfer pricing* yang belum pasti tersebut. Hal tersebut tidak saja mengurangi kinerja keuangan perusahaan, namun juga dapat menjadi objek pemeriksaan *transfer pricing* oleh otoritas pajak.

(v) Manajemen kas perusahaan

*Transfer pricing* juga dapat diartikan sebagai salah satu cara untuk memindahkan dana antarperusahaan afiliasi. Terdapat berbagai upaya secara teknis dalam melakukan hal tersebut. Misalnya, suatu perusahaan pemilik (baik secara legal maupun ekonomis) suatu aset tidak berwujud, dapat saja mentransfer kepemilikan aset tidak berwujud tersebut kepada pihak afiliasinya untuk mendapatkan dana dalam bentuk yang lebih

---

<sup>17</sup> Janet M. Anderson, Koen De Grave, dan Jennifer M. Moore, "Tax Accounting," dalam *Tax Risk Management* ed. Anuschka Bakker dan Sander Kloosterhof (Amsterdam: IBFD, 2010), 97-107.

besar, daripada melalui skema penghasilan royalti yang dibayarkan setiap bulan atau setiap tahun yang jumlahnya tentu relatif lebih kecil.

Faktor-faktor perpajakan lainnya yang perlu diperhatikan ketika suatu perusahaan melakukan transaksi afiliasi, yang dalam hal ini dapat memengaruhi kas perusahaan antara lain meliputi:

- Pemotongan pajak penghasilan (misalnya: pemotongan PPh Pasal 26 berdasarkan undang-undang domestik atau tarif *withholding tax* menurut ketentuan yang terdapat dalam perjanjian penghindaran pajak berganda(P3B));
- Pungutan impor;
- Pungutan ekspor (misalnya: PPN atas ekspor jasa, pajak ekspor, dan lain-lain).

Setelah mempertimbangkan kelima faktor mengenai pembuatan tujuan dilakukannya perencanaan *transfer pricing* sebagaimana diuraikan di atas, perusahaan juga harus dapat merencanakan skema dan rangkaian analisis transaksi afiliasi yang akan dilakukan perusahaan. Rencana yang dapat dipilih perusahaan meliputi: (i) kebijakan harga; (ii) metode, serta (iii) pencarian pembandingan untuk penerapan prinsip kewajaran.

Tujuan perusahaan terkait *transfer pricing* dapat juga dituangkan dalam bentuk misi perusahaan (*mission statement*). Sebagai contoh, suatu perusahaan dapat saja memiliki misi perusahaan terkait *transfer pricing* sebagai berikut:

*“The major objective for XXX with respect to transfer pricing is to prevent double or less than single taxation on its worldwide business income. It is an objective of our transfer pricing policy to reduce the risk of uncertain and protracted tax authority investigations throughout the world.”*

### **D.3. Penentuan Kebijakan *Transfer Pricing***

Secara konseptual, *transfer pricing* bermula dari *supply chain management* dan restrukturisasi usaha. Untuk tujuan perpajakan, suatu grup perusahaan multinasional berupaya untuk mencari bentuk atau struktur transaksi yang paling efisien. Setelah itu, dilakukan penentuan kebijakan harga transfer atau yang dikenal dengan istilah *setting price*.<sup>18</sup> Kebijakan penentuan harga transfer haruslah mempertimbangkan regulasi di tempat perusahaan yang terlibat dalam transaksi afiliasi tersebut berada.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> Untuk pemahaman lebih lanjut mengenai kedua hal tersebut, lihat Bab Restrukturisasi Bisnis dan *Setting dan Testing Harga Transfer*.

<sup>19</sup> Molly Dean, Frederick J. Feucht, dan Murphy Smith, *Op. Cit.*, 15.



Konsep *transfer pricing* juga sejalan dengan ide dasar mengenai desentralisasi antardivisi dalam suatu perusahaan. Dengan semakin besarnya divisi-divisi tersebut, pelaksanaan desentralisasi pun mulai mengarah pada sistem otonomi. Pelaksanaan otonomi divisi-divisi tersebut dalam literatur akuntansi dinamakan dengan *responsibility centers*. Masing-masing *responsibility centers* memiliki tujuan untuk bersinergi dengan tujuan grup perusahaan. Secara umum terdapat tiga *responsibility centers* yaitu:<sup>20</sup>

- (i) *Cost center*, menanggung biaya, akan tetapi tidak secara langsung menghasilkan penghasilan. Manajemen *cost center* memiliki otonomi untuk mengelola biaya. Kinerja mereka diukur dari kemampuan untuk mengendalikan biaya. *Cost center* umumnya berbentuk divisi (perusahaan) manufaktur atau jasa;
- (ii) *Profit center*, menanggung biaya dan juga secara langsung menghasilkan penghasilan. Kinerja manajemen *profit center* diukur dari tingkat profitabilitas unit usahanya;
- (iii) *Investment center*, seperti *profit center*, menanggung biaya dan juga secara langsung menghasilkan penghasilan. Akan tetapi, *investment center* memiliki kewenangan untuk mengelola harta yang digunakan. Kinerja manajemen *investment center* diukur dari profitabilitas unit usahanya dan tingkat pengembalian yang dihasilkan dari investasi yang ditanamkan.

Penentuan *responsibility centers* berkaitan erat dengan perencanaan *transfer pricing* yang akan dilakukan perusahaan. Misalnya, suatu *cost center* berupa *contract manufacturer*, maka yang menjadi indikator kinerja perusahaan tersebut adalah berdasarkan biaya yang dikeluarkan sebelum ditambahkan dengan unsur keuntungan (dapat berupa *standard cost* atau *actual cost*). Terkait hal tersebut, OECD *Guidelines* 2010 telah memberikan panduan mengenai penerapan *standard cost*, serta bagaimana transaksi independen atas suatu *contract manufacturer* dirancang.<sup>21</sup>

Dengan cara demikian, diharapkan perusahaan dapat mengembangkan kebijakan *transfer pricing* untuk keseluruhan perusahaan dalam grup, serta dapat diimplementasikan dengan model analisis dan metode *transfer pricing* yang konsisten. Dengan demikian, pada akhirnya dapat sejalan dengan profil

---

<sup>20</sup> Jerry J Weygandt, Paul D Kimmel, dan Donald E Kieso, *Accounting Principles, 10<sup>th</sup> Edition* (United states of America: John Wiley & Sons Inc., 2012): 1112.

<sup>21</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.95 – 2.96.

atau karakter usaha masing-masing grup perusahaan, serta sesuai dengan *supply chain* yang diterapkan.<sup>22</sup>

## **E. Implementasi Kebijakan *Transfer Pricing* Perusahaan**

Dalam mengimplementasikan kebijakan *transfer pricing* perusahaan, terdapat kemungkinan kebijakan *transfer pricing* perusahaan bersinggungan dengan kebijakan-kebijakan lainnya. Agar risiko kontradiksi antarkebijakan itu dapat diminimalisir, kebijakan *transfer pricing* perusahaan perlu diatur lebih lanjut perumusannya.

### **E.1. Integrasi Kebijakan *Transfer Pricing* dengan Kebijakan yang Lain**

Agar kontradiksi antarkebijakan dapat diminimalkan, dalam menentukan kebijakan *transfer pricing*, perumusannya sebaiknya mempertimbangkan kebijakan lainnya. Sebagai contoh, suatu perusahaan *contract manufacturer* menetapkan harga jual ke pihak afiliasi dengan penambahan margin sebesar 5% dari biaya manufaktur dan biaya operasional yang terstandarisasi (sesuai dengan kebijakan harga grup perusahaan). Namun di lain pihak, terdapat pula kebijakan penjualan dengan memberikan diskon apabila penjualan telah mencapai jumlah atau target tertentu. Dengan adanya pemberian diskon sebagai bentuk kebijakan penjualan tersebut, dapat menyebabkan terjadinya perubahan harga, sehingga menyimpang dari kebijakan awal *transfer pricing* yang sebelumnya telah ditetapkan oleh perusahaan.

### **E.2. Merancang dan Melaksanakan Perjanjian dengan Pihak Afiliasi<sup>23</sup>**

Setelah kebijakan *transfer pricing* telah terintegrasi dengan kebijakan lainnya, kebijakan tersebut harus didukung juga dengan suatu perjanjian yang mencakup klausul-klausul tertentu (selayaknya perjanjian yang dilakukan antarpihak independen). Berikut ini beberapa rekomendasi dalam perancangan kesepakatan dengan pihak yang memiliki afiliasi:

- (i) Perjanjian harus dirancang dan diimplementasikan pada saat kebijakan tersebut akan dilaksanakan;
- (ii) Perjanjian harus memberikan kepastian hukum yang tinggi dan tidak menimbulkan multitafsir yang dapat salah diartikan oleh pihak yang berkepentingan (misalnya otoritas pajak);

---

<sup>22</sup> EU Joint Transfer Pricing Forum, *Private Sector Members' Paper Outlining Corporate Tax Transfer Pricing Risk Assessment and Management Approaches* (Brussels: European Commission, 2012), 11.

<sup>23</sup> Disarikan dari Mark Bronson, Michelle Johnson, dan Kate Sullivan, *Op. Cit.*, 13-19.

- (iii) Perjanjian harus merefleksikan fungsi dan risiko yang diterima oleh setiap entitas yang terlibat dalam transaksi tersebut (aspek formal harus sesuai dengan substansi ekonomi);
- (iv) Perjanjian harus bersifat fleksibel;
- (v) Perjanjian harus memberikan ruang bagi perusahaan untuk melakukan penyesuaian berkala atas kebijakan *transfer pricing* agar hasil secara aktual tidak meleset jauh dari perkiraan;
- (vi) Seluruh perjanjian kerjasama antarpihak afiliasi, sebaiknya dikaji terlebih dahulu oleh personel pada fungsi perpajakan dan legal, sebelum disetujui dan dilaksanakan.

### **E.3. Merumuskan Panduan Kebijakan *Transfer Pricing*<sup>24</sup>**

Merumuskan panduan kebijakan *transfer pricing* sangat penting dilakukan sebagai arah dan koridor bagi karyawan perusahaan dalam mengimplementasikan kebijakan *transfer pricing*. Jenis dan macam panduan yang dirumuskan dapat bervariasi tergantung kepada kebutuhan perusahaan dan tingkat kerumitan transaksi yang dilakukan. Namun, panduan tersebut bertujuan untuk meminimalkan ketergantungan perusahaan kepada individu karyawannya yang dapat saja berpindah atau berhenti bekerja. Dengan adanya panduan tersebut, manajemen perusahaan terkait *transfer pricing* dapat berjalan secara sistemik tanpa tergantung kepada individu perorangan.

Panduan dapat memiliki bentuk yang bermacam-macam, tergantung siapa yang menjadi sasaran pengguna panduan tersebut.

- (i) Panduan sistem dan pencatatan akuntansi, dapat dipergunakan untuk tim keuangan, teknologi informasi (sistem informasi keuangan/akuntansi), serta divisi akuntansi yang bertanggung jawab atas implementasi kebijakan *transfer pricing* sehari-hari;
- (ii) Panduan alokasi jasa dari kantor pusat, yang dapat digunakan untuk mencatat dan melacak sejauh mana waktu yang digunakan untuk melakukan pemberian jasa kepada afiliasi;
- (iii) Panduan untuk departemen mengenai kebijakan dan prosedural pajak, yang sebaiknya diberikan juga kepada divisi pajak dari grup perusahaan, sehingga setiap kebijakan *transfer pricing* perusahaan konsisten dan sejalan dengan kebijakan grup perusahaan.

---

<sup>24</sup> *Ibid.*

## F. Dokumentasi Kebijakan *Transfer Pricing* Perusahaan

Setelah kebijakan *transfer pricing* perusahaan telah ditetapkan, tahap penting berikutnya adalah mempersiapkan dokumentasi *transfer pricing*. Dokumentasi *transfer pricing* merupakan laporan hasil analisis yang meliputi informasi-informasi untuk tahun pajak tertentu terkait perusahaan dan transaksi afiliasi. Laporan tersebut bertujuan untuk mendokumentasikan kesesuaian transaksi afiliasi dengan prinsip kewajaran. Dalam merumuskan strategi dokumentasi *transfer pricing* yang dapat dipertahankan, pertama-tama perlu dilakukan suatu penilaian risiko atas transaksi afiliasi yang dilakukan. Atau dengan kata lain, penelaahan dan identifikasi setiap transaksi afiliasi penting untuk dilakukan.<sup>25</sup> Hal ini dapat dilihat dari materialitas transaksi hingga aturan domestik mengenai dokumentasi suatu jenis transaksi.

### F.1. Struktur Dokumentasi dari Global ke Lokal

Grup perusahaan multinasional pada umumnya telah memiliki dokumen-dokumen terkait: (i) kebijakan *transfer pricing* global; (ii) analisis strategis mengenai bisnis grup; dan (iii) analisis deskriptif *supply-chain* dari perusahaan-perusahaan anggota grup. Dokumen-dokumen tersebut umumnya dikenal dengan sebutan dokumentasi *transfer pricing* global. Namun, pertanyaan terkait dengan keberadaan dokumen tersebut adalah:<sup>26</sup>

- (i) Apakah perusahaan sebaiknya menyampaikan dokumentasi-dokumentasi tersebut (apabila ada) kepada otoritas pajak sebagai upaya kepatuhan terhadap kewajiban dokumentasi; atau
- (ii) Apakah sebaiknya menggunakan dokumentasi regional atau lokal saja untuk memenuhi persyaratan dokumentasi di yurisdiksi tertentu.

Penggunaan dokumentasi *transfer pricing* global dapat lebih efektif ditinjau dari biaya yang dikeluarkan perusahaan daripada penggunaan dokumentasi *transfer pricing* lokal di masing-masing yurisdiksi. Namun, dapat saja terjadi ketidakcukupan atau ketidaksesuaian dokumentasi *transfer pricing* global dengan regulasi di yurisdiksi tempat perusahaan lokal berdomisili, sehingga dapat menimbulkan akibat buruk dari pemeriksaan *transfer pricing*.

Dengan demikian, perusahaan sebaiknya mempertimbangkan beberapa hal berikut ketika mempertimbangkan penggunaan dokumentasi *transfer pricing* global atau lokal, yaitu: perbedaan pasar, produk gabungan, perbedaan cara

---

<sup>25</sup> Lihat Patrick Boone, "Building A Transfer Pricing Defense: A Practical Guide," *Transfer Pricing Report* 14, no. 3 (2006).

<sup>26</sup> Marc M. Levey dan Steven C. Wrappe, *Transfer Pricing: Rules, Compliance, and Controversy* (Chicago: CCH, 2010), 267.

analisis subjektif otoritas pajak, perbedaan cara pandang terhadap penggunaan metode *transfer pricing*, pengungkapan informasi, ataupun jenis fakta yang dibutuhkan.<sup>27</sup>

## **F.2. Memenuhi Ketentuan Dokumentasi Domestik**

Dokumentasi *transfer pricing*, dapat berperan sebagai media bagi Wajib Pajak untuk dapat mengungkapkan fakta serta detail transaksi afiliasi yang dilakukannya.<sup>28</sup> Namun demikian, ketentuan domestik di berbagai negara mengenai persyaratan penyusunan dokumentasi *transfer pricing* berbeda satu dengan yang lain. Oleh karena itu, pemahaman atas ketentuan domestik mengenai kelengkapan suatu dokumentasi *transfer pricing* yang dapat diterima dan diakui oleh otoritas pajak, akan secara tidak langsung mempersiapkan perusahaan apabila kelak dilakukan pemeriksaan pajak.<sup>29</sup>

## **F.3. Penelaahan dan Pemutakhiran Dokumentasi**

Atas transaksi afiliasi yang dilakukan perusahaan, terdapat kemungkinan terjadi perbedaan kondisi dari satu tahun pajak dengan tahun pajak lainnya. Misalkan, karena terdapatnya perubahan skema atau perbedaan detail transaksi. Untuk itu, dalam melakukan analisis *transfer pricing*, terdapat beberapa tahapan analisis yang harus disesuaikan dengan fakta transaksi yang terjadi pada tahun tersebut. Kegiatan tersebut meliputi: (i) melakukan analisis kesebandingan dan menentukan pembanding; (ii) menentukan metode penentuan *transfer price* yang tepat; (iii) menerapkan prinsip kewajaran berdasarkan hasil analisis kesebandingan dan metode *transfer pricing* yang tepat; serta (iv) pendokumentasian setiap langkah dalam menentukan harga wajar atau laba wajar. Contoh dan ilustrasinya dapat dilihat pada penjelasan dan Gambar 22.2.

Misalnya untuk tahun pajak 2011, fakta transaksi afiliasi perusahaan adalah "A". Kemudian, atas transaksi tersebut telah disusun suatu dokumentasi *transfer pricing*. Selanjutnya, untuk tahun 2012, perusahaan "mengasumsikan" transaksi afiliasinya sama seperti yang terjadi di tahun 2011, sehingga dokumentasi *transfer pricing* untuk tahun 2012 disadur kembali dari dokumentasi *transfer pricing* yang telah dibuat pada tahun sebelumnya.

Padahal, apabila ditinjau lebih lanjut, pada tahun 2012 terdapat perubahan fakta transaksi yang seharusnya bukan lagi "A" melainkan "B". Dari ilustrasi di

---

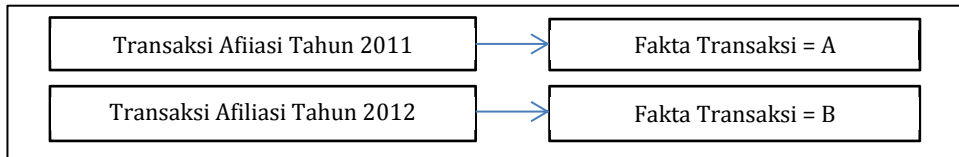
<sup>27</sup> Marc M. Levey dan David Balaban, "Global Documentation – Many Considerations," *Asia-Pacific Tax Bulletin* (2004): 32-34.

<sup>28</sup> Hal ini akan dijelaskan lebih mendalam pada Bab Dokumentasi *Transfer Pricing*.

<sup>29</sup> Mukesh Butani, *Transfer Pricing an Indian Perspective* (New Delhi: LexisNexis, 2007), 179.

atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pembaharuan dokumentasi *transfer pricing* perlu untuk dilakukan dari tahun ke tahun. Analisis yang dilakukan hendaknya berdasarkan fakta transaksi yang terjadi pada tahun bersangkutan, serta tidak mendasarkan analisis pada asumsi tahun sebelumnya.

**Gambar 22.2: Ilustrasi Dokumentasi dan Fakta Transaksi**



## G. Manajemen Risiko *Transfer Pricing* Perusahaan

Peningkatan upaya otoritas pajak di berbagai negara untuk memastikan kepatuhan perusahaan terhadap peraturan perpajakan terkait indikasi manipulasi *transfer pricing* mengakibatkan semakin tingginya risiko dari skema *transfer pricing*. Risiko tersebut, kini menjadi bagian dari fungsi perpajakan suatu perusahaan untuk dikelola dan dikendalikan.

Akan lebih baik jika perusahaan memiliki apa yang disebut sebagai *tax control framework*, yaitu sebuah sistem (proses) untuk identifikasi, mitigasi, kontrol, dan pelaporan risiko pajak. *Tax control framework* memiliki tujuan untuk membangun fungsi pajak yang efektif, efisien, dan transparan dalam sebuah organisasi.<sup>30</sup>

### G.1. Strategi Mitigasi Risiko

Pada dasarnya, risiko *transfer pricing* hanya merupakan bagian dari risiko pajak yang dihadapi oleh perusahaan. Besar atau kecilnya porsi risiko *transfer pricing* tersebut jelas dipengaruhi oleh beberapa hal. Misalnya, tingkat agresivitas otoritas pajak di negara beroperasinya anak perusahaan ataupun regulasi yang berlaku di berbagai negara.

Dalam laporan OECD berjudul “*Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing*” disebutkan bahwa karakteristik transaksi maupun kondisi yang dapat menimbulkan risiko *transfer pricing* adalah:<sup>31</sup>

<sup>30</sup> Robbert Hoyng, Sander Kloosterhof, dan Alan Macpherson, “Tax Control Framework,” dalam *Tax Risk Management: From Risk to Opportunity*, ed. Anuschka Bakker dan Sander Kloosterhof (Amsterdam: IBFD, 2010), 21.

<sup>31</sup> OECD, *Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing* (OECD Publishing, 2012), 25.

- (i) Transaksi yang material dilakukan dengan pihak afiliasi yang berdomisili di negara yang bertarif pajak rendah;
- (ii) Pengalihan hak kekayaan intelektual kepada pihak afiliasi;
- (iii) Restrukturisasi usaha;
- (iv) Pembayaran atas transaksi tertentu (bunga, asuransi, dan royalti);
- (v) Perusahaan terus menerus dalam keadaan rugi;
- (vi) Profil laba yang rendah jika dibandingkan dengan industri sejenis secara umum;
- (vii) Perbedaan yang signifikan antara tarif pajak efektif pada level grup dengan perusahaan di level domestik;
- (viii) Tidak lengkapnya atau tidak adanya dokumentasi *transfer pricing*;
- (ix) Memiliki pinjaman yang melebihi jumlah yang dapat dipinjam seandainya perusahaan tersebut tidak terafiliasi. Atau, adanya pembayaran bunga yang melebihi suku bunga pasar.

Lebih lanjut, risiko *transfer pricing* yang nantinya akan dipertimbangkan dalam siklus *transfer pricing* perusahaan adalah:<sup>32</sup>

- (i) Seleksi target pemeriksaan, dapat dilakukan terhadap suatu transaksi, kondisi ataupun industri tertentu (eksplisit dan implisit dalam regulasi);
- (ii) Risiko pemeriksaan berkelanjutan karena kompleksnya transaksi;
- (iii) Risiko koreksi (terkait juga dengan dampaknya pada cukai ataupun pajak lain yang terkait);
- (iv) Risiko pengenaan pajak berganda;
- (v) Risiko adanya penalti;
- (vi) Risiko isu pelaporan keuangan;
- (vii) Risiko terhadap persepsi masyarakat.

Dalam menghadapi risiko-risiko yang dapat muncul dari *transfer pricing* tersebut di atas, perusahaan harus melakukan analisis untuk melihat tingkat prioritas dari risiko yang dihadapi. Analisis yang umumnya dilakukan adalah dengan melakukan analisis risiko. Analisis risiko dalam *transfer pricing* mengikuti kerangka kerja analisis risiko pada umumnya, yang dapat dilihat dalam Lampiran bab ini.

---

<sup>32</sup> Steven C. Wrappe, "Introduction to Transfer Pricing and Dispute Resolution," *Transfer Pricing and Dispute Resolution: Alligning Strategy and Execution* (Amsterdam: IBFD Publication, 2011), 3.

Setelah melakukan analisis terhadap risiko *transfer pricing*, langkah selanjutnya adalah menentukan bagaimana menangani risiko tersebut. Hal yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:<sup>33</sup>

- (i) Menanggung risiko;
- (ii) Mentransfer risiko;
- (iii) Mengurangi risiko; dan/atau
- (iv) Menghindari risiko.

## **G.2 Praktik Terbaik Menghadapi Audit *Transfer Pricing***

Biaya kepatuhan Wajib Pajak tidak hanya mencakup biaya untuk mempersiapkan dokumentasi *transfer pricing* (serta dokumen pendukung lainnya), namun juga imbalan jasa profesional yang digunakan serta upaya manajemen dalam mempertahankan kebijakan *transfer pricing*.<sup>34</sup> Oleh karena itu, Wajib Pajak harus bersikap kooperatif dan proaktif dalam proses pemeriksaan.<sup>35</sup> Selain itu, Wajib Pajak juga dapat membentuk tim *transfer pricing* untuk membantu saat menghadapi pemeriksaan.<sup>36</sup>

## **G.3 Penyelesaian Sengketa: Domestik dan Antarnegara**

Hal ini akan dibahas secara mendalam pada Bab Pemeriksaan, Keberatan, dan Banding serta Bab Eliminasi Perpajakan Berganda: Resolusi Sengketa *Transfer Pricing*

## **H. Penutup**

Meningkatnya upaya otoritas pajak di seluruh dunia untuk memastikan kepatuhan Wajib Pajaknya terhadap peraturan perpajakan terkait *transfer pricing*, mengharuskan perusahaan untuk melihat kembali bagaimana mereka mengelola transaksi afiliasi yang dilakukannya. Dorongan tersebut muncul karena risiko-risiko yang dapat muncul dari *transfer pricing* tidak hanya dari otoritas pajak, tetapi juga dari pihak lain, misalnya saja publikasi pada media massa tentang praktik *transfer pricing* perusahaan, sehingga dapat memperburuk reputasi suatu perusahaan. Dengan semakin tingginya skala dampak risiko *transfer pricing*, perusahaanpun menilik ulang mengenai model operasi fungsi perpajakannya terkait *transfer pricing*.

---

<sup>33</sup> Danny Oosterhoff, *Op. Cit.*, 50.

<sup>34</sup> Steven C. Wrappe, *Op. Cit.*, 2.

<sup>35</sup> *Ibid.*, 10.

<sup>36</sup> Pembahasan lebih lanjut mengenai hal ini dapat dilihat pada Bab Pemeriksaan, Keberatan, dan Banding.



Kunci keberhasilan dari model operasi fungsi perpajakan terkait *transfer pricing*, akan sangat tergantung dari beberapa hal utama. Pertama, kemauan dari manajemen untuk mengimplementasikan model operasi fungsi perpajakan. Kedua, kebijakan *transfer pricing* yang sejalan dengan *supply-chain* perusahaan. Selanjutnya, panduan dan prosedur yang mencakup pengelolaan informasi yang diperlukan dan terkait *transfer pricing*. Informasi yang dikelola tersebut dapat memberikan akses yang mudah terhadap informasi yang dibutuhkan untuk analisis *transfer pricing*. Terakhir, keberhasilannya juga dipengaruhi oleh manajemen risiko *transfer pricing* yang berjalan secara berkesinambungan.

Sebagai catatan, pada umumnya perusahaan multinasional yang berkedudukan di Indonesia merupakan anak perusahaan yang tunduk pada kebijakan *transfer pricing* global dari induk perusahaannya. Implikasinya, tidak seluruh tahapan model operasi *transfer pricing* dapat secara otonom ditentukan oleh perusahaan multinasional yang berkedudukan di Indonesia, terutama untuk tahapan perencanaan dan implementasi. Perusahaan multinasional yang berkedudukan di Indonesia pada umumnya hanya memiliki tanggung jawab di level kepatuhan dan manajemen risiko. Atau dengan kata lain, mereka diminta mempertanggungjawabkan kepatuhan pajak atas hal yang berada di luar kewenangan mereka. Di masa mendatang, ada baiknya jika perusahaan multinasional yang berkedudukan di Indonesia dan afiliasinya (induk perusahaan), dapat secara bersama-sama merumuskan model operasi fungsi perpajakan yang optimal untuk grup mereka. Dengan demikian, risiko *transfer pricing* dapat dikelola secara lebih baik.

## Referensi

### **Buku:**

Bronson, Mark, Michelle Johnson, dan Kate Sullivan. "Overview/Best Practice." Dalam *Guide to International Transfer Pricing: Law, Tax Planning and Compliance Strategies*, ed. Ceteris, Michael A. Heimert, dan Michelle Johnson. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.

Boer, Dick. "Practical Issues in a Carrying Out and Implementing a Transfer Pricing Study." *Transfer Pricing Manual*. London: BNA International, 2008.

Butani, Mukesh. *Transfer Pricing an Indian Perspective*. New Delhi: LexisNexis, 2007.

Elgood, Tony, Tony Fulton, dan Mark Schutzman. *Tax Function Effectiveness*. Chicago: CCH, 2008.

Ernst & Young. *Global Transfer Pricing Survey 2010*.

\_\_\_\_\_. *2011-2012: Tax Risk and Controversy Survey*.

- EU Joint Transfer Pricing Forum. *Private Sector Members' Paper Outlining Corporate Tax Transfer Pricing Risk Assessment and Management Approaches*. Brussels: European Commission, 2012.
- Hoyng, Robbert, Sander Kloosterhof, dan Alan Macpherson. "Tax Control Framework." Dalam *Tax Risk Management: From Risk to Opportunity*, ed. Anuschka Bakker dan Sander Kloosterhof. Amsterdam: IBFD, 2010.
- Levey, Marc M. dan Steven C. Wrappe. *Transfer Pricing: Rules, Compliance, and Controversy*. Chicago: CCH, 2010.
- M. Anderson, Janet, Koen De Grave, dan Jennifer M. Moore. "Tax Accounting." Dalam *Tax Risk Management*, ed. Anuschka Bakker dan Sander Kloosterhof. Amsterdam: IBFD, 2010.
- OECD. *Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing*. Paris: OECD Publishing, 2012.
- Weygandt, Jerry J., Paul D. Kimmel, dan Donald E Kieso. *Accounting Principles, 10<sup>th</sup> Edition*. United States of America: John Wiley & Sons Inc., 2012.
- Wrappe, Steven C. "Introduction to Transfer Pricing and Dispute Resolution." *Transfer Pricing and Dispute Resolution: Alligning Strategy and Execution*. Amsterdam: IBFD Publication, 2011.

### **Artikel**

- Boone, Patrick. "Building A Transfer Pricing Defense: A Practical Guide." *Transfer Pricing Report* 14, no. 3 (2006).
- Cools, Martine. "Increased Transfer Pricing Regulations: What about the Managerial Role of Transfer Pricing?" *International Transfer Pricing Journal*, (2003).
- Cools, Martine, Clive Emmanuel, dan Ann Jorissen. "Transfer Pricing and the Management Control System in the Tax Compliant Multinational Enterprise." *Accounting, Organizations and Society* 33, no. 6 (2008).
- Darussalam dan Danny Septriadi. "Transfer Pricing, Pemegang Saham Minoritas, dan Akuntan Publik." *Inside Tax Edisi* 5, (Maret 2008).
- Dean, Molly, Frederick J. Feucht, dan Murphy Smith. "International Transfer Pricing Issues and Strategies for the Global Firm." *Internal Auditing*, (2008).
- Levey, Marc M. dan David Balaban. "Global Documentation – Many Considerations." *Asia-Pacific Tax Billetin*, (2004).
- Oosterhoff, Danny. "Transfer Pricing Risk Management." *International Transfer Pricing Journal*, (2006).

### **Internet:**

- Australian Tax Office. "Large Business and Tax Compliance Booklet." Internet. Dapat diakses melalui <http://www.ato.gov.au/super/content.aspx?menuid=39504&doc=/content/33802.htm&page=6&H6>, diakses pada tanggal 29 Mei 2012.
- The Open Group Architecture Framework. "TOGAF Version 9 (The Open Group, 2009), 331." Internet. Dapat diakses melalui: [http://www.kingdee.com/news/subject/10togaf/pdf/TOGAF\\_9\\_ziyuan.pdf](http://www.kingdee.com/news/subject/10togaf/pdf/TOGAF_9_ziyuan.pdf), diakses pada tanggal 30 Mei 2012.

**Lampiran: Ilustrasi Analisis Risiko *Transfer Pricing***

Proses Kunci	Tujuan	Risiko atas Suatu Kejadian	Penyebab Risiko	Kemungkinan (1-5)	Konsekuensi (1-5)	Nilai Risiko (1-25)
Bagian penting dari suatu siklus sistem. Fungsi utama yang membantu sistem mencapai tujuannya.	Apa yang ingin diraih oleh proses? Apa yang menjadi indikator keberhasilan utama bagi proses?	Kejadian yang tidak diinginkan sebagai indikator kegagalan proses.	Penyebab kejadian yang tidak diinginkan.	Kemungkinan terjadinya kejadian yang tidak diinginkan. Dapat dinyatakan secara kualitatif atau kuantitatif.	Dampak dari suatu risiko.	Nilai risiko atau skor risiko adalah hasil perkalian tingkat kemungkinan dengan tingkat kejadian. Nilai ini membantu menentukan tingkat risiko, apakah berisiko rendah, sedang, tinggi, atau sangat tinggi.
Perencanaan <i>transfer pricing</i>	Membuat kebijakan <i>transfer pricing</i> , misalnya: TNMM NCPM 5%	<i>Profit level indicators (PLI)</i> tidak sejalan dengan target kebijakan <i>transfer pricing</i> .	Biaya-biaya yang tidak dapat dikendalikan, tidak ada penyesuaian terhadap kebijakan <i>transfer pricing</i> .	5 : sangat mungkin	5 : koreksi pajak	25 : sangat tinggi

Sumber: Diolah oleh penulis

# BAGIAN VII

## **Aspek Prosedural dan Hukum**

*"...in the final analysis, transfer pricing is a largely a question of facts and circumstances coupled with a high dose of common sense..."*

**Justice Hogan**

*“Dokumentasi transfer pricing menjadi ‘batas pemisah’ atau ‘ambang batas’ (threshold) pada pembagian beban pembuktian antara Wajib Pajak dengan otoritas pajak dalam aplikasi transfer pricing di Indonesia.”*

## Beban Pembuktian dalam *Transfer Pricing*

Ganda Christian Tobing dan Veronica Kusumawardani

### A. Pendahuluan

Secara prinsip, ketentuan hukum perpajakan mengenai *transfer pricing* di suatu negara minimal harus mengatur hal-hal sebagai berikut:<sup>1</sup>

- (i) Ketentuan substantif yang mengatur pengalokasian penghasilan di antara pihak afiliasi, yaitu *arm's length principle*;
- (ii) Ketentuan prosedural yang ditujukan untuk mendorong Wajib Pajak agar mematuhi *arm's length principle*. Termasuk dalam kategori ini adalah aturan mengenai pengungkapan fakta (kewajiban pencatatan akuntansi dan pembukuan, pelaporan, kewajiban pendokumentasian, dan pertukaran informasi dengan negara lain), sanksi, dan beban pembuktian;
- (iii) Ketentuan tentang penyelesaian sengketa yang ditujukan untuk mencegah atau menghilangkan pengenaan pajak berganda akibat penerapan dari *arm's length principle*. Termasuk dalam kategori ini adalah aturan mengenai *Advance Pricing Agreement*, *corresponding adjustment*, *Mutual Agreement Procedure*, *Arbitration*, serta ketentuan keberatan dan banding menurut aturan pajak domestik.

Bagian VII dari buku ini akan membahas kedua kategori terakhir, yang mencakup bab-bab mengenai dokumentasi *transfer pricing*, pemeriksaan, keberatan dan banding, serta upaya menghilangkan perpajakan berganda. Namun, sebelum masuk lebih jauh ke dalam pembahasan tersebut, bab ini akan terlebih dahulu memberikan pemaparan mengenai beban pembuktian dalam aplikasi *arm's length principle*.

---

<sup>1</sup> Jens Wittendorf, *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle in International Tax Law* (The Netherland: Kluwer Law International, 2010), 11-12.

Ketentuan tentang beban pembuktian merupakan bagian dari ketentuan prosedural perpajakan yang bertujuan untuk menempatkan salah satu pihak di antara Wajib Pajak maupun otoritas pajak untuk melakukan pembuktian terhadap kebenaran dasar perhitungan pajak yang diklaimnya. Meskipun merupakan bagian dari ketentuan prosedural, namun ketentuan tentang beban pembuktian ini sangat berperan dalam menentukan kebenaran material pada suatu sengketa perpajakan. Hal ini dapat dilihat dalam setiap tahapan sengketa pajak, di mana pihak yang menanggung beban pembuktian akan berusaha untuk membuktikan kebenaran klaimnya dan membantah klaim yang diajukan oleh pihak lainnya.

Dalam konteks *transfer pricing*, ketentuan pembagian beban pembuktian akan menempatkan siapa pihak yang harus membuktikan kebenaran atas kewajaran suatu transaksi afiliasi. Oleh karena itu, untuk membuktikan kebenaran penilaian kewajaran transaksi afiliasi, pihak yang menanggung beban pembuktian haruslah memiliki informasi yang faktual, sehingga dapat mendasarkan argumentasi hukum atas penilaian kewajaran transaksi afiliasi berdasarkan informasi tersebut.

Untuk mengetahui lebih lanjut tentang isu pembagian beban pembuktian, bab ini akan membahas permasalahan pembagian beban pembuktian dalam aplikasi *transfer pricing*, pembagian beban pembuktian menurut OECD, perbandingan pembagian beban pembuktian di beberapa negara, dan kaitan antara pembagian beban pembuktian dengan pertukaran informasi. Secara khusus, bab ini juga akan menyoroti model pembagian beban pembuktian di Indonesia. Diharapkan dengan tulisan ini, terbuka suatu wacana berpikir baru baik kepada Wajib Pajak, otoritas pajak, dan pengadilan pajak mengenai mekanisme pembagian beban pembuktian dalam penerapan prinsip kewajaran.

## **B. Beban Pembuktian dalam Aplikasi *Transfer Pricing***

Giuseppe Marino menyatakan bahwa pengertian “beban” dalam beban pembuktian merupakan bagian dari permasalahan dari penerapan hukum, sementara “pembuktian” merupakan bagian dari permasalahan atas fakta (*burden is a question of law, while proof is a matter of real facts*).<sup>2</sup> Hal ini berarti bahwa pihak yang menanggung beban pembuktian harus berinisiatif untuk melakukan konstruksi hukum atas fakta-fakta yang ditemukan atau dimilikinya.

---

<sup>2</sup> Giuseppe Marino, “The Burden of Proof in Cross Border Situations,” *European Association of Tax Law Professors (EATLP) Congress 2011*, Internet, dapat diakses [www.eatlp.org/uploads/public/uppsala/General%20report.pdf](http://www.eatlp.org/uploads/public/uppsala/General%20report.pdf), diakses pada tanggal 12 Februari 2012.

Sedangkan *Dictionary of Tax Terms* memberikan pengertian mengenai *burden of proof* sebagai berikut:

*“the duty of a plaintiff, at the beginning of a tax trial, to make prima facie showing of each fact necessary to establish the existence of a cause of action”.*<sup>3</sup>

Pengertian beban pembuktian dalam *Dictionary of Tax Terms* di atas menempatkan *“plaintiff”* sebagai pihak yang menanggung beban untuk menunjukkan fakta-fakta yang mendasari tindakan yang dilakukannya. Terkait dengan makna *“plaintiff”* ini, Mahkamah Agung Italia menyatakan bahwa otoritas pajak merupakan pihak yang menjadi *“substantive plaintiff”* dalam perkara perpajakan.<sup>4</sup> Hal ini dilatari pemikiran, meskipun Wajib Pajak merupakan pihak yang mengajukan perkara tersebut ke pengadilan, namun otoritas pajak merupakan pihak yang mengajukan klaim melalui penerbitan surat ketetapan pajak, sehingga sewajarnya beban pembuktian diletakkan pada pihak otoritas pajak.

Lebih lanjut, Roman Sheer dan Isabel Gabert mengungkapkan bahwa terdapat tiga model pembagian beban pembuktian, yaitu:<sup>5</sup> (i) *only one party bears the burden of proof*, (ii) *sphere-theory*, dan (iii) *the party that claims a fact or wants to make effective a right*.

Beberapa negara yang menerapkan model *only one party bears the burden of proof* di antaranya adalah Belgia, Hungaria, dan Polandia yang menempatkan otoritas pajak sebagai pihak yang menanggung beban pembuktian. Atau, Inggris yang menempatkan Wajib Pajak sebagai pihak yang menanggung beban pembuktian. Meskipun demikian, dalam situasi tertentu, beban pembuktian tersebut dapat bergeser ke pihak lainnya. Di Belgia<sup>6</sup>, misalnya, beban pembuktian dapat beralih kepada Wajib Pajak jika Wajib Pajak tidak memenuhi ketentuan untuk menyediakan informasi dan dokumen tertentu, sehingga otoritas pajak menerbitkan surat ketetapan pajak secara jabatan (*an ex officio assessment*).

Sedangkan, pada model *sphere theory*, beban pembuktian ditempatkan pada pihak yang memiliki akses kepada informasi terkait dan memiliki kemungkinan untuk menunjukkan fakta tersebut. Konsekuensi dari model ini adalah

---

<sup>3</sup> D. Larry Crumbley, Jack P. Friedman, dan Susan B. Anders, *Dictionary of Tax Terms* (New York: Barron's Educational Series, Inc., 1994), 39.

<sup>4</sup> Piergiorgio Valente, “The Burden of Proof and Transfer Pricing,” *International Transfer Pricing Journal*, (2011): 307.

<sup>5</sup> Roman Sheer dan Isabel Gabert, *Mutual Assistance and Information Exchange* (Santiago de Compostela: European Association of Tax Law Professor, 2010), 44-45.

<sup>6</sup> Kris Smits, “International Aspects of Transfer Pricing Litigation: Belgium,” *International Transfer Pricing Journal*, (2002): 89.



kewajiban pembuktian atas klaim adanya tambahan beban pajak terletak di pihak otoritas pajak. Sebaliknya, pembuktian atas klaim berkurangnya beban pajak terletak di pihak Wajib Pajak.

Sementara itu, pembagian beban pembuktian pada model ketiga menempatkan pihak yang hendak mengklaim suatu fakta untuk membuktikan klaimnya tersebut. Pada akhirnya, pembagian beban pembuktian pada model ketiga akan menghasilkan pembagian beban pembuktian yang sama dengan model kedua.

Tidak jauh berbeda dengan beban pembuktian pada konteks perpajakan di atas, beban pembuktian dalam konteks *transfer pricing* juga merupakan proses dialektika antara Wajib Pajak dengan otoritas pajak. Menurut Giuseppe Marino, dalam konteks *cross border transfer pricing*, di mana terdapat isu alokasi penghasilan kena pajak antar negara, model pembagian beban pembuktian dapat ditentukan dengan menjawab pertanyaan "*who has to prove what*" di antara Wajib Pajak dengan otoritas pajak.<sup>7</sup>

Pada dasarnya, pihak yang hendak mengklaim hak-nya atas alokasi penghasilan kena pajak dari transaksi *cross-border* merupakan pihak yang dibebankan kewajiban untuk memastikan bahwa transaksi afiliasi yang dilakukan telah sesuai dengan prinsip kewajaran. Dalam hal ini, pihak yang hendak menegakkan hak-nya tersebut adalah otoritas pajak. Ini berarti beban pembuktian atas ketidakwajaran harga pada transaksi afiliasi terletak pada otoritas pajak.

Penerapan pembagian beban pembuktian dalam aplikasi *transfer pricing* juga memiliki kaitan erat dengan isu penghindaran pajak di suatu negara. Berkaitan dengan isu penghindaran pajak ini, Mahkamah Agung Italia menyatakan bahwa beban untuk membuktikan adanya penghindaran pajak pada transaksi afiliasi terletak pada otoritas pajak.<sup>8</sup> Atas dasar tersebut, otoritas pajak Italia diminta untuk terlebih dahulu membuktikan bahwa beban pajak keseluruhan di Italia lebih besar daripada beban pajak efektif di negara di mana perusahaan afiliasi berada<sup>9</sup>. Wajib Pajak tidak berkewajiban untuk membuktikan kebenaran dari penetapan harga pada transaksi afiliasi, jika otoritas pajak tidak dapat membuktikan bahwa harga tersebut tidak sesuai dengan prinsip kewajaran.

Namun demikian, tidak dapat dipungkiri juga bahwa dengan semakin kompleksnya skema transaksi dalam era globalisasi saat ini, otoritas pajak

---

<sup>7</sup> Giuseppe Marino, *Op.Cit.*

<sup>8</sup> Pietro Mastellone, "The Shift in the Burden of Proof in regard to Transfer Pricing," *European Taxation*, (2011): 212.

<sup>9</sup> Giovanna Chiesa dan Giammarco Cottani, "Supreme Court Decision on Transfer Pricing: Burden of Proof, Anti Avoidance Interpretation and Abuse of Law Principle," *International Transfer Pricing Journal*, (2007): 193.

memiliki kendala untuk menentukan besarnya alokasi penghasilan yang seharusnya diperolehnya dari transaksi afiliasi internasional yang melibatkan Wajib Pajak di negaranya. Seiring dengan itu, terdapat alasan yang cukup kuat bagi otoritas pajak untuk meminta Wajib Pajak menyimpan informasi dan mempersiapkan dokumen yang berhubungan dengan informasi dan kebijakan *transfer pricing* yang mereka lakukan. Jadi, walaupun kewajiban atas pembuktian terletak pada otoritas pajak, tetapi otoritas pajak dapat mewajibkan Wajib Pajak untuk mempersiapkan dan menyimpan dokumen yang terkait dengan transaksi afiliasi, sehingga mempermudah otoritas pajak dalam melakukan pengawasan.<sup>10</sup>

### C. Beban Pembuktian menurut OECD

Dari hasil pengamatan terhadap praktik beban pembuktian di berbagai negara, OECD menyatakan bahwa ketentuan perpajakan di banyak negara menempatkan otoritas pajak sebagai pihak yang menanggung beban pembuktian. Akan tetapi, beban pembuktian tersebut dapat saja dialihkan kepada Wajib Pajak jika Wajib Pajak melakukan tindakan yang tidak “*good faith*”.<sup>11</sup>

Terlepas dari pihak mana yang menanggung beban pembuktian atas kewajaran harga atau laba dari transaksi afiliasi tersebut, OECD menyarankan agar setiap tindakan Wajib Pajak maupun otoritas pajak dalam menentukan kewajaran transaksi afiliasi, harus didasarkan pada “*good faith*”. Paragraf 4.16 OECD *Guidelines* 2010 menyebutkan bahwa:

*“...A tax administrations should be prepared to make a good faith showing that its determination of transfer pricing is consistent with the arm’s length principle even where the burden of proof in on the taxpayer, and taxpayers similarly should be prepared to make a good faith showing that their transfer pricing in consistent with the arm’s length principle regardless of where the burden of proof lies.”*

Masalahnya, tindakan seperti apakah yang dapat disebut sebagai tindakan yang tidak didasarkan pada “*good faith*” tersebut? Paragraf 4.11 OECD *Guidelines* 2010 menyebutkan bahwa:

*“...In most jurisdictions, the tax administration bears the burden of proof both in its own internal dealings with the taxpayer (e.g.assessment and appeals) and in litigation. In some of these countries, **the burden of***

---

<sup>10</sup> Darussalam dan Danny Septriadi, “Konsep Dasar *Transfer Pricing*,” dalam *Konsep dan Aplikasi Cross Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008), 29.

<sup>11</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf. 4.11.

***proof can be reversed***, allowing the tax administration to estimate taxable income, ***if the taxpayer is found not to have acted in good faith***, for example, by not cooperating or complying with reasonable documentation requests or by filing false or misleading returns...”

Menurut OECD, contoh dari tindakan Wajib Pajak yang tidak didasarkan pada “*good faith*” di antaranya adalah tidak mematuhi kewajiban pendokumentasian transaksi afiliasi. Oleh karena itu, dalam kondisi di mana otoritas pajak merupakan pihak yang menanggung beban pembuktian, terhadap Wajib Pajak yang bertindak tidak berdasarkan “*good faith*”, beban pembuktian dialihkan dari otoritas pajak ke Wajib Pajak.

Lantas, bagaimana dengan tindakan otoritas pajak yang dianggap tidak didasarkan pada “*good faith*”? Paragraf 4.13 OECD *Guidelines* menerangkan bahwa:

***“...tax administrations are generally not at liberty to raise assessments against taxpayers which are not soundly based in law...for example, could not raise an assessments based on a taxable income calculated as a fixed percentage of turnover and simply ignore the arm’s length principle...”***

Selain itu, Paragraf 4.15 OECD *Guidelines* 2010 menjelaskan bahwa:

***“...The tax administration...after examination makes an adjustment in good faith based on the information available to it...”***

Meskipun tidak secara eksplisit menyatakannya, OECD menggambarkan tindakan otoritas pajak yang dianggap tidak didasarkan pada “*good faith*” sebagai tindakan yang mengabaikan prinsip kewajaran dan tidak sesuai dengan undang-undang. Dalam kondisi ini, peran dari ketersediaan informasi bagi otoritas pajak sebagai dasar dalam melakukan koreksi, menjadi sangat signifikan untuk menunjukkan tindakan otoritas pajak yang didasarkan pada “*good faith*”.

#### **D. Beban Pembuktian dalam Aplikasi *Transfer Pricing* di Beberapa Negara**

Sebagaimana yang dinyatakan oleh OECD<sup>12</sup>, setiap negara memiliki ketentuan yang berbeda-beda mengenai pembagian beban pembuktian dalam aplikasi *transfer pricing*. Di Amerika Serikat, misalnya, ketentuan mengenai *burden of*

---

<sup>12</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf. 4.11.

*proof* dalam US Treasury Regulation Section 1.482 (US Sec1.482) menyatakan sebagai berikut:

*“the taxpayer is subject to a heavier burden than normal, and this can be divided into two burdens of proof”*<sup>13</sup>

Beban pembuktian dalam aplikasi *transfer pricing* di Amerika Serikat terletak pada Wajib Pajak. Oleh karena itu, untuk mengalihkan beban pembuktian kepada otoritas pajak, Wajib Pajak harus dapat membuktikan bahwa koreksi yang dilakukan oleh *Internal Revenue Service* (IRS/otoritas pajak Amerika Serikat) dilakukan dengan sewenang-wenang, tidak konsisten, dan tidak beralasan (*“arbitrary, capricious, and unreasonable”*)<sup>14</sup>.

Sementara di Belanda, pihak yang menanggung beban pembuktian dalam konteks *transfer pricing* adalah otoritas pajak. Beban pembuktian akan beralih kepada Wajib Pajak apabila Wajib Pajak tidak dapat menyediakan dokumentasi yang memuat informasi yang cukup mengenai transaksi afiliasi. Tabel 23.1 di bawah ini akan menggambarkan perbandingan pembagian beban pembuktian di beberapa negara:

**Tabel 23.1: Pembagian *Burden of Proof* di Beberapa Negara**

Negara	Kewajiban Melaksanakan Beban Pembuktian	Keterangan
Australia	Wajib Pajak	Pada seluruh tingkatan proses sengketa, Wajib Pajak diharuskan untuk membuktikan nilai kewajaran transaksi afiliasi.
Austria	Pihak yang melakukan klaim	Klaim mengenai pengurang penghasilan dilakukan oleh Wajib Pajak. Sedangkan, klaim mengenai peningkatan laba dilakukan oleh otoritas pajak.

<sup>13</sup> Jens Wittendorff, *Op.Cit.*, 58.

<sup>14</sup> Robert J. Cunningham, “Litigating Transfer Pricing Cases,” dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>th</sup> Edition: Volume 2*, ed. Robert Feinschreiber (Canada: John Wiley & Sons, Inc., 2001), 69-8. Lihat juga Sandford W. Stark dan Hartman E. Blanchard, “Transfer Pricing Litigation: Strategy and Tactics,” *Tax Management Transfer Pricing Report*, no. 893 (2011).

Cina	Wajib Pajak	Otoritas pajak dapat menggunakan <i>deemed profit</i> apabila Wajib Pajak tidak dapat menyediakan informasi yang dibutuhkan oleh otoritas pajak. Otoritas pajak juga dapat menggunakan " <i>secret comparables</i> ".
Yunani	Wajib Pajak	Dalam kasus transaksi lintas batas ( <i>cross border transactions</i> ), beban pembuktian pada Wajib Pajak. Sedangkan dalam kasus transaksi domestik, dilakukan oleh otoritas pajak.
Israel	Otoritas pajak	Dokumentasi <i>transfer pricing</i> harus disediakan oleh Wajib Pajak, termasuk dokumentasi dari pihak afiliasi di luar negeri.
Jepang	Otoritas pajak	Wajib Pajak diharuskan untuk menyediakan dokumentasi <i>transfer pricing</i> .
Spanyol	Wajib Pajak	Wajib Pajak diharuskan untuk menyediakan dokumentasi <i>transfer pricing</i> .
Inggris	Wajib Pajak	Jika posisinya adalah wajar dan telah di dokumentasikan dengan baik, beban pembuktian beralih kepada otoritas pajak.

Sumber: Disarikan dari Suzan Arendsen, "Dispute Channels," dalam *Transfer Pricing and Dispute Resolution*, ed. Anuschka Bakker dan Mark M. Levey (Amsterdam: IBFD, 2011), 19-21.

## E. Beban Pembuktian di Indonesia

Pembagian beban pembuktian di Indonesia tidak dapat dipisahkan dengan sistem prosedur perpajakan yang dianut Indonesia, yaitu *self-assessment system*. Penerapan pembagian beban pembuktian dalam sistem ini dapat dilihat pada proses penerbitan surat ketetapan pajak, di mana Penjelasan Pasal 13 ayat (1) Undang-Undang tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP) menyatakan bahwa:

"...**Pembuktian** atas uraian penghitungan yang dijadikan dasar penghitungan secara jabatan oleh Direktur Jenderal Pajak **dibebankan kepada Wajib Pajak**... Beban pembuktian tersebut juga berlaku bagi ketetapan yang diterbitkan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf b."

Berdasarkan ketentuan penerbitan surat ketetapan pajak di atas, pihak yang harus menanggung beban pembuktian atas ketidakbenaran surat ketetapan yang diterbitkan secara jabatan adalah Wajib Pajak. Penerbitan surat ketetapan pajak secara jabatan itu sendiri disebabkan oleh hal-hal sebagai berikut:

- (i) Apabila Surat Pemberitahuan tidak disampaikan dalam jangka waktu sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 UU KUP dan setelah ditegur secara tertulis tidak disampaikan pada waktunya sebagaimana ditentukan dalam Surat Teguran;
- (ii) Apabila kewajiban sebagaimana dimaksud dalam Pasal 28 atau Pasal 29 UU KUP tidak dipenuhi, sehingga tidak dapat diketahui besarnya pajak yang terutang.

Beban pembuktian yang terletak pada Wajib Pajak atas surat ketetapan pajak yang diterbitkan secara jabatan kemudian ditegaskan kembali pada proses keberatan, yaitu berdasarkan Pasal 26 ayat (4) UU KUP yang mengatur sebagai berikut:

“Dalam hal Wajib Pajak mengajukan keberatan atas surat ketetapan pajak sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13 ayat (1) huruf b dan huruf d, **Wajib Pajak yang bersangkutan harus dapat membuktikan ketidakbenaran ketetapan pajak** tersebut.”

Dari ketentuan Pasal 26 ayat (4) UU KUP di atas, dapat disimpulkan bahwa beban pembuktian pada Wajib Pajak hanya terbatas atas pajak yang ditetapkan secara jabatan. Dengan demikian, secara *argumentum a contrario*<sup>15</sup>, beban pembuktian atas surat ketetapan pajak yang diterbitkan tidak secara jabatan berada di pihak otoritas pajak.

Mekanisme pembagian beban pembuktian pada tahap keberatan ini juga dapat dilanjutkan hingga pada tahap banding. Hal ini dilatari pemikiran bahwa upaya Hakim untuk menentukan beban pembuktian tidak dipisahkan dari sistem prosedur yang dianut dalam Undang-Undang perpajakan dan juga mengingat sengketa pajak yang diajukan banding merupakan lanjutan dari proses sengketa di tingkat keberatan. Lantas, bagaimana dengan pembagian beban pembuktian pada konteks *transfer pricing* di Indonesia? Apakah Wajib Pajak

---

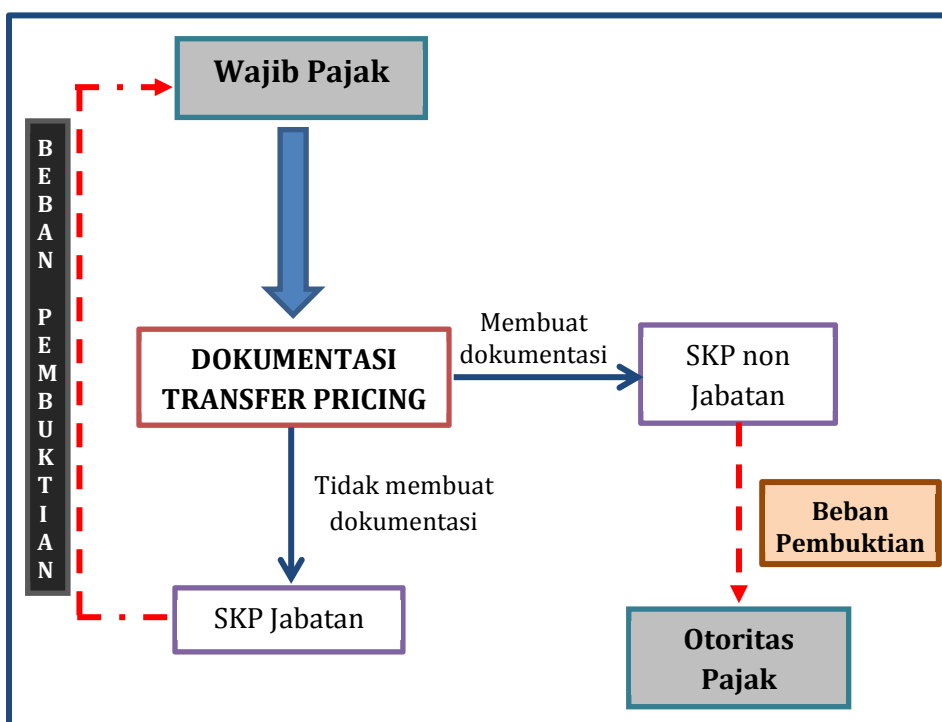
<sup>15</sup> *Argumentum a contrario* merupakan cara menemukan hukum atau menjelaskan makna undang-undang dengan pertimbangan bahwa apabila undang-undang menetapkan hal-hal tertentu untuk peristiwa tertentu, peraturan tersebut terbatas pada peristiwa tertentu itu dan untuk peristiwa di luarnya berlaku kebalikannya. Lihat Sudikno Mertokusumo, *Mengenal Hukum Suatu Pengantar* (Yogyakarta: Universitas Atma Jaya Yogyakarta, 2010), 231-232. Lihat juga Sudikno Mertokusumo, *Penemuan Hukum Suatu Pengantar* (Yogyakarta: Liberti, 2007) dan Bambang Sutiyoso, *Metode Penemuan Hukum* (Jakarta: UII Press Yogyakarta, 2006), 110-111.

ataukah otoritas pajak yang menanggung beban pembuktian dalam penerapan prinsip kewajaran pada transaksi afiliasi?

Sejauh ini, tidak terdapat ketentuan khusus di Indonesia yang mengatur mengenai penentuan beban pembuktian dalam transaksi *transfer pricing*. Hal ini berarti pembagian beban pembuktian dalam transaksi *transfer pricing* di Indonesia tidak berbeda dengan pembagian beban pembuktian pada sengketa perpajakan umumnya sebagaimana yang telah dikemukakan di atas.

Apabila memerhatikan dengan seksama alasan-alasan diterbitkannya surat ketetapan pajak secara jabatan, hal yang perlu diperhatikan oleh Wajib Pajak agar tidak menanggung beban pembuktian dalam aplikasi *transfer pricing* adalah kewajiban Wajib Pajak untuk menyelenggarakan dan menyimpan dokumen yang menjadi dasar pembukuan. Berbagai ketentuan perundang-undangan perpajakan di Indonesia<sup>16</sup> mengenai pembukuan mewajibkan Wajib Pajak yang melakukan transaksi afiliasi untuk mempersiapkan dokumen dan/atau informasi tambahan yang mendukung kewajaran transaksi afiliasi. Gambar di bawah ini mengilustrasikan penerapan pembagian beban pembuktian dalam aplikasi *transfer pricing* di Indonesia:

**Gambar 23.1: Ilustrasi Pembagian Beban Pembuktian di Indonesia**



<sup>16</sup> Pasal 10 ayat (2) Peraturan Pemerintah Nomor 74 Tahun 2011.

Dokumentasi *transfer pricing* yang merupakan bagian dari pembukuan inilah yang menjadi “batas pemisah” atau “ambang batas” pada pembagian beban pembuktian antara Wajib Pajak dengan otoritas pajak dalam aplikasi *transfer pricing* di Indonesia. Apabila Wajib Pajak tidak dapat memenuhi kewajiban menyelenggarakan dan menyimpan dokumentasi *transfer pricing*, Wajib Pajak dapat dianggap tidak menyelenggarakan pembukuan sesuai ketentuan Pasal 28 UU KUP, sehingga surat ketetapan pajak yang diterbitkan adalah surat ketetapan pajak secara jabatan. Ini berarti Wajib Pajak lah yang harus menanggung beban pembuktian atas kebenaran harga wajar atau laba wajar dari transaksi afiliasi yang dilakukannya.

Sebaliknya, apabila Wajib Pajak telah memenuhi kewajiban menyelenggarakan dan menyimpan dokumentasi *transfer pricing* serta memenuhi kewajiban Wajib Pajak selama proses pemeriksaan, dan jika otoritas pajak menolak kewajaran harga atau laba dari transaksi afiliasi yang dilakukan Wajib Pajak, otoritas pajak seharusnya menerbitkan surat ketetapan pajak tidak secara jabatan (SKP non jabatan). Dalam hal ini, beban pembuktian atas kebenaran surat ketetapan pajak tersebut terletak pada otoritas pajak.

#### **F. Beban Pembuktian dalam Kaitannya dengan Pertukaran Informasi**

Informasi yang valid dan kompeten merupakan bukti yang dapat digunakan oleh otoritas pajak maupun Wajib Pajak untuk menguatkan argumentasinya maupun membantah argumentasi pihak lainnya. Dalam konteks *transfer pricing*, kendala yang sering sekali timbul adalah minimnya informasi untuk menetapkan kewajaran transaksi afiliasi yang tersedia di yurisdiksi yang bersangkutan. Kendala ini juga turut dibentuk dari perilaku otoritas pajak yang cenderung melaksanakan pemeriksaan berdasarkan basis informasi yang tersedia di yurisdiksi itu saja.<sup>17</sup>

Beberapa contoh informasi yang tersedia di luar suatu yurisdiksi antara lain informasi mengenai perusahaan afiliasi yang berada di luar negeri<sup>18</sup> atau besarnya biaya kantor pusat atau induk perusahaan yang dapat diatribusikan kepada atau dapat dikurangkan oleh Bentuk Usaha Tetap maupun anak perusahaan<sup>19</sup>.

Menghadapi permasalahan ini, OECD menyarankan agar otoritas pajak menggunakan mekanisme pertukaran informasi (*exchange of information*) yang disediakan oleh perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B) untuk

---

<sup>17</sup> Marco Cerrato, “International Aspects of Transfer Pricing Litigation: Italy,” *International Transfer Pricing Journal*, (2002): 25.

<sup>18</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf. 5.11.

<sup>19</sup> Marco Cerrato, *Op.Cit.*, 23.



memperoleh informasi yang terkait dengan perpajakan.<sup>20</sup> Tidak hanya itu, pertukaran informasi juga dapat dilakukan berdasarkan perjanjian khusus di antara negara-negara yang tidak memiliki P3B, misalnya melalui *Tax Information Exchange Agreement* (TIEA). Mekanisme pertukaran informasi dalam berbagai bentuk perjanjian kerjasama antar negara di bidang perpajakan bersifat mengikat dan wajib dilaksanakan oleh negara-negara yang menandatangani<sup>21</sup>.

Menurut Belotsky, sebagaimana dikutip oleh Anarmoulis dan Nethercott, tujuan dari dibentuknya pertukaran informasi antarnegara di bidang perpajakan adalah untuk memberantas penggunaan *tax haven country* yang sering sekali digunakan dalam praktik *international tax avoidance* atau *aggressive tax planning*.<sup>22</sup> Pengalihan penghasilan ke *tax haven country* melalui penyalahgunaan praktik *transfer pricing* merupakan dorongan utama bagi pentingnya memperluas dan meningkatkan kerjasama untuk saling mempertukarkan informasi di antara berbagai negara.

Informasi yang diperoleh dari negara lain ini dapat digunakan untuk memverifikasi maupun memperkuat kesimpulan otoritas pajak dalam proses pemeriksaan maupun tahapan sengketa lainnya. Selain itu, informasi yang diperoleh dari negara lain ini juga dapat digunakan oleh otoritas pajak untuk membantah argumentasi kewajaran transaksi yang disampaikan oleh Wajib Pajak.

Hal ini berarti bahwa dengan melaksanakan mekanisme pertukaran informasi dengan negara lain, otoritas pajak akan memiliki basis informasi dan motivasi yang kuat dalam menerbitkan surat ketetapan pajak. Berdasarkan hal ini, ketentuan domestik mengenai ketetapan pajak dan beban pembuktian seharusnya dapat dibaca secara bersama-sama dengan ketentuan *exchange of information* pada perjanjian pertukaran informasi.<sup>23</sup>

Ketika otoritas pajak tidak melaksanakan mekanisme *exchange of information* untuk memperoleh informasi yang berkaitan dengan koreksinya, Wajib Pajak dapat saja menyatakan bahwa surat ketetapan pajak yang diterbitkan otoritas pajak tidak didasarkan pada bukti-bukti yang memadai dan juga karena otoritas pajak tidak melaksanakan mekanisme *exchange of information* untuk memperoleh bukti-bukti tersebut. Ini berarti bahwa pendekatan yang pasif dari otoritas pajak dalam pelaksanaan mekanisme *exchange of information*

---

<sup>20</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf. 5.6.

<sup>21</sup> Michael Lang, *Introduction to the Law of Double Taxation Conventions* (Vienna: Linde Verlag Wien, 2010): 151.

<sup>22</sup> Tony Anamourlis dan Lex Nethercott, "An Overview of Tax Information Exchange Agreements and Bank Secrecy," *Bulletin for International Taxation*, (2009): 618-619.

<sup>23</sup> Marco Cerrato, *Op.Cit.*, 26.

dapat menimbulkan risiko bagi otoritas pajak karena otoritas pajak dianggap tidak dapat memenuhi beban pembuktian atas kewajaran maupun ketidakwajaran harga transfer.

Terakhir, terhadap transaksi dengan negara *tax haven* yang tidak memiliki prosedur pertukaran informasi, banyak negara yang mengatur beban pembuktian ada di pihak Wajib Pajak yang melakukan transaksi dengan negara *tax haven*.<sup>24</sup>

## G. Studi Kasus Beban Pembuktian

### Adobe Case (Jepang)<sup>25</sup>

Sejak tahun 1999, sebuah perusahaan Jepang yang berafiliasi dengan perusahaan pembuat perangkat lunak di Amerika Serikat, menyediakan layanan pendukung, kontak pelanggan, dan bantuan pemasaran kepada pihak independen yang merupakan *local wholesaler* di Jepang yang melakukan pembelian perangkat lunak tersebut dari perusahaan afiliasi lainnya yang berkedudukan di Irlandia. Perusahaan Jepang tersebut mendapatkan kompensasi dalam bentuk penggantian untuk seluruh biaya operasi yang dikeluarkannya ditambah dengan margin sebesar 1,5% dari penjualan pihak afiliasi yang berada di Irlandia kepada distributor lokal (yang berada di Jepang).

Otoritas pajak Jepang (*National Tax Agency of Japan/NTA*) menerapkan metode harga jual kembali (*resale price method*) dengan menggunakan rasio *profit* dari *local reseller* di Jepang sebagai pembanding (*secret comparable*).

Dalam putusannya, Pengadilan Tinggi Tokyo mempertimbangkan aturan-aturan dalam beban pembuktian sebagai berikut:

- (i) Ketika metode *transfer pricing* yang diterapkan oleh otoritas pajak bukan merupakan metode tradisional, beban pembuktian untuk membuktikan alasan dari tidak dapat diterapkannya ketiga metode tradisional tersebut terletak pada otoritas pajak;
- (ii) Otoritas pajak Jepang yang menanggung beban pembuktian untuk menunjukkan metode *transfer pricing* yang dipilihnya telah sesuai

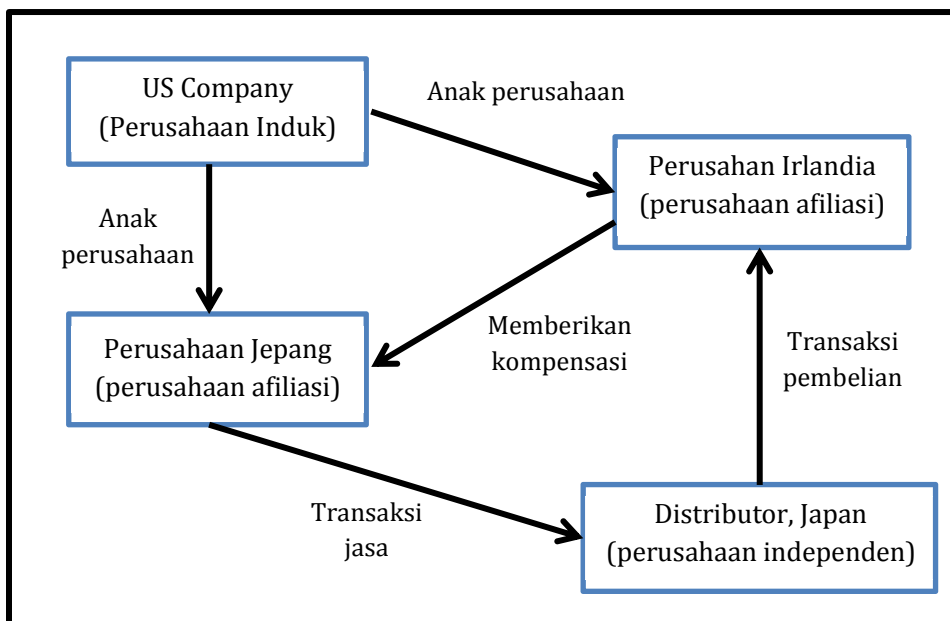
---

<sup>24</sup> Darussalam, Danny Septriadi, dan Indrayagus Slamet, "Abuse of Transfer Pricing melalui Tax Haven Countries," dalam *Konsep dan Aplikasi Cross Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008), 71.

<sup>25</sup> Toshio Miyatake, "Japan," dalam *Transfer Pricing and Dispute Resolution: Aligning Strategy and Execution*, ed. Anuschka Bakker dan Mark M Levey (The Netherlands: IBFD, 2011), 446-447.

dengan salah satu dari metode *transfer pricing* yang diatur dalam ketentuan perpajakan Jepang dan dapat diaplikasikan dalam kasus ini.

**Gambar 23.2: Ilustrasi Adobe Case**



Lebih lanjut, Pengadilan Tinggi Tokyo melihat perbedaan yang signifikan pada fungsi dan risiko dengan perusahaan pembanding menyebabkan rendahnya tingkat kesebandingan di antara keduanya. Selanjutnya, Pengadilan Tinggi Tokyo membatalkan putusan Pengadilan Distrik Tokyo yang sebelumnya telah mempertahankan koreksi otoritas pajak. Otoritas pajak tidak mengajukan banding atas putusan ini.

Putusan Pengadilan Tinggi Tokyo dalam kasus *Adobe* Jepang menunjukkan bahwa otoritas pajak harus membuktikan alasan dari tidak dapat diterapkan metode *transfer pricing* lainnya. Selain beban pembuktian atas penerapan metode *transfer pricing*, otoritas pajak juga harus membuktikan ketepatan dan keandalan metode yang diterapkan oleh otoritas pajak.

## H. Penutup

Sebagai bagian dari aspek prosedural dalam *transfer pricing*, ketentuan tentang beban pembuktian bertujuan untuk menempatkan siapa pihak yang harus membuktikan kebenaran atas kewajaran suatu transaksi afiliasi. Terlepas dari pihak mana yang harus melakukan pembuktian, Wajib Pajak maupun otoritas pajak harus menunjukkan “*good faith*” dalam menentukan kewajaran suatu transaksi afiliasi. Bagi Wajib Pajak, “*good faith*” tersebut ditunjukkan dengan

kepatuhan atas kewajiban dokumentasi *transfer pricing*, sementara bagi otoritas pajak, “*good faith*” tersebut ditunjukkan dengan tidak melakukan tindakan yang mengabaikan prinsip kewajaran dan bertentangan dengan undang-undang.

## Referensi

### **Buku:**

- Arendsen, Suzan. “Dispute Channels.” Dalam *Transfer Pricing and Dispute Resolution*, ed. Anuschka Bakker dan Mark M. Levey. Amsterdam: IBFD, 2011.
- Crumbley, Larry, Jack P. Friedman, dan Susan B. Anders. *Dictionary of Tax Terms*. New York: Barron’s Educational Series, Inc., 1994.
- Cunningham, Robert J. “Litigating Transfer Pricing Cases.” Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume 2*, ed. Robert Feinschreiber. Canada: John Wiley & Sons, Inc. 2001.
- Darussalam dan Danny Septriadi. “Konsep Dasar Transfer Pricing.” Dalam *Konsep dan Aplikasi Cross Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008.
- Darussalam, Danny Septriadi, dan Indrayagus Slamet. “Abuse of Transfer Pricing melalui Tax Haven Countries.” Dalam *Konsep dan Aplikasi Cross Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008.
- Lang, Michael. *Introduction to the Law of Double Taxation Conventions*. Vienna: Linde Verlag Wien, 2010.
- Miyatake, Toshio. “Japan.” Dalam *Transfer Pricing and Dispute Resolution: Aligning Strategy and Execution*, ed. Anuschka Bakker dan Mark M Levey. The Netherlands: IBFD, 2011.
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2010*. Paris: OECD Publications, 2010.
- Sheer, Roman dan Isabel Gabert. *Mutual Assistance and Information Exchange*. Santiago de Compostela: European Association of Tax Law Professor. 2010.
- Wittendorf, Jens. *Transfer Pricing and the Arm’s Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Kluwer Law International, 2010.

### **Artikel:**

- Anamourlis, Tony dan Lex Nethercott. “An Overview of Tax Information Exchange Agreements and Bank Secrecy.” *Bulletin for International Taxation*, (Desember 2009).
- Cerrato, Marco. “International Aspects of Transfer Pricing Litigation: Italy.” *International Transfer Pricing Journal*, (Januari/Februari 2002).

Chiesa, Giovanna dan Giammarco Cottani. "Supreme Court Decision on Transfer Pricing: Burden of Proof, Anti Avoidance Interpretation and Abuse of Law Principle." *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni 2007).

Mastellone, Pietro. "The Shift in the Burden of Proof in regard to Transfer Pricing." *European Taxation*, (Mei 2011).

Smits, Kris. "International Aspects of Transfer Pricing Litigation: Belgium." *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni 2002).

Valente, Piergiorgio. "The Burden of Proof and Transfer Pricing." *International Transfer Pricing Journal*, (Juli/Agustus 2011).

**Peraturan:**

Republik Indonesia. Peraturan Pemerintah Nomor 74 Tahun 2011 tentang Tata Cara Pelaksanaan Hak dan Pemenuhan Kewajiban Perpajakan.

\_\_\_\_\_. Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER 32/PJ./2011 tentang Perubahan atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi antara Wajib Pajak dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.

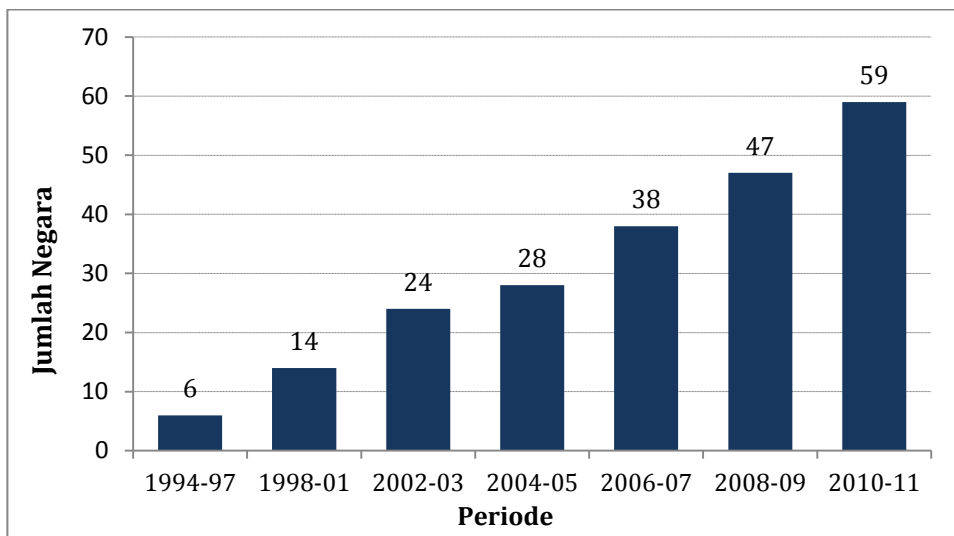
**Internet:**

Marino, Giuseppe. "The Burden of Proof in Cross Border Situations." *European Association of Tax Law Professors (EATLP) Congress 2011*. Internet. Dapat diakses dari [www.eatlp.org/uploads/public/uppsala/General%20report.pdf](http://www.eatlp.org/uploads/public/uppsala/General%20report.pdf). Diakses pada tanggal 12 Februari 2012.

### A. Pendahuluan

Jumlah negara yang mengatur ketentuan dokumentasi *transfer pricing* telah meningkat secara signifikan dalam kurun waktu lebih dari satu dekade terakhir. Pada tahun 1997, hanya terdapat enam negara yang memiliki ketentuan dokumentasi *transfer pricing* dalam regulasi domestiknya. Kini, untuk tujuan menjaga kemungkinan tergerusnya penerimaan pajak dari transaksi afiliasi, kurang lebih lima puluh negara (termasuk Indonesia) telah memiliki ketentuan dokumentasi *transfer pricing*.

**Gambar 24.1: Jumlah Negara yang Telah Memperkenalkan Ketentuan Dokumentasi *Transfer Pricing***



Sumber: data 1994-2009 diambil dari Steef Huibregtse, Louan Verdoner, dan Jan Welvaert, *Transfer Pricing Handbook* (Transfer Pricing Associates, 2009), 86; data 2010-2011 mengacu pada *United Nations Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries* (draft Oktober 2012), Paragraf 7.3.1.

Dokumentasi *transfer pricing* dapat diartikan sebagai aktivitas pendokumentasian transaksi afiliasi yang bertujuan untuk menjelaskan penerapan prinsip kewajaran dalam transaksi afiliasi. Dengan kata lain, untuk menunjukkan penerapan prinsip kewajaran tersebut, setiap Wajib Pajak yang melakukan transaksi afiliasi internasional diwajibkan untuk mempersiapkan dan menyimpan dokumentasi *transfer pricing*.<sup>1</sup>

Ketentuan tentang dokumentasi *transfer pricing* pada dasarnya merupakan penjabaran dari prinsip *prudent business management*, yang mensyaratkan adanya proses evaluasi atas suatu keputusan bisnis yang kompleks ataupun penting.<sup>2</sup> Oleh karena itu, dalam aplikasinya, Wajib Pajak diwajibkan untuk mempersiapkan informasi yang berhubungan dengan penerapan prinsip kewajaran, seperti faktor-faktor yang memengaruhi transaksi afiliasi, metode *transfer pricing* yang digunakan, dan sebagainya.

Dengan demikian, kewajiban pendokumentasian ini menyebabkan tambahan beban kepatuhan bagi Wajib Pajak yang melakukan transaksi afiliasi. Untuk itu, otoritas pajak selayaknya menyeimbangkan antara beban kepatuhan Wajib Pajak dan informasi yang ingin diperoleh dalam menguji kepatuhan *arm's length principle*. Misalnya saja, beban tambahan bagi Wajib Pajak untuk memperoleh dokumen dari afiliasinya yang berada di luar negeri. Otoritas pajak mempunyai wewenang untuk memperoleh informasi ini melalui proses pertukaran informasi seperti yang diatur dalam Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B).

Dalam menentukan apakah suatu dokumentasi telah cukup menyajikan informasi yang berhubungan dengan penerapan kewajaran dalam transaksi afiliasi, otoritas pajak perlu mempertimbangkan informasi apa saja yang wajib diungkapkan oleh Wajib Pajak. Detail informasi dalam ketentuan dokumentasi *transfer pricing* pada suatu negara dapat saja berbeda dengan ketentuan dokumentasi di negara lainnya. Akibatnya, perusahaan multinasional menanggung tingginya biaya kepatuhan dalam mematuhi ketentuan *transfer pricing* yang berbeda di berbagai negara tersebut. Hal ini telah mendorong diterapkannya ketentuan dokumentasi *transfer pricing* yang terintegrasi atau tersentralisasi pada satu entitas di dalam suatu grup perusahaan multinasional.

Untuk menjelaskan hal di atas, bab ini akan menguraikan mengenai signifikansi persyaratan dokumentasi *transfer pricing*, terutama terhadap kaitannya dengan kewenangan otoritas pajak untuk menguji kewajaran transaksi afiliasi dan juga sebagai bagian dari proses manajemen internal Wajib Pajak. Selain itu, bab ini

---

<sup>1</sup> CA Hariom Jindal, *Law Relating to Transfer Pricing* (New Delhi: Taxmann Publications, 2011), 237.

<sup>2</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 5.4.

juga akan memaparkan praktik dokumentasi *transfer pricing* di beberapa negara, informasi yang dibutuhkan dalam mempersiapkan dokumentasi *transfer pricing*, serta tren penyusunan dokumentasi secara global di negara-negara anggota Uni Eropa.

## **B. Mengapa Dokumentasi *Transfer Pricing* Dibutuhkan?**

Pada dasarnya, dokumentasi *transfer pricing* memiliki beberapa tujuan yang dapat diklasifikasikan untuk kepentingan internal dan kepentingan eksternal. Pemaparan mengenai kedua kepentingan tersebut akan dijelaskan pada bagian ini.

### **B.1. Eksternal: Kaitan dengan Kewenangan Otoritas Pajak**

Dalam sistem *self-assessment*, suatu transaksi afiliasi yang dilakukan oleh Wajib Pajak dapat dianggap telah memenuhi prinsip kewajaran, sepanjang otoritas pajak tidak dapat membuktikan bahwa transaksi afiliasi tersebut tidak wajar. Dengan begitu, untuk tujuan menghitung penghasilan kena pajak, otoritas pajak diberikan wewenang untuk menguji kewajaran transaksi afiliasi serta merekonstruksi suatu transaksi afiliasi yang dianggap tidak wajar menjadi suatu transaksi afiliasi yang memenuhi prinsip kewajaran. Namun demikian, informasi apakah yang digunakan sebagai dasar oleh otoritas untuk menyatakan bahwa suatu transaksi afiliasi telah atau tidak memenuhi prinsip kewajaran?

Perlu diperhatikan, ketentuan *transfer pricing* dalam sistem *self assessment* secara efektif mensyaratkan Wajib Pajak untuk menyelenggarakan pembukuan untuk tujuan perpajakan yang merefleksikan prinsip kewajaran. Hal inilah yang menjadi dasar dari dimasukkannya dokumentasi *transfer pricing* sebagai bagian dari kewajiban penyelenggaraan pembukuan. Selain itu, jika ditinjau dari prinsip *prudent business management*, dokumentasi *transfer pricing* juga dapat dipandang sebagai itikad baik dari Wajib Pajak untuk mengungkapkan transaksi afiliasinya dan menjelaskan penerapan prinsip kewajaran atas transaksi afiliasi tersebut.

Kewajiban bagi Wajib Pajak untuk mempersiapkan dokumentasi *transfer pricing* tidak dapat dipisahkan dari pelaksanaan kewenangan otoritas pajak untuk menguji kewajaran transaksi afiliasi yang dilakukan oleh Wajib Pajak. Dengan kata lain, dokumentasi *transfer pricing* yang disiapkan oleh Wajib Pajak akan memudahkan otoritas pajak untuk menjalankan kewenangannya dalam menguji kewajaran transaksi afiliasi.<sup>3</sup> Dengan cara demikian, kedua belah pihak

---

<sup>3</sup> Mukesh Butani, *Transfer Pricing an Indian Perspective* (New Delhi: LexisNexis, 2007), 179.



dapat menghindari sengketa yang mungkin timbul akibat tidak tersedianya informasi untuk menerapkan prinsip kewajaran.

Hal yang perlu digarisbawahi dari kewajiban dokumentasi *transfer pricing* adalah bahwa dokumentasi *transfer pricing* merupakan sarana bagi Wajib Pajak untuk menjelaskan kewajaran transaksi afiliasinya kepada otoritas pajak. Sebagai pihak yang lebih mengetahui secara jelas fakta dan informasi atas transaksi afiliasinya, Wajib Pajak tidak hanya dapat menjelaskan kewajaran transaksi afiliasinya melalui dokumentasi *transfer pricing*, tetapi juga dapat menjelaskan secara detail fakta dan informasi tersebut yang mendukung penerapan prinsip kewajaran.

Di lain pihak, ketika Wajib Pajak tidak mempersiapkan dokumentasi *transfer pricing*, tentunya otoritas pajak akan mengalami kesulitan untuk menguji kebenaran dari kewajaran transaksi afiliasi yang dilakukan oleh Wajib Pajak. Dalam situasi seperti ini, otoritas pajak mempunyai wewenang untuk menghitung kembali harga ataupun laba Wajib Pajak yang berasal dari transaksi afiliasi dengan metode yang dimiliki Direktorat Jenderal Pajak (*deemed income*). Hal ini tentunya dapat merugikan Wajib Pajak karena dapat saja dikoreksi oleh otoritas pajak karena tidak sesuai dengan fakta dan detail transaksi afiliasi yang dilakukan oleh Wajib Pajak. Selain itu, ketentuan *transfer pricing* dapat juga didesain dengan menambahkan ketentuan pengenaan sanksi atas dokumentasi *transfer pricing*, misalnya karena keterlambatan pemberian dokumentasi maupun tidak dipenuhinya persyaratan untuk mempersiapkan dokumentasi *transfer pricing*.<sup>4</sup>

## **B.2. Internal: Bagian dari Proses Manajemen *Transfer Pricing***

Tujuan dipersiapkannya dokumentasi *transfer pricing* bagi perusahaan adalah sebagai berikut:

- (i) Mendukung pencapaian tujuan manajemen perusahaan dengan menjamin suatu proses implementasi dari *transfer pricing system* dalam internal grup perusahaan;
- (ii) Menjamin administrasi data perusahaan, sehingga informasi tersebut dapat dipertanggungjawabkan dari waktu ke waktu. Hal ini mengingat pemeriksaan *transfer pricing* memiliki periode waktu yang cukup panjang.

Kedua tujuan tersebut di atas secara tidak langsung menciptakan suatu keharusan bagi Wajib Pajak untuk mempersiapkan dokumentasi *transfer*

---

<sup>4</sup> Darussalam dan Danny Septriadi, "Konsep Dasar Transfer Pricing," dalam *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008), 29.

*pricing*. Dengan begitu, penyelenggaraan dokumentasi *transfer pricing* dapat mendukung terciptanya manajemen risiko *transfer pricing* secara efektif.

Dokumentasi *transfer pricing* juga berguna bagi suatu grup perusahaan multinasional dalam mengurangi risiko pajak terutama dari pengenaan sanksi. Dapat dikatakan begitu karena dengan adanya dokumentasi *transfer pricing* yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku, manajemen perusahaan dapat mengukur apakah transaksi afiliasi yang dilakukan telah memenuhi prinsip kewajaran atau tidak. Dengan demikian, pengelolaan pendokumentasian *transfer pricing* yang baik dan efektif dapat berujung pada terciptanya manajemen perusahaan yang lebih baik,<sup>5</sup> terutama ketika menentukan kebijakan harga transaksi afiliasi.

### C. Isi dan Kualitas Dokumentasi *Transfer Pricing*

Bagi perusahaan multinasional, hal krusial yang perlu diperhatikan ketika melakukan transaksi afiliasi adalah mempersiapkan dokumentasi *transfer pricing* yang sesuai dengan ketentuan yang berlaku di berbagai negara. Termasuk di dalamnya, mempersiapkan dokumen-dokumen pendukung kebijakan pembentukan harga yang ditetapkan perusahaan,<sup>6</sup> yang ketentuannya berbeda-beda di berbagai negara.

Setidaknya, terdapat empat organisasi internasional yang berusaha memberikan pedoman mengenai apa yang seharusnya dimuat dalam dokumentasi *transfer pricing* di suatu negara. Keempat organisasi tersebut adalah: (i) *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD); (ii) *European Union* (EU); (iii) *Pacific Association of Tax Administrators* (PATA); dan *United Nations* (UN). Hampir seluruh organisasi tersebut menyatakan tentang prinsip mendasar tentang dokumentasi, yaitu:

- (i) Sebagai upaya mempertanggungjawabkan penerapan prinsip kewajaran Langkah-langkah dalam melakukan analisis *transfer pricing* seperti: analisis kesebandingan, menentukan pembanding, pemilihan metode *transfer pricing* yang tepat, dan lain sebagainya, dicatat dalam dokumentasi *transfer pricing* Wajib Pajak. Artinya, ketika Wajib Pajak berupaya untuk mengoptimalkan penerapan prinsip kewajaran, secara tidak langsung perlu diiringi pula dengan peningkatan kualitas dari

---

<sup>5</sup> Soren Bo Nielsen dan Pascalis Raimondos-Moller, "Multiple Roles of Transfer Prices: One vs. Two Books," dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad (Berlin: Springer Heidelberg Dordrecht, 2012), 280

<sup>6</sup> Cym H. Lowell dan Mark R. Martin, *Transfer Pricing Strategies* (United States of America: Thomson Reuters, 2010): 10.2.

dokumentasi *transfer pricing* yang dimilikinya, agar dapat dipertanggungjawabkan kepada otoritas pajak.

(ii) Dokumentasi terkini<sup>7</sup>

Dokumentasi *transfer pricing* yang dipersiapkan Wajib Pajak harus berisi fakta transaksi serta segala informasi yang relevan pada saat transaksi afiliasi dilakukan oleh Wajib Pajak.

(iii) Saat pembuatan

Saat pembuatan dokumentasi *transfer pricing* dapat dilakukan pada saat menyampaikan SPT atau saat diminta dalam proses pemeriksaan.

### **C.1. *Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)***

Dalam Bab V bagian C OECD *Guidelines*, telah dibahas dengan cukup jelas rincian informasi yang perlu disajikan dalam dokumentasi *transfer pricing*. Menurut OECD *Guidelines*, informasi yang perlu dipaparkan dalam dokumentasi *transfer pricing* meliputi hal-hal sebagai berikut:<sup>8</sup>

- (i) Informasi mengenai transaksi afiliasi, seperti: struktur hubungan kepemilikan, gambaran kegiatan usaha, besaran nilai transaksi afiliasi, dan sebagainya;
- (ii) Informasi atas kebijakan harga dan strategi bisnis. Termasuk dalam informasi kebijakan harga ini di antaranya, faktor-faktor yang memengaruhi kebijakan penetapan harga dan penjelasan atas pemilihan dan pengaplikasian metode *transfer pricing* yang digunakan. Selain itu, informasi strategi bisnis yang dapat diungkapkan Wajib Pajak dalam dokumentasi ini, misalnya: strategi penetrasi pasar, pengenalan produk baru, dan sebagainya;
- (iii) Informasi atas situasi bisnis, komersial, dan pasar, yang dapat berupa: informasi yang menjelaskan situasi industri dan prediksi perubahannya, skala pasar, dampak dari peraturan pemerintah, dan kondisi persaingan dalam industri ataupun pengaruh nilai tukar;
- (iv) Informasi atas analisis fungsional beserta risiko yang ditanggung. Informasi yang dibutuhkan untuk analisis fungsional dapat berupa segala aktivitas yang relevan dengan fungsi yang dijalankan oleh perusahaan. Pengungkapan informasi mengenai risiko yang ditanggung dapat berupa risiko perubahan struktur biaya, risiko aktivitas penelitian dan pengembangan, risiko nilai tukar, dan sebagainya;

---

<sup>7</sup> Marc. M. Levey dan Steven C. Wrappe, *Transfer Pricing: Rules, Compliance and Controversy* (Chicago: CCH Wolters Kluwer Business, 2010), 250.

<sup>8</sup> *Ibid.*, 251.

- (v) Informasi keuangan yang relevan. Informasi ini dapat dipergunakan untuk membandingkan laba dan rugi di antara pihak-pihak afiliasi, misalnya, kontribusi biaya masing-masing pihak dalam transaksi afiliasi yang berhubungan dengan kegiatan penelitian dan pengembangan maupun penyediaan jasa tertentu.

## C.2. *Pacific Association of Tax Administrators (PATA)*

PATA adalah organisasi kerjasama otoritas pajak antarnegara yang beranggotakan: Amerika Serikat, Australia, Jepang, dan Kanada. Pada Maret 2003, PATA telah merilis "*Transfer Pricing Documentation Package*", yang memuat prinsip dokumentasi *transfer pricing* yang seragam bagi Wajib Pajak di keempat negara tersebut. Dokumen ini dibuat untuk merespon potensi kesulitan bagi perusahaan multinasional dalam mematuhi persyaratan administrasi yang berasal dari berbagai negara yang berbeda.

Berikut merupakan isi dari dokumentasi *transfer pricing* yang disarankan oleh PATA:<sup>9</sup>

- (i) Struktur organisasi, termasuk di dalamnya adalah:
- Identifikasi transaksi afiliasi;
  - Hubungan kepemilikan; dan
  - Struktur organisasi grup perusahaan multinasional.
- (ii) Aktivitas bisnis serta kondisi industri dan pasar, termasuk di dalamnya adalah:
- Profil perusahaan;
  - Deskripsi prosedur dan kontrol internal atas transaksi afiliasi;
  - Rencana bisnis perusahaan;
  - Kompetisi pasar;
  - Faktor-faktor yang memengaruhi kebijakan harga;
  - Pengaruh kepemilikan aset tidak berwujud kepada harga;
  - Salinan laporan keuangan tahunan yang terkait dengan transaksi yang dianalisis dan laporan keuangan 5 (lima) tahun sebelumnya;
  - Informasi atas fungsi, aset, dan risiko; serta

---

<sup>9</sup> Terdapat 48 *item* yang disyaratkan, yang dapat dikelompokkan lebih lanjut. Untuk deskripsi lebih lanjut dapat melihat dokumen *Pacific Association of Tax Administrators (PATA) Transfer Pricing Documentation Package*. Dapat diakses melalui: <http://www.irs.gov/businesses/international/article/0,,id=156266,00.html>; atau <http://www.ato.gov.au/taxprofessionals/content.aspx?menuid=0&doc=/Content/30275.htm&page=3&H3>

- Penjelasan atas keterkaitan permodalan yang relevan dengan transaksi yang dianalisis.
- (iii) Informasi mengenai transaksi afiliasi, termasuk di dalamnya adalah:
- Deskripsi menyeluruh terhadap segala hal yang berkaitan dengan transaksi afiliasi;
  - Identifikasi data internal; serta
  - Salinan perjanjian antara Wajib Pajak dengan pihak afiliasi yang dianggap relevan.
- (iv) Asumsi, strategi, dan kebijakan, termasuk di dalamnya adalah:
- Informasi yang relevan mengenai strategi usaha;
  - Dokumentasi yang menyertakan analisis strategi *market-share* (jika dilakukan); serta
  - Asumsi dan informasi yang digunakan dalam menetapkan kebijakan harga.
- (v) Analisis fungsional-risiko dan kesebandingan, termasuk di dalamnya adalah:
- Deskripsi faktor-faktor kesebandingan;
  - Dokumen yang mendukung pembuktian faktor-faktor yang secara material memengaruhi harga;
  - Detail analisis kesebandingan, antara lain kriteria yang digunakan dalam pemilihan pembanding, identifikasi pembanding internal, penyesuaian yang dilakukan (beserta alasannya);
  - Analisis secara agregat (penggabungan transaksi untuk tujuan kesebandingan);
  - Hasil analisis fungsional dan kesebandingan yang mendukung metode *transfer pricing* tertentu;
  - Dokumentasi yang menjelaskan mengenai rentang kewajaran (jika digunakan); dan
  - Alasan memperluas analisis hingga beberapa tahun, sepanjang relevan.
- (vi) Pemilihan metode *transfer pricing*, termasuk di dalamnya adalah:
- Deskripsi metode *transfer pricing* yang dipilih beserta alasan;
  - Deskripsi mengenai data yang dapat digunakan dalam aplikasi metode *transfer pricing*; serta
  - Alasan mengapa metode lainnya tidak dipergunakan.

- (vii) Aplikasi metode *transfer pricing*, termasuk di dalamnya adalah:
  - Asumsi dan keputusan yang diambil dalam menentukan nilai kewajaran;
  - Seluruh perhitungan dalam menentukan nilai kewajaran beserta penyesuaian yang digunakan.
- (viii) Dokumen pendukung atau seluruh dokumen lainnya yang dapat digunakan dalam keperluan mendukung analisis *transfer pricing*;
- (ix) Indeks (hanya berlaku di Amerika Serikat).

### C.3. *European Union (EU)*

Pada tahun 2005, *EU Joint Transfer Pricing Forum (EU JTPF)* menerbitkan suatu dokumen yang berjudul "*Report on the Activities of the EU Joint Transfer Pricing Forum in the Field of Documentation Requirements*". Pada dasarnya, dokumen ini merupakan sebuah laporan dari diskusi-diskusi yang diadakan oleh *EU JTPF* terkait dengan isi dari dokumentasi *transfer pricing* yang baik dan efektif selama kurun waktu 2004-2005. Selain itu, laporan ini juga memaparkan diskusi mengenai pihak yang menanggung beban pembuktian (*burden of proof*) serta perbandingan sistem yang ketat dan fleksibel atas aturan dokumentasi.

*EU* menyarankan agar perusahaan multinasional yang beroperasi di lintas yurisdiksi kawasan Eropa untuk memiliki *master-file documentation*. Konsep *master-file* tersebut mengarahkan tersedianya suatu dokumen tunggal bagi grup perusahaan multinasional. Selain itu, dalam melengkapi syarat administrasi yang mungkin berbeda di setiap yurisdiksi, *master-file documentation* tersebut dapat saja dilengkapi dengan *country specific documentation*.

Dokumentasi *transfer pricing* yang disarankan oleh *EU* terdiri dari dua elemen utama, yaitu:<sup>10</sup>

- (i) Satu set dokumentasi (yang disebut sebagai *master file*) yang terdiri dari *blueprint* perusahaan dan kebijakan *transfer pricing*-nya yang relevan dan tersedia untuk otoritas pajak dari negara anggota; dan
- (ii) Satu set dokumentasi yang terstandarisasi sebagai tambahan *master file* (disebut sebagai *country-specific documentation*) untuk masing-masing negara anggota yang meliputi transaksi antar-grup.

---

<sup>10</sup> Michiel Beudeker dan Stijn Janssen, "EU Transfer Pricing Documentation Requirements: A Critical Analysis and Comparison," *International Transfer Pricing Journal*, (September/Oktober, 2006): 236.

Untuk *master-file documentation*, beberapa hal di bawah ini perlu untuk dicantumkan dalam dokumentasi:<sup>11</sup>

- (i) Deskripsi umum usaha serta strategi usaha, termasuk juga perubahan strategi usaha yang terjadi jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya;
- (ii) Deskripsi umum pengorganisasian grup perusahaan multinasional tersebut, serta struktur legal dan operasional;
- (iii) Identifikasi transaksi yang dilakukan dengan pihak afiliasi di kawasan EU;
- (iv) Deskripsi umum dari transaksi afiliasi, termasuk arus transaksi aset berwujud, aset tak berwujud, jasa, keuangan, dan sebagainya), arus tagihan, dan nilai dari transaksi;
- (v) Deskripsi umum mengenai fungsi yang dilakukan, risiko yang dihadapi, serta penjelasan mengenai perubahan kedua hal tersebut (jika berbeda dengan tahun sebelumnya);
- (vi) Kepemilikan aset tidak berwujud serta pembayaran atau penerimaan royalti;
- (vii) Kebijakan harga transfer yang sesuai dengan prinsip kewajaran;
- (viii) Daftar dokumen mengenai *cost contribution arrangement* (CCA), *advance pricing agreement* (APA), ataupun aturan lain yang mencakup aspek *transfer pricing*;
- (ix) Tambahan informasi dari Wajib Pajak atas permintaan dan dalam kerangka waktu yang wajar berdasarkan peraturan domestik.

Sementara itu, isi dari *country specific documentation* merupakan bagian pendukung dari *master-file documentation*. Untuk memenuhi persyaratan EU dokumentasi *transfer pricing*, *country specific documentation* harus berisi hal-hal berikut ini:<sup>12</sup>

- (i) Penjelasan rinci tentang usaha dan strategi usaha dari Wajib Pajak, termasuk perubahan dalam strategi usaha dibandingkan dengan tahun pajak sebelumnya;
- (ii) Informasi (berupa deskripsi dan penjelasan) tentang transaksi negara-spesifik yang dikendalikan, termasuk:
  - Aliran transaksi (aset berwujud dan tidak berwujud, jasa, dan pembiayaan);
  - Aliran dari faktur; dan
  - Jumlah aliran transaksi;

---

<sup>11</sup> *Ibid.*, 241.

<sup>12</sup> *Ibid.*, 241-242.

- (iii) Analisis perbandingan, yaitu mengenai:
  - Karakteristik dari properti dan jasa;
  - Fungsional analisis (fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan, dan risiko yang ditanggung);
  - Persyaratan-persyaratan yang terdapat dalam kontrak;
  - Keadaan ekonomi; dan
  - Strategi usaha yang spesifik.
- (iv) Penjelasan tentang pemilihan dan penerapan metode *transfer pricing*, yaitu mengapa metode *transfer pricing* dipilih dan bagaimana metode tersebut diterapkan;
- (v) Informasi yang relevan pada pembanding internal dan/atau eksternal, jika tersedia; dan
- (vi) Uraian tentang pelaksanaan dan penerapan kebijakan *transfer pricing* grup perusahaan.

#### **C.4. United Nations (UN)**

*United Nations* saat ini menerbitkan dokumen bertajuk "*Transfer Pricing Manual for Developing Countries*" (*UN Manual*). Salah satu bab yang terdapat dalam *UN Manual* tersebut adalah mengenai dokumentasi *transfer pricing*. Dalam bab tersebut, UN juga memberikan ilustrasi mengenai persyaratan dokumentasi *transfer pricing* di beberapa negara.

Secara umum, panduan dokumentasi dalam *UN Manual* tidak berbeda dengan yang disarankan oleh *OECD Guidelines*. Beberapa isu spesifik dalam dokumentasi yang ditekankan oleh *UN Manual* antara lain:

- (i) Apabila Wajib Pajak menggunakan data *multiple-year* karena transaksi afiliasi dipengaruhi oleh siklus usaha, Wajib Pajak perlu menyajikan penjelasan mengapa siklus usaha menjadi faktor yang perlu dipertimbangkan, durasi siklus usaha, dan pengaruh siklus usaha kepada transaksi afiliasi;
- (ii) Dalam hal dokumentasi *transfer pricing* dipersiapkan untuk transaksi pemberian/pemanfaatan jasa, Wajib Pajak perlu menjelaskan apakah jasa benar-benar telah diberikan, apa manfaat yang diterima oleh penerima jasa, dan berapa harga wajar dari transaksi jasa tersebut;
- (iii) Apabila dokumentasi *transfer pricing* dipersiapkan untuk *Cost Contribution Arrangement (CCA)*, penting bagi Wajib Pajak untuk menguraikan pihak mana saja yang berpartisipasi, aktivitas yang menjadi subjek dari CCA (pembentukan aset tidak berwujud atau pembiayaan aktivitas jasa), kondisi kesepakatan, nilai dan bentuk kontribusi awal,



perbandingan antara proyeksi dengan hasil aktual dari manfaat yang diperoleh dari CCA, dan sebagainya.

Berdasarkan berbagai ketentuan yang dikeluarkan oleh organisasi-organisasi tersebut di atas, terdapat suatu kesamaan atau tidak jauh berbeda. Namun, khusus untuk beberapa transaksi spesifik (misalkan *Cost Contribution Arrangement*), isi dokumentasi *transfer pricing* dapat saja sedikit berbeda, karena membutuhkan informasi yang lebih banyak atau spesifik.

### **C.5. Studi Komparasi Antarnegara**

Ketentuan dokumentasi *transfer pricing* di berbagai negara tentu saja memiliki perbedaan, baik dalam hal peraturan maupun persyaratan penyusunan dan pengelolannya. Berikut ini gambaran umum dokumentasi *transfer pricing* dari berbagai negara, yakni: Indonesia, Australia, dan India.

#### **Indonesia**

Hingga saat ini, Indonesia belum memiliki ketentuan yang secara khusus mengatur bentuk dan format dokumentasi *transfer pricing*. Pembuatan dokumentasi *transfer pricing* dikhususkan bagi Wajib Pajak yang melakukan transaksi internasional maupun transaksi domestik. Walaupun demikian, dokumentasi *transfer pricing* untuk transaksi domestik dibatasi hanya untuk transaksi tertentu yang memiliki risiko terjadinya penghindaran pajak. Penghindaran pajak dapat terjadi karena perbedaan tarif pajak penghasilan badan antara pihak afiliasi yang bertransaksi, perbedaan mekanisme pengenaan pajak penghasilan badan antara pihak afiliasi yang bertransaksi, transaksi yang mengandung unsur pajak penjualan barang mewah, atau salah satu dari pihak afiliasi yang bertransaksi memiliki kompensasi kerugian.

Sebagai bagian dari pembukuan, dokumentasi *transfer pricing* disampaikan oleh Wajib Pajak kepada otoritas pajak pada saat diminta dalam pemeriksaan, bukan bersamaan dengan penyampaian Surat Pemberitahuan. Dalam Surat Pemberitahuan, Wajib Pajak hanya memiliki kewajiban untuk mengungkapkan dan melaporkan formulir lampiran khusus transaksi afiliasi dan transaksi dengan pihak yang berada di negara *tax haven*.

#### **Australia**

Satu hal yang menarik dari Australia terkait dengan ketentuan dokumentasi *transfer pricing* yaitu keterkaitan antara dokumentasi *transfer pricing* dengan kriteria risiko pemeriksaan yang dikembangkan oleh otoritas pajak Australia (*Australian Taxation Office-ATO*). Terdapat dua variabel utama sebagai kriteria pemeriksaan di Australia, yaitu:

- (i) Kualitas proses bisnis perusahaan dan pendokumentasian proses tersebut; dan
- (ii) Realisasi atas transaksi komersial perusahaan.

Kedua variabel tersebut kemudian dibedakan ke dalam bentuk tingkatan kualitas sebagaimana diuraikan dalam Tabel 24.1 di bawah ini:<sup>13</sup>

**Tabel 24.1: Tingkatan Kualitas atas Proses dan Dokumentasi terhadap Transaksi Internasional dengan Perusahaan Afiliasi**

1 Kualitas Rendah	2 Kualitas Rendah ke Menengah	3 Kualitas Menengah	4 Kualitas Menengah ke Tinggi	5 Kualitas Tinggi
Tidak memiliki analisis fungsi, aset, risiko, kondisi pasar, dan strategi bisnis	Tidak memiliki analisis fungsi, aset, risiko, kondisi pasar, dan strategi bisnis	Tidak memiliki analisis fungsi, aset, risiko, kondisi pasar, dan strategi bisnis yang memadai	Telah memiliki analisis fungsi, aset, risiko, kondisi pasar dan strategi bisnis yang baik	Telah memiliki analisis fungsi, aset, risiko, kondisi pasar dan strategi bisnis yang baik
Tidak memiliki dokumentasi atau proses yang menjelaskan pemilihan metode.	Kurang memiliki dokumentasi atau proses yang menjelaskan pemilihan metode.	Pembandingan yang digunakan tidak tepat atau data pembandingan berasal dari data pembandingan eksternal perusahaan afiliasi.  Penerapan metode didukung beberapa dokumentasi terkini.	Pemilihan metode didukung penuh oleh dokumentasi terkini.	Pemilihan metode didukung penuh oleh dokumentasi terkini.

<sup>13</sup> Australian Taxation Office, "International Transfer Pricing: Introduction to Concept and Risk Assessment," Internet, dapat diakses melalui <http://www.ato.gov.au/content/35283.htm>

<p>Tidak menggunakan pembandingan.</p> <p>Tidak memiliki dokumentasi atau proses yang memungkinkan untuk penerapan metode .</p>	<p>Tidak menggunakan pembandingan.</p> <p>Tidak memiliki dokumentasi atau proses yang memungkinkan penerapan metode.</p>	<p>Pembandingan yang digunakan tidak tepat atau data pembandingan berasal dari data pembandingan eksternal perusahaan afiliasi.</p> <p>Penerapan metode didukung beberapa dokumentasi terkini.</p>	<p>Pembandingan yang digunakan berasal dari transaksi independen yang jumlahnya terbatas.</p> <p>Menilai keandalan</p> <p>Penerapan metode didukung penuh oleh dokumentasi terkini.</p>	<p>Pembandingan yang digunakan berasal dari jumlah transaksi independen yang memadai</p> <p>Keandalan dari pemilihan pembandingan terpenuhi.</p> <p>Penerapan metode didukung penuh oleh dokumentasi terkini.</p>
<p>Tidak ada upaya untuk menerapkan dan menelaah transaksi agar sesuai dengan ketentuan <i>arm's length</i>.</p>	<p>Kurangnya upaya untuk menerapkan dan menelaah transaksi sesuai dengan ketentuan <i>arm's length</i>.</p>	<p>Kurangnya upaya untuk menerapkan dan menelaah transaksi sesuai dengan ketentuan <i>arm's length</i>.</p>	<p>Melakukan upaya dengan benar untuk menerapkan dan menelaah transaksi sesuai dengan ketentuan <i>arm's length</i>.</p>	<p>Melakukan upaya dengan benar untuk menerapkan dan menelaah transaksi sesuai dengan ketentuan <i>arm's length</i>.</p>

### **India**

Di India, terdapat beberapa informasi yang perlu untuk disampaikan dalam dokumentasi *transfer pricing*,<sup>14</sup> yaitu:

- (i) Struktur organisasi dan profil usaha;
- (ii) Informasi mengenai usaha yang digeluti, serta situasi industri dan pasar;
- (iii) Rincian informasi mengenai transaksi afiliasi;
- (iv) Latar belakang dokumen, seperti: proyeksi anggaran dan keuangan, serta analisis pasar dan ekonomi;
- (v) Analisis kesebandingan, fungsi, dan risiko;
- (vi) Pemilihan metode *transfer pricing* yang digunakan;
- (vii) Aplikasi metode dan penentuan nilai kewajaran;

<sup>14</sup> Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India*, 2<sup>nd</sup> Edition (New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009), 124.

- (viii) Asumsi, strategi, dan kebijakan harga yang digunakan;
- (ix) Informasi pendukung lainnya.

## **D. Isu Lanjutan mengenai Dokumentasi *Transfer Pricing***

### **D.1. *Hindsight***

Idealnya, data yang digunakan dalam melakukan analisis *transfer pricing* adalah data untuk tahun transaksi afiliasi dilakukan. Jika terdapat data yang berasal dari tahun sebelumnya ataupun setelah tahun dilakukannya analisis, perlu dilakukannya penyesuaian terhadap perbedaan-perbedaan kondisi yang relevan pada tahun-tahun tersebut.

Isu penggunaan data yang berasal dari tahun sebelumnya ataupun tahun setelah analisis *transfer pricing* dibuat, sering digunakan oleh otoritas pajak dalam menggali informasi terkait dengan analisis *transfer pricing* yang telah dilakukan oleh Wajib Pajak. Otoritas pajak tentunya dapat mengetahui berbagai data tersebut (terutama data dari tahun-tahun sebelumnya), berdasarkan kewenangan yang dimiliki otoritas pajak untuk mengakses atau memperoleh data tersebut.

Cara penggunaan data sebagaimana diuraikan di atas disebut dengan *hindsight*. Pada dasarnya, OECD *Guidelines* 2010 menyarankan agar menghindari penggunaan "*hindsight*" ini.<sup>15</sup> Hal ini dikarenakan dalam penggunaan "*hindsight*" masih perlu dilakukan penyesuaian untuk memastikan apakah data yang digunakan dari tahun-tahun sebelum atau setelahnya dilakukan analisis *transfer pricing* (tidak berasal dari tahun dilakukannya analisis *transfer pricing*), relevan dengan kondisi aktual yang terjadi pada Wajib Pajak.<sup>16</sup>

Selain itu, isu lainnya mengenai penggunaan "*hindsight*" adalah apakah data yang bukan berasal dari tahun dilakukan analisis, dapat dijadikan sebagai dasar yang kuat pada saat Wajib Pajak melakukan *setting* dan *testing* harga.<sup>17</sup>

### **D.2. Biaya Administrasi dan Biaya Kepatuhan**

Kewajiban mempersiapkan dokumentasi *transfer pricing* dapat menyebabkan Wajib Pajak menanggung biaya administrasi yang jumlahnya tidak sedikit. Hal ini juga diungkapkan oleh Chris Evan<sup>18</sup> sebagai berikut:

---

<sup>15</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.74.

<sup>16</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.74.

<sup>17</sup> Untuk penjelasan lebih lanjut mengenai hal ini, lihat Bab *Setting* dan *Testing* Harga dalam buku ini.

*“Modern taxation systems have the capacity to impose a heavy burden on taxpayers,...”*

OECD juga menyatakan perlunya memerhatikan biaya administrasi dan biaya kepatuhan yang ditimbulkan dari kewajiban dokumentasi ini.<sup>19</sup> Menurut OECD, penting untuk memerhatikan luasnya cakupan informasi yang wajib diungkap dalam dokumentasi dengan beban administrasi yang ditanggung oleh Wajib Pajak untuk memperoleh informasi yang dipersyaratkan.

Biaya kepatuhan bagi Wajib Pajak dalam hal pemenuhan kewajiban pendokumentasian analisis *transfer pricing*, antara lain terdiri dari:<sup>20</sup>

- (i) Biaya untuk menentukan harga wajar untuk transaksi antarperusahaan dalam satu grup;
- (ii) Biaya untuk mematuhi regulasi dokumentasi *transfer pricing* yang ada;
- (iii) Biaya untuk mendorong auditor pajak (*transfer pricing*) untuk mematuhi peraturan dengan bekerjasama dengan otoritas pajak; dan
- (iv) Biaya untuk menyelesaikan penghindaran pengenaan pajak berganda dengan prosedur MAP atau melalui proses pengadilan.

### **D.3. *Master-file Documentation: Bentuk Global Documentation?***

Dengan adanya penyatuan Eropa menjadi satu pasar yang besar (*single market*), membuka ruang kesepakatan bersama di antara negara-negara Uni Eropa dalam menghadapi permasalahan pajak. Salah satunya mengenai *transfer pricing*. Dalam rangka mengurangi ketidakpastian hukum, permasalahan terkait *transfer pricing*, beban pemenuhan kepatuhan yang tinggi, dan risiko terjadinya pengenaan pajak berganda, pada Desember 2003, EU JTPF mengajukan beberapa kemungkinan terhadap standarisasi dokumentasi *transfer pricing* yang dapat diterima oleh anggota Uni Eropa, salah satunya melalui *master-file concept documentation*.

Berbeda dengan dokumentasi global, yang memiliki banyak pertentangan karena dalam aplikasinya kerap kali menghadapi kendala,<sup>21</sup> konsep *master-file*

---

<sup>18</sup> Chris Evan, “Taxation Compliance and Administrative Costs: An Overview,” dalam *Tax Compliance Costs for Companies in an Enlarged European Community*, ed. Michael Lang et al. (Wina: Linde Verlag Wien, 2008), 449.

<sup>19</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 5.4.

<sup>20</sup> Heinz-Klaus Kroppen, Roman Dawid dan Richard Schmidtke, “Profit Split, the Future of Transfer Pricing?” dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad (Berlin: Springer Heidelberg Dordrecht, 2012), 280.

<sup>21</sup> Misalkan dengan mempertimbangkan adanya perbedaan pasar, strategi *product mix*, perbedaan cara pencatatan, perbedaan cara pandang atas metode *transfer pricing*, dan sebagainya. Lihat Deloitte, *Op. Cit.*, 172-178.

*documentation* dirancang melalui sistem sentralisasi (integrasi) dokumentasi *transfer pricing* pada seluruh entitas di dalam suatu grup perusahaan multinasional yang berada di kawasan Eropa. Pada akhirnya, setiap grup perusahaan multinasional hanya perlu menyediakan satu set dokumentasi yang lengkap, baik bagi keperluan grup secara keseluruhan maupun setiap entitas di dalamnya (ketika berhadapan dengan peraturan pajak domestik negara Eropa).

Isi dari dokumentasi tersebut, harus konsisten dan tetap mempertimbangkan persyaratan dokumentasi berdasarkan ketentuan domestik negara-negara anggota EU.<sup>22</sup> Selain untuk tujuan dokumentasi, *master-file documentation* dapat digunakan oleh perusahaan multinasional untuk menetapkan risiko *transfer pricing* yang dihadapi dari kewajiban dokumentasi di berbagai negara. Dengan standar dokumentasi yang tersentralisasi, perusahaan multinasional dapat menghemat biaya kepatuhan yang timbul dari kewajiban menyampaikan dokumentasi di berbagai negara. Di samping itu, perusahaan multinasional juga dapat terhindar dari sanksi atas dokumentasi di berbagai negara. *Master-file documentation* juga memberikan efisiensi bagi perusahaan multinasional dalam meng-*update* informasi yang tercakup dalam dokumentasi *transfer pricing*.

## E. Penutup

Dokumentasi *transfer pricing* yang dipersiapkan Wajib Pajak berkaitan erat kewenangan otoritas pajak untuk menguji kewajaran transaksi afiliasi. Ketika dokumen *transfer pricing* diperiksa oleh otoritas pajak, pada saat itu Wajib Pajak memiliki kesempatan untuk menunjukkan kepada otoritas pajak bahwa transaksi afiliasi yang dilakukannya telah sesuai dengan prinsip kewajaran.

Di lain pihak, ketika Wajib Pajak tidak dapat memberikan dan/atau menunjukkan dokumentasi *transfer pricing*, terbuka kesempatan bagi otoritas pajak untuk menetapkan harga wajar atau laba wajar atas transaksi afiliasi yang dilakukan oleh Wajib Pajak dengan menggunakan *arm's length principle*. Oleh karena itu, pembuatan dokumentasi *transfer pricing* dapat mendukung tercapainya tujuan manajemen perusahaan, sehingga dapat mendukung manajemen risiko *transfer pricing* yang efektif.

Dalam hal Wajib Pajak bertransaksi dengan pihak afiliasi yang berdomisili di negara lain, Wajib Pajak perlu mempersiapkan dokumentasi *transfer pricing* yang juga dapat diterima oleh otoritas pajak dari negara domisili pihak afiliasi. Oleh karena itu, Wajib Pajak perlu memahami persyaratan kelengkapan dokumentasi *transfer pricing* berdasarkan ketentuan domestik di negara-negara tempat afiliasinya beroperasi.

---

<sup>22</sup> Steef Huibregtse, Louan Verdoner, dan Jan Welvaert. *Transfer Pricing Handbook*. (Transfer Pricing Associates, 2009), 36.

Sebagai penutup, dokumentasi *transfer pricing* harus dianggap sebagai kesempatan bagi Wajib Pajak untuk menjelaskan mengenai kewajaran transaksi dengan pihak yang mempunyai afiliasi. Atau dengan kata lain, jangan dijadikan sebagai beban.

## Referensi

### **Buku:**

- Butani, Mukesh. *Transfer Pricing an Indian Perspective*. New Delhi: LexisNexis, 2007.
- Darussalam dan Danny Septriadi. "Konsep Dasar Transfer Pricing." Dalam *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008.
- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India 2<sup>nd</sup> Edition*. New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009.
- Evan, Chris. "Taxation Compliance and Administrative Costs: An Overview." Dalam *Tax Compliance Costs for Companies in an Enlarged European Community*, ed. Michael Lang et al. Wina: Linde Verlag Wien, 2008.
- Huibregtse, Steef, Louan Verdoner, dan Jan Welvaert. *Transfer Pricing Handbook*. Transfer Pricing Associates, 2009.
- Jindal, CA Hariom. *Law Relating to Transfer Pricing*. New Delhi: Taxmann Publications. 2011.
- Kroppen, Heinz-Klaus, Roman Dawid, dan Richard Schmidtke. "Profit Split, the Future of Transfer Pricing?" Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer Heidelberg Dordrecht, 2012.
- Levey, Marc M. dan Steven C. Wrappe. *Transfer Pricing: Rules, Compliance and Controversy*. Chicago: CCH Wolters Kluwer Business, 2010.
- Lowell, Cym H. dan Mark R. Martin. *Transfer Pricing Strategies*. United States of America: Thomson Reuters, 2010.
- Nielsen, Soren Bo dan Pascalis Raimondos-Moller. "Multiple Roles of Transfer Prices: One vs. Two Books." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer Heidelberg Dordrecht, 2012.
- OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- UN. *United Nations Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries*. Draft Oktober 2012.

**Artikel:**

Beudeker, Michiel dan Stijn Janssen, "EU Transfer Pricing Documentation Requirements: A Critical Analysis and Comparison." *International Transfer Pricing Journal*, (September/Oktober 2006).

**Internet:**

Australian Taxation Office. "International Transfer Pricing: Introduction to Concept and Risk Assesment." *Australian Taxation Office*. Internet. Dapat diakses melalui <http://www.ato.gov.au/content/35283.htm>.

Australian Taxation Office. "Pacific Association of Tax Administrators (PATA) Transfer Pricing Documentation Package." Internet. Dapat diakses melalui <http://www.ato.gov.au/taxprofessionals/content.aspx?menuid=0&doc=/Content/30275.htm&page=3&H3>.





### A. Pendahuluan

Signifikansi perusahaan multinasional terhadap perkembangan perekonomian global dan basis pemajakan suatu negara telah menempatkan permasalahan *transfer pricing* sebagai isu perpajakan yang paling banyak menyita perhatian otoritas pajak dan perusahaan multinasional. Permasalahan *transfer pricing* ini tidak hanya sekedar melibatkan besarnya jumlah pajak yang dipersengketakan, namun juga terkait dengan pemahaman terhadap fakta, aspek bisnis, dan ketentuan peraturan perpajakan yang diperdebatkan.

Menurut Zuger, sebagai bagian dari isu dalam perpajakan internasional, permasalahan *transfer pricing* antara otoritas pajak dan Wajib Pajak dapat dikategorikan menjadi dua bagian permasalahan, yaitu:<sup>1</sup> (i) permasalahan fakta (*question of fact*); (ii) permasalahan perbedaan interpretasi ataupun penerapan hukum (*question of law*). Kedua hal ini berdampak pada timbulnya sengketa antara otoritas pajak dan Wajib Pajak.

Secara umum, timbulnya sengketa *transfer pricing* diawali dengan proses pemeriksaan yang dilakukan oleh otoritas pajak terhadap Wajib Pajak. Menurut *United Nations*, otoritas pajak yang berniat untuk menghindari atau meminimalisasi sengketa dengan Wajib Pajak harus secara terus menerus mengevaluasi kebijakan dan praktik pemeriksaan pajak yang mereka lakukan.<sup>2</sup> Parameter yang dapat digunakan untuk mengukur secara *fair* kebijakan dan praktik pemeriksaan yang dilakukan oleh otoritas pajak adalah seberapa banyak hasil pemeriksaan yang dilanjutkan dengan prosedur penyelesaian sengketa.<sup>3</sup> Dalam hal ini, terdapat dua jenis prosedur penyelesaian sengketa

---

<sup>1</sup> Mario Züger, "Settlement of P3B Law-General Report," dalam *Settlement of Disputes in P3B Law*, ed. Michael Lang dan Mario Züger (Vienna : Linde Verlag Wien, 2002), 17.

<sup>2</sup> United Nations, *Draft United Nations of Practical Manual on Transfer Pricing*, (2012), Paragraf 9.3.5.

<sup>3</sup> *Ibid*, Paragraf 9.33.

yaitu prosedur di tingkat domestik dan prosedur yang disediakan oleh perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B).<sup>4</sup>

Saat ini, proses penyelesaian sengketa pajak di tingkat domestik di banyak negara dapat dibagi menjadi dua bagian, yaitu: (i) proses penyelesaian sengketa secara tradisional; dan (ii) proses alternatif penyelesaian sengketa. Proses penyelesaian sengketa secara tradisional umumnya dilakukan melalui dua tahapan yaitu proses banding administratif (keberatan) dan banding ke Pengadilan Pajak. Sedangkan, proses alternatif penyelesaian sengketa, dilakukan melalui proses mediasi, konsiliasi, dan evaluasi secara netral di tingkat paling awal sengketa.<sup>5</sup>

Mengingat proses penyelesaian sengketa pajak secara tradisional di tingkat domestik memakan waktu yang lama dan biaya kepatuhan yang tidak sedikit, maka menyelesaikan sengketa di tahap paling awal merupakan tujuan bagi Wajib Pajak dan otoritas pajak dalam prosedur penghindaran dan penyelesaian sengketa. Dengan kata lain, prosedur penyelesaian sengketa di Pengadilan Pajak seharusnya ditempatkan sebagai pilihan terakhir dalam menyelesaikan sengketa *transfer pricing* (*judicial tax litigation as option of last resort*).

Bab ini akan membahas proses penyelesaian sengketa *transfer pricing* di tingkat domestik, mulai dari proses pemeriksaan hingga proses penyelesaian sengketa di tingkat Pengadilan Pajak. Pada setiap bagian, pembahasan dalam bab ini akan menyajikan proses penyelesaian sengketa *transfer pricing* di negara-negara lain sebagai perbandingan dengan proses penyelesaian sengketa yang tersedia di Indonesia.

## **B. Pemeriksaan *Transfer Pricing***

Tren pemeriksaan pajak saat ini menunjukkan isu *transfer pricing* sebagai “*the most challenging of tax issues*.”<sup>6</sup> Hal ini dapat dilihat pada fakta atas jumlah koreksi *transfer pricing* di beberapa negara. Di Denmark, pemeriksaan *transfer pricing* telah menghasilkan koreksi sebesar ± USD 1,2 miliar pada tahun 2010 dan ± USD 2,7 miliar pada tahun 2009.<sup>7</sup> Di India, total koreksi yang terjadi atas pemeriksaan *transfer pricing* mencapai nilai sekitar USD 11 miliar.<sup>8</sup>

---

<sup>4</sup> Penjelasan lebih lanjut mengenai proses penyelesaian sengketa berdasarkan perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B) dapat dilihat pada Bab Eliminasi Perpajakan Berganda: Resolusi Sengketa *Transfer Pricing*.

<sup>5</sup> OECD, “Study into the Role of Intermediaries”, (2008): 75

<sup>6</sup> Bernice Tan, “Preparing for Tax Audits,” *Malaysian Business*, (2011).

<sup>7</sup> Eduardo Vistisen dan Arne Mo Llin Ottosen, “Dispute Resolution: Host Country Denmark,” *Transfer Pricing Forum, BNA* (September 2011).

<sup>8</sup> Bipin Pawar, Kunj Vaidya, dan Poonam Rao, “Dispute Resolution: Host Country India,” *Transfer Pricing Forum, BNA*, (September 2011).

Di negara-negara lain, berbagai perbaikan atas prosedur pemeriksaan *transfer pricing* dilakukan. Misalnya, otoritas pajak Venezuela menjalankan program “Zero-Evasion Plan” terkait *transfer pricing*, dengan memperbaiki aturan mengenai substansi dari transaksi pembayaran royalti dan jasa.<sup>9</sup> Hal serupa juga terjadi di Cina, yang mana otoritas pajak telah mengeluarkan peraturan yang disebut dengan *Guoshuifa* pada tahun 2009. Salah satu aturannya, mewajibkan untuk melakukan pemeriksaan *transfer pricing* atas perusahaan yang hanya melakukan fungsi rutin atau tunggal yang mengalami kerugian.<sup>10</sup>

Peraturan tentang pemeriksaan *transfer pricing* tersebut pada dasarnya bersumber dari kewenangan yang dimiliki oleh otoritas pajak untuk menguji penerapan prinsip kewajaran dari suatu transaksi afiliasi. Peraturan ini disusun berdasarkan kerangka hukum ketentuan pelaksanaan pemeriksaan pajak yang bertujuan untuk menentukan setiap tindakan yang dilakukan oleh masing-masing pihak dan bagaimana mereka berinteraksi dalam proses pemeriksaan tersebut.<sup>11</sup> Kerangka hukum pemeriksaan *transfer pricing* tersebut dijabarkan melalui penerbitan pedoman khusus untuk pemeriksaan sebagai suatu standar atas pemeriksaan yang dilakukan oleh otoritas pajak kepada Wajib Pajak. Sebagai bagian dari ketentuan prosedural perpajakan, proses pemeriksaan *transfer pricing* umumnya dilaksanakan melalui beberapa tahapan, antara lain: tahapan persiapan pemeriksaan, tahapan pelaksanaan pemeriksaan, dan tahapan penyelesaian pemeriksaan.

Perlu diperhatikan bahwa permasalahan *transfer pricing* merupakan permasalahan yang melibatkan fakta ketentuan hukum, evaluasi atas analisis kesebandingan, serta informasi industri. Oleh karena itu, diperlukan perbedaan penanganan kasus *transfer pricing* dengan kasus perpajakan lainnya.<sup>12</sup> Misalnya, pemeriksa pajak yang spesialis untuk menangani permasalahan *transfer pricing*, perbedaan dalam ketentuan jangka waktu pemeriksaan, pedoman pemeriksaan, dan kriteria pemeriksaan.

Proses pemeriksaan *transfer pricing* yang efektif bagi otoritas pajak dipengaruhi oleh pemilihan Wajib Pajak yang akan diperiksa. Hal ini ditunjukkan dengan penyusunan kriteria pemeriksaan berdasarkan hasil analisis risiko. Sedangkan bagi Wajib Pajak, langkah efektif untuk menghadapi proses pemeriksaan adalah mengukur risiko *transfer pricing* yang dihadapinya.

<sup>9</sup> Carlos M D’Arrigo dan Juan Carlos Gomez Stolk, “Venezuela; Transfer Pricing Audit Examinations – What Yet is to Come,” *International Transfer Pricing Journal*, (2005): 154-155

<sup>10</sup> China Law and Practice, “Recent Transfer Pricing Developments,” (2011).

<sup>11</sup> Lisette van Der Hel, *Intra Community Tax Audit* (Amsterdam: IBFD, 2011), 77.

<sup>12</sup> OECD, *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010, Paragraf 4.7

Untuk mengukur risiko *transfer pricing*, Wajib Pajak perlu memahami ketentuan pemeriksaan *transfer pricing* dan dampak dari pemeriksaan tersebut atas kebijakan *transfer pricing* yang dilakukannya.

Perlu diperhatikan juga, proses pemeriksaan yang dilakukan oleh otoritas pajak di satu negara terhadap Wajib Pajak perusahaan multinasional dapat berdampak pada negara lainnya tempat perusahaan multinasional tersebut beroperasi. Oleh karena itu, banyak negara yang saat ini melakukan kerjasama internasional dalam melakukan pemeriksaan *transfer pricing* melalui pertukaran informasi maupun pelaksanaan *transfer pricing* secara bersama-sama.

Pada sub-bab di bawah ini, akan diuraikan aspek-aspek pemeriksaan *transfer pricing* yang berhubungan dengan kriteria pemeriksaan, risiko pemeriksaan bagi Wajib Pajak, dan kerjasama pemeriksaan yang dilakukan oleh otoritas pajak.

### **B.1. Kriteria Pemeriksaan**

Proses penyusunan kriteria pemeriksaan berkaitan dengan aktivitas pengelolaan risiko oleh otoritas pajak yang mendorong otoritas pajak untuk melakukan pemeriksaan (*risk-management based audit*). Bagi Wajib Pajak, keberadaan kriteria pemeriksaan menjadi dasar dalam mengukur risiko pemeriksaan yang dihadapi. Sedangkan bagi otoritas pajak, penyusunan kriteria pemeriksaan bertujuan untuk meningkatkan efektifitas dan kualitas kegiatan pemeriksaan, sehingga dapat menghindari salah sasaran dalam melakukan pemeriksaan.

Dalam penyusunan kriteria pemeriksaan, profil risiko *transfer pricing* Wajib Pajak dapat dibedakan berdasarkan kategori-kategori tertentu. Dalam pedoman praktis *transfer pricing* yang diterbitkan oleh *United Nations*, beberapa kategori risiko yang kompleks dan seringkali sulit untuk diidentifikasi, antara lain: (i) perusahaan yang mengimplementasikan skema transaksi yang baru; (ii) perusahaan yang melakukan restrukturisasi; (iii) perusahaan yang tidak tepat dalam melakukan analisis fungsional dan alokasi biaya; dan (iv) perusahaan yang terindikasi melakukan skema *thin capitalization*.<sup>13</sup> Kategori-kategori tersebut kemudian dapat diklasifikasikan menjadi transaksi *inbound* dan transaksi *outbound*. Transaksi *inbound* adalah transaksi pembelian barang, jasa atau penggunaan harta tidak berwujud oleh perusahaan. Adapun transaksi *outbound* dapat diartikan sebaliknya.

---

<sup>13</sup> United Nations, *Op.Cit.*, Paragraf 8.3.2.3

Setelah proses pengkategorian dan pengklasifikasian tersebut dilakukan, terdapat pendekatan lanjutan yang dapat digunakan untuk mengidentifikasi prioritas perusahaan yang perlu diperiksa.<sup>14</sup> Pendekatan tersebut diantaranya adalah: (i) pendekatan berbasis transaksi; (ii) pendekatan berbasis yurisdiksi; dan (iii) pendekatan berbasis risiko. Dalam pendekatan berbasis transaksi, prioritas pemeriksaan dapat ditujukan kepada Wajib Pajak yang melakukan transaksi yang melibatkan jumlah nominal yang besar, misalnya restrukturisasi usaha. Dalam pendekatan berbasis yurisdiksi, prioritas pemeriksaan ditujukan kepada transaksi yang melibatkan yurisdiksi-yurisdiksi tertentu yang dianggap berisiko tinggi, misalnya yurisdiksi yang memiliki tarif pajak rendah. Sedangkan pendekatan berbasis risiko merupakan campuran dari kedua pendekatan lainnya ditambah dengan analisis lainnya, misalnya status ketidakpatuhan Wajib Pajak atau Wajib Pajak yang mengalami kerugian yang berkelanjutan.

Berdasarkan survei, transaksi yang bersifat kompleks terutama untuk transaksi jasa dan keuangan menjadi target utama dalam pemeriksaan.<sup>15</sup> Sedangkan di beberapa negara, pemeriksaan *transfer pricing* umumnya ditargetkan pada industri ataupun transaksi yang bersifat khusus yang memiliki risiko tinggi. Misalkan di India, perusahaan teknologi informasi, kimia, dan farmasi merupakan contoh beberapa industri yang memiliki risiko *transfer pricing* yang tinggi.<sup>16</sup> Adapun contoh transaksi yang bersifat khusus yang menjadi target pemeriksaan adalah restrukturisasi perusahaan, pengalokasian biaya untuk suatu proyek bersama, alokasi biaya dari perusahaan induk, atau transaksi dengan perusahaan di negara *tax haven*.

Di Indonesia, target pemeriksaan *transfer pricing* tidak secara spesifik mengarah pada suatu transaksi khusus maupun industri khusus. Karena itu, kriteria pemeriksaan *transfer pricing* mengikuti kriteria pemeriksaan pajak secara umum. Namun, perlu diperhatikan bahwa Unit Pelaksana Pemeriksaan di beberapa kantor pajak tertentu di Indonesia diharuskan untuk menyampaikan usulan pemeriksaan yang terkait dengan *transfer pricing* dengan jumlah minimal usulan pemeriksaan yang telah ditetapkan.<sup>17</sup>

---

<sup>14</sup> *Ibid*, Paragraf 8.3.3

<sup>15</sup> Danny Oosterhoff, "Multinational Organizations Face Transfer Pricing Audit Across the Globe; Transfer Pricing Trends, Practices and Perceptions," *International Transfer Pricing Journal*, (2004): 49-50.

<sup>16</sup> Deloitte, *Second Edition: Transfer Pricing Law and Practice in India* (New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009), 3.

<sup>17</sup> Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-11/PJ/2013 Tentang Rencana dan Strategi Pemeriksaan Tahun 2013. Lihat juga kriteria pemeriksaan dalam Pasal 4 Peraturan Menteri Keuangan Nomor 17/PMK.03/2013 tentang Tata Cara Pemeriksaan.

Tidak adanya target pemeriksaan *transfer pricing* secara spesifik juga dapat dijumpai di Jerman,<sup>18</sup> Argentina,<sup>19</sup> dan Turki.<sup>20</sup> Kriteria pemeriksaan *transfer pricing* mengikuti prosedur kriteria pemeriksaan pajak yang berlaku secara umum.

Sementara di Belgia, terdapat petunjuk pemeriksaan *transfer pricing* bagi otoritas pajak yang fokus pada kriteria tertentu dari Wajib Pajak.<sup>21</sup> Pemeriksaan tersebut difokuskan pada:

- (i) perusahaan yang melakukan transaksi afiliasi dengan perusahaan yang berkedudukan di *tax haven* yang tidak atau sedikit memiliki substansi ekonomi;
- (ii) perusahaan yang melakukan skema transaksi *back-to-back* untuk menyamakan transaksi yang sebenarnya;
- (iii) perusahaan yang melakukan skema yang berputar-putar yang tidak atau sedikit memiliki substansi ekonomi;
- (iv) perusahaan yang mengalami kerugian;
- (v) perusahaan yang melakukan reorganisasi, khususnya terhadap valuasi dan remunerasi atas kekayaan intelektual;
- (vi) pembayaran atas jasa manajemen yang dilakukan kepada perusahaan afiliasi.

Kriteria pemeriksaan berdasarkan transaksi yang tidak memiliki substansi ekonomi yang dilakukan di Belgia memiliki kemiripan dengan pendekatan yang dimiliki oleh Inggris, di mana pemeriksaan dilakukan berdasarkan kriteria tertentu, antara lain:<sup>22</sup>

- (i) Transaksi yang tidak atau memiliki sedikit substansi ekonomi atau memiliki konsekuensi pajak yang tidak sepadan dengan perubahan kemampuan ekonomi Wajib Pajak;
- (ii) Transaksi yang mengindikasikan adanya perbedaan antara bentuk hukum atau perlakuan akuntansi dengan substansi ekonomi, perbedaan perlakuan pajak antara beberapa pihak, atau perbedaan perlakuan perpajakan dalam yurisdiksi yang berbeda;

---

<sup>18</sup> Rosemary Portner, "Host Country: Germany," *The Bureau of National Affairs, Inc. Tax Management International Forum*, (Desember 2009).

<sup>19</sup> Alejandro E Mossineo, "Host Country: Argentina," *The Bureau of National Affairs, Inc. Tax Management International Forum*, (Desember 2009).

<sup>20</sup> Rezan Okten, Steef Huibregtse dan Louan Verdoner, *A Practical Approach to Turkish Transfer Pricing: Top 10 Major Transfer Pricing Questions* (Amsterdam: Transfer Pricing Associates, (2010), 52.

<sup>21</sup> Dirk Van Stappen, "Belgium," dalam *Transfer Pricing Documentation: 2008*, ed. Lillian Adams (Washington D.C : BNA International Inc., 2008), 16.

<sup>22</sup> Dapat diakses dari <http://www.hmrc.gov.uk/avoidance/aag-risk-assessing.htm>.

- (iii) Transaksi yang tidak memiliki alasan bisnis atau transaksi yang semata-mata hanya memiliki motivasi memperoleh manfaat dari pajak; dan
- (iv) Transaksi afiliasi yang menyebabkan penghasilan, keuntungan, pengeluaran, atau kerugian yang dihasilkan tidak sesuai dengan aktivitas yang dilakukan atau nilai tambah yang dikerjakan di Inggris.

Di Kanada, kriteria pemeriksaan disusun berdasarkan campuran antara pendekatan transaksi dan pendekatan yurisdiksi, antara lain:<sup>23</sup>

- (i) Transaksi dengan perusahaan yang berada di negara *tax haven*;
- (ii) Transaksi yang melibatkan aset tak berwujud;
- (iii) Terjadi perubahan fungsi perusahaan;
- (iv) Transaksi jasa;
- (v) Perubahan yang besar pada laba bersih atau kerugian;
- (vi) Adanya transaksi dalam jumlah yang signifikan;
- (vii) Adanya transaksi kesepakatan pembagian biaya; dan
- (viii) Terjadi kerugian (dalam rentang setahun atau lebih).

Sedangkan, risiko pemeriksaan *transfer pricing* di Australia dapat ditunjukkan melalui Gambar 25.1.<sup>24</sup> Gambar tersebut menunjukkan bahwa terhadap perusahaan yang mengalami kerugian terus menerus dan memiliki kualitas dokumentasi *transfer pricing* yang rendah memiliki risiko yang paling tinggi untuk dilakukan pemeriksaan *transfer pricing*. Sebaliknya, perusahaan yang memiliki kualitas dokumentasi yang baik memiliki risiko yang paling rendah untuk dilakukan pemeriksaan.

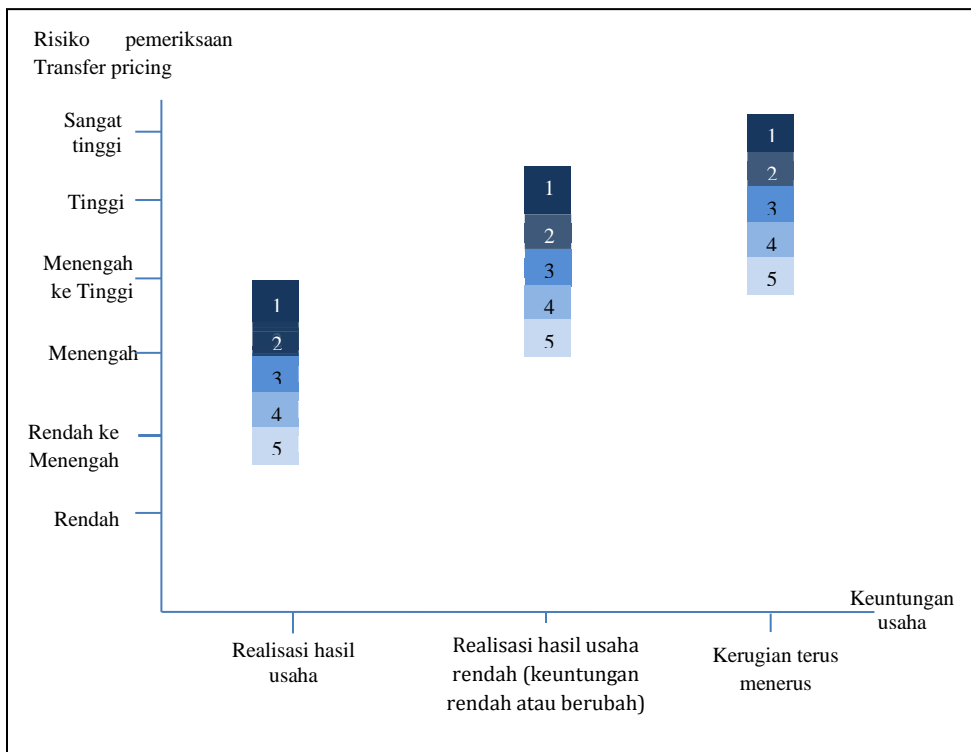
---

<sup>23</sup> Tony Anderson dan Carlos Leite, "Host Country: Canada," *Tax Management International Forum*, (Desember 2011).

<sup>24</sup> "International Transfer Pricing: Introduction to Concept and Risk Assesment," (November 2012), *Australian Taxation Office*, dapat diakses dari <http://www.ato.gov.au/content/35283.htm>.



**Gambar 25.1: Risiko Pemeriksaan di Australia**



Keterangan:

- 1 : Kualitas rendah atas proses dan dokumentasi
- 2 : Kualitas rendah ke menengah atas proses dan dokumentasi
- 3 : Kualitas menengah atas proses dan dokumentasi
- 4 : Kualitas menengah ke tinggi atas proses dan dokumentasi
- 5 : Kualitas tinggi atas proses dan dokumentasi

Sedangkan di Cina, kriteria pemeriksaan yang digunakan antara lain:<sup>25</sup>

- (i) Keputusan produksi dan operasional diawasi oleh pihak afiliasi;
- (ii) Terdapat transaksi dengan perusahaan afiliasi yang bernilai besar;
- (iii) Terjadi kerugian selama lebih dari dua tahun;
- (iv) Memiliki keuntungan yang rendah atau mengalami kerugian, namun tetap melakukan perluasan skala usaha;
- (v) Memiliki pola penghasilan usaha yang fluktuatif, atau berubah-ubah;
- (vi) Memiliki tingkat profitabilitas yang rendah apabila dibandingkan dengan perusahaan lain dalam industri yang sama;

<sup>25</sup> Jian Li dan Alan Paisey, *Transfer Pricing Audits in China* (New York: Palgrave MacMilan, Transfer Pricing Associates, 2007), 105.

- (vii) Transaksi dengan perusahaan afiliasi yang didirikan di negara *tax haven*;
- (viii) Memperoleh penghasilan usaha yang lebih rendah dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan lain yang berada dalam grup yang sama;
- (ix) Terdapat pembayaran yang besar atas penyerahan jasa yang diberikan pihak afiliasi; dan
- (x) Penghasilan yang diperoleh menurun secara tiba-tiba atau mengalami penurunan signifikan setelah habisnya periode fasilitas pajak.

Otoritas pajak Cina juga mengembangkan sistem penilaian dalam mencegah terjadi transaksi *transfer pricing* yang dilakukan untuk menghindarkan kewajiban pajak dari Wajib Pajak. Sistem penilaian ini terbagi dalam dua kelompok besar, yaitu faktor kondisi dan faktor kehendak.<sup>26</sup>

Faktor kondisi merupakan faktor yang menggambarkan ukuran dari perusahaan, negara asal perusahaan, tingkat pengawasan yang dilakukan perusahaan afiliasi atas keputusan dan kegiatan operasi perusahaan, dan rekam jejak hubungan antara perusahaan dengan otoritas pajak. Faktor kondisi ini dapat digambarkan dalam Tabel 25.1 berikut ini:

**Tabel 25.1: Faktor Kondisi**

Tingkat Potensi Pemeriksaan	Risiko Lebih Rendah	Risiko Lebih Tinggi
Ukuran	Perusahaan-perusahaan besar	Perusahaan kecil dan menengah
Negara asal perusahaan	Hampir seluruh negara	Hong Kong, Jepang, dan Taiwan
Kepemilikan luar negeri	Otonomi lokal	Pengawasan eksternal seluruhnya
Hubungan dengan otoritas pajak	Baik	Buruk

Sumber: Jian Li dan Alan Pasley, *Transfer Pricing Audits in China* (New York: Palgrave MacMillan, Transfer Pricing Associates Transfer Pricing Associates, 2007), 154.

Sedangkan, faktor kehendak fokus pada aksi yang dipilih oleh Wajib Pajak. Adapun elemen dari faktor kehendak dapat dilihat dalam Tabel 25.2.

<sup>26</sup> *Ibid*, 154.

**Tabel 25.2: Performa Perusahaan terhadap Tingkat Risiko Pemeriksaan di China**

Risiko Audit Rendah	Risiko Audit Tinggi
Keuntungan meningkat diiringi dengan ekspansi perusahaan	Terjadi kerugian berturut-turut atau tingkat keuntungan yang rendah, namun disertai dengan ekspansi perusahaan
Meningkatnya keuntungan setelah berakhirnya periode pemberian fasilitas pajak	Penurunan laba secara tiba-tiba setelah berakhirnya periode pemberian fasilitas pajak
Tidak melakukan transaksi dengan pihak afiliasi yang berkedudukan di <i>tax haven</i>	Melakukan transaksi dengan pihak afiliasi yang berkedudukan di <i>tax haven</i>
Keuntungan yang diperoleh sesuai dengan besarnya industri usaha perusahaan	Keuntungan yang diperoleh tidak sesuai dengan besarnya industri usaha perusahaan
Volume transaksi dengan perusahaan di luar negeri bergerak secara moderat	Terjadi transaksi dalam volume yang berlebihan dengan perusahaan di luar negeri
Jumlah biaya yang dibayar kepada perusahaan afiliasi di luar negeri dalam skala volume yang wajar	Jumlah biaya yang dibayar kepada perusahaan afiliasi di luar negeri dalam skala volume yang tidak wajar
Kerugian dilaporkan tidak melebihi dua tahun berturut-turut	Kerugian dilaporkan melebihi dua tahun berturut-turut
Keuntungan tumbuh dengan stabil	Terjadi keuntungan dan kerugian secara fluktuatif
Perusahaan memperoleh penghasilan yang sebanding dengan perusahaan afiliasi lainnya	Perusahaan memperoleh penghasilan yang tidak sebanding dengan perusahaan afiliasi lainnya

Dari sembilan parameter faktor performa di atas, perusahaan-perusahaan akan diklasifikasikan ke dalam empat kategori sebagai berikut, yaitu: (i) *the Perfectionist*; (ii) *the Incurrigibles*; (iii) *the Repentants*; dan (iv) *the Apostates*.

Perusahaan yang memenuhi klasifikasi *the Perfectionist* merupakan perusahaan yang sejak awal hingga akhir berusaha memenuhi sepenuhnya peraturan dan kewajiban perpajakannya. Perusahaan yang memenuhi klasifikasi ini merupakan perusahaan yang memenuhi seluruh parameter risiko rendah di atas.

Klasifikasi *the Incurrigibles* mencerminkan perusahaan yang menjadi target utama dalam kegiatan pemeriksaan. Hal ini dikarenakan perusahaan tersebut hampir seluruhnya memenuhi parameter risiko tinggi dan menunjukkan niat

untuk memanfaatkan peluang-peluang untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan dengan melakukan manipulasi *transfer pricing*.

Selanjutnya, kategori *the Repetants* merupakan perusahaan yang menunjukkan niat melalui upaya-upaya perbaikan, di mana sebelumnya aktivitas yang dilakukan perusahaan memenuhi beberapa kriteria risiko tinggi. Upaya perbaikan tersebut ditunjukkan dengan pemenuhan beberapa aktivitas yang terdapat pada daftar risiko rendah, sehingga hal ini menyebabkan perhatian otoritas pajak terhadap perusahaan ini berkurang.

Terakhir, berlawanan dengan kategori *the Repentants*, kategori *the Apostates* merupakan kategori yang pada awalnya menunjukkan keinginan dari perusahaan untuk memenuhi seluruh kewajiban perpajakannya, namun kemudian berubah dengan melakukan skema yang menguntungkan melalui manipulasi *transfer pricing*. Perusahaan sebelumnya telah memenuhi sebagian besar parameter risiko audit rendah, namun kemudian berubah dengan memenuhi sebagian besar risiko audit tinggi.

Dari komparasi kriteria pemeriksaan di atas, dapat dijelaskan bahwa banyak negara yang memiliki kriteria pemeriksaan *transfer pricing* yang berbeda dengan kriteria pemeriksaan pajak secara umum. Kriteria pemeriksaan *transfer pricing* tersebut disusun berdasarkan hasil analisis risiko dengan mempertimbangkan besaran nilai transaksi, jenis transaksi, indikasi manipulasi *transfer pricing*, kualitas dokumentasi, dan pendekatan yurisdiksi. Dengan melakukan analisis risiko *transfer pricing*, otoritas pajak telah mengambil langkah yang mempermudah fokus pemeriksaan, memperpendek waktu pemeriksaan, dan meningkatkan efektivitas pemeriksaan. Sedangkan bagi Wajib Pajak, ketentuan kriteria pemeriksaan tersebut dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur kemungkinan pemeriksaan yang dilakukan terhadapnya.

## **B.2. Risiko Pemeriksaan *Transfer Pricing***

Bagi Wajib Pajak, *transfer pricing* memiliki profil risiko yang lebih besar daripada permasalahan pajak lainnya.<sup>27</sup> Kompleksitas fakta dan rentannya penilaian subjektif dalam menerapkan peraturan *transfer pricing* turut memberikan andil dalam tingginya risiko tersebut. Mempertimbangkan hal ini, OECD menyarankan kepada otoritas pajak untuk tidak secara otomatis menganggap bahwa transaksi afiliasi yang dilakukan oleh Wajib Pajak bertujuan untuk memanipulasi beban pajaknya.<sup>28</sup> Akan tetapi, mengingat

<sup>27</sup> Steven C. Wrappe, *Introduction to Transfer Pricing and Dispute Resolution*, dalam *Transfer Pricing and Dispute Resolution: Aligning Strategy and Execution*, ed. Anuschka Bakker dan Marc M. Levey (Amsterdam: IBFD, 2011), 2.

<sup>28</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.2.

luasnya profil risiko *transfer pricing*, menyebabkan pernyataan OECD tersebut tidak mudah untuk diaplikasikan.

Pemahaman atas risiko pemeriksaan *transfer pricing* sangat berguna bagi Wajib Pajak dalam mempersiapkan, merencanakan, dan mempertahankan praktik *transfer pricing* pada saat dilakukan pemeriksaan. Dengan begitu, Wajib Pajak memiliki kesempatan untuk mempersiapkan diri dalam menghadapi proses pelaksanaan pemeriksaan. Adapun risiko pemeriksaan *transfer pricing* bagi Wajib Pajak adalah sebagai berikut:<sup>29</sup>

- (i) Risiko pencarian dan pengembangan fakta yang berlarut-larut dalam proses pemeriksaan

Proses pemeriksaan *transfer pricing* dapat menyita banyak waktu. Hal ini tentunya mengganggu aktivitas usaha dari perusahaan. Dengan tujuan untuk pengembangan fakta, otoritas pajak dapat saja melakukan wawancara mendalam dengan personel kunci, yang biasanya merupakan pembuat keputusan dari perusahaan, untuk mendapatkan fakta mendalam. Wawancara ini dapat saja dilakukan secara berulang-ulang. Otoritas pajak juga akan melakukan permintaan dokumen. Namun, dokumen yang diminta belum tentu memiliki relevansi langsung dengan transaksi *transfer pricing* yang terjadi. Terkait dengan hal ini, Wajib Pajak harus menyediakan waktunya dalam mempersiapkan dokumen yang diminta serta menyiapkan personel untuk menangani pemeriksaan tersebut.

- (ii) Risiko koreksi

Karena *transfer pricing* bukanlah ilmu pasti (*transfer pricing is not an exact science*),<sup>30</sup> sehingga sangat dimungkinkan terjadi perbedaan pendapat antara Wajib Pajak dengan pemeriksa dalam proses pemeriksaan. Perbedaan tersebut dapat berdampak koreksi otoritas pajak atas praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh Wajib Pajak. Koreksi tersebut berimplikasi tidak hanya terbatas kepada penghitungan pajak penghasilan, melainkan juga penghitungan PPN ataupun bea dan cukai. Bukan tidak mungkin juga jika besarnya koreksi yang dihadapi menyebabkan perusahaan mengalami kesulitan dalam melunasi kekurangan pembayaran pajak akibat koreksi tersebut.

- (iii) Risiko pengenaan pajak berganda

Koreksi yang dilakukan oleh suatu otoritas pajak atas suatu perusahaan yang tanpa diikuti dengan koreksi di perusahaan yang menjadi lawan transaksi akan menimbulkan adanya pengenaan pajak berganda. OECD

---

<sup>29</sup> Steven C. Wrappe, *Op.Cit.*, 3.

<sup>30</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.13.

*Guidelines* 2010 secara tegas menyatakan perlu dicegahnya pengenaan pajak berganda.<sup>31</sup> Untuk menghindari pengenaan pajak berganda, otoritas pajak yang melakukan koreksi (*primary adjustment*) akan meminta otoritas pajak di negara lain untuk ikut melakukan koreksi (*corresponding adjustment*). Akan tetapi, hal ini sangat bergantung pada peraturan pajak di masing-masing negara dan *nature* dari transaksi yang dikoreksi. Perbedaan peraturan yang digunakan oleh masing-masing negara ini dapat menyebabkan satu negara menolak melakukan *corresponding adjustment*, sehingga berdampak pada perpajakan berganda.

- (iv) Risiko dikenakan sanksi yang bersifat umum atau khusus

Koreksi *transfer pricing* membawa implikasi terhadap pengenaan sanksi. Perusahaan multinasional, sangat disarankan untuk mengetahui ketentuan domestik dari masing-masing negara tempat perusahaan afiliasinya berdomisili, khususnya yang menerapkan sanksi yang bersifat khusus. Di Kanada, suatu koreksi *transfer pricing* berdampak pada pengenaan sanksi khusus berupa denda sebesar 10%.<sup>32</sup> Sedangkan di Indonesia, tidak terdapat sanksi yang bersifat khusus atas koreksi *transfer pricing*. Atau dengan kata lain, sanksi *transfer pricing* di Indonesia mengikuti ketentuan sanksi secara umum sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Tentang Ketentuan Umum dan Tatacara Perpajakan.

- (v) Risiko yang berhubungan dengan pelaporan laporan

Sengketa *transfer pricing* yang besar dapat berakibat pada perubahan laporan keuangan perusahaan multinasional. Misalkan di Amerika Serikat, pemeriksaan akan berdampak pada risiko yang berkaitan dengan pelaporan posisi pajak yang tidak pasti dalam laporan keuangan.

- (vi) Risiko dampak pencitraan masyarakat

Walaupun praktik *transfer pricing* yang dilakukannya telah memenuhi ketentuan prinsip kewajaran, Wajib Pajak dapat saja dirugikan karena menanggung risiko untuk mempertaruhkan reputasi dan citranya atas dilakukannya pemeriksaan *transfer pricing*. Hal ini berdampak pada evaluasi atas manajemen perusahaan karena nilai perusahaan di mata investor dan *stakeholder* lainnya menurun. Selain itu, persepsi publik yang mengartikan terminologi *transfer pricing* dalam makna yang

<sup>31</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 4.2.

<sup>32</sup> Tony Anderson dan Carlos Leite, "Host Country: Canada," *Tax Management International Forum*, (Desember 2011).

“negatif” menyebabkan reputasi Wajib Pajak yang dilakukan pemeriksaan dipertaruhkan.

### **B.3. *Simultaneous Tax Examination***

Mekanisme *simultaneous tax examination* merupakan bentuk dari kerjasama antar otoritas pajak dalam melakukan pemeriksaan. *Simultaneous tax examination* dapat diartikan sebagai perjanjian di antara dua atau lebih negara untuk memeriksa secara simultan dan independen satu atau lebih Wajib Pajak di masing-masing negara berdasarkan kepentingan yang sama untuk saling menukarkan informasi yang relevan mengenai Wajib Pajak.<sup>33</sup> Mekanisme ini sangat berguna bagi otoritas pajak ketika informasi kunci yang dibutuhkan dalam pemeriksaan berada di negara lain. Oleh karena itu, mekanisme ini dapat memberikan beberapa manfaat, seperti mengurangi kemungkinan terjadinya *economic double taxation*, mengurangi biaya kepatuhan bagi Wajib Pajak, dan mempercepat proses penyelesaian sengketa.

Ketentuan hukum yang menjadi dasar dari dilaksanakannya mekanisme ini adalah Pasal mengenai *Exchange of Information* dalam perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B). Selain itu, mekanisme ini juga dapat dilaksanakan di luar konteks P3B, seperti yang terdapat pada *Nordic Convention on Mutual Assistance in Tax Matters*<sup>34</sup> yang ditandatangani oleh Denmark, Finlandia, Eslandia, Norwegia, dan Swedia.

Dalam praktiknya, terdapat dua instrumen pelaksanaan mekanisme ini, yaitu: (i) mekanisme untuk berbagi informasi oleh masing-masing negara yang melakukan pemeriksaan secara terpisah dan (ii) mekanisme pemeriksaan, di mana pemeriksa pajak dari salah satu negara hadir di negara lainnya untuk melakukan pemeriksaan.<sup>35</sup> Kedua instrumen tersebut dapat digambarkan dalam Gambar 25.2.<sup>36</sup>

Mekanisme *simultaneous examination* merupakan fasilitas bagi otoritas pajak masing-masing negara untuk mendiskusikan rencana pemeriksaan, permasalahan yang dihadapi dalam pemeriksaan, dan pertukaran informasi yang dibutuhkan. Kegiatan *simultaneous examination* yang dilakukan dua otoritas pajak wajib untuk diberitahukan kepada Wajib Pajak. Akan tetapi, tidak terdapat mekanisme untuk menginformasikan Wajib Pajak mengenai informasi apa saja yang telah dipertukarkan di antara kedua otoritas pajak. Lebih lanjut, *simultaneous examination* juga bermanfaat bagi Wajib Pajak, karena Wajib

---

<sup>33</sup> OECD, *Manual on the Implementation of Exchange of Information Provisions for Tax Purposes*, (Paris: OECD Publishing, 2006).

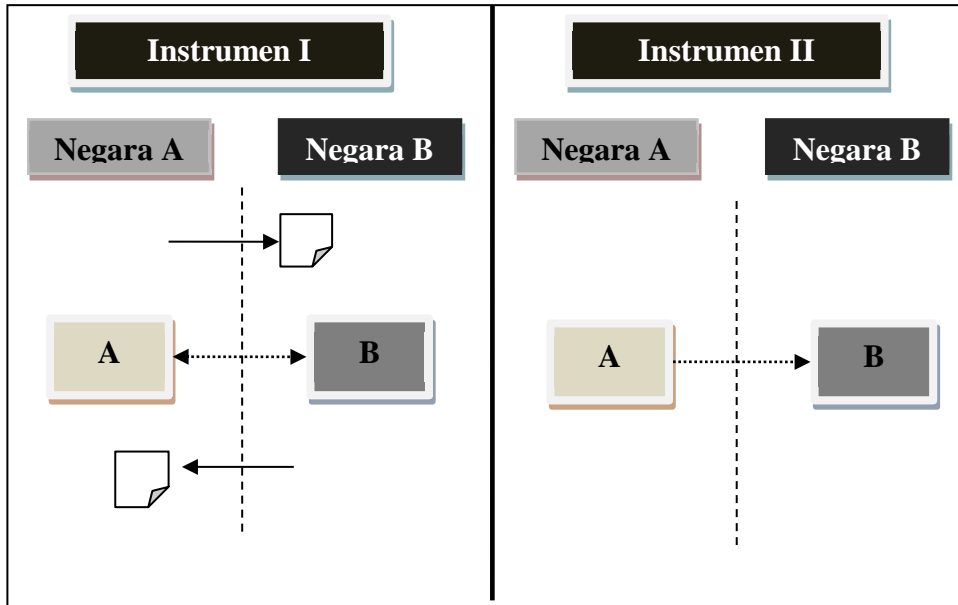
<sup>34</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 4.81.

<sup>35</sup> Lisette van der Hel, *Op.Cit.*, 44.

<sup>36</sup> *Ibid.*

Pajak dapat terhindar dari pengenaan pajak berganda akibat perbedaan interpretasi dan aplikasi diantara otoritas pajak di dua negara.<sup>37</sup>

**Gambar 25.2: Simultaneous Tax Examination**



#### B.4. Tahapan Pemeriksaan

Kompleksnya permasalahan yang berkaitan dengan *transfer pricing* menyebabkan proses pemeriksaan dapat menghabiskan banyak waktu, tenaga, dan biaya bagi Wajib Pajak dan otoritas pajak. Di Indonesia, jangka waktu proses pemeriksaan *transfer pricing* dibagi menjadi dua bagian yaitu jangka waktu pengujian dan jangka waktu pembahasan akhir hasil pemeriksaan.<sup>38</sup> Untuk pemeriksaan sengketa *transfer pricing*, proses pengujian akan memakan waktu enam bulan. Jangka waktu pengujian ini dapat diperpanjang untuk jangka waktu paling lama enam bulan dan dapat dilakukan tiga kali perpanjangan jangka waktu pengujian. Sementara itu, jangka waktu pembahasan akhir hasil pemeriksaan dibatasi paling lama dua bulan. Jika pemeriksaan *transfer pricing* dilakukan terhadap Wajib Pajak yang mengajukan pengembalian kelebihan pembayaran pajak, jangka waktu pemeriksaan harus memperhatikan jangka waktu permohonan pengembalian kelebihan pembayaran pajak.

<sup>37</sup> Robert T Cole, *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing: 3<sup>rd</sup> Edition* (Washington: LexisNexis, 2009), 21.04[9].

<sup>38</sup> Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK-17/PMK.03/2013, Pasal 16.



Perlu diperhatikan bahwa jangka waktu pemeriksaan tersebut berkaitan dengan tahapan pelaksanaan pemeriksaan. Sedangkan sebagaimana telah diterangkan di atas, tahapan pelaksanaan pemeriksaan sendiri merupakan salah satu tahapan dalam proses pemeriksaan. Untuk itu, penting bagi Wajib Pajak untuk melakukan berbagai langkah proaktif dalam tahapan persiapan pemeriksaan dan tahapan penyelesaian pemeriksaan.

Menghadapi berbagai tahapan dalam proses penyelesaian sengketa *transfer pricing*, Wajib Pajak disarankan untuk membuat suatu perencanaan yang komprehensif baik dalam pemenuhan ketentuan prosedural, dokumentasi, dan fakta yang mampu mendukung penetapan harga wajar yang dilakukan oleh Wajib Pajak. Tidak hanya itu, oleh karena proses penyelesaian sengketa dapat memakan waktu yang lama, Wajib Pajak juga diharapkan mengikuti perkembangan informasi maupun pengetahuan *transfer pricing* terkini, sehingga dapat menghindari kekosongan informasi yang dibutuhkan untuk menyelesaikan sengketa *transfer pricing*.

#### **B.4.1. Tahap Persiapan Pemeriksaan**

Tahap paling awal agar Wajib Pajak dapat secara efektif mempertahankan penerapan prinsip kewajaran atas transaksi afiliasi pada dasarnya dilakukan bukan pada saat pemeriksaan maupun proses pendokumentasian, melainkan saat sebelum Surat Pemberitahuan disampaikan.<sup>39</sup> Dengan persiapan sejak awal, Wajib Pajak dapat merespon informasi yang diperlukan oleh tim pemeriksa secara cepat dan meyakinkan. Sebaliknya, Wajib Pajak yang tidak mempersiapkan dirinya akan cenderung menyebabkan proses pemeriksaan menjadi berlarut-larut, meskipun Wajib Pajak memiliki argumen yang kuat terhadap kebijakan *transfer pricing* yang dilakukannya.

Pada tahapan persiapan pemeriksaan ini, Wajib Pajak perlu merencanakan strategi menghadapi pemeriksaan yang menjadi acuan bagi Wajib Pajak pada saat tahapan pelaksanaan pemeriksaan dan tahapan penyelesaian pemeriksaan. Strategi pemeriksaan ini dikembangkan dari pemahaman Wajib Pajak atas fakta dari transaksi afiliasi, isu-isu yang berkaitan dengan transaksi afiliasi (misalnya isu yang timbul dari transaksi jasa, aset tidak berwujud, dan sebagainya), isu ekonomi yang menyertai transaksi afiliasi, dan isu legal seperti klausul-klausul dalam perjanjian transaksi afiliasi.

Adapun aktivitas persiapan yang harus dilakukan oleh Wajib Pajak, diantaranya adalah sebagai berikut:

---

<sup>39</sup> Robert T Cole, *Op.Cit.*, 21.05.

- (i) Melakukan analisis atas kriteria dan risiko pemeriksaan  
 Sebagaimana telah dijelaskan di atas, Wajib Pajak dapat mengukur kemungkinan dilakukannya pemeriksaan *transfer pricing* terhadapnya. Untuk itu, Wajib Pajak perlu untuk melakukan analisis atas kemungkinan dilakukannya pemeriksaan terhadapnya.
- (ii) Membuat daftar kewajiban prosedural otoritas pajak dan Wajib Pajak  
 Dalam proses pemeriksaan, Wajib Pajak maupun otoritas pajak terikat dengan peraturan mengenai hak dan kewajiban, khususnya mengenai kewajiban prosedural. Bagi Wajib Pajak, disarankan untuk mempelajari kemungkinan adanya cacat prosedur (*vice de procedure*) dalam proses pemeriksaan tersebut, mengingat bahwa keputusan yang dihasilkan dari cacat prosedur tersebut memiliki konsekuensi untuk dianggap batal demi hukum.<sup>40</sup>
- (iii) Membentuk tim kerja  
 Wajib Pajak disarankan untuk membentuk tim kerja untuk menghadapi pemeriksaan *transfer pricing*. Komposisi tim tersebut dapat terdiri dari kumpulan individu-individu yang memiliki kualifikasi untuk menganalisis, mendiskusikan dan mencari pemecahan masalah-masalah yang terjadi di proses pemeriksaan. Misalnya, praktisi perpajakan internasional, akuntan, ahli ekonomi, ahli industri dan advokat. Beberapa perusahaan multinasional secara khusus memiliki divisi yang bertugas sebagai tim penyelesaian sengketa pajak.  
 Wajib Pajak dapat menyusun organisasi tim dengan mengangkat pegawainya atau pihak eksternal sebagai ketua tim. Ketua tim bertugas sebagai perwakilan Wajib Pajak dalam proses pemeriksaan. Selain itu, ketua tim juga bertugas untuk mengkordinasikan aliran informasi dari Wajib Pajak dan bertanggung jawab atas respon-respon yang diberikan oleh Wajib Pajak atas permintaan otoritas pajak.<sup>41</sup> Tim ini juga bertugas untuk menjelaskan isu *transfer pricing* kepada pegawai Wajib Pajak yang diminta keterangannya oleh otoritas pajak.<sup>42</sup>  
 Tidak hanya Wajib Pajak, otoritas pajak di beberapa negara juga membentuk tim pemeriksaan yang melibatkan pihak-pihak di luar otoritas pajak. Sebagai contoh, otoritas pajak di Amerika (IRS) membentuk tim untuk membantu pelaksanaan pemeriksaan *transfer*

<sup>40</sup> Sadjijono, "Memahami Beberapa Bab Pokok Hukum Administrasi" (Yogyakarta: PRESSindo, 2007), 99.

<sup>41</sup> Marc M. Levey dan Steven C. Wrappe, *Transfer Pricing: Rules, Compliance and Controversy* (Chicago: CCH Kluwer Law, 2010), 283.

<sup>42</sup> Chris Devonshire-Ellis, Andy Scott dan Sam Woolard, *Transfer Pricing in China, 2<sup>nd</sup> Edition* (Berlin: Transfer Pricing Associates, 2011), 47.

*pricing* dengan merekrut pengacara, ahli ekonomi, dan akuntan dari perusahaan swasta terkemuka.<sup>43</sup> Tim ini umumnya dikenal dengan “IRS SWAT Team”.<sup>44</sup>

(iv) Mempersiapkan dokumentasi dan informasi

Wajib Pajak perlu untuk mengumpulkan dan mempersiapkan seluruh informasi yang berhubungan dengan transaksi yang diperiksa agar memudahkan tim kerja dalam proses pemeriksaan. Perlu diperhatikan bahwa informasi yang disampaikan Wajib Pajak merupakan kesempatan bagi Wajib Pajak untuk menjelaskan posisi transaksi yang dilakukannya. Mengingat informasi tersebut akan dipergunakan sebagai acuan oleh otoritas pajak dalam penetapan pajak, informasi haruslah disajikan dengan bahasa yang jelas dan mudah dipahami.

Di samping itu, Wajib Pajak juga perlu memperhatikan kesesuaian antara dokumen transaksi dengan kondisi aktual transaksi. Salah satu dokumen transaksi yang dapat menimbulkan perbedaan persepsi adalah perjanjian transaksi afiliasi, di mana ketentuan dalam perjanjian mungkin saja berbeda dengan kondisi aktual yang dijalankan Wajib Pajak.<sup>45</sup> Oleh karena itu, Wajib Pajak perlu untuk melakukan penelaahan berkala atas ketentuan kontrak dengan kondisi aktual, termasuk juga penelaahan atas kontrak transaksi dengan pihak non-afiliasi.

(v) *Review* informasi internal

Wajib Pajak perlu melakukan *internal review* sebagai langkah evaluasi terhadap transaksi yang dilakukan dan dokumen yang dimiliki. Hasil dari evaluasi ini akan memilah permasalahan yang memerlukan fokus lebih banyak dari tim dan juga akan digunakan untuk mempersiapkan tahapan penyelesaian sengketa di tingkat berikutnya.

#### **B.4.2. Tahap Pelaksanaan Pemeriksaan**

Pada tahap ini, Wajib Pajak disarankan untuk proaktif dan berupaya untuk membangun hubungan kerja yang konstruktif dengan pemeriksa pajak. Hal ini dapat ditunjukkan dengan respon Wajib Pajak atas peminjaman dokumentasi *transfer pricing* yang sesuai dengan jangka waktu untuk menyediakan dokumentasi tersebut.

---

<sup>43</sup> Brian Mahany, “What’s The Deal With Transfer Pricing?,” *Due Dilligence*, (April 2012).

<sup>44</sup> Brian Mahany, “IRS SWAT Team Hits The Bricks,” *Due Dilligence*, (Maret 2012).

<sup>45</sup> Marco Wallart dan Monique van Herksen, “Documenting and Defending Transfer Pricing Policies: The Often Underestimated Role of Contracts,” *International Transfer Pricing Journal*, (2004): 186.

Di Indonesia, Wajib Pajak diwajibkan menyampaikan dokumentasi *transfer pricing* paling lama satu bulan sejak surat permintaan peminjaman dokumen disampaikan oleh pemeriksa pajak.<sup>46</sup> Apabila dokumen tidak diserahkan dalam jangka waktu tersebut, pemeriksa pajak akan mengirimkan surat peringatan secara tertulis sebanyak dua kali. Jika terdapat dokumen tertentu yang berhubungan dengan transaksi afiliasi yang diminta oleh pemeriksa pajak, namun tidak dimiliki atau dikuasai oleh Wajib Pajak, Wajib Pajak harus membuat surat pernyataan yang menyatakan bahwa dokumen tersebut tidak dimiliki atau dikuasai oleh Wajib Pajak.

Pada tahap ini, pemeriksa pajak dapat meminta Wajib Pajak untuk melakukan kunjungan ke pabrik ataupun tempat aktivitas perusahaan lainnya serta melakukan wawancara dengan pegawai perusahaan. Keterbukaan Wajib Pajak dalam menindaklanjuti permintaan pemeriksa pajak dapat berdampak positif pada proses pemeriksaan.

Di samping itu, dalam tahapan ini Wajib Pajak juga akan diminta untuk memberikan keterangan yang berkaitan dengan transaksi afiliasi yang dilakukannya. Pemberian keterangan yang dilakukan oleh Wajib Pajak dapat dilakukan dalam bentuk presentasi di hadapan pemeriksa pajak. Untuk itu, Wajib Pajak perlu mempersiapkan bahan presentasi berupa penjelasan melalui gambar, bagan, skema grafis dan sebagainya. Tujuannya untuk memudahkan pemahaman terhadap kondisi transaksi afiliasi dan penerapan prinsip kewajaran dalam transaksi afiliasi tersebut.

Perlu diperhatikan bahwa pemberian keterangan oleh Wajib Pajak haruslah sejalan dengan dokumentasi yang telah dipersiapkannya. Pemberian keterangan ini juga jangan dianggap sebagai beban, melainkan sebagai kesempatan bagi Wajib Pajak untuk menunjukkan kewajaran transaksi afiliasinya. Oleh karena itu, Wajib Pajak perlu menekankan fakta yang melatarbelakangi penerapan prinsip kewajaran dan membangun argumentasi hukum yang komprehensif yang dapat mendukung penerapan prinsip kewajaran tersebut. Untuk membangun argumen yang komprehensif tersebut, Wajib Pajak dapat menggunakan studi kasus dari berbagai putusan pengadilan pajak di dalam negeri maupun dari luar negeri.

#### **B.4.3. Tahap Penyelesaian Pemeriksaan**

Pada tahap ini, Wajib Pajak perlu memperhatikan permasalahan prosedural yang terkait dengan hasil pemeriksaan, termasuk dalam penyampaian surat tanggapan hasil pemeriksaan, proses pembahasan akhir hasil pemeriksaan, serta jangka waktu pengajuan pembahasan kepada tim *Quality Assurance*. Jika

---

<sup>46</sup> Peraturan Menteri Keuangan Nomor 17/PMK.03/2013, Pasal 28.

pembahasan akhir hasil pemeriksaan dengan tim pemeriksa tidak menghasilkan jalan keluar bagi Wajib Pajak, Wajib Pajak dapat mengajukan pembahasan dengan Tim *Quality Assurance*. Tim *Quality Assurance* ini merupakan bagian internal dari otoritas pajak yang berfungsi untuk membahas hasil pemeriksaan yang belum disepakati antara pemeriksa pajak dengan Wajib Pajak dengan tujuan menghasilkan pemeriksaan yang berkualitas.

Dalam pembahasan bersama tim *Quality Assurance*, terlebih dahulu Wajib Pajak mengevaluasi perbedaan dengan pemeriksa, kemudian mengungkapkan hasil evaluasi tersebut kepada tim *Quality Assurance* beserta usulan atas surat ketetapan yang akan diterbitkan. Sama seperti pada pemberian keterangan di tahap sebelumnya, pada tahap ini, Wajib Pajak perlu untuk menekankan kembali fakta-fakta yang melatari penerapan prinsip kewajaran, serta membangun argumentasi hukum yang komprehensif yang dapat mendukung penerapan prinsip kewajaran tersebut. Hasil dari pembahasan akhir hasil pemeriksaan maupun pembahasan bersama tim *Quality Assurance* selanjutnya dapat digunakan sebagai strategi awal dalam proses penyelesaian sengketa di tingkat keberatan maupun banding di Pengadilan Pajak.

Pembahasan hasil pemeriksaan dengan tim seperti ini juga tidak jauh berbeda dengan proses penyelesaian pemeriksaan di Amerika Serikat. Di Amerika Serikat, terdapat fasilitas *fast track settlement* (FTS). FTS ini merupakan suatu alternatif penyelesaian sengketa di mana Wajib Pajak mengajukan peninjauan terhadap kasusnya sebelum ketetapan pajak diterbitkan. Pejabat yang menangani permohonan peninjauan kasus dalam program ini berasal dari pejabat kantor Wajib Pajak menengah dan besar (*Large and Mid-Size Business*) serta pejabat banding administratif (keberatan).

### **C. Proses Penyelesaian Sengketa *Transfer Pricing* di Tahap Banding Administratif (Sebelum Pengadilan)**

Wajib Pajak yang tidak setuju dengan koreksi *transfer pricing* dalam pemeriksaan dapat mengajukan upaya administratif penyelesaian sengketa *transfer pricing* yang tersedia di tingkat domestik. Dari kedua upaya hukum sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, tren penyelesaian sengketa *transfer pricing* saat ini menunjukkan besarnya perhatian otoritas pajak terhadap langkah-langkah alternatif dalam proses penyelesaian sengketa *transfer pricing*.

Di India, sejak tahun 2009, Pemerintah India memperkenalkan alternatif proses penyelesaian sengketa *transfer pricing* melalui *Dispute Resolution Panel* (DRP). Pertimbangan dibentuknya *Dispute Resolution Panel* dalam penyelesaian sengketa *transfer pricing* adalah, selain untuk memperbaiki iklim investasi di

India<sup>47</sup>, untuk mempercepat proses penyelesaian sengketa dibandingkan dengan proses penyelesaian sengketa melalui tahapan administratif secara umum<sup>48</sup>. *Panel* dalam *Dispute Resolution Panel* terdiri dari tiga *Commissioner of Income Tax* yang berkewajiban untuk mengambil putusan dalam jangka waktu sembilan bulan sejak Wajib Pajak mengajukan permohonan penyelesaian sengketa melalui *Dispute Resolution Panel*. Wajib Pajak yang tidak setuju dengan putusan DRP dapat mengajukan banding kepada *Income Tax Appealate Tribunal* (ITAT). Di lain pihak, otoritas pajak terikat kepada putusan DRP dan tidak dapat mengajukan banding ke ITAT.

Sementara Inggris memperkenalkan upaya penyelesaian melalui *Early Neutral Evaluation* (ENE), di mana proses penyelesaian akan melibatkan pihak independen yang ditunjuk secara bersama-sama oleh Wajib Pajak dan otoritas pajak.<sup>49</sup> Umumnya, pihak independen yang memimpin proses ini berasal dari kalangan ahli hukum pajak, pengacara, dan mantan hakim. Pihak independen yang memimpin proses ini akan bertugas untuk mengevaluasi setiap fakta, bukti, dan argumentasi hukum dari masing-masing pihak. Pada akhir proses ENE, pihak independen tersebut akan memberi pandangan atau hasil evaluasinya mengenai permasalahan yang disengketakan. Hasil evaluasi dari pihak independen ini tidak mengikat kedua belah pihak dan dapat diajukan banding ke pengadilan pajak.

Proses penyelesaian sengketa *transfer pricing* di tingkat administratif pada beberapa negara dijelaskan melalui Tabel 25.3. Dari perbandingan antarnegara tersebut, dapat disimpulkan bahwa: (i) beberapa negara memiliki alternatif penyelesaian sengketa melalui proses mediasi yang melibatkan pihak ketiga sebagai bagian dari tim mediasi; (ii) negara lainnya memiliki alternatif penyelesaian sengketa melalui permintaan pertimbangan hukum kepada pengadilan; dan (iii) negara yang hanya memiliki upaya penyelesaian sengketa secara tradisional.

Meningkatnya penggunaan alternatif proses penyelesaian sengketa di tingkat administratif di banyak negara, menunjukkan besarnya keinginan untuk menyelesaikan sengketa secara efisien dan efektif. Jika dibandingkan dengan proses penyelesaian sengketa secara tradisional, alternatif proses penyelesaian sengketa menawarkan jangka waktu penyelesaian sengketa yang lebih cepat

---

<sup>47</sup> Vispi T. Patel dan Rajesh S. Athavale, "The Evolution of Transfer Pricing Jurisprudence in India," *International Transfer Pricing Journal*, (2010): 403.

<sup>48</sup> Ravi Gupta, "Dispute Resolution Panel: An Opportunity to Negotiate?," *International Taxation*, (2011): 483.

<sup>49</sup> OECD, *Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing* (Paris: OECD Publication, 2012): 46

dan berguna untuk menghindari mahalanya biaya penyelesaian sengketa selanjutnya.<sup>50</sup>

**Tabel 25.3: Proses Penyelesaian Sengketa di Tingkat Administratif**

No	Negara	Alternatif penyelesaian sengketa
1.	Amerika Serikat <sup>51</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Early Referral Procedure</i>, proses penyelesaian sengketa di tingkat administratif secara tradisional, Wajib Pajak yang mengajukan <i>mutual agreement procedure</i> tidak dapat mengajukan mekanisme <i>Early Referral Procedure</i> ini.</li> <li>2. Program alternatif setelah banding administratif (<i>post appeal alternative dispute resolution</i>), suatu alternatif penyelesaian sengketa, di mana sengketa yang telah diputuskan di tingkat administratif secara tradisional, masih dapat diajukan kembali oleh Wajib Pajak kepada pejabat banding lainnya yang masih merupakan bagian dari otoritas pajak (<i>Internal Revenue Service</i>) yang bertugas sebagai mediator dalam program ini. Program alternatif ini memberikan kesempatan kepada pihak lain selain otoritas pajak menjadi ko-mediator.</li> </ol>
2.	Brazil <sup>52</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Upaya administratif ke <i>Judgment Regional Office</i>, yang terdiri dari tiga perwakilan otoritas pajak.</li> <li>2. Setelah putusan dari <i>Judgment Regional Office</i> diterbitkan, Wajib Pajak dapat mengajukan upaya administratif lanjutan kepada <i>Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF)</i>, suatu panel yang terdiri dari tiga perwakilan Wajib Pajak dan tiga perwakilan otoritas pajak.</li> </ol>
3.	Kanada <sup>53</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Upaya administratif ke <i>Appeals Branch</i>, yang masih merupakan bagian dari otoritas pajak Kanada (CRA).</li> <li>2. Mediasi, alternatif penyelesaian sengketa di tingkat administratif pajak yang melibatkan pihak ketiga selain Wajib Pajak dan otoritas pajak sebagai mediator. Pemilihan mediator dilakukan oleh Wajib Pajak bersama-sama dengan otoritas pajak. Penggunaan program mediasi ini</li> </ol>

<sup>50</sup> Suzan Arendsen, "Dispute Channels," dalam *Transfer Pricing and Dispute Resolution*, ed. Anuschka Bakker dan Mark M. Levey (Amsterdam: IBFD, 2011), 37.

<sup>51</sup> Sandford W. Stark dan Hartman E. Blanchard, "Transfer Pricing Litigation : Strategy and Tactics," *Tax Management Transfer Pricing Report*, no 893 (2011).

<sup>52</sup> Ana Claudia Utumi dan Giovanni Marco Schiavone, "BNA Transfer Pricing Forum: Dispute and Resolution in Brazil," *Transfer Pricing Report*, (2011).

<sup>53</sup> Jim Wilson, et al, "BNA Transfer Pricing Forum: Dispute and Resolution in Canada," *Transfer Pricing Report*, (2011).

		terutama ditujukan kepada sengketa atas fakta dalam kasus <i>transfer pricing</i> .
4.	Afrika Selatan <sup>54</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keberatan kepada <i>Commissioner</i>, yang secara keseluruhan akan menghabiskan waktu selama 180 hari hingga putusan diterbitkan.</li> <li>2. Mediasi dengan menggunakan <i>tax ombudsman</i> sebagai mediator dalam penyelesaian permasalahan prosedural kasus <i>transfer pricing</i>.</li> </ol>
5.	India <sup>55</sup>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Banding ke <i>Commissioner of Income Tax-Appeals</i>, di mana jangka waktu penyelesaiannya disarankan satu tahun setelah berakhirnya tahun pajak permohonan diajukan. Namun, jangka waktu penyelesaiannya ini hanya bersifat rekomendasi dan dalam praktik seringkali lebih dari satu tahun.</li> <li>2. <i>Writ-Petition</i>, suatu alternatif penyelesaian sengketa di mana Wajib Pajak dapat mengajukan permintaan pertimbangan hukum kepada pengadilan tentang kasus <i>transfer pricing</i> yang disengketakan.</li> <li>3. <i>Dispute Resolution Panel</i>.</li> </ol>
6.	Indonesia	Wajib Pajak yang tidak setuju dengan surat ketetapan pajak hanya dapat mengajukan keberatan kepada Direktur Jenderal Pajak.

Selain itu, berbagai alternatif sengketa di atas juga memperlihatkan kecenderungan penyelesaian sengketa dengan melibatkan pihak ketiga. Pihak ketiga ini merupakan pihak yang netral, bukan merupakan bagian dari Wajib Pajak maupun otoritas pajak, Fungsinya untuk memfasilitasi kedua belah pihak serta mengevaluasi fakta, bukti-bukti pendukung, dan argumentasi hukum. Keterlibatan pihak ketiga sebagai mediator dalam penyelesaian sengketa dapat memberikan manfaat bagi para pihak yang bersengketa, misalnya, dalam memberikan perspektif baru kepada kedua belah pihak, memperbaiki hubungan dan kerjasama antara Wajib Pajak dan otoritas pajak yang mungkin saja renggang pada saat proses pemeriksaan, serta memfasilitasi kesepahaman di antara kedua belah pihak.<sup>56</sup>

<sup>54</sup> Thabiso Montsho, et al, "BNA Transfer Pricing Forum: Dispute and Resolution in South Africa," *Transfer Pricing Report*, (2011).

<sup>55</sup> Bipin Pawar, et al, "BNA Transfer Pricing Forum: Dispute and Resolution in India," *Transfer Pricing Report*, (2011).

<sup>56</sup> Peter Nias, "Transfer Pricing and Dispute Resolution- The U.K. Experience," *International Tax Journal*, (2010): 30.



Berbagai langkah alternatif untuk menyelesaikan sengketa *transfer pricing* tersebut menunjukkan perubahan paradigma dalam proses penyelesaian sengketa *transfer pricing*, yang selama ini terbatas hanya pada proses keberatan dan banding. Pada dasarnya, langkah-langkah alternatif penyelesaian sengketa *transfer pricing* tersebut merupakan perwujudan dari tujuan penyelesaian sengketa pajak secara umum, yaitu menyelesaikan sengketa dengan adil tanpa melalui proses penyelesaian yang berlarut-larut. Tujuan penyelesaian sengketa *transfer pricing* tersebut juga selaras dengan prinsip penyelesaian sengketa pajak di Indonesia, yaitu proses penyelesaian sengketa pajak yang cepat, murah, dan sederhana.

#### **D. Pembayaran Pajak yang Disengketakan Sebelum Mengajukan Banding ke Pengadilan Pajak**

Apabila Wajib Pajak tidak setuju dengan hasil keputusan banding administratif, Wajib Pajak dapat mengambil langkah untuk menyelesaikan sengketa melalui pengadilan pajak. Pada tahap ini, Wajib Pajak perlu mempertimbangkan ketentuan tentang pembayaran pajak karena hal ini akan berdampak pada *cash flow* Wajib Pajak. Di sisi lain, dengan mempertimbangkan *cash flow* Wajib Pajak, banyak negara memberikan alternatif atas mekanisme pembayaran pajak sebelum mengajukan banding ke pengadilan pajak. Tabel 25.4 menjelaskan kebijakan pembayaran pajak yang disengketakan selama proses penyelesaian sengketa *transfer pricing* di berbagai negara.

Dari Tabel 25.4 di bawah, dapat dijelaskan bahwa kebijakan pembayaran pajak yang disengketakan dalam sengketa *transfer pricing* pada beberapa negara yang dijadikan contoh, dapat diklasifikasikan sebagai berikut: (i) mengharuskan Wajib Pajak membayar pajak yang disengketakan; (ii) mengharuskan Wajib Pajak memberikan jaminan; (iii) menanggukkan pembayaran pajak yang disengketakan; dan (iv) pembayaran pajak yang disengketakan dapat dirundingkan.

**Tabel 25.4: Perbandingan Kebijakan Pembayaran Pajak yang Disengketakan**

No	Kebijakan Pembayaran Pajak yang Disengketakan	Negara
1.	Wajib Pajak diwajibkan membayar pajak yang disengketakan.	Cina, <sup>57</sup> Korea, <sup>58</sup> Malaysia, <sup>59</sup> Thailand, <sup>60</sup> Kanada (50%), <sup>61</sup> Amerika Serikat ( <i>U.S. District Court</i> dan <i>U.S. Court of Federal Claims</i> ). <sup>62</sup>
2.	Wajib Pajak dapat memberikan jaminan.	Meksiko, <sup>63</sup> Perancis, <sup>64</sup> Brazil ( <i>Supreme Court</i> ), <sup>65</sup> Jepang. <sup>66</sup>
3.	Pembayaran atas pajak yang disengketakan sebelum berperkara di Pengadilan Pajak dapat ditangguhkan.	Belanda, Belgia, Amerika Serikat ( <i>Tax Court</i> ), <sup>67</sup> Brazil (pengadilan pajak). <sup>68</sup>
4.	Pembayaran atas pajak yang disengketakan sebelum berperkara di Pengadilan Pajak dapat dirundingkan terlebih dahulu.	Australia, <sup>69</sup> Jerman, <sup>70</sup> India. <sup>71</sup>

Di Indonesia, berdasarkan Undang-Undang Nomor 28 tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP), sebelum Wajib Pajak mengajukan keberatan atas suatu ketetapan pajak untuk tahun pajak 2008 dan

<sup>57</sup> Transfer Pricing Associates, *Transfer Pricing in China* (Hongkong: Asia Briefing Ltd, 2009), 51.

<sup>58</sup> Hugo Vollegbret, et al, "Transfer Pricing Litigation: A Comparative Study of Fourteen Countries," *International Transfer Pricing Journal*, (Februari 2011): 125.

<sup>59</sup> Thannermalai Somasundaram dan Jagdev Singh, *International Transfer Pricing* (London: Pricewaterhouse Coopers, 2011), 562.

<sup>60</sup> Peerapat Poshyananda dan Janaiporn Khantasomboon, *International Transfer Pricing* (London: Pricewaterhouse Coopers, 2011), 735.

<sup>61</sup> Jamal Hejazi, *Transfer Pricing: The Basics from a Canadian Perspective* (Ontario: LexisNexis, 2009), 35-36.

<sup>62</sup> Robert T. Cole, *Op.Cit* 23-37 hingga 23-40.

<sup>63</sup> Hugo Vollegbret, *Op.Cit.*, 125

<sup>64</sup> *Ibid.*

<sup>65</sup> *Ibid.*

<sup>66</sup> Karl Gruendel dan Ken Okawara, *Transfer Pricing in Japan* (Tokyo: CCH Japan Ltd, 2010), 101.

<sup>67</sup> William E. Bonano, "Transfer Pricing Litigation," dalam *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing, 3<sup>rd</sup> Edition*, ed. Robert T. Cole (Washington, DC: LexisNexis, 2009), 23-37 hingga 23-40.

<sup>68</sup> Hugo Vollegbret *Op.Cit.*, 125.

<sup>69</sup> *Ibid.*

<sup>70</sup> *Ibid.*

<sup>71</sup> Mukesh Butani, *Transfer Pricing: An Indian Perspective* (New Delhi : Lexis Nexis, 2007), 375.

seterusnya, Wajib Pajak diwajibkan untuk melunasi pajak yang masih harus dibayar paling sedikit sejumlah yang telah disetujui Wajib Pajak dalam pembahasan akhir hasil pemeriksaan. Selain itu, ditegaskan juga bahwa apabila Wajib Pajak mengajukan banding, jumlah pajak yang belum dibayar pada saat pengajuan keberatan tidak termasuk sebagai utang pajak dan jangka waktu pelunasan utang pajak tersebut ditangguhkan sampai dengan satu bulan sejak tanggal penerbitan putusan banding.

Wajib Pajak juga perlu mempertimbangkan besarnya sanksi yang dikenakan di setiap tahapan penyelesaian sengketa. Jika Surat Keputusan Keberatan menolak atau mengabulkan sebagian permohonan keberatan Wajib Pajak, Wajib Pajak akan dikenakan sanksi administrasi berupa denda sebesar 50% dari jumlah pajak yang masih harus dibayar menurut Keputusan Keberatan dikurangi dengan pajak yang telah dibayar sebelum pengajuan keberatan. Di tingkat banding, jika putusan banding menolak, mengabulkan sebagian atau menambah pajak yang harus dibayar atas permohonan banding Wajib Pajak, Wajib Pajak akan dikenakan sanksi administrasi berupa denda sebesar 100% dari jumlah pajak berdasarkan putusan banding dikurangi dengan pembayaran pajak yang telah dibayar sebelum mengajukan keberatan.

### **E. Proses Penyelesaian Sengketa di Tingkat Pengadilan Pajak**

Sebagaimana yang telah dikemukakan sebelumnya, tujuan dari proses penyelesaian sengketa pajak adalah menyelesaikan sengketa pada proses awal penyelesaian sengketa. Panjangnya jangka waktu penyelesaian sengketa di pengadilan pajak dan besarnya biaya untuk berperkara menyebabkan proses sengketa di pengadilan sebagai jalan keluar terakhir bagi Wajib Pajak dalam proses penyelesaian sengketa. Namun, tidak dapat dipungkiri juga bahwa meningkatnya jumlah pemeriksaan atas *transfer pricing* berdampak pada peningkatan pengajuan banding di pengadilan pajak.

Di India, hingga tahun 2011, terdapat 1500 sengketa *transfer pricing* yang belum diputus oleh ITAT. Jumlah ini akan terus bertambah seiring dengan meningkatnya jumlah Wajib Pajak yang diperiksa terkait dengan *transfer pricing*. Menghadapi hal ini, ITAT di India melakukan perubahan dalam struktur pengadilannya dengan menyediakan suatu “*bench*” yang khusus hanya menangani permasalahan *transfer pricing*.<sup>72</sup>

Sedangkan di Amerika Serikat, divisi sengketa *transfer pricing* pada otoritas pajak Amerika Serikat, *Internal Revenue Service Appeals* (IRS Appeals),

---

<sup>72</sup> Amrit Dhillon, India Creates Special Benches Dedicated to Transfer Pricing,” dalam *Transfer Pricing Report*, (Oktober 2012)

menetapkan misinya untuk menyelesaikan setiap sengketa pajak tanpa melalui proses berperkara di pengadilan, dengan dasar yang adil dan tidak memihak salah satu pihak, baik pemerintah maupun Wajib Pajak, dengan cara yang akan meningkatkan kepatuhan sukarela serta kepercayaan publik pada integritas dan efisiensi IRS.<sup>73</sup> Oleh karena itu, proses berperkara pengadilan pajak dapat disebut sebagai "*option of the last resort*" bagi Wajib Pajak dalam menyelesaikan sengketa *transfer pricing*.

Sebagai langkah terakhir, tentunya Wajib Pajak harus mempersiapkan strategi yang akan digunakan dalam proses beracara di pengadilan pajak. Berikut ini akan dibahas langkah-langkah yang dapat ditempuh oleh Wajib Pajak dalam proses berperkara di pengadilan pajak.

### **E.1. Proses Awal Sengketa**

Dalam setiap proses sengketa pajak, Wajib Pajak dituntut untuk setidaknya memahami prosedur formal administratif sengketa dalam pengajuan banding ke pengadilan pajak. Wajib Pajak juga membutuhkan pemahaman yang baik mengenai seluk beluk hukum acara di pengadilan pajak, sehingga dapat memudahkan Wajib Pajak dalam melaksanakan proses penyelesaian sengketa.

Di samping itu, Wajib Pajak juga perlu mencari preseden dari putusan pengadilan terdahulu atas kasus yang serupa dengan yang dihadapi oleh Wajib Pajak dengan tujuan dapat menguatkan argumentasi Wajib Pajak. Wajib Pajak juga dapat membandingkan kasusnya dengan kasus yang serupa yang telah diputuskan oleh pengadilan pajak di negara lain.<sup>74</sup> Wajib Pajak juga perlu memahami tentang beban pembuktian dalam pengadilan pajak serta dampak publikasi dari putusan pengadilan pajak terhadap informasi yang dimiliki Wajib Pajak.<sup>75</sup>

Selain itu, Wajib Pajak juga harus mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan untuk berperkara, misalnya pilihan untuk menggunakan kuasa hukum atau melaksanakan sendiri proses berperkara di pengadilan pajak.

Di bawah ini akan dijelaskan beberapa strategi yang dapat digunakan Wajib Pajak pada tahap awal proses sengketa:

---

<sup>73</sup> Sandford W. Stark dan Hartman E. Blanchard, *Loc.Cit.*,

<sup>74</sup> Darussalam dan Danny Septriadi, "Peran Putusan Pengadilan Negara Lain dan Pendapat Akademisi dalam P3B Interpretation," *Inside Tax*, Edisi 1 (November 2007).

<sup>75</sup> Sandford W. Stark dan Hartman E. Blanchard, *Loc.Cit.*

(i) Membentuk tim penyelesaian sengketa<sup>76</sup>

Langkah awal persiapan Wajib Pajak dapat dimulai dengan mempersiapkan suatu tim penyelesaian sengketa. Tim ini dapat beranggotakan karyawan-karyawan Wajib Pajak, seperti: karyawan bagian keuangan, akuntansi, pajak, operasional, legal, teknik, riset dan lain-lain. Tim ini antara lain bertugas untuk mengidentifikasi fakta-fakta yang berhubungan dengan sengketa, menentukan cara membuktikan fakta-fakta tersebut kepada otoritas pajak, meminta keterangan dari para ahli di bidangnya yang berkaitan dengan kasus *transfer pricing* yang disengketakan. Tim kerja pada saat pemeriksaan dapat dilanjutkan menjadi tim penyelesaian sengketa.

(ii) Mempersiapkan fakta sengketa

Fakta merupakan urat nadi dari kasus *transfer pricing*.<sup>77</sup> Hakim Hogan dalam sengketa antara *General Electric Capital Canada vs. The Queen* menyatakan pentingnya fakta dalam proses sengketa di pengadilan pajak, sebagai berikut:

*“...in the final analysis, transfer pricing is a largely a question of facts and circumstances coupled with a high dose of common sense...”*

Dengan demikian, Wajib Pajak, baik dengan sumber daya internal yang dimilikinya maupun dengan bantuan *external advisor*, harus mempersiapkan dan mengorganisasikan setiap fakta yang relevan dengan sengketa. Fakta-fakta tersebut, tetapi tidak hanya terbatas, dapat berupa dokumen yang relevan dengan sengketa, pengetahuan dari karyawan maupun pihak lain yang relevan dengan transaksi yang disengketakan, data-data keuangan yang menjadi basis transaksi, manfaat dari penggunaan aset tidak berwujud, produk atau material yang merupakan hasil produksi Wajib Pajak, dan lain-lain.

Wajib Pajak juga dapat menggunakan informasi atau dokumen yang dimiliki oleh perusahaan afiliasinya di luar negeri untuk memperkuat posisinya dalam sengketa. Terkait dengan permintaan dokumen perusahaan afiliasi yang berada di luar negeri, apabila Wajib Pajak tidak dapat menyediakan informasi atau dokumen tersebut, Wajib Pajak dapat menunjukkan posisinya yang tidak memiliki wewenang untuk memaksa

---

<sup>76</sup> Robert J. Cunningham, “Litigating Transfer Pricing Cases,” dalam *Transfer Pricing Handbook: Volume 2*, ed. Robert Feinschreiber (New York: John Wiley and Sons, 2001), 69-4.

<sup>77</sup> *Ibid.*

perusahaan afiliasinya memberikan informasi dan dokumen yang diperlukan.<sup>78</sup>

(iii) Mempersiapkan argumentasi yang logis<sup>79</sup>

Sebagaimana yang dinyatakan oleh Hakim Hogan dalam kutipan sebelumnya, argumen yang “*common sense*” merupakan hal yang wajib dipersiapkan oleh Wajib Pajak karena merupakan dasar dari kekuatan Wajib Pajak untuk memenangkan sengketa. Argumen tersebut harus dipersiapkan tidak hanya melalui surat keberatan ataupun banding, tetapi juga dalam setiap permintaan keterangan Wajib Pajak. Persiapan argumen yang harus dilakukan oleh Wajib Pajak juga harus didasarkan pada pengetahuan tentang apa yang menjadi titik lemah dari posisi Wajib Pajak dalam menghadapi sengketa, sehingga Wajib Pajak dapat mengetahui posisi apa yang akan diambil oleh otoritas pajak.

Wajib Pajak dapat menggunakan argumentasi, baik yang berhubungan dengan fakta sengketa, teori dan konsep yang berhubungan dengan sengketa, argumentasi yang berhubungan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan, maupun argumentasi dengan menggunakan acuan berbagai putusan sengketa *transfer pricing* yang telah diputuskan, baik di pengadilan pajak di tingkat domestik maupun di pengadilan pajak di negara lainnya.<sup>80</sup> Agar Wajib Pajak dapat menyusun argumentasi yang baik selama proses penyelesaian sengketa, Wajib Pajak perlu untuk mengetahui tiga hal yang berhubungan dengan penyusunan argumentasi, yaitu: (i) pengetahuan tentang fakta; (ii) penerapan hukum pajak; dan (iii) penyajian argumen.<sup>81</sup>

## E.2. Proses Sengketa di Pengadilan Pajak

Secara umum, pengadilan pajak merupakan wilayah yang *fair* bagi Wajib Pajak untuk mempresentasikan kasus *transfer pricing* yang sedang disengketakan karena pengadilan pajak merupakan arena yang independen baik bagi Wajib Pajak maupun otoritas pajak. Proses sengketa di pengadilan pajak merupakan proses pembuktian masing-masing pihak terhadap fakta, analisis sengketa, dan penerapan hukum di muka lembaga yudikatif.

<sup>78</sup> Lorenz Bernhardt dan Christian Weinreich, “Recent Court Cases Address Transfer Pricing,” *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2002): 70-71.

<sup>79</sup> David W. Chodikoff dan James L. Horvarth, *Advocacy and Taxation in Canada* (Toronto: Irwin Law, 2004), ix.

<sup>80</sup> Wajib Pajak dapat memperkuat argumentasinya dengan menggunakan acuan putusan pengadilan pajak di negara lain dalam kasus *transfer pricing* yang serupa dengan sengketa *transfer pricing* yang dihadapi oleh Wajib Pajak. David A. Ward, “Use of Foreign Court Decisions in Interpreting Tax Treaties,” dalam *Courts and P3B Law*, ed. Guglielmo Maisto (Amsterdam: IBFD, 2007), 186.

<sup>81</sup> David W. Chodikoff dan James L. Horvarth, *Op.Cit.*, 65.

Bagi Wajib Pajak, tujuan utama dari proses sengketa *transfer pricing* di tingkat pengadilan adalah untuk menunjukkan bahwa koreksi yang dilakukan oleh otoritas pajak adalah koreksi yang tidak sesuai dengan fakta dan ketentuan hukum yang berlaku. Selain itu, Wajib Pajak juga harus menyiapkan bukti-bukti bahwa harga transfer dalam transaksi hubungan istimewa yang dilakukannya telah sesuai dengan prinsip kewajaran.

Di bawah ini akan dijelaskan beberapa strategi yang dapat digunakan Wajib Pajak dalam proses sengketa di pengadilan pajak:<sup>82</sup>

(i) Menguraikan perkara secara sederhana

Pengadilan pajak umumnya akan meminta para pihak yang bersengketa untuk menyampaikan fakta-fakta yang relevan dengan sengketa *transfer pricing*.

Wajib Pajak dapat memulai uraian sengketa *transfer pricing* yang dihadapinya dengan memberikan penjelasan yang sederhana atas kegiatan usahanya. Uraian tersebut dapat dikaitkan dengan transaksi hubungan istimewa dalam grup perusahaan serta kebijakan *transfer pricing* dari grup perusahaan secara keseluruhan. Penjelasan tersebut dapat dilakukan oleh karyawan dari Wajib Pajak yang dianggap sangat mengetahui kegiatan bisnis global dari Wajib Pajak maupun oleh kuasa hukum yang memahami *business model* dari Wajib Pajak.

Wajib Pajak sebaiknya juga menyajikan bukti atau data dan fakta yang dimilikinya dengan tampilan yang menarik, seperti menggunakan *chart*, grafik, dan lain sebagainya. Untuk mendukung penyajian fakta tersebut, Wajib Pajak dapat menggunakan berbagai teori, baik tentang *transfer pricing* maupun di bidang industrial yang terkait dengan bisnis Wajib Pajak untuk memperkuat posisi Wajib Pajak.

Selain itu, Wajib Pajak juga dapat menggunakan aspek prosedural untuk mempertahankan posisi Wajib Pajak. Dalam pelaksanaan prosedur pemeriksaan *transfer pricing*, apabila pemeriksa pajak bertindak tidak sesuai dengan ketentuan prosedur pemeriksaan *transfer pricing*, Wajib Pajak dapat menyatakan bahwa koreksi yang dihasilkan pemeriksa pajak adalah koreksi yang tidak valid karena adanya cacat prosedural dalam prosedur pemeriksaan.

Wajib Pajak juga dapat menjelaskan tidak adanya motif penghindaran pajak dalam transaksi *transfer pricing* antara Wajib Pajak dengan perusahaan afiliasi yang berdomisili di negara yang mengenakan pajak yang lebih tinggi daripada Indonesia. Tarif pajak negara domisili

---

<sup>82</sup> Disarikan dari tulisan William E. Bonano, *Op.Cit.*, 23-37 hingga 23-40.

perusahaan afiliasi yang lebih tinggi daripada Indonesia merupakan dasar dari penjelasan tentang tidak adanya motif penghindaran pajak dalam sengketa *transfer pricing*.

(ii) Mengevaluasi kembali hasil analisis *transfer pricing*

Sebelum proses persidangan dimulai, Wajib Pajak sebaiknya tidak mengabaikan dampak dari hasil analisis *transfer pricing* yang dilakukannya. Pengadilan di Amerika Serikat dalam menganalisis ketentuan *transfer pricing*, lebih mengutamakan pada hasil pengujian *transfer pricing* yang logis dibanding dengan rincian dari metodologi *transfer pricing* yang digunakan.

(iii) Hindari konflik antara teori dan fakta

Salah satu cara untuk memperkuat posisi Wajib Pajak dalam penyelesaian sengketa *transfer pricing* adalah menyajikan teori *transfer pricing* yang sederhana dan jelas serta didukung oleh fakta-fakta yang ada. Perpaduan antara fakta dengan teori mempunyai dampak positif dalam persidangan kasus *transfer pricing* di pengadilan, terutama dalam meyakinkan hakim dalam persidangan.

(iv) Tidak mengabaikan kelemahan yang mungkin ada dalam kasus *transfer pricing* yang dihadapi

Wajib Pajak sebaiknya menganalisis kasus *transfer pricing*-nya dengan melihat kelemahan yang mungkin dimiliki. Analisis kasus *transfer pricing* secara komprehensif dibutuhkan oleh Wajib Pajak untuk menghindari ditemukannya kelemahan posisi Wajib Pajak dalam pemeriksaan bukti di muka persidangan. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan mengadakan simulasi persidangan dan mencoba menganalisis kasus dari perspektif otoritas pajak untuk mengantisipasi bantahan dari otoritas pajak.

(v) Penggunaan ahli (*expert witness*)

Dalam persidangan di pengadilan pajak, Wajib Pajak dapat meminta hakim untuk menggunakan keterangan ahli. Keterangan ahli merupakan keterangan dari pihak, berdasarkan pengetahuannya, untuk memberikan interpretasi atas sengketa yang sedang dihadapi.<sup>83</sup>

Penggunaan keterangan ahli di muka persidangan sebaiknya melibatkan ahli-ahli yang kompeten dan berkaitan bidangnya dengan berbagai aspek dalam kasus *transfer pricing*. Wajib Pajak sebaiknya tidak terpaku untuk hanya menggunakan ahli yang berpengalaman di bidang perpajakan saja, tetapi juga dapat menggunakan ahli yang berasal dari berbagai bidang,

<sup>83</sup> Daniel Rybnik, "Transfer Pricing: What the Expert Say It Is," dalam *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2010): 146.



seperti akuntan, pengacara, *valuation appraisers*, ahli di industri yang digeluti Wajib Pajak, ekonom, dan lain-lain.<sup>84</sup>

Keterangan ahli tersebut merupakan bagian dari alat bukti di muka persidangan.<sup>85</sup> Penggunaan keterangan ahli akan sangat membantu dalam mengkaitkan fakta dan teori maupun dalam membantu pemahaman terhadap bidang industri tertentu. Akan tetapi, hal yang perlu ditekankan adalah pentingnya mengutamakan fakta dari kasus di pengadilan dibanding dengan penggunaan *expert witness* (“*fact, not experts, win transfer pricing cases*”).<sup>86</sup>

## F. Penutup

Permasalahan *transfer pricing* merupakan isu yang sangat kompleks dan “*the most challenging issue*” yang dihadapi baik oleh Wajib Pajak maupun otoritas pajak. Permasalahan ini dapat berujung pada sengketa yang memakan waktu yang lama dan menghabiskan banyak biaya. Sengketa ini diawali sebelum dimulainya pemeriksaan dan berakhir setelah sengketa tersebut diputus. Tujuan dari setiap proses penyelesaian sengketa adalah untuk menyelesaikan sengketa secepat dan seefisien mungkin tanpa melalui proses penyelesaian sengketa yang berlarut-larut. Untuk itu, Wajib Pajak perlu untuk memperhitungkan risiko yang ada terkait kegiatan pemeriksaan yang dilakukan otoritas pajak. Hal ini akan sangat berguna bagi Wajib Pajak untuk mempersiapkan, merencanakan, dan mempertahankan kebijakan *transfer pricing* yang dilakukannya.

Oleh karena *transfer pricing* bukan merupakan ilmu pasti, terdapat beberapa hal yang menjadi ruang untuk timbulnya sengketa bagi otoritas pajak dan Wajib Pajak. Untuk menghindari adanya sengketa antara otoritas pajak dengan Wajib Pajak, perlu bagi Wajib Pajak melakukan persiapan pemeriksaan sesuai dengan tingkatan pemeriksaan itu sendiri, sejak saat pra-pemeriksaan, pada saat pemeriksaan dan pada pascapemeriksaan.

Pascaproses pemeriksaan, di banyak negara, Wajib Pajak diberikan pilihan proses penyelesaian sengketa, baik melalui mekanisme tradisional maupun mekanisme alternatif. Apabila sengketa tidak dapat diselesaikan di tingkat administratif, Wajib Pajak memiliki pilihan untuk menyelesaikan proses

---

<sup>84</sup> James M. Obrien dan Mark A. Oates, “Using Expert Witnesses,” dalam *Transfer Pricing Handbook: Volume 2*, ed. Robert Feinschreiber (New York: John Wiley and Sons, 2001), 70-9.

<sup>85</sup> Lihat kemungkinan menggunakan keterangan ahli dan definisi keterangan ahli dalam Pasal 69 ayat (1) huruf “b” dan Pasal 71 Undang-Undang Nomor 14 tahun 2002 tentang Pengadilan Pajak.

<sup>86</sup> James M. Obrien dan Mark A. Oates, *Op.Cit.*, 70-9.

sengketa melalui pengadilan pajak sebagai "*option of the last resort*" bagi Wajib Pajak dalam menyelesaikan sengketa *transfer pricing*.

Agar dapat menyelesaikan sengketa *transfer pricing* pada tahap awal proses sengketa di tingkat administrasi pajak, Wajib Pajak sebaiknya membentuk tim penyelesaian sengketa, mempersiapkan fakta dan dokumen yang relevan dengan sengketa, serta mempersiapkan argumen yang logis. Untuk dapat memperkuat posisinya dalam proses sengketa *transfer pricing* di tingkat pengadilan pajak, Wajib Pajak sebaiknya membangun strategi yang bertujuan untuk menunjukkan bahwa koreksi yang dilakukan oleh otoritas pajak adalah koreksi yang tidak sesuai dengan fakta dan tidak berdasarkan ketentuan yang berlaku. Serta, memperkuat bukti-bukti bahwa harga transfer dalam transaksi hubungan istimewa yang dilakukannya telah sesuai dengan prinsip kewajaran.

## Referensi

### **Buku:**

- Arendsen, Suzan. "Dispute Channels." Dalam *Transfer Pricing and Dispute Resolution*, ed. Anuschka Bakker dan Mark M. Levey. Amsterdam: IBFD, 2011.
- Bonano, William E. "Transfer Pricing Litigation." Dalam *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing, 3<sup>rd</sup> Edition*, ed. Robert T. Cole. Washington, DC: LexisNexis, 2009.
- Butani, Mukesh. *Transfer Pricing: An Indian Perspective*. New Delhi: Lexis Nexis, 2007.
- Chodikoff, David W. dan James L. Horvarth. *Advocacy and Taxation in Canada*. Toronto: Irwin Law, 2004.
- Cole, Robert T. *Practical Guide to U.S. Transfer Pricing, 3<sup>rd</sup> Edition*. Washington: LexisNexis, 2009.
- Cunningham, Robert J. "Litigating Transfer Pricing Cases." Dalam *Transfer Pricing Handbook: Volume 2*, ed. Robert Feinschreiber. New York: John Wiley and Sons, 2001.
- Darussalam dan Danny Septriadi. "Mutual Agreement Procedure (MAP) sebagai suatu Alternatif Penyelesaian Sengketa Transfer Pricing." Dalam *Konsep dan Aplikasi: Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*. ed. Darussalam dan Danny Septriadi. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008.
- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition*. New Delhi: CCH Wolters Kluwer Business, 2009.
- Devonshire-Ellis, Chris, Andy Scott, dan Sam Woolard. "*Transfer Pricing in China: Second Edition*." Berlin: Transfer Pricing Associates, 2011.

- Gruendel, Karl dan Ken Okawara. *Transfer Pricing in Japan*. Tokyo: CCH Japan Ltd, 2010.
- Hel, Lisette van Der. *Intra Community Tax Audit*. Amsterdam: IBFD, 2011.
- Hejazi, Jamal. *Transfer Pricing: The Basics from a Canadian Perspective*. Ontario: LexisNexis, 2009.
- Levey, Marc M. dan Steven C. Wrappe. "Transfer Pricing: Rules, Compliance and Controversy." Chicago: CCH Kluwer Law, 2010.
- Li, Jian dan Alan Paisey. *Transfer Pricing Audits in China*. New York: Palgrave MacMilan, Transfer Pricing Associates, 2007.
- O'Brien, James M. dan Mark A. Oates. "Using Expert Witnesses." Dalam *Transfer Pricing Handbook: Volume 2*, ed. Robert Feinschreiber. New York: John Wiley and Sons, 2001.
- OECD. *Manual on the Implementation of Exchange of Information Provisions for Tax Purposes*. Paris: OECD Publishing, 2006.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- \_\_\_\_\_. *Dealing Effectively with the Challenges of Transfer Pricing*. Paris: OECD Publication, 2012.
- Okten, Rezan, Steef Huibregtse, dan Louan Verdoner. *A Practical Approach to Turkish Transfer Pricing: Top 10 Major Transfer Pricing Questions*. Amsterdam: Transfer Pricing Associates: 2010.
- Poshyananda, Peerapat dan Janaiporn Khantasomboon. *International Transfer Pricing*. London: Pricewaterhouse Coopers, 2011.
- Sadjijono. *Memahami Beberapa Bab Pokok Hukum Administrasi*. Yogyakarta: PRESSindo, 2007.
- Somasundaram, Thannermalai dan Jagdev Singh. *International Transfer Pricing*. London: Pricewaterhouse Coopers, 2011.
- Stappen, Dirk Van. "Belgium." Dalam *Transfer Pricing Documentation: 2008*, ed. Lillian Adams. Washington D.C: BNA International Inc., 2008.
- Transfer Pricing Associates. *Transfer Pricing in China*. Hongkong: Asia Briefing Ltd, 2009.
- Ward, David A. "Use of Foreign Court Decisions in Interpreting Tax Treaties." Dalam *Courts and P3B Law*, ed. Guglielmo Maisto. Amsterdam: IBFD, 2007.
- Wittendorff, Jens. *Transfer Pricing and The Arm's Length Principle in International Tax Law*. The Netherlands: Walters Kluwer, Kluwer Law International, 2010.
- Wrappe, Steven C. *Introduction to Transfer Pricing and Dispute Resolution*. Dalam *Transfer Pricing and Dispute Resolution: Aligning Strategy and Execution*, ed. Anuschka Bakker dan Marc M. Levey. Amsterdam: IBFD, 2011.
- Zúger, Mario. "Settlement of P3B Law-General Report." Dalam *Settlement of Disputes in P3B Law*, ed. Michael Lang dan Mario Zúger. Vienna: Linde Verlag Wien, 2002.

**Artikel:**

- Anderson, Tony dan Carlos Leite. "Host Country: Canada." *Tax Management International Forum*, (Desember 2011).
- Bernhardt, Lorenz dan Christian Weinreich. "Recent Court Cases Address Transfer Pricing." *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2002).
- China Law and Practice. "Recent Transfer Pricing Developments." (2011).
- Darussalam dan Danny Septriadi. "Peran Putusan Pengadilan Negara Lain dan Pendapat Akademisi dalam P3B Interpretation." *Inside Tax*, Edisi 1 (November 2007).
- Dhillon, Amrit. "India Creates Special Benches Dedicated to Transfer Pricing." *Transfer Pricing Report*, (Oktober 2012).
- D'Arrigo, Carlos M dan Juan Carlos Gomez Stolk. "Venezuela; Transfer Pricing Audit Examinations - What Yet is to Come." *International Transfer Pricing Journal*, (2005).
- Gupta, Ravi. "Dispute Resolution Panel: An Opportunity to Negotiate?" *International Taxation*, (2011).
- Mahany, Brian. "IRS SWAT Team Hits The Bricks." *Due Dilligence*, (Maret 2012).
- \_\_\_\_\_. "What's The Deal With Transfer Pricing?." *Due Dilligence*, (April 2012).
- Montsho, Thabiso, et al. "BNA Transfer Pricing Forum: Dispute and Resolution in South Africa." *Transfer Pricing Report*, (2011).
- Mossineo, Alejandro E. "Host Country: Argentina." *The Bureau of National Affairs, Inc. Tax Management International Forum*, (Desember 2009).
- Nias, Peter. "Transfer Pricing and Dispute Resolution-The U.K. Experience." *International Tax Journal*, (2010).
- Oosterhoff, Danny. "Multinational Organizations Face Transfer Pricing Audit Across the Globe; Transfer Pricing Trends, Practices and Perceptions." *International Transfer Pricing Journal*, (2004).
- Pawar, Bipin, et al. "BNA Transfer Pricing Forum: Dispute and Resolution in India." *Transfer Pricing Report*, (2011).
- Pawar, Bipin, Kunj Vaidya, dan Poonam Rao. "Dispute Resolution: Host Country India." *Transfer Pricing Forum*, (September 2011).
- Patel, Vispi T. dan Rajesh S.Athavale. "The Evolution of Transfer Pricing Jurisprudence in India." *International Transfer Pricing Journal*, (2010).
- Portner, Dr. Rosemary. "Host Country: Germany." *The Bureau of National Affairs, Inc. Tax Management International Forum*, (Desember 2009).
- Rybnik, Daniel. "Transfer Pricing: What the Expert Say It Is." Dalam *International Transfer Pricing Journal* (Maret/April 2010).
- Stark, Sandford W. dan Hartman E. Blanchard. "Transfer Pricing Litigation : Strategy and Tactics." *Tax Management Transfer Pricing Report*, no. 893 (2011).
- Tan, Bernice. "Preparing for Tax Audits." *Malaysian Business*, (2011).
- Utumi, Ana Claudia dan Giovanni Marco Schiavone. "BNA Transfer Pricing Forum: Dispute and Resolution in Brazil." *Transfer Pricing Report*, (2011).

Vistisen, Eduardo dan Arne Mo Llin Ottosen. "Dispute Resolution: Host Country Denmark." *Transfer Pricing Forum*, (September 2011).

Vollegbret, Hugo, et al. "Transfer Pricing Litigation: A Comparative Study of Fourteen Countries." *International Transfer Pricing Journal*, (Februari 2011).

Wallart, Marco dan Monique van Herksen. "Documenting and Defending Transfer Pricing Policies: The Often Underestimated Role of Contracts." *International Transfer Pricing Journal*, (2004).

Wilson, Jim, et al. "BNA Transfer Pricing Forum: Dispute and Resolution in Canada." *Transfer Pricing Report*, (2011).

### **Peraturan:**

Republik Indonesia. Undang-Undang Nomor 14 tahun 2002 tentang Pengadilan Pajak.

\_\_\_\_\_. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 17/PMK.03/2013 tentang Tata Cara Pemeriksaan.

\_\_\_\_\_. Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-11/PJ/2013 tentang Rencana dan Strategi Pemeriksaan Tahun 2013.

### **Internet:**

"International Transfer Pricing: Introduction to Concept and Risk Assesment," (November 2012). *Australian Taxation Office*. Internet. Dapat diakses dari <http://www.ato.gov.au/content/35283.htm>.

Internet. Dapat diakses dari <http://www.hmrc.gov.uk/avoidance/aag-risk-assessing.htm>.

## Eliminasi Perpajakan Berganda: Resolusi Sengketa *Transfer Pricing*

Yusuf Wangko Ngantung dan Ganda Christian Tobing

### A. Pendahuluan

Pokok sengketa *transfer pricing* adalah sengketa antara otoritas pajak negara mengenai alokasi penghasilan dari suatu grup perusahaan multinasional.<sup>1</sup> Dalam rangka penghindaran pajak berganda akibat koreksi *transfer pricing* yang dilakukan oleh otoritas pajak di suatu negara, perjanjian penghindaran pajak berganda (selanjutnya disebut dengan P3B) pada umumnya memuat suatu ketentuan mengenai “*corresponding adjustment*” sebagaimana terdapat dalam Pasal 9 ayat (2) OECD *Model Convention* (selanjutnya disebut dengan OECD *Model*) sebagai berikut:

*“Where a Contracting State includes in the profits of an enterprise of that State - and taxes accordingly - profits on which an enterprise of the other Contracting State has been charged to tax in that other State and the profits so included are profits which would have accrued to the enterprise of the first-mentioned State if the conditions made between the two enterprises had been those which would have been made between independent enterprises, then that other State shall make **an appropriate adjustment** to the amount of the tax charged therein on those profits. In determining such adjustment, due regard shall be had to the other provisions of this Convention and the competent authorities of the Contracting States shall if necessary consult each other.”*

Ketentuan di atas mengatur bahwa dalam hal suatu negara melakukan koreksi *transfer pricing* yang sesuai dengan prinsip kewajaran atas penghasilan subjek pajaknya, negara lawan transaksi diharuskan melakukan koreksi yang sesuai. Dengan demikian, jika negara lawan transaksi tidak setuju dengan interpretasi

---

<sup>1</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 12; dan John Hobster dan Sean Trahan, “Eliminating Double Taxation” dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA International Inc., 2008), 283.

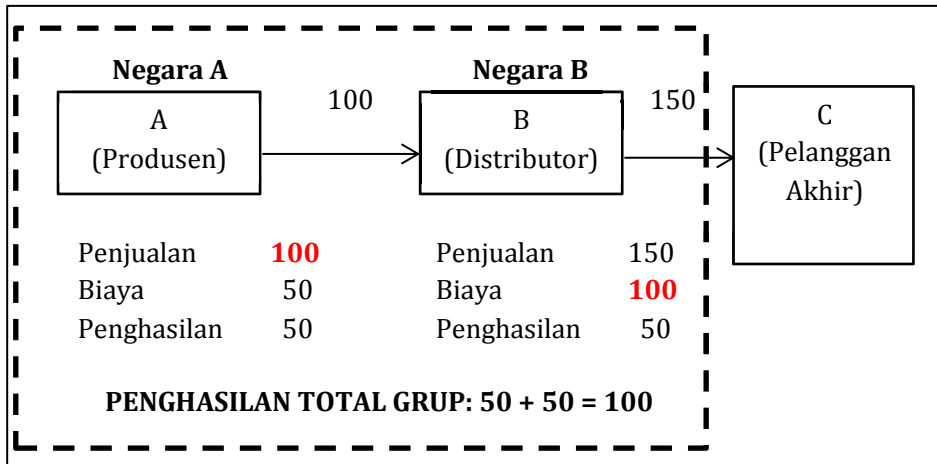
dan penerapan prinsip kewajaran dari negara lainnya yang melakukan koreksi, negara lawan transaksi dapat menolak untuk melakukan koreksi yang berhubungan dengan koreksi yang dilakukan oleh negara lainnya. Akibatnya, koreksi *transfer pricing* yang dilakukan oleh salah satu negara dapat berdampak pada risiko terjadinya perpajakan berganda.

Pendapat ini juga diutarakan oleh Steven C. Wrappe, James A. Dougherty dan Cherie A. Hill<sup>2</sup>:

*“Multinational taxpayers face a higher risk of double taxation than ever before as the result of enhanced enforcement of transfer pricing adjustments in this global environment.”*

Untuk menjelaskan hal tersebut, gambar 26.1 berikut ini akan mengilustrasikan risiko terjadinya perpajakan berganda terkait dengan sengketa *transfer pricing*.

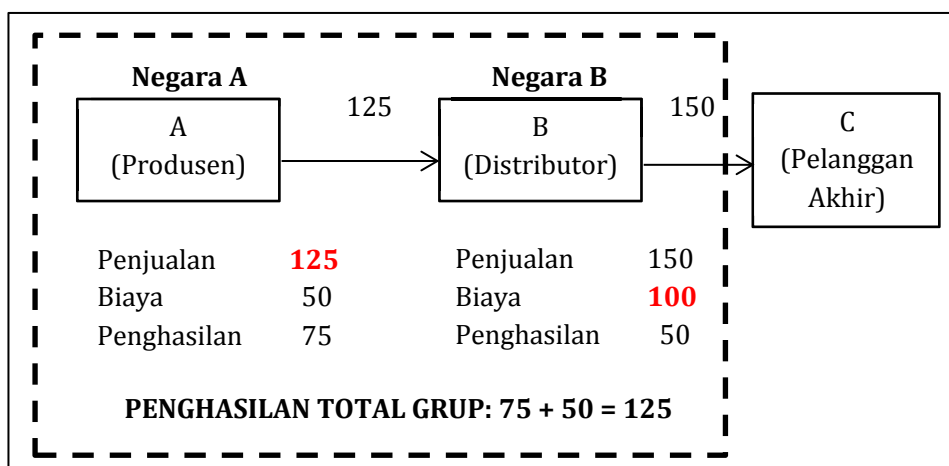
**Gambar 26.1: Transaksi Afiliasi**



A dan B adalah pihak-pihak yang berafiliasi. A sebagai produsen, memproduksi produk tertentu dengan biaya senilai 50 dan menjualnya kepada distributor B, senilai 100. Kemudian, B menjual produk tersebut kepada pelanggan akhir C senilai 150. Total penghasilan A dan B adalah 100.

Lalu, bagaimana jika terjadi suatu koreksi pajak atas *transfer pricing* kepada salah satu perusahaan tersebut? Hal tersebut diilustrasikan dalam gambar 26.2 di bawah ini.

<sup>2</sup> Steven C. Wrappe, et al., “Disputes and Resolution,” dalam *Transfer Pricing Handbook 3<sup>rd</sup> Edition, Volume II*, ed. Robert Feinschreiber (Canada: John Wiley & Sons: 2001), 75-2.

**Gambar 26.2: Koreksi *Transfer Pricing***

Otoritas pajak negara A, melakukan koreksi atas penjualan A kepada B dengan nilai penjualan sebesar 125. Sedangkan otoritas pajak negara B tidak melakukan koreksi yang sama dengan negara A dan mempertahankan nilai biaya B sebesar 100. Dengan koreksi tersebut, total penghasilan A dan B menjadi 125. Penghasilan senilai 25 terkena perpajakan berganda. Akibatnya jumlah pajak yang harus dibayarkan oleh gabungan keduanya menjadi lebih besar.

Dalam konteks perjanjian penghindaran pajak berganda, penyelesaian sengketa atas interpretasi dan penerapan prinsip kewajaran dapat ditempuh melalui prosedur persetujuan bersama atau yang disebut dengan *Mutual Agreement Procedure* (MAP) maupun prosedur kesepakatan harga transfer atau yang disebut dengan *advance pricing agreement* (APA). Bab ini akan membahas prosedur-prosedur penyelesaian sengketa *transfer pricing* dalam rangka penghindaran perpajakan berganda tersebut.

### **B. *Mutual Agreement Procedure* (MAP)**

Apabila subjek pajak dalam negeri dari masing-masing negara yang mengadakan P3B dikenakan pajak yang tidak sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam P3B, subjek pajak tersebut dapat mengajukan klaim melalui prosedur persetujuan bersama atau *Mutual Agreement Procedure* (MAP) yang diatur dalam Pasal 25 OECD *Model* maupun *United Nations Model Convention* (selanjutnya disebut dengan *UN Model*).<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi, *Konsep dan Aplikasi Perpajakan Internasional* (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2010), 62.



Adapun rumusan Pasal 25 ayat 1 OECD *Model* maupun UN *Model* adalah sebagai berikut:

*“(1) Where a person considers that the actions of one or both of the Contracting States **result or will result for him in taxation not in accordance with the provisions of this Convention**, he may, **irrespective of the remedies provided by the domestic law of those States**, present his case to the competent authority of the Contracting State of which he is a resident or, if his case comes under paragraph 1 of Article 24, to that of the Contracting State of which he is a national. The case must be presented **within three years from the first notification** of the action resulting in taxation not in accordance with the provisions of the Convention.*

Dari rumusan di atas dapat ditarik beberapa kesimpulan berikut ini:

- (i) Apabila subjek pajak orang pribadi dan badan dikenakan pajak atau akan dikenakan pajak yang tidak sesuai dengan ketentuan P3B, subjek pajak tersebut dapat mengajukan prosedur persetujuan bersama;<sup>4</sup>
- (ii) MAP adalah solusi (remedi) penyelesaian sengketa “spesial” diluar ranah penyelesaian sengketa domestik, seperti keberatan atau banding. MAP dianggap spesial karena merupakan proses konsultasi dan bukan litigasi. Hal ini juga diutarakan dalam Paragraf 8 dari *Commentary* atas Pasal 25 OECD *Model*:

*“In any case, the mutual agreement procedure is clearly a **special procedure outside the domestic law...**”*

Hal serupa juga diutarakan oleh Anuschka Bakker dan Marc M. Levey:<sup>5</sup>

*“The MAP under Art. 25 of the OECD Model Convention is placed outside domestic law, so that the **usual legal remedies remain available** to the taxpayer and may be invoked for the elimination of economic and/or judicial double taxation not in accordance with the applicable treaty.”*

- (iii) Perlu dicatat bahwa MAP tidak dimaksudkan untuk mencabut hak Wajib Pajak pada penyelesaian sengketa domestik;<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Carlos Palao Taboada, “New Spanish Regulation on the Mutual Agreement Procedure,” *Bulletin for International Taxation*, (Juli, 2009): 273, sebagaimana dikutip dari Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi, *Op. Cit.*, 63.

<sup>5</sup> Anuschka Bakker dan Marc M. Levey (ed.), *Transfer Pricing and Dispute Resolution – Aligning strategy and execution* (Amsterdam: IBFD, 2010), 21.

<sup>6</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 25, Paragraf 8; dan OECD, “Manual on Effective Mutual Agreement Procedures (MEMAP), Paragraph 4.1,” Internet, dapat diakses melalui [http://www.oecd.org/document/26/0,3746,en\\_2649\\_34897\\_36197402\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/26/0,3746,en_2649_34897_36197402_1_1_1_1,00.html)

- (iv) Pengajuan MAP dilakukan oleh subjek pajak kepada otoritas yang berwenang untuk menyelesaikan sengketa tersebut di negara tempat subjek pajak tersebut terdaftar sebagai subjek pajak dalam negeri;
- (v) Pengajuan MAP harus dilakukan dalam kurun waktu tiga tahun sejak pemberitahuan pertama yang menghasilkan pemajakan yang tidak sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang terdapat dalam P3B yang telah disepakati.<sup>7</sup> Pada umumnya, pemberitahuan pertama (*first notification*) dapat diartikan sebagai surat ketetapan pajak atau surat pemberitahuan hasil pemeriksaan.

Perlu diketahui bahwa walaupun P3B tidak memuat suatu ketentuan seperti dalam Pasal 9 ayat 2 OECD Model mengenai "*corresponding adjustment*", akses terhadap prosedur MAP seharusnya tetap terbuka bagi subjek pajak. Pendapat ini juga dikemukakan dalam Paragraf 12 dari *Commentary* atas Pasal 25 OECD Model:

*"Whilst the mutual agreement procedure has a clear role in dealing with issues arising as to the sorts of adjustments referred to in paragraph 2 of Article 9, it follows that **even in the absence of such a provision, States should be seeking to avoid double taxation, including by giving corresponding adjustments in cases of the type contemplated in paragraph 2.** Whilst there may be some difference of view, States would therefore generally regard a taxpayer initiated mutual agreement procedure based upon economic double taxation contrary to the terms of Article 9 as encompassing issues of whether a corresponding adjustment should have been provided, even in the absence of a provision similar to paragraph 2 of Article 9."*

Namun, untuk menghindari konflik putusan antara remedi domestik dan MAP atas sengketa yang sama, *Commentary* atas OECD Model<sup>8</sup> menganjurkan untuk tidak menempuh remedi domestik dan MAP pada waktu yang bersamaan. Oleh karena itu, banyak negara mengadopsikan praktik sebagai berikut (*best practice*)<sup>9</sup>:

- (i) Dalam hal remedi domestik tersedia bagi subjek pajak, sebelum MAP dijalankan otoritas yang berwenang dapat meminta perjanjian untuk menunda remedi domestik tersebut atau MAP tersebut;

---

<sup>7</sup> Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi, *Op. Cit.*, 63.

<sup>8</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 25, *Commentary OECD Model Convention* pada Pasal 25, Paragraf 76.

<sup>9</sup> Suzan Arendsen, "Description of Procedures," dalam Anuschka Bakker dan Marc M. Levey, *Op. Cit.*, 26.

- (ii) Jika MAP telah ditempuh dan suatu kesepakatan telah tercapai, subjek pajak dapat menolak MAP tersebut dan menempuh jalur remedi domestik;
- (iii) Jika MAP telah ditempuh dan suatu kesepakatan telah dicapai dan disetujui oleh subjek pajak, otoritas yang berwenang dapat meminta suatu perjanjian agar subjek pajak tidak menempuh jalur remedi domestik;
- (iv) Jika remedi domestik ditempuh oleh subjek pajak di suatu negara dan dijalankan sampai dengan habis, subjek pajak tersebut hanya dapat menempuh MAP pada negara lainnya. Sebab, banyak negara beranggapan bahwa MAP tidak dapat membatalkan putusan remedi domestik.

Lebih lanjut, rumusan Pasal 25 ayat 2 *OECD Model* dan *UN Model* adalah sebagai berikut:

*“(2) The competent authority shall endeavour, if the objection appears to it to be justified and if it is not itself able to arrive at a satisfactory solution, to resolve the case by mutual agreement with the competent authority of the other Contracting State, with a view to the avoidance of taxation which is not in accordance with the Convention. Any agreement reached shall be implemented notwithstanding any time limits in the domestic law of the Contracting States.”*

Berdasarkan Pasal 25 ayat 2, *OECD Model* maupun *UN Model*, terdapat beberapa karakteristik MAP, yaitu:

- (i) Walaupun secara formal MAP dimulai dari pengajuan permohonan oleh subjek pajak yang terkait, prosedur MAP pada dasarnya adalah **prosedur antara otoritas yang berwenang**. Dengan demikian subjek pajak tidak terlibat dalam proses negosiasi;
- (ii) MAP tidak memberikan kepastian atas suatu penyelesaian sengketa perpajakan berganda. Dalam Pasal 25 ayat 2 *OECD Model* maupun *UN Model* dinyatakan bahwa otoritas pajak yang berwenang akan “berusaha” (*endeavour*) untuk menyelesaikan suatu sengketa perpajakan berganda melalui proses MAP. Akan tetapi, pihak otoritas **tidak harus** mengambil suatu putusan;<sup>10</sup>
- (iii) Setiap putusan yang dicapai akan dilaksanakan **tanpa memperhatikan pembatasan** yang diatur dalam ketentuan domestik di negara yang mengadakan perjanjian. Misalnya, apabila terdapat ketentuan daluwarsa di ketentuan domestik suatu negara yang mengadakan perjanjian,

---

<sup>10</sup> Valeria P. D’Allesandro, “Improving the Resolution of International Tax Disputes,” *Tax Notes International*, (September 2009), 1153-1154; sebagaimana dikutip oleh Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi, *Op. Cit.*, 64.

ketentuan daluwarsa tersebut tidak dapat membatasi penerapan kesepakatan yang telah dicapai dalam MAP;<sup>11</sup>

- (iv) **Tidak terdapat jangka waktu** kapan MAP harus diselesaikan, sehingga dapat berlangsung secara lama tanpa kepastian hukum bagi subjek pajak yang mengajukan MAP.

Lebih lanjut, *Committee on Fiscal Affairs* (CFA) dari OECD pada tahun 1984 menarik kesimpulan mengenai beberapa kelemahan dalam MAP, yaitu sebagai berikut:<sup>12</sup>

- (i) Tidak adanya kepastian suatu sengketa akan selesai, yang disebabkan penggunaan referensi “*endeavour*” pada Pasal 25 OECD *Model* maupun UN *Model*;
- (ii) Terbatasnya keterlibatan subjek pajak dalam proses negosiasi;
- (iii) Risiko atas *set-off* sengketa yang sedang dihadapi dengan sengketa lainnya antara otoritas-otoritas yang terkait dalam suatu MAP;
- (iv) Durasi prosedur MAP yang sering berlangsung lama.

Sedangkan menurut Michael Lang dan Mario Züger, kelemahan utama dalam MAP terletak pada tidak transparannya prosedur tersebut:<sup>13</sup>

*“As mutual agreements are normally not published and do not contain substantive reasoning, the taxpayer does not know why his case was treated that way. That’s one of the reasons why the mutual agreement procedures are said to be **intransparent**, the authorities would practice ‘horse trading’ and the taxpayer has to fear to be the victim of a ‘package deal.’”*

Pada tahun 1995<sup>14</sup> dan 2004<sup>15</sup> OECD merangkum kembali diskusi mengenai efektivitas prosedur MAP dengan tujuan memperbaikinya. Segala kendala dan aspek-aspek yang didiskusikan oleh OECD dibahas lebih lanjut pada *EU Joint Transfer Pricing Forum* (EU JTPF). EU JTPF kemudian mengimplimentasikannya melalui rekomendasi solusi pada negara-negara anggotanya dalam bentuk *Code of Conduct for Effective Implementation of the Arbitration Convention* yang diadopsi pada tanggal 7 Desember 2004.

---

<sup>11</sup> Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi, *Op. Cit.*, 64.

<sup>12</sup> Charles Haccius, *Ireland in International Tax Planning* (Amsterdam: IBFD, 2004), 131-132.

<sup>13</sup> Michael Lang dan Marion Züger, *Settlement of Disputes in Tax Treaty Law* (Vienna: Linde Verlag Wien GmbH, 2002), 23.

<sup>14</sup> OECD *Guidelines* 1995.

<sup>15</sup> OECD, *Improving the Process for Resolving International Tax Disputes*, Version released for public comment on 27 July 2004.

Dalam perjanjian *Code of Conduct* tersebut, durasi penyelesaian prosedur MAP dibatasi sampai dengan 2 tahun. Jika dalam batas waktu 2 tahun tersebut tidak tercapai suatu putusan, penyelesaian sengketa akan diserahkan pada proses arbitrase. Putusan arbitrase akan mengikat secara hukum negara-negara yang terkait. Ketentuan serupa sekarang juga terdapat dalam Pasal 25 Ayat 5 OECD *Model*. Sampai saat ini, hanya terdapat satu P3B Indonesia yang memuat ketentuan arbitrase, yaitu P3B dengan Meksiko.

Lalu, berapa lamakah waktu yang diperlukan dalam prosedur MAP? Perlu untuk diketahui bahwa tidak ada suatu kepastian mengenai hal ini. Walau demikian, studi yang dilakukan OECD selama kurun waktu 2008-2009<sup>16</sup> menunjukkan bahwa sejak ketentuan arbitrase diterapkan pada negara-negara anggota OECD, jangka waktu penyelesaian MAP di negara anggota OECD adalah kurang dari 2 tahun.

### **C. Advance Pricing Agreement (APA)**

Jika MAP adalah resolusi sengketa yang dapat digunakan setelah terjadinya perpajakan berganda, lain halnya dengan kesepakatan harga transfer atau *advance pricing agreement* (APA). Kesepakatan harga transfer adalah suatu prosedur penyelesaian permasalahan *transfer pricing* yang dilakukan sebelum terjadinya suatu sengketa.

Secara historis, APA pertama kali diaplikasikan di Amerika Serikat dan kemudian berkembang ke negara-negara lain.<sup>17</sup> APA yang pertama kali disepakati adalah APA secara unilateral yang melibatkan 2 (dua) perusahaan besar di Amerika Serikat yang beroperasi secara global. Pendekatan kesepakatan harga yang digunakan saat itu adalah menggabungkan laba perusahaan dari operasi perusahaan secara global dan kemudian membaginya ke setiap negara tempat operasi perusahaan dengan menggunakan formula yang terdiri dari 3 (tiga) komponen, yaitu: (i) jumlah modal pada setiap negara tempat beroperasi; (ii) remunerasi pada setiap negara; (iii) volume transaksi pada setiap negara.<sup>18</sup> Sedangkan APA secara bilateral diaplikasikan pertama

---

<sup>16</sup> OECD, "Dispute Resolution: Country Mutual Agreement Procedure Statistics for 2008 and 2009," Internet, dapat diakses melalui [http://www.oecd.org/document/55/0,3746,en\\_2649\\_37427\\_46499831\\_1\\_1\\_1\\_37427,00.html](http://www.oecd.org/document/55/0,3746,en_2649_37427_46499831_1_1_1_37427,00.html).

<sup>17</sup> Michelle Markham, *Advance Pricing Agreements: Past, Present and Future* (Alphen: Kluwer Law International, 2012), 23.

<sup>18</sup> Reuven Avi-Yonah, *International Tax as International Law* (Cambridge: Cambridge University Press, 2007), 119.

kali oleh otoritas pajak Amerika Serikat, otoritas pajak Australia dan *Apple Computer Company* pada tahun 1991.<sup>19</sup>

### C.1. Konsep dan Karakteristik APA

Dalam Paragraf 4.123 *OECD Guidelines*, APA didefinisikan sebagai berikut:

*“An advance pricing arrangement (“APA”) is an arrangement that determines, **in advance** of controlled transactions, an appropriate set of criteria (e.g. **method, comparables and appropriate adjustments thereto, critical assumptions as to future events**) for the determination of the transfer pricing for those transactions over **a fixed period** of time. An APA is formally initiated by a taxpayer and requires negotiations between the taxpayer, one or more associated enterprises, and one or more tax administrations. APAs are intended to supplement the traditional administrative, judicial, and treaty mechanisms for resolving transfer pricing issues. They may be most useful when traditional mechanisms fail or are difficult to apply. “*

Di Indonesia, Direktorat Jenderal Pajak telah menetapkan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-69/PJ/2010 mengenai Kesepakatan Harga Transfer (selanjutnya disebut dengan PER-69) dan mendefinisikan APA sebagai berikut:

*“Kesepakatan Harga Transfer (Advance Pricing Agreement) adalah perjanjian antara Direktorat Jenderal Pajak dan Wajib Pajak dan/atau otoritas pajak negara lain untuk menyepakati **kriteria-kriteria** dan/atau menentukan Harga Wajar atau Laba Wajar **di muka** para pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa”.*

Berdasarkan definisi-definisi di atas, terdapat beberapa karakteristik APA, yaitu:

- (i) Prosedur APA bersifat preventif, yaitu sebelum terjadinya suatu sengketa;
- (ii) Terdapat dua tipe APA, yaitu secara unilateral (Wajib Pajak dengan satu otoritas pajak), dan bilateral /atau multilateral (Wajib Pajak dengan dua atau lebih otoritas pajak). Dalam konteks penyelesaian sengketa perpajakan berganda, APA yang dilakukan secara unilateral tidak memberikan solusi, sebab otoritas pajak lawan transaksi tidak terlibat oleh APA. Sebaliknya APA yang dilakukan secara multilateral dapat memberikan solusi yang lebih efektif terhadap perpajakan berganda;
- (iii) Prosedur APA bersifat sukarela dan secara formal harus dimulai dari inisiatif Wajib Pajak. Perlu dicatat bahwa Wajib Pajak tidak dapat dipaksakan untuk menjalankan suatu prosedur APA, sebaliknya otoritas

---

<sup>19</sup> Michelle Markham, *Op. Cit.*, 40.

pajak berhak untuk menolak permintaan Wajib Pajak untuk menjalankan suatu prosedur APA;

- (iv) Prosedur APA diatur dalam peraturan domestik tiap-tiap negara;
- (v) Secara garis besar, isu yang dibahas dalam suatu APA adalah:
  - Menetapkan fakta-fakta dan asumsi ke depan terkait dengan transaksi afiliasi;
  - Menetapkan metode *transfer pricing* yang akan digunakan serta pembandingnya; dan
  - Perkiraan rentang kewajaran yang dihasilkan dengan aplikasi metode yang dipilih.

Adapun beberapa kelebihan dan kelemahan daripada APA yang disebut oleh OECD *Guidelines* 2010,<sup>20</sup> dapat dirangkum dalam tabel di bawah ini:

**Tabel 26.1: Kelebihan dan Kelemahan APA**

Kelebihan	Kelemahan
Suasana kooperatif dan tidak kontroversial	Dalam hal APA tidak sukses dijalankan, informasi Wajib Pajak yang telah diberikan kepada otoritas pajak dapat digunakan untuk audit
Menimbulkan kepastian hukum	Tidak semua negara mempunyai petugas pajak yang kompeten, maupun peraturan formal atau panduan untuk menjalankan prosedur APA secara efektif
Meningkatkan kepastian dalam perencanaan transaksi afiliasi	Biaya (sumber daya manusia dan biaya finansial) dan prosedur cenderung memakan waktu yang lama
Penghindaran konflik dan sengketa	Tidak ada garansi bahwa APA akan menghasilkan suatu kesepakatan
Mengurangi atau menghindari perpajakan berganda serta proses pemeriksaan yang lama dan berbiaya tinggi	Dalam proses negosiasi, penetapan harga oleh negara dapat saja tidak sama dengan penetapan harga secara independen
Untuk otoritas pajak, pemahaman lebih dalam terhadap model bisnis dan informasi Wajib Pajak	Kesepakatan dalam APA belum tentu mengikut prinsip kewajaran karena negosiasi antara Wajib Pajak dan otoritas pajak belum tentu dapat mencerminkan prinsip kewajaran secara tepat.

<sup>20</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 4.142 – 4.150.

## C.2. Prosedur APA

Prosedur permintaan APA secara umum<sup>21</sup> dapat dirangkum sebagai berikut:

(i) Pembicaraan awal (*pre-filing stage*)

Dalam tahap ini Wajib Pajak dapat mempresentasikan kasusnya kepada otoritas pajak terkait. Sebaliknya, otoritas pajak akan menjelaskan tentang prosedur APA dan syarat-syaratnya kepada Wajib Pajak. Pada tahap ini, Wajib Pajak dapat diminta untuk memberikan informasi, agar otoritas pajak dapat memperkirakan kemungkinan dijalankannya prosedur APA. Pembicaraan awal ini dapat dilakukan lebih dari satu kali.

Di berbagai negara, pembicaraan awal dapat dilakukan secara anonim (Cina, Jerman, Amerika Serikat, Jepang dan lain-lain). Dalam PER-69, permintaan informasi yang ekstensif sudah dimulai dalam tahapan ini.

(ii) Permohonan formal (*filing stage*)

Permohonan formal dilakukan oleh Wajib Pajak secara tertulis dan diserahkan pada otoritas pajak terkait. Dalam pengajuan permohonan formal ini permintaan informasi kepada Wajib Pajak pada umumnya akan bersifat lebih ekstensif.

(iii) Pembahasan dan negosiasi harga transfer (*evaluation and negotiation stage*)

Dalam tahap pembahasan harga transfer, otoritas pajak akan mengevaluasi permohonan APA dan membahasnya dengan Wajib Pajak. Jika kedua pihak sepakat, Wajib Pajak bersama otoritas pajak akan menyusun naskah kesepakatan harga transfer (*position paper*). Dalam hal APA dilakukan secara multilateral, kedua otoritas pajak akan saling bertukar naskah kesepakatan harga transfer masing-masing, untuk kemudian dinegosiasikan lebih lanjut (*negotiation stage*). Perlu dicatat bahwa Wajib Pajak tidak terlibat pada tahap negosiasi ini, tetapi dapat saja Wajib Pajak dapat diundang secara informal untuk memberikan informasi tambahan.

(iv) Perjanjian formal (*formal mutual agreement stage*)

Jika kedua otoritas pajak sepakat, dilanjutkan dengan penyusunan kesepakatan harga transfer formal. Secara terpisah otoritas pajak tiap negara yang terkait akan membuat perjanjian serupa dengan Wajib Pajak.

---

<sup>21</sup> OECD *Guidelines* 2010, *Annex to Chapter IV: Advance Pricing Agreements*, Paragraf 28–87; dan Jenine Cranston (ed.), *A Practical Guide to APAs* (Transfer Pricing Associates BV, 2009), 4–7.



(v) Pelaksanaan dan pemantauan (*implementation and monitoring stage*)

Transaksi afiliasi Wajib Pajak yang ditelah memenuhi syarat-syarat sesuai dengan kesepakatan harga transfer dianggap telah memenuhi *arm's length priciples*. Adapun Wajib Pajak diharuskan untuk mempersiapkan laporan tahunan khusus (*annual compliance report*) yang mendokumentasikan bahwa transaksi afiliasinya telah sesuai dengan kesepakatan harga transfer.

#### **D. Penutup**

Ketentuan pelaksanaan APA dan MAP di Indonesia telah diatur sejak tahun 2010 yang ditandai dengan diterbitkannya Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-48/PJ/2010 tentang Tata Cara Pelaksanaan Prosedur Persetujuan Bersama (MAP) Berdasarkan Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda (selanjutnya disebut dengan PER-48) dan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-69/PJ/2010 tentang Kesepakatan Harga Transfer (APA). Meski demikian, kedua mekanisme ini belum banyak digunakan di Indonesia.

Sebagai suatu skema penyelesaian sengketa *transfer pricing*, kedua mekanisme ini berpotensi besar dalam memberikan kepastian hukum kepada Wajib Pajak guna menyelesaikan permasalahan *transfer pricing*. Namun demikian, terdapat beberapa kelemahan dalam skema penyelesaian sengketa *transfer pricing* ini, baik dalam regulasinya maupun pada kesiapan dan kompetensi administrasi perpajakan dalam pelaksanaan mekanisme ini.

Meskipun PER-48 merupakan peraturan pelaksanaan MAP yang berlaku hingga saat ini, akan tetapi peraturan ini tidak memiliki kedudukan yang jelas setelah diterbitkannya Peraturan Pemerintah Nomor 74 tahun 2011 (selanjutnya disebut dengan PP-74). Dalam beberapa hal terdapat pertentangan antara kedua ketentuan ini. Misalnya, Pasal 57 PP-74 membuka kemungkinan bagi Wajib Pajak untuk mengajukan pelaksanaan MAP bersamaan dengan permohonan Wajib Pajak untuk mengajukan keberatan, banding maupun permohonan pengurangan atau pembatalan surat ketetapan pajak yang tidak benar. Sedangkan Pasal 4 PER-48 sendiri menutup kemungkinan bagi Wajib Pajak untuk mengajukan MAP apabila Wajib Pajak mengajukan permohonan keberatan atau mengajukan permohonan banding.

Mengingat hierarki kekuatan hukum Peraturan Pemerintah lebih tinggi dibandingkan dengan Peraturan Direktur Jenderal Pajak, maka tentu saja, ketentuan yang harus dijadikan pedoman dalam melaksanakan MAP adalah berdasarkan PP-74. Meskipun demikian, PP-74 tidak mengatur secara lengkap tata cara pelaksanaan MAP. Oleh PP-74, ketentuan tentang tata cara pelaksanaan MAP didelegasikan kepada Peraturan Menteri Keuangan. Namun,

hingga saat ini, Peraturan Menteri Keuangan yang mengatur tata cara pelaksanaan MAP tersebut belum diterbitkan.

Di samping itu, perlu untuk memperhatikan kompetensi dan kesiapan administrasi perpajakan di Indonesia dalam menangani proses MAP dan APA. Untuk melaksanakan MAP dan APA bersama dengan otoritas pajak negara lain, dibutuhkan alokasi sumber daya otoritas perpajakan yang kompeten, berpengalaman dan terspesialisasi. Hal ini tentunya membutuhkan waktu karena diperlukan pelatihan dan peningkatan keterampilan lainnya dalam memahami sektor-sektor usaha tertentu dan dalam proses negosiasi MAP dan APA dengan negara lainnya.

Sebagai penutup, penting untuk menyelami idiom "*justice delayed means justice denied*". Atau dengan kata lain, jika keadilan tidak diselesaikan tepat waktu, keadilan tersebut telah kehilangan relevansinya.<sup>22</sup> Ungkapan tersebut semakin tepat dalam sengketa *transfer pricing*. Jika proses penyelesaian sengketa pajak untuk *transfer pricing* berlarut-larut, akan menimbulkan ketidakpastian hukum bagi Wajib Pajak. Banyak negara telah membenahi aturan dan pelaksanaan penyelesaian sengketa pajaknya dalam melakukan penegakan kepatuhan terhadap transaksi afiliasi yang dilakukan perusahaan. Oleh karena itu, kejelasan aturan dan peran otoritas pajak yang kompeten sangat dibutuhkan dalam proses penyelesaian sengketa melalui MAP dan APA di Indonesia sehingga proses penyelesaian sengketa ini dapat memberikan kepastian hukum bagi Wajib Pajak.

## Referensi

### **Buku:**

- Arendsen, Suzan. "Description of Procedures." Dalam *Transfer Pricing and Dispute Resolution—Aligning strategy and execution*, ed. Anuschka Bakker dan Marc M. Levey. Amsterdam: IBFD, 2010.
- Avi-Yonah, Reuven. *International Tax as International Law*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- Bakker, Anuschka dan Marc M. Levey (ed.). *Transfer Pricing and Dispute Resolution – Aligning strategy and execution*. Amsterdam: IBFD, 2010.
- Cranston, Jenine (ed.). *A Practical Guide to APAs*. Transfer Pricing Associates BV, 2009.

---

<sup>22</sup> Rahul Mitra dan Navneet Kothari, "Advisers Hope for the Development of Dispute Resolution Panel in India," *TP Week*, (11 Mei 2010).

Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi. *Konsep dan Aplikasi Perpajakan Internasional*. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2010.

Haccius, Charles. *Ireland in International Tax Planning*. Amsterdam: IBFD, 2004.

Hobster, John dan Sean Trahan. "Eliminating Double Taxation." Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green. London: BNA International Inc., 2008.

Lang, Michael dan Marion Züger. *Settlement of Disputes in Tax Treaty Law*. Vienna: Linde Verlag Wien GmbH, 2002.

Markham, Michelle. *Advance Pricing Agreements: Past, Present and Future*. Alphen: Kluwer Law International, 2012.

OECD. *Improving the Process for Resolving International Tax Disputes*, Version released for public comment on 27 July 2004

\_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.

Wrappe, Steven C., et al. "Disputes and Resolution." Dalam *Transfer Pricing Handbook, 3<sup>rd</sup> Edition: Volume II*, ed. Robert Feinschreiber. Canada: John Wiley & Sons, 2001.

#### **Artikel:**

Mitra, Rahul dan Navneet Kothari. "Advisers Hope for the Development of Dispute Resolution Panel in India." *TP Week*, (2010).

OECD. *OECD Report on Attribution of Profits to Permanent Establishments*. Paris: OECD Publishing, 2008.

#### **Internet:**

OECD. "Dispute Resolution: Country Mutual Agreement Procedure Statistics for 2008 and 2009." Internet. Dapat diakses melalui [http://www.oecd.org/document/55/0,3746,en\\_2649\\_37427\\_46499831\\_1\\_1\\_1\\_37427,00.html](http://www.oecd.org/document/55/0,3746,en_2649_37427_46499831_1_1_1_37427,00.html)

\_\_\_\_\_. "Model Convention Commentary on art 25 paragraph 8" dan "Manual on Effective Mutual Agreement Procedures (MEMAP)." Internet. Dapat diakses melalui [http://www.oecd.org/document/26/0,3746,en\\_2649\\_34897\\_36197402\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/26/0,3746,en_2649_34897_36197402_1_1_1_1,00.html)

BAGIAN **VIII**

**Refleksi dan Perkembangan  
Kontemporer**

*"Developing countries often have substantial problems with the availability of comparable transactions."*

**UN Manual 2012**

*“Implikasi utama dari arm’s length principle yang bersifat standar adalah tidak jelasnya pemahaman mengenai apa yang harus diikuti (ditaati) oleh publik. Berbeda dengan aturan, standar tidak memiliki patokan yang jelas, namun hanya berupa suatu hal yang bersifat abstrak.”*

### A. Pendahuluan

Hingga saat ini, *arm's length principle* masih dipergunakan sebagai konsep dasar dari analisis transaksi afiliasi oleh hampir seluruh negara di dunia. Hal ini dikarenakan konsep *arm's length principle* memiliki beberapa keunggulan, yaitu: (i) diterima secara luas di banyak negara; (ii) merupakan standar yang objektif; (iii) bersifat netral; (iv) alokasi penghasilan berdasarkan realitas ekonomi karena menganalisis setiap transaksi secara terpisah; dan (v) terbukti dapat diaplikasikan pada banyak kasus.<sup>1</sup> Akan tetapi, bukan berarti konsep *arm's length principle* tidak memiliki kelemahan baik dari sisi teoritis maupun praktik.

Kritik mengenai kelemahan *arm's length principle* bukanlah sesuatu hal baru, karena sudah mengemuka sejak pertengahan dekade 1980-an. OECD sendiri sebetulnya telah mengakui fakta mengenai kelemahan *arm's length principle*.<sup>2</sup> Namun demikian, secara tersirat, OECD tidak mendukung digantinya prinsip ini, karena secara teori, *arm's length* telah menjadi estimasi (*approximation*) terbaik dari bekerjanya pasar terbuka.<sup>3</sup> Digantinya *arm's length principle* juga akan merubah cara pandang yang telah menjadi konsensus internasional. Akibatnya, risiko perpajakan berganda akan meningkat.

Untuk menunjukkan luasnya penggunaan *arm's length principle*, Paragraf 1.9 OECD *Guidelines* 2010 menggunakan ilustrasi transaksi jual beli komoditas dan pinjaman dana antar pihak-pihak yang berafiliasi. Namun, kedua transaksi tersebut hanya merupakan sebagian kecil dari jenis transaksi afiliasi dewasa ini

---

<sup>1</sup> Lihat Bab *Arm's Length Principle*: Suatu Tinjauan. Untuk memberikan pemahaman yang lebih komprehensif, penulis menyarankan untuk membaca bab tersebut secara bersamaan dengan bab ini, karena muatannya yang tidak terpisahkan.

<sup>2</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.10 menyatakan: "*The arm's length principle is viewed by some as inherently flawed because the separate entity approach may not always account for the economies of scale and interrelation of diverse activities created by integrated business.*"

<sup>3</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.14 dan 1.15.

dan belum menjawab ketepatan pengaplikasian *arm's length principle* pada setiap transaksi afiliasi. Pernyataan mengenai keunggulan *arm's length principle* karena telah terbukti berhasil diterapkan dalam banyak kasus juga ditolak oleh Durst. Menurut Durst, justru dari berbagai kasus sengketa terlihat kegagalan *arm's length principle*.<sup>4</sup>

Menurut Francescucci, secara umum, terdapat dua permasalahan terkait dengan penerapan *arm's length principle*.<sup>5</sup> Pertama, kelemahan konsep yang terkait dengan fakta bahwa terdapat perbedaan atas transaksi yang dilakukan oleh perusahaan multinasional (secara grup) dan perusahaan independen. Dalam banyak kasus, *arm's length principle*, tidak mampu untuk “menangkap” fakta keunggulan dan keunikan perusahaan multinasional jika dibandingkan dengan perusahaan independen.

Kedua, kelemahan yang terkait dengan proses pengaplikasiannya. Pada aplikasinya, *arm's length principle* justru menjadi salah satu faktor yang menghambat aktivitas perdagangan perusahaan multinasional. Hal ini ditunjukkan dengan adanya beragam interpretasi atas konsep *arm's length principle* (di mana justru berpotensi menciptakan perpajakan berganda), negosiasi di antara otoritas pajak, kelengkapan dokumentasi *transfer pricing* yang disyaratkan, dan beban administrasi yang bertambah. Dengan kata lain, *arm's length principle* justru membuat regulasi *transfer pricing* menjadi sesuatu yang kontraproduktif dengan tujuan awalnya.

Pertanyaannya, apakah *arm's length principle* merupakan konsep yang masih relevan untuk digunakan, terutama di masa yang akan datang? Bab ini akan memaparkan mengenai keterbatasan *arm's length principle* beserta solusi alternatif yang dapat digunakan dalam analisis *transfer pricing*.

## **B. Kelemahan Konsep *Arm's Length Principle***

Bab Perilaku Perusahaan Multinasional dan *Transfer Pricing* dalam buku ini telah menjelaskan mengenai sifat dasar, situasi ekonomi, serta terintegrasinya bisnis perusahaan multinasional. Perusahaan multinasional akan berusaha menciptakan apa yang disebut sebagai pasar internal, dalam rangka mengatasi ketidakpastian yang ada dalam pasar terbuka. Dari pasar internal tersebut, terbentuklah integrasi ekonomi, beserta derajat desentralisasi untuk masing-masing entitas. Pasar internal tersebut kemudian mendorong ketergantungan

---

<sup>4</sup> Michael C. Durst, “OECD Guidelines: Causes and Consequences,” dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad (Berlin: Springer, 2012), 125.

<sup>5</sup> David L.P. Francescucci, “The Arm's Length Principle and Group Dynamics – Part 1: The Conceptual Shortcomings,” *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2004): 55.

atas afiliasi di dalam suatu perusahaan multinasional, sehingga kebijakan harga transfer dalam rangka mengelola apa yang menjadi tujuan dan sumber daya bersama, menjadi efektif dan efisien. Singkatnya, perusahaan multinasional akan memiliki suatu kontrol bersama, tujuan bersama, dan sumber daya bersama.<sup>6</sup>

Pada dasarnya, suatu perusahaan yang tergabung dalam suatu grup perusahaan multinasional, memiliki tujuan yang sama, yaitu memaksimalkan laba grup perusahaan. Ketika terdapat dua atau lebih perusahaan multinasional yang terorganisir dalam hierarki yang sama, penggabungan ini menciptakan suatu sinergi yang sulit ditemukan seandainya mereka hanya beraktivitas secara individu.<sup>7</sup> Sinergi dapat menyebabkan efisiensi biaya, mendapatkan bahan baku dengan harga lebih rendah, hingga secara bersama melakukan aktivitas riset dan inovasi. Dengan begitu, perusahaan multinasional yang terintegrasi dan melakukan transaksi secara internal akan mendapatkan keuntungan yang lebih besar, jika dibandingkan dengan transaksi yang dilakukan antar perusahaan independen yang ada dalam pasar terbuka.<sup>8</sup>

Pertanyaannya, jika integrasi menciptakan keunggulan yang tidak didapatkan oleh perusahaan independen (tidak memiliki transaksi hubungan istimewa), lalu mengapa *arm's length principle* justru menitikberatkan atau hanya terbatas pada perbandingan dengan perusahaan independen yang berada dalam pasar?

Keterbatasan ini pertama kali disebutkan dalam suatu laporan bertajuk *A Study of Intercompany Pricing under Section 482* (selanjutnya disebut *White Paper*) mengenai kajian harga antara perusahaan afiliasi. Laporan tersebut menyatakan bahwa *arm's length principle* tidak dapat diaplikasikan dalam kasus di mana perusahaan multinasional mampu beroperasi secara lebih efisien. Hal tersebut dapat dilihat dari kutipan di bawah ini:<sup>9</sup>

*“if multinational corporations are able to produce at lower cost, then in the long run it should be difficult for the smaller companies to continue in existence. Therefore, arm's length prices may be unavailable. An appropriate transfer pricing result will be achieved if each related party were assigned the income that the corresponding unrelated party would earn, if the latter were using the efficient cost structure. Microeconomic*

---

<sup>6</sup> Lorraine Eden, *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North* (Toronto: University of Toronto Press, 1998), 105.

<sup>7</sup> Jinyan Li, “Soft Law, Hard Realities and Pragmatic Suggestions: Critiquing the OECD Transfer Pricing Guidelines,” dalam Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad, *Op.Cit.*, 82.

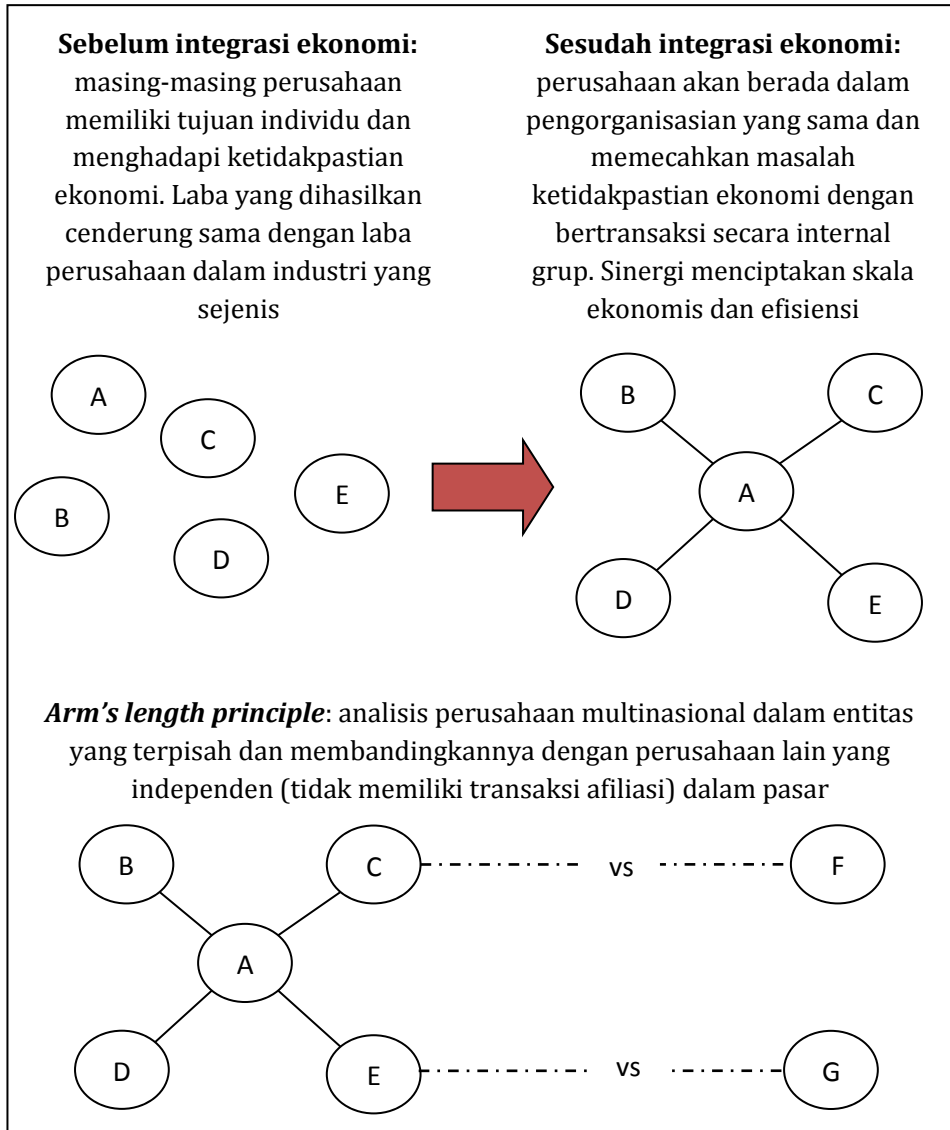
<sup>8</sup> Richard E. Caves, *Trade and Economic Structure: Model and Methods* (Cambridge: Harvard University Press, 1963).

<sup>9</sup> US Treasury Department, *A Study of Intercompany Pricing under Section 482 of the Code 1988-2 C.B. 458*, (1988), 83.



*theory leads to an unambiguous and natural statement of what the income of unrelated parties should be in these circumstances."*

**Gambar 27.1: Integrasi Ekonomi dan *Arm's Length Principle***



Sumber: diolah oleh penulis.

Pendapat serupa juga telah dinyatakan oleh Hamaekers, yang menyatakan bahwa prinsip *arm's length* pada dasarnya kontradiktif dengan realitas ekonomi, karena tidak mempertimbangkan keunggulan yang diakibatkan dari

skala ekonomi dan efek sinergi yang ada dalam perusahaan multinasional.<sup>10</sup> Transaksi independen ataupun perusahaan independen pada dasarnya berada di dalam pasar terbuka yang penuh dengan ketidakpastian, sehingga tidak akan mampu menghasilkan suatu efisiensi atau keunggulan yang dimiliki oleh transaksi afiliasi ataupun perusahaan yang tergabung dalam suatu grup perusahaan multinasional. Akibatnya, sulit sekali untuk menemukan data yang bisa dianggap sebanding maupun untuk melakukan atas perbedaan kondisi di antara kedua transaksi yang diperbandingkan tersebut.

Gambar 27.1 mengilustrasikan kelemahan *arm's length principle* dalam menangkap fakta keunggulan perusahaan multinasional atas integrasi yang dilakukannya. Kelemahan konsep ini terjadi akibat basis pendekatan entitas terpisah (*separate entity approach*) yang diadopsi oleh *arm's length principle*, di mana perusahaan-perusahaan dalam grup perusahaan multinasional dianalisis secara individu dan terpisah, bukan dianalisis secara terintegrasi.

Dengan berbagai kelemahan konseptual yang menjadi sifat bawaan tersebut, tidak mengherankan jika salah seorang akademisi menjuluki *arm's length principle* sebagai “dosa asal” *transfer pricing* untuk tujuan perpajakan.<sup>11</sup> Atau dengan kata lain, kelemahan konsep *arm's length* sudah merupakan “cacat” bawaan yang sukar untuk dicari solusinya.

### C. *Arm's Length Principle* dalam Pasar yang (Tidak) Sempurna

Salah satu argumen dipergunakannya *arm's length principle* adalah prinsip tersebut dianggap sebagai estimasi terbaik bekerjanya pasar terbuka.<sup>12</sup> Pasar terbuka dalam konteks OECD *Guidelines* memang bukan suatu hal yang secara spesifik disematkan pada karakteristik pasar tertentu. Namun demikian, menurut Eden, *arm's length principle* mengadopsi pasar yang normal, sempurna dan kompetitif sebagai acuan. Padahal, kondisi pasar seperti ini banyak terdistorsi oleh kegagalan dari pemerintah maupun pasar.<sup>13</sup>

Lalu, apakah yang dimaksud dengan pasar yang normal, sempurna, dan kompetitif? Secara teori, pasar tersebut memiliki beberapa karakteristik, yaitu: (i) banyaknya perusahaan menyediakan produk dan jasa yang tidak terdiferensiasi menyebabkan pangsa pasar dari masing-masing pemain terlalu kecil dan harga jual diasumsikan tetap (hanya dipengaruhi keputusan produksi outputnya); (ii) tidak terdapat hambatan untuk masuk ke dalam pasar bagi

---

<sup>10</sup> Hubert Hamaekers, “Arm's Length – How Long?” *International Transfer Pricing Journal* 8, (Maret/April 2001): 34.

<sup>11</sup> João Gama, *Course Material: Summer School of Transfer Pricing Programme* (Universidade Católica Portuguesa: Lisbon, 2012).

<sup>12</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.14.

<sup>13</sup> Lorraine Eden, *Op.Cit.*, 557.

pemain baru; (iii) pembeli atau dalam hal ini konsumen berjumlah banyak, memiliki pengetahuan yang cukup atas produk dan bebas memilih untuk membeli dari berbagai penjual tanpa harus menghadapi biaya tambahan; dan (iv) jika ditinjau dari perspektif produsen, setiap pembeli sifatnya tidak dapat dibedakan. Konsekuensinya, harga produk menjadi sama dan perusahaan akan “dipaksa” untuk menggunakan teknologi yang sama tingkat efisiennya.

Walaupun pasar yang kompetitif merupakan bentuk pasar yang paling ideal, namun secara empiris pasar yang “benar-benar” kompetitif tersebut hampir tidak pernah ada. Hal ini dapat dilihat pada kasus timpangnya *market power*, monopoli alamiah, model usaha kartel, dan sebagainya. Kondisi pasar yang tidak kompetitif ini dalam ilmu ekonomi, dapat dianggap salah satu dimensi penyebab kegagalan pasar. Dengan demikian, bagaimanakah prinsip kewajaran memberikan penjelasan atas struktur pasar yang tidak berimbang, di mana hanya satu atau beberapa pemain saja yang menguasai sebagian besar pangsa pasar? Lalu, bagaimana jika perusahaan multinasional secara alami memiliki keunggulan efisiensi yang relatif lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan lain yang sejenis. Apakah dengan keunikan tersebut, perusahaan multinasional menjadi tidak wajar dan tidak lazim di industri tersebut?

Selain itu, hampir seluruh metode *transfer pricing* (kecuali *profit split method/PSM*) dibangun dengan dalil pasar yang normal, sempurna, dan kompetitif.<sup>14</sup> Misalnya, dalam konteks perbandingan di level harga pada transaksi aset berwujud dan jasa, metode *comparable uncontrolled price (CUP)* mengasumsikan bahwa tekanan kompetisi pasar akan menyebabkan harga dan biaya jasa yang dihadapi oleh setiap perusahaan menjadi sama. Lebih lanjut, CUP mensyaratkan derajat kesebandingan yang tinggi, atau sangat sensitif terhadap suatu perbedaan yang secara material dapat memengaruhi harga, terutama perbedaan atas produk. Produk yang tidak terdiferensiasi merupakan salah satu prasyarat aplikasi metode CUP sekaligus merupakan salah satu karakteristik pasar persaingan sempurna.

Selain itu, adanya informasi yang asimetri akan menyebabkan harga sebagai sebuah indikator yang bias karena ditetapkan secara *over* atau *under-valued* oleh penjual. Di sisi lain, pembeli seringkali memberikan pilihan atau keputusan yang ‘digiring’ dari sinyalemen yang salah dalam pasar, sehingga harga pasar dapat saja menjadi kurang dapat diandalkan sebagai pembanding yang merepresentasikan “pasar terbuka yang sebenarnya” karena telah terdistorsi oleh faktor-faktor yang dipicu informasi asimetri.

---

<sup>14</sup> Lihat penjelasan mengenai kritik atas metode *transfer pricing* pada Elizabeth King, *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions*, (New York: Springer, 2009), 14-23.

Sementara itu, *one-sided method*, seperti *resale price method* (RPM), *cost plus method* (C+), dan *transactional net margin method* (TNMM) lebih sesuai diaplikasikan pada transaksi yang bersifat menjalankan fungsi rutin dan tidak melibatkan penggunaan suatu aset tidak berwujud atau aset penting lainnya. Prasyarat *routine function* pada dasarnya mengindikasikan tidak adanya suatu fungsi yang dapat memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan tersebut, misalkan fungsi untuk riset dan pengembangan secara besar-besaran yang memungkinkan dimilikinya suatu aset tidak berwujud. Kepemilikan aset tidak berwujud dapat menyebabkan suatu perusahaan (atau produknya) menjadi unik. Jika tidak ada aset tidak berwujud, konsumen akan menganggap produk maupun perusahaan tersebut memiliki kesamaan dengan produk atau perusahaan lainnya yang berada dalam pasar. Dengan kata lain, laba (operasi maupun kotor) dari perusahaan-perusahaan yang melakukan *routine function* akan berada dalam rentang yang semakin mengerucut (konvergen).

Pada TNMM, pasar untuk suatu produk diasumsikan berada dalam keseimbangan dan keadaan kompetitif, sehingga imbalan (laba operasi) yang diperoleh perusahaan terkait dengan produk tersebut akan cenderung menjadi sama dalam jangka panjang. Hal ini berlaku juga pada metode RPM dan C+, di mana kekuatan pasar akan cenderung memberikan laba kotor yang relatif sama kepada seluruh perusahaan dalam pasar.

Hampir tidak adanya suatu kondisi pasar yang normal, sempurna dan kompetitif telah membuat metode *transfer pricing* yang dipergunakan sebagai alat utama yang merepresentasikan *arm's length principle* gagal dalam “menangkap” apa yang terjadi dalam pasar secara aktual. Oleh karena itu, penting untuk digarisbawahi, sepanjang harga transaksi yang sebanding yang dilakukan oleh pihak-pihak independen tersedia ataupun pasar persaingan sempurna tersedia, *arm's length principle* dapat menjadi pendekatan yang secara tepat dalam mengukur kontribusi tiap entitas dalam grup perusahaan multinasional.<sup>15</sup> Namun jika tidak, *arm's length principle* memiliki keterbatasan dalam mengukur alokasi laba lintas yurisdiksi.

#### **D. Continuum Price Problem**

Adanya integrasi ekonomi dalam perusahaan multinasional memungkinkan adanya suatu keuntungan lebih yang bisa diperoleh perusahaan. Hal ini dapat dilihat pada adanya skala ekonomi, efisiensi hingga berkurangnya biaya transaksi. Di sisi lain, kita mengetahui bahwa *arm's length principle* menyarankan suatu analisis yang memisahkan perusahaan-perusahaan dalam

---

<sup>15</sup> Stefan Mayer, *Formulary Apportionment for the Internal Market* (Amsterdam: IBFD, 2009), 14.

grup sebagai entitas usaha yang independen. Jika kedua hal tersebut berusaha “dipertemukan” dalam analisis *transfer pricing*, tidak tertutup kemungkinan terjadinya “suatu kondisi di mana total remunerasi atas fungsi dan aktivitas yang diterima oleh tiap perusahaan dalam satu grup, lebih kecil jika dibandingkan dengan kombinasi imbal hasil grup secara terintegrasi.” Inilah yang disebut sebagai kondisi *continuum price problem*.<sup>16</sup>

Pada dasarnya, penggunaan pendekatan berbasis pasar dalam *arm's length principle* tidak memperhitungkan nilai yang dihasilkan oleh bisnis yang terintegrasi jika dibandingkan dengan transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak independen. Dengan kata lain, prinsip tersebut tidak menyajikan suatu “tingkat imbal hasil dari sistem organisasi”.<sup>17</sup> Imbal hasil sistem organisasi tersebut dapat berupa skala ekonomi, efisiensi, aset tidak berwujud, kompetensi manajerial, atau segala hal lain yang merupakan implikasi dari terintegrasinya bisnis perusahaan multinasional.

Walaupun, misalkan transaksi yang dilakukan antar pihak-pihak yang independen juga dilakukan dengan caranya yang paling efisien (dalam biaya ataupun alokasi), hal tersebut juga seringkali tidak mampu mencapai tingkat efisiensi ekonomi yang dapat diperoleh dari terintegrasinya bisnis perusahaan multinasional. Oleh karena itu, perbedaan imbal hasil yang dimiliki perusahaan multinasional dan independen tidak dapat diperbandingkan, sehingga persoalan *continuum price problem* sulit untuk dipecahkan.<sup>18</sup> Selain itu, hal ini juga dikarenakan adanya residual dari laba yang masih belum jelas diatribusikan kepada pihak yang mana.

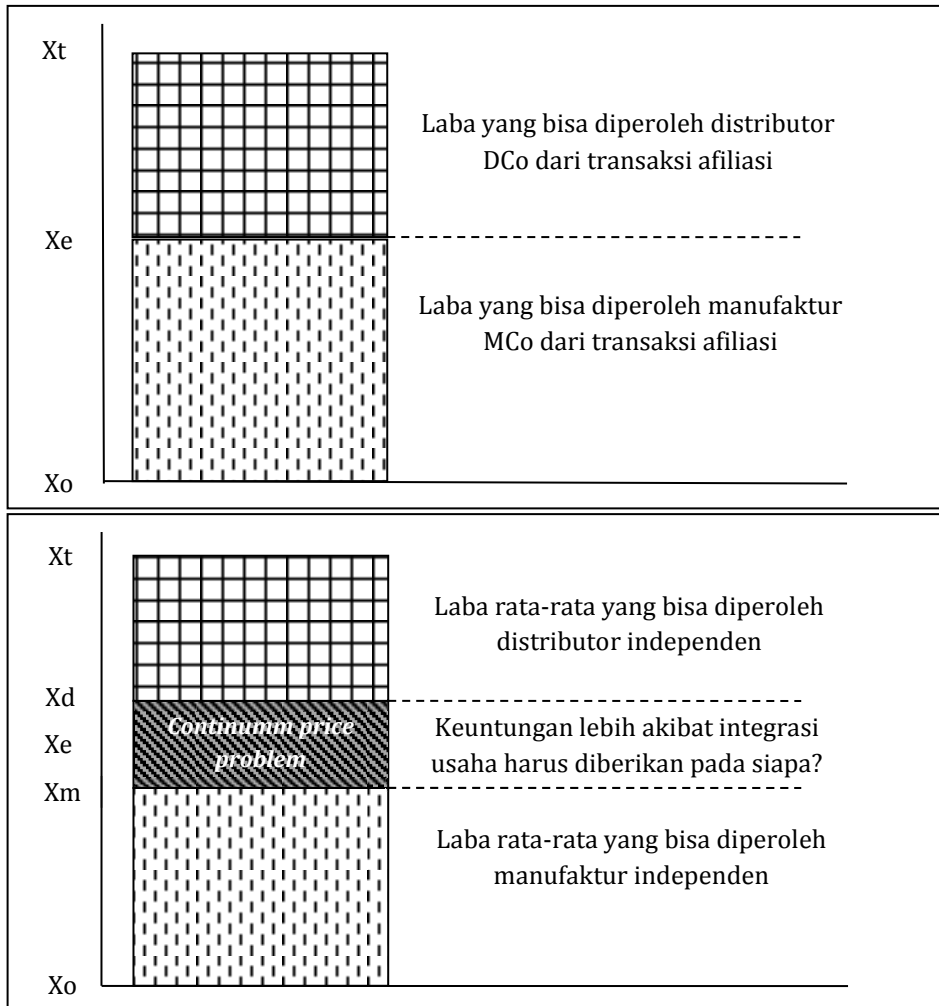
Gambar 27.2 memperlihatkan persoalan *continuum price problem* yang diakibatkan pengaplikasian *arm's length principle*. Misalkan, terdapat dua perusahaan yang tergabung dalam suatu perusahaan multinasional, yakni perusahaan manufaktur (MCo) dan distributor (DCo). Adanya integrasi ekonomi memungkinkan kedua perusahaan tersebut (secara total gabungan) mendapatkan laba sebesar  $X_t$ . Laba total tersebut dialokasikan lewat kebijakan harga transfer yang mengakibatkan perolehan MCo dan DCo dalam titik  $X_e$  (perusahaan MCo mendapatkan laba yang diilustrasikan sebesar luas area  $X_o - X_e$ , dan perusahaan DCo sebesar luas area  $X_t - X_e$ ).

---

<sup>16</sup> Stanley I. Langbein, “The Unitary Method and the Myth of Arm’s Length,” *Tax Notes: Tax Analysts Special Report* 30, (Februari 1986): 654.

<sup>17</sup> Lihat *A Study of Intercompany Pricing*, 81. “... it has been argued that the flaw in an arm’s length approach is that it does not allow a return to the form of organization.”

<sup>18</sup> Lihat Reuven S. Avi-Yonah, “The Rise and Fall of Arm’s Length: A Study in the Evolution of U.S. International Taxation,” *Public Law and Legal Theory Working Paper Series*, no. 92 (September, 2007), Michigan Law School. Terutama ketika mendiskusikan mengenai jatuhnya *arm’s length principle* (bagian V).

Gambar 27.2: Ilustrasi *Continuum Price Problem*

Perusahaan multinasional tersebut kemudian menerapkan *arm's length principle* dalam rangka kepatuhan perpajakan atas transaksi internalnya. Jika diasumsikan keduanya menggunakan *transactional net margin method* (TNMM) sebagai metode analisis, ditemukanlah perusahaan independen yang dianggap sebanding dengan karakteristik baik MCo dan DCo tersebut. Hasil analisis menunjukkan bahwa laba rata-rata yang bisa didapatkan oleh perusahaan manufaktur independen adalah sebesar luas area  $X_0 - X_m$ . Sedangkan laba rata-rata yang bisa didapatkan perusahaan distributor independen adalah sebesar luas area  $X_t - X_d$ .

Laba rata-rata yang dapat diterima perusahaan independen yang dianggap sebanding ternyata jauh lebih kecil dengan laba yang diterima oleh MCo dan DCo. Aplikasi *arm's length principle* tersebut juga masih menyisakan laba

sebesar  $X_m - X_d$ , yang tidak jelas harus diberikan kepada perusahaan MCo atau justru DCo. Laba sisa yang tidak jelas pengalokasiannya tersebutlah yang dinamakan sebagai *continuum price problem*.

*Continuum price problem* bukanlah sesuatu hal yang mustahil terjadi. Dari pengalaman penulis dalam melakukan analisis *transfer pricing*, seringkali ditemukan bahwa tingkat laba yang diperoleh suatu *tested party* justru berada di atas laba rata-rata yang dapat diperoleh perusahaan independen lain dalam situasi yang sebanding. Atau dengan kata lain, *arm's length principle* telah mengesampingkan fakta mengenai hasil yang dapat diperoleh dari aktivitas yang dilakukan secara terintegrasi.<sup>19</sup>

Persoalan *continuum price problem* sebenarnya dapat diatasi jika penyesuaian terhadap sifat integrasi perusahaan multinasional dapat dilakukan dengan berpedoman pada pentingnya analisis dalam situasi yang sebanding (*under similar circumstances*).<sup>20</sup> Tidak dilakukannya penyesuaian untuk masalah ini sama saja dengan 'menutup mata' atas perbedaan fundamental antara transaksi yang diperbandingkan. Sayangnya, sering ditemui bahwa otoritas pajak tidak mempertimbangkan situasi komersial yang terintegrasi karena hal tersebut tidak ditemui dalam perusahaan independen.<sup>21</sup>

Solusi lainnya adalah menggunakan *two-sided method*, yaitu: CUP atau PSM. Kedua metode tersebut tidak memerlukan analisis kinerja dari *tested party*, karena lebih mendalami harga dari transaksi afiliasi dari sisi pihak yang terlibat (CUP), serta dapat mengalokasikan laba total yang diperoleh dari transaksi afiliasi kepada pihak yang terlibat hingga tanpa sisa (PSM).<sup>22</sup>

## **E. Ketersediaan Pembanding**

Ke(tidak)tersediaan data pembanding yang dapat diandalkan merupakan salah satu kendala yang signifikan dalam aplikasi *arm's length principle*. Kendala ini juga disebabkan kesulitan dalam menemukan transaksi independen yang mendekati sebanding.<sup>23</sup> Di negara-negara berkembang, permasalahan ketersediaan pembanding dapat dilihat dari tidak adanya suatu akses sumber

---

<sup>19</sup> Peyton H. Robinson, "The Globally Integrated Multinational, the Arm's Length Standard, and the Continuum Price Problem," *Transfer Pricing Report* 9, no 13 (November 2000).

<sup>20</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.6.

<sup>21</sup> Harlow N. Higinbotham dan Marc M. Levey, "When Arm's Length isn't really Arm's Length," *Transfer Pricing Report* 7, no. 243 (Juli 1998): 3.

<sup>22</sup> David L.P. Francescucci, "The Arm's Length Principle and Group Dynamics - Part 1: The Conceptual Shortcomings," *Op.Cit.*, 73.

<sup>23</sup> Lihat Brian E. Lebowitz, "Transfer Pricing and the End of International Taxation," *Transfer Pricing Report* 9, no. 61 (November 2000).

data domestik yang tersedia bagi Wajib Pajak, serta tidak ditemukannya informasi pembanding domestik yang dapat diandalkan.<sup>24</sup>

*Arm's length principle* dimaksudkan untuk mereplikasi bekerjanya pasar terbuka dalam kasus di mana barang dan jasa ditransfer di antara pihak afiliasi. Oleh karena itu, *arm's length principle* mensyaratkan perusahaan multinasional untuk menetapkan harga dari transaksi internalnya jika seandainya hal tersebut dilakukan oleh perusahaan independen dalam situasi yang sebanding. Singkatnya, *arm's length principle* mengasumsikan bahwa pembanding akan selalu tersedia.<sup>25</sup> Namun dalam kenyataannya, *arm's length principle* seringkali tidak mampu menyediakan *market-based benchmark* yang akurat dan memuaskan dalam menghitung suatu nilai (harga) yang wajar.<sup>26</sup> Hal ini akan diilustrasikan pada kasus terintegrasinya produksi dari suatu barang yang sangat terspesialisasi berikut ini.

Perusahaan A adalah suatu manufaktur kendaraan bermotor (mobil) yang beroperasi di Prancis. Perusahaan tersebut membeli besi baja dari pihak independen untuk dijadikan bahan baku pembuatan kerangka mobil. Kerangka tersebut kemudian dijual kepada afiliasinya, Perusahaan B, di Thailand. Perusahaan B akan menambahkan komponen mesin dalam proses pembuatan mobil tersebut. Kerangka mobil yang telah memiliki komponen mesin tersebut kemudian dijual kepada afiliasi, Perusahaan C, di Australia. Perusahaan C akan bertugas dalam menyelesaikan proses pembuatan mobil, termasuk juga aplikasi kelistrikan, roda, sistem hingga penambahan aksesoris. Di tangan Perusahaan C, mobil siap dijual ke pasar. Transfer dari Perusahaan A ke B (kerangka mobil) dan transfer dari Perusahaan B ke C (kerangka yang telah memiliki mesin) tersebut merupakan transfer persediaan *work-in process*, di mana baik ketiga perusahaan tersebut maupun otoritas pajak di Prancis, Thailand, dan Australia sangat sulit atau hampir tidak dapat menemukan pembanding. Dari contoh terintegrasinya suatu proses produksi dari suatu barang yang sangat terspesialisasi (dalam hal ini mobil), dapat dijelaskan bahwa pencarian pembanding atas transaksi-transaksi yang terlibat di dalamnya semakin sulit ditemukan.

Selain itu, suatu pasar yang didominasi oleh bisnis yang terintegrasi (perusahaan multinasional) jarang sekali memiliki pemain dengan bisnis yang

---

<sup>24</sup> UN *Manual*, Paragraf 5.1.9 dan 5.4.3.

<sup>25</sup> Eduardo Baistrocchi, "The Transfer Pricing Problem," dalam *Resolving Transfer Pricing Disputes: A Global Analysis*, ed. Eduardo Baistrocchi dan Ian Roxan (Cambridge: Cambridge University Press, 2012), 12.

<sup>26</sup> David L.P. Francescucci, "The Arm's Length Principle and Group Dynamics – Part 2: Solutions to Conceptual Shortcomings," *International Transfer Pricing Journal*, (November/Desember 2004): 236.



dijalankan secara independen. Perusahaan dengan bisnis yang terintegrasi akan memiliki suatu keunggulan daya saing dan tingkat imbal hasil yang relatif lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan independen. Dengan demikian, perusahaan dengan bisnis yang tidak terintegrasi (dalam hal ini, perusahaan independen) akan terpinggirkan dan keluar dari pasar.<sup>27</sup>

Contoh kasus yang memperlihatkan sulitnya mengaplikasikan *arm's length principle* akibat tidak ditemukannya suatu pembanding adalah putusan pengadilan pajak di Prancis dalam kasus *Microsoft*. Isu utama kasus ini terletak pada kurang dipertimbangkannya kondisi pasar yang relevan, karena otoritas pajak memberikan pembanding dari pasar geografis yang berbeda serta tidak independen. Menurut pengadilan, *Microsoft* Prancis melakukan bisnisnya dalam pasar yang monopolistik, yang mana tidak ada satupun perusahaan di Prancis yang dapat dijadikan pembanding.<sup>28</sup>

Dalam analisis *transfer pricing*, terbatasnya pembanding yang tersedia telah membuat analisis kesebandingan cenderung tidak atau kurang memperhatikan karakteristik khusus dan situasi ekonomi dari transaksi, seperti: strategi penetrasi pasar, fase *start-up*, inflasi, resesi, dan sebagainya.<sup>29</sup> Kurang perhatiannya analisis *transfer pricing* pada detail transaksi tersebut sangat terkait dengan beban administrasi yang dihadapi oleh Wajib Pajak.<sup>30</sup>

## **F. *Arm's Length Principle* sebagai Suatu Standar**

Kelemahan *arm's length principle* juga dapat diletakkan pada permasalahan atas sifatnya sebagai norma hukum yang berbasis pada standar dan bukan aturan.<sup>31</sup> Oleh Baistrocchi, *arm's length principle* yang bersumber pada Pasal 9 ayat (1) OECD *Model* dinyatakan sebagai salah satu contoh norma hukum yang berbasis standar.<sup>32</sup> Mengapa? Meskipun Pasal 9 ayat (1) OECD *Model* tersebut memuat dua konsep utama dalam pengalokasian laba atas transaksi afiliasi,

---

<sup>27</sup> Stanley I. Langbein, *Op.Cit.*, 625, 654-655, dan 666-669.

<sup>28</sup> Lila Bidaud, "Transfer Pricing: The Importance of the Relevant Market's Definition," *Tax Notes International*, (September 2012): 1213 - 1214.

<sup>29</sup> Markus Brem, "A New Approach to Transfer Pricing for Multinational Corporations," *Tax Notes International*, (Maret 2004): 1008.

<sup>30</sup> Deloitte, *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition* (New Delhi: CCH, 2009), 8.

<sup>31</sup> Kerangka konseptual pertentangan antara standar vs. aturan mengikutsertakan dimensi yang bersifat dinamis, bukan statis. Dari perspektif tersebut, pada mulanya (1933), *arm's length principle* merupakan suatu norma hukum berbasis aturan yang bersifat *self-enforcing*, baru kemudian bertransformasi menjadi suatu regulasi prosedur berbasis standar. Lihat Eduardo Baistrocchi, *Op.Cit.*, 17-18.

<sup>32</sup> Baistrocchi dipengaruhi oleh pemikiran Kaplow mengenai sifat dan implikasi dari norma hukum yang berbasis standar maupun aturan. Lihat Louis Kaplow, "The Value of Accuracy in Adjudication: An Economic Analysis," *Journal Legal Studies* 23, no. 307 (1994) dan Louis Kaplow, "Rules vs. Standards: An Economic Analysis," *Duke Law Journal* 42, no. 557 (1992).

yaitu *arm's length principle* dan juga *associated enterprise*, namun OECD Model tidak memberikan penjelasan mendetail mengenai keduanya secara *ex-ante* dan juga gagal dalam mendefinisikannya.<sup>33</sup>

Oleh sebab itu, tidak mengherankan jika dalam aturan *transfer pricing* di banyak negara, norma hukum mengenai penjabaran *arm's length principle* disajikan dalam suatu pendekatan yang mekanistik dan cenderung terbatas kepada strategi-strategi analisis. Aturan hanya diletakkan pada konteks pencegahan (manipulasi) *transfer pricing*, dan bukan aturan mengenai *arm's length principle* itu sendiri.

Lalu, apa implikasinya? Implikasi utama dari *arm's length principle* yang bersifat standar adalah tidak jelasnya pemahaman mengenai apa yang harus diikuti (ditaati) oleh publik. Standar tidak memiliki patokan yang jelas, karena hanya berupa suatu hal yang bersifat abstrak. Untuk memudahkan pemahaman perbedaan antara standar dan peraturan, dapat diilustrasikan dengan contoh sederhana mengenai cara berkendara di jalan bebas hambatan dalam rangka mencegah terjadinya kecelakaan. Suatu standar hanya akan menyatakan "berkendalah dengan berhati-hati", sedangkan suatu aturan akan menegaskan "dilarang berkendara di atas kecepatan 80 km/jam". Suatu standar menjadi kabur di mata pengendara karena menurut mereka selama mereka berhati-hati dalam berkendara, mereka tidak melanggar suatu aturan apapun. Jadi, mereka dapat saja berkendara dengan kecepatan yang bervariasi dan tanpa batasan, asalkan kecelakaan tidak terjadi. Di sisi lain, aturan, misalkan maksimal 80 km/jam, belum tentu memastikan kecelakaan tidak akan terjadi, namun paling tidak memastikan suatu batas maksimum yang mudah diacu oleh pengendara agar terhindar dari kecelakaan.

Sifat *arm's length principle* yang merupakan sebuah standar juga mengakibatkan upaya interpretasi, evaluasi, dan biaya untuk mematuhi hal tersebut menjadi relatif lebih besar. Hal ini dapat ditelusuri dari tiga perbedaan utama dari norma hukum yang berbasis standar dan aturan.<sup>34</sup>

Pertama, dari sisi biaya. Pada suatu standar, biaya untuk penetapan atau pendeklarasian akan cenderung rendah, namun pada saat penerapan atau pengujian kepatuhannya, biaya akan cenderung tinggi. Di sisi lain, suatu aturan

---

<sup>33</sup> Selain itu, jika suatu istilah ataupun terminologi tidak didefinisikan dalam OECD Model, arti akan dikembalikan kepada apa yang telah diatur dalam regulasi domestik. Lihat Pasal 3(2) OECD Model: "As regards the application of the Convention at any time by a Contracting State, any term not defined therein shall, unless the context otherwise requires, have the meaning that it has at that time under the law of that State for the purposes of the taxes to which the Convention applies, any meaning under the applicable tax laws of that State prevailing over a meaning given to the term under other laws of that State."

<sup>34</sup> Eduardo Baistrocchi, *Op.Cit.*, 16-17.

memiliki biaya tinggi pada saat dibentuk, akan tetapi biayanya relatif lebih rendah dalam konteks pengujian kepatuhannya. Ketika hal ini diletakkan dalam konteks *arm's length principle* maka hal ini terlihat pada biaya yang relatif besar pada saat penerapannya, misalkan untuk pencarian pembanding, dokumentasi, dan sebagainya.

Kedua, mengenai distribusi kewenangan dalam sistem hukum. Aturan biasanya merupakan produk dari institusi yang ditunjuk secara resmi dan terpusat, misalkan produk dari badan legislatif ataupun otoritas resmi lainnya. Sedangkan standar pada umumnya sangat tergantung dari bagaimana interpretasi pengadilan atau otoritas yang mempunyai wewenang mengontrol dan mengevaluasi standar tersebut. Dalam konteks *arm's length principle*, rujukan pada putusan pengadilan dapat menjadi indikasi mengenai bagaimana prinsip tersebut diinterpretasikan dan diberlakukan. Dengan demikian, penilaian mengenai tepat atau tidaknya suatu aplikasi standar adalah dengan melihat kepastian setelahnya, melalui kasus pengadilan atau hal lain yang setara. Atau dengan kata lain, *OECD Model* tidak memiliki makna *arm's length principle* yang tepat sebelum Wajib Pajak melakukan transaksi afiliasi dan sifatnya kasuistis.<sup>35</sup>

Ketiga, standar mensyaratkan adanya kapabilitas institusi yang kuat, termasuk di dalamnya adalah sumber daya manusia dan administrasi. Hal ini menjadi penting karena suatu standar tidak memiliki suatu aturan yang mengikat, namun lebih kepada bagaimana pemangku kebijakan dalam ranah tersebut dapat mengevaluasi dan menilai sejauh mana standar dapat berjalan. *Arm's length principle* hanya dapat diterapkan dengan baik, jika didukung oleh kapabilitas dan administrasi yang baik dari sisi otoritas dan pengadilan pajak.

Lalu, manakah yang lebih tepat bagi *arm's length principle*, standar atau aturan? Ditinjau dari sisi biaya yang ditimbulkan, aturan seharusnya lebih diutamakan jika intensitas dari perilaku tersebut lebih banyak (sering terjadi pelanggaran atas tindakan yang ingin dicegah), dengan demikian terdapat biaya kepatuhan rendah dan pengujian kepatuhan atas suatu hal dapat lebih mudah tercapai.<sup>36</sup>

Lebih lanjut, kesulitan meletakkan *arm's length principle* sebagai suatu standar telah mendorong suatu pendekatan modifikasi prosedural administratif seperti *advance pricing agreement (APA)* dan *safe harbour*.<sup>37</sup> Kedua pendekatan tersebut pada dasarnya ingin menambahkan sifat-sifat aturan dalam *arm's length principle*. Yaitu, dengan meletakkannya dalam konteks *ex-ante*,

---

<sup>35</sup> Eduardo Baistrocchi, "The Transfer Pricing Problem: A Global Proposal for Simplification," *Tax Lawyer* 59, no. 4 (2005): 944.

<sup>36</sup> Louis Kaplow, "Rules vs. Standards: An Economic Analysis," *Loc.Cit.*

<sup>37</sup> Lihat Bab Eliminasi Perpajakan Berganda: Resolusi Sengketa *Transfer Pricing*.

menurunkan biaya kepatuhan, mendorong agar interpretasi tidak hanya bergantung pada pengadilan dan juga sekaligus menjadi solusi atas lemahnya kapabilitas otoritas pajak di berbagai negara.

### G. Beban Administrasi

Aplikasi *arm's length principle* juga menciptakan beban administrasi bagi perusahaan multinasional. Perusahaan multinasional disyaratkan untuk melakukan beberapa hal yang tidak perlu dilakukan oleh perusahaan independen. Sebagai contoh, mencari transaksi yang sebanding serta mendokumentasikan transaksi afiliasi secara mendetail. Dengan demikian, prinsip non-diskriminasi sebagai salah satu dasar perpajakan internasional ataupun dalam konteks perdagangan dan investasi, menjadi kabur.

Permasalahan pertama dalam praktik adalah jika suatu negara melakukan koreksi yang berdampak pada pengenaan pajak berganda atas laba kena pajak suatu perusahaan multinasional. Pada dasarnya, Pasal 9 OECD *Model* menyatakan *corresponding adjustment* dapat dilakukan untuk menghindari pemajakan berganda. Hal ini juga diperkuat dengan ketentuan Pasal 25 OECD *Model* mengenai *Mutual Agreement Procedure* (MAP). Walaupun prosedur semacam MAP dimungkinkan dalam untuk mencegah perpajakan berganda, namun prosedur MAP seringkali memakan waktu dan tidak menjamin ditemukannya suatu solusi.<sup>38</sup> Selain itu, adanya regulasi domestik yang berbeda tentang ketentuan *transfer pricing* dapat menyebabkan inkonsistensi koreksi serta menyebabkan semakin sulitnya ditemukannya solusi bersama atas *corresponding adjustment*.<sup>39</sup>

Kesulitan pada tataran praktis berikutnya adalah ketentuan atas dokumentasi *transfer pricing* sebagai upaya kepatuhan perpajakan atas transaksi afiliasi. Di satu sisi, persyaratan atas dokumentasi menunjukkan perkembangan yang semakin ketat yang paralel dengan adanya suatu sanksi administratif (penalti) atas ketidakpatuhan tersebut. Di sisi lain, aplikasi metode *transfer pricing* seringkali menimbulkan kontroversi, karena perbedaan antara konsep dan kenyataan yang ada. Dengan begitu, usaha untuk mengaplikasikannya akan meningkatkan biaya kepatuhan dan kesulitan administratif, khususnya bagi Wajib Pajak.<sup>40</sup>

Sebagai contoh, perusahaan Amerika Serikat memiliki biaya kepatuhan 140% lebih tinggi jika melakukan aktivitas di luar negeri. Sementara, perusahaan di

---

<sup>38</sup> Jeffrey Owens, "Should the Arm's Length Principle Retire?" *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni 2005): 100.

<sup>39</sup> Hamaekers, *Op.Cit.*, 35

<sup>40</sup> Brian E. Lebowitz. *Loc.Cit.*

Eropa yang membuat dokumentasi *transfer pricing* memiliki peningkatan biaya kepatuhan pajak antara 135% hingga 178%.<sup>41</sup> Sebagai catatan, data tersebut juga belum menyertakan biaya yang ditanggung perusahaan multinasional akibat penggunaan sumber daya manusia dalam ranah hukum dan akuntansi.<sup>42</sup> Misalkan, jika diperlukan opini legal, pendampingan jasa konsultasi ataupun jika terdapat keperluan segmentasi laporan keuangan yang valid dari kantor akuntan publik.

## **H. Solusi Alternatif dari *Arm's Length Principle***

Berbagai permasalahan yang telah disebutkan sebelumnya menimbulkan pertanyaan, apakah selama ini tidak ada suatu upaya kongkrit ataupun diskusi penemuan solusi alternatif untuk mengatasi kelemahan *arm's length principle*? Tentu saja ada. Solusi alternatif tersebut di antaranya, diaplikasikannya pendekatan (*global*) *formulary apportionment* yang kini kerap didiskusikan dalam berbagai forum akademis, meningkatnya perspektif bahwa PSM secara teori dapat menjadi metode terbaik yang menginterpretasikan *arm's length principle* dalam dinamika grup perusahaan multinasional, hingga upaya menyepakati suatu kerjasama kawasan yang memiliki payung hukum lebih tinggi jika dibandingkan aturan *transfer pricing* domestik seperti yang ada di Uni Eropa. Selain itu, solusi untuk mengatasi kelemahan prosedur *transfer pricing* yang tidak efisien juga semakin marak dilakukan, misalkan penggabungan dokumentasi *transfer pricing*, penggunaan mekanisme *advance pricing agreement* (APA) dan *safe harbour*.

Pada bagian berikutnya, akan dijelaskan mengenai *global formulary apportionment* dan pendekatan analisis berbasis terintegrasinya aktivitas perusahaan multinasional, sebagai dua opsi yang cukup berpotensi untuk mengatasi kelemahan *arm's length principle* di masa mendatang.

### **H.1. *Global Formulary Apportionment***

*Formulary apportionment* berbasis pada pendekatan integrasi, dan bukan pada pendekatan entitas yang terpisah (seperti pada *arm's length principle*). Pendekatan *formulary apportionment* adalah suatu metode yang berfungsi untuk menghitung besarnya penghasilan suatu perusahaan dengan

---

<sup>41</sup> J. Slemrod dan V. Venkatesh, "The Income Tax Compliance Cost of Large and Midsize Business: A Report to the IRS LMSB Division," Ross School of Business - University of Michigan Working Paper, no. 914 (2002); dan European Communities, "European Tax Survey," *Office for Official Publications of the European Communities, Working Paper 3* (2004), sebagaimana dikutip dalam Hagen Luckhaupt, Michael Overesch, dan Ulrich Schreiber, "The OECD Approach to Transfer Pricing: A Critical Assessment and Proposal," dalam Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad, *Op.Cit.*, 98.

<sup>42</sup> Michael C. Durst, *Loc.Cit.*

menggunakan suatu rumus (formula) tertentu. Formula yang akan digunakan biasanya didasarkan pada kombinasi atas aset, gaji, dan penjualan.<sup>43</sup> Ketiga faktor tersebut dipergunakan bukan karena ketiga formula tersebut tepat, akan tetapi ketiganya adalah formula sederhana yang merefleksikan faktor-faktor yang secara umum dapat menentukan penghasilan dari sebagian besar perusahaan manufaktur dan dagang.<sup>44</sup>

Pada pendekatan ini, laporan keuangan Wajib Pajak harus disajikan secara menyeluruh (dalam bentuk konsolidasi) untuk seluruh divisi maupun anak perusahaan, untuk kemudian dianalisis sebagai satu kesatuan. Oleh karena itu, Wajib Pajak tidak perlu menghitung kewajaran dari transaksi afiliasi dan tidak perlu mencari data pembanding.

Perlu diketahui bahwa pendekatan *formulary apportionment* juga dipergunakan dalam prinsip perpajakan di beberapa negara bagian di Amerika Serikat dan juga pernah dipergunakan sebagai prinsip utama di Korea Selatan sebelum mereka bergabung ke dalam OECD.<sup>45</sup> Selain itu, menarik jika melihat kasus *transfer pricing* pertama yang diselesaikan melalui *advance pricing agreement* (APA) secara unilateral di Amerika Serikat, bukan mengikuti prinsip *arm's length*, melainkan mengikuti *formulary apportionment*.<sup>46</sup>

Secara global, OECD berpandangan bahwa prinsip alternatif yang tidak sejalan dengan *arm's length principle* tidak dapat diterima. Terutama jika alternatif tersebut memiliki dasar teori atau asumsi yang berbeda, seperti halnya *global formulary apportionment*.<sup>47</sup> Namun, penolakan ini disayangkan oleh beberapa akademisi, karena OECD sama sekali tidak mau mempertimbangkan *formulary apportionment* sebagai metode alternatif untuk mengalokasikan keuntungan yang didapat dari sinergi ekonomi.<sup>48</sup>

Menurut Mayer, *formulary apportionment* secara global memang tidak tepat untuk dijadikan sebagai alternatif *arm's length principle* dalam ranah perpajakan internasional. Walau demikian, alasan penolakan *formulary*

---

<sup>43</sup> OECD *Guidelines*, 2010, Paragraf 1.17.

<sup>44</sup> Joann Weiner, "Using Experience in the U.S. States to Evaluate Issues in Implementing Formula Apportionment at the International Level," *Conference On Formula Apportionment*, (Desember 1996) sebagaimana dikutip dalam Valerie Amerkhal, "Arm's Length or Formulary Apportionment? Sometimes the Best Choice Is Both," *Transfer Pricing Report* 9, no. 25 (November 2000).

<sup>45</sup> UN *Manual*, Paragraf 3.2.3.

<sup>46</sup> Reuven S. Avi-Yonah, *International Tax As International Law: An Analysis of the International Tax Regime* (Cambridge: Cambridge University Press), 119.

<sup>47</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.32.

<sup>48</sup> Pendapat ini diungkapkan oleh Jinyan Li, *Op.Cit.*, 87; dan juga secara umum oleh Stefan Mayer, *Op.Cit.* Serta Reuven S. Avi-Yonah, "Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A Proposal for Reconciliation," *The John M. Olin Center for Law & Economics Working Paper Series, Paper 102* (2009).

*apportionment* tidaklah berlaku jika sistem tersebut diaplikasikan dalam kerangka kerjasama ekonomi regional.<sup>49</sup> Saat ini, Uni Eropa sedang mengkaji kemungkinan diaplikasikannya prinsip *formulary apportionment* dalam pasar internal mereka. Hal ini dapat dilihat pada proposal *Common Consolidated Corporate Tax Base* (CCCTB) di Uni Eropa, di mana *formulary apportionment* justru dipromosikan sebagai *common tax base*.

Kritik terhadap *global formulary apportionment* sebagai alternatif *arm's length principle* didasarkan atas sejauh mana alternatif tersebut dapat menjamin suatu acuan kebijakan perpajakan internasional yang mencakup asas netralitas, keadilan, kepastian, kemudahan dalam administrasi. Selain itu, alternatif tersebut juga harus cukup dapat dipertimbangkan sebagai konsensus internasional.<sup>50</sup> Padahal, suatu kesepakatan dan kerjasama mengenai definisi, formula, serta apa yang dapat dianggap sebagai *common tax base* sulit sekali untuk dicapai secara global. Selain itu, potensi pemajakan berganda akan timbul jika setiap yurisdiksi menyusun suatu formula atas dasar kepentingan mereka sendiri.<sup>51</sup>

Sama seperti *arm's length principle*, *global formulary apportionment* juga memiliki kekurangan serta kelebihan sendiri. Kelebihannya antara lain:<sup>52</sup>

- i) Lebih konsisten dengan teori perusahaan yang terintegrasi, sehingga meminimalisasi kemungkinan terjadinya pemajakan berganda secara ekonomi. Pendekatan entitas yang terpisah tidak sesuai dengan dengan grup yang terintegrasi karena sulitnya menemukan dan menentukan kontribusi masing-masing anggota dalam laba grup;
- ii) Akan mengurangi biaya kepatuhan Wajib Pajak karena hanya membutuhkan satu set akun dari grup perusahaan untuk keperluan pajak domestik;
- iii) Lebih mementingkan substansi daripada bentuk hukumnya (*substance over form*). Dengan pendekatan seperti ini, pendirian anak perusahaan yang ditujukan untuk untuk menampung penghasilan di negara *tax haven* atau menempatkan biaya di negara dengan tarif pajak yang tinggi menjadi tidak ada relevansinya;
- iv) Lebih sederhana dan memberikan kepastian kepada Wajib Pajak.

---

<sup>49</sup> Stefan Mayer, *Op.Cit.*, 43.

<sup>50</sup> Jeffrey Owens, *Op.Cit.*, 101.

<sup>51</sup> Stefan Mayer, *Op.Cit.*, 41-42.

<sup>52</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.19. Robert Feinschreiber dan Margaret Kent, *Transfer Pricing Handbook: Guidance for the OECD Regulations* (New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2012), 60.

Adapun kekurangannya antara lain adalah:<sup>53</sup>

- i) Kurang mencerminkan kondisi perusahaan dan pasar yang sesungguhnya;
- ii) Transisi regulasi domestik relatif sulit dilakukan dan membutuhkan waktu dan biaya;
- iii) Besarnya beban administrasi bagi Wajib Pajak belum tentu akan berkurang;
- iv) Secara teori, pendekatan ini memang memungkinkan mengeliminasi pajak berganda ekonomis.<sup>54</sup> Akan tetapi, diperlukan konsensus mengenai tata cara pengukuran besarnya basis yang digunakan dalam rumus perhitungan.

Dengan mempertimbangkan keunggulan dan kelemahannya, pengaplikasian *global formulary apportionment* dapat dilakukan selama syarat-syarat berikut terpenuhi: memiliki keunggulan substansial dibanding pendekatan lainnya, realistis dan dapat dipergunakan dalam praktik, serta biaya transisi dari *arm's length principle* ke *global formulary apportionment* dapat dikelola dan terukur.<sup>55</sup> Dengan demikian, jika syarat-syarat tersebut terpenuhi, pendekatan *global formulary apportionment* akan memberikan kepastian dibandingkan *arm's length principle*. Pada akhirnya, hal tersebut dapat mendorong penurunan biaya kepatuhan (dari sisi Wajib Pajak) dan biaya *enforcement* (dari sisi otoritas pajak), risiko perpajakan berganda, dan celah pemanfaatan perencanaan pajak.<sup>56</sup>

## **H.2. Pendekatan Baru: Melihat Perusahaan Multinasional sebagai Bisnis yang Terintegrasi**

Semakin terintegrasinya bisnis perusahaan multinasional telah mendorong perlunya pendekatan prinsip lain selain *arm's length*. Seperti telah kita ketahui,

---

<sup>53</sup> Untuk penjelasan lebih lanjut mengenai kelemahan metode *formulary apportionment*, dapat dilihat pada Kristian Agung Prasetyo, "Transfer Pricing: Adakah Selain Arm's Length?" dalam *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008), 197-218; dan OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 1.22 hingga 1.31.

<sup>54</sup> Menurut Gresik (2012), baik *separate accounting* maupun *unitary taxation* memiliki insentif untuk dilakukannya pengalihan laba yang dipengaruhi oleh karakteristik ekonomi dari perusahaan multinasional. Lihat Thomas A. Gresik, "Measuring the Normative: Differences Between Formula Apportionment and Separate Accounting," dalam Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad, *Op.Cit.*, 260-264.

<sup>55</sup> Heinz-Klaus Kroppen, Roman Dawid dan Richard Schmidtke, "Profit Split, the Future of Transfer Pricing? Arm's Length Principle and Formulary Apportionment Revisited from a Theoretical and a Practical Perspective," dalam Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad, *Op.Cit.*, 287.

<sup>56</sup> Hagen Luckhaupt, Michael Overesch, dan Ulrich Schreiber, *Op.Cit.*, 107.



baik OECD maupun Amerika Serikat (sebagai parameter perkembangan kajian *transfer pricing*) masih dalam posisi menolak prinsip yang secara teori (konsep) berbeda dengan *arm's length principle*. Akibatnya, para praktisi dan akademisi perpajakan di seluruh dunia kini memikirkan modifikasi yang dikembangkan dari *arm's length principle*. Pada umumnya, modifikasi tersebut berangkat dari suatu kritik atas ketidakmampuan *arm's length principle* dalam “menangkap” bisnis yang terintegrasi dan dinamika grup perusahaan multinasional.

Beberapa akademisi menyatakan bahwa *arm's length principle* sesungguhnya harus mempertimbangkan terintegrasinya bisnis perusahaan multinasional karena hal tersebut telah dimandatkan dalam analisis kesebandingan.<sup>57</sup> Argumen tersebut mengacu pada OECD *Guidelines* 2010, yang menyatakan bahwa aplikasi *arm's length principle* secara umum mengacu pada perbandingan antara kondisi transaksi afiliasi dengan kondisi yang terjadi dalam transaksi independen.

*“Application of the arm's length principle is generally based on a comparison of the conditions in a controlled transaction with the conditions in transactions between independent enterprises. In order for such comparisons to be useful, the **economically relevant characteristics** of the situations being compared must be sufficiently comparable...”*

Kata *economically relevant characteristics* mengacu juga pada suatu perbedaan yang tercipta karena terintegrasinya suatu bisnis. Dengan demikian, upaya penyesuaian atas sifat terintegrasi tersebut seharusnya dilakukan karena dua alasan, yaitu: guna mencapai kesebandingan yang dipersyaratkan dan pertimbangan atas manfaat dari bisnis yang terintegrasi terhadap dampak material atas harga atau margin.

Selain itu, interpretasi *arm's length principle* haruslah mempertimbangkan penyesuaian atas dinamika grup yang terintegrasi. Dengan demikian, jika dinamika dalam perusahaan multinasional dipertimbangkan, pengujian kewajaran seharusnya diletakkan dalam konteks bagaimana pihak yang tidak berafiliasi harus dikompensasi jika berada dalam situasi yang terintegrasi.<sup>58</sup>

---

<sup>57</sup> Monique van Herksen, “Applying Group Dynamics in Defining Arm’s Length Principle,” *Tax Management Transfer Pricing Report* 11, no. 8 (Agustus 2002); serta Harlow N. Higinbotham dan Marc M. Levey, *Loc.Cit.* Hal ini juga telah diulas pada bagian *continuum price problem*.

<sup>58</sup> Monique van Herksen, *Op.Cit.*, 5 sebagaimana dikutip dalam David L.P. Francescucci, “The Arm’s Length Principle and Group Dynamics – Part 2: Solutions to Conceptual Shortcomings,” *Loc.Cit.* Kutipan langsungnya adalah: “... *If the dynamics of a multinational enterprise are to be respected, the appropriate test should probably be how an unrelated party in the same position as the taxpayer would have been remunerated. That is, what*

Modifikasi lainnya diajukan oleh Pim Fris, yang memperkenalkan suatu ide yang dinamakan *arm's length new-style*.<sup>59</sup> Menurut Fris, pendekatan ini dapat menjadi jawaban atas permasalahan yang sering ditemui dalam aplikasi *arm's length principle*, yaitu tidak tersedianya pembandingan. Ide ini dapat dianggap sebagai pendekatan yang realistis, berdasarkan perkembangan ekonomi kontemporer,<sup>60</sup> dan mempertimbangkan fakta tentang perilaku perusahaan multinasional dan mekanisme pasar. Modifikasi ini menyarankan perubahan atas dua paradigma dalam *arm's length principle* sebagai berikut:

- (i) Perubahan mengenai level hubungan yang harus diperbandingkan atau cara pengukuran *arm's length*

Metode tradisional menitikberatkan pada perbandingan di tingkat harga dan laba kotor untuk dapat menilai kewajaran transaksi afiliasi. Sedangkan, metode transaksional berusaha memperbandingkan laba bersih perusahaan. Akan tetapi, metode ini tidak bisa menjawab kewajaran untuk setiap transaksi yang ada di dalamnya. *Arm's length new-style* akan memperbandingkan level hubungan komersial dan keuangan dari setiap pihak yang terlibat dalam transaksi afiliasi.

- (ii) Perubahan mengenai objek analisis *transfer pricing*

Dalam pendekatan baru ini, objek analisis bukan lagi perusahaan multinasional dalam grup secara terpisah (individu), dan bukan pula didasarkan pada perbandingan pasar. Objek analisis yang disarankan lebih ditekankan kepada entitas usaha yang telah sepakat dalam melakukan transaksi afiliasi. Atau dengan kata lain, objek analisis diletakkan pada gabungan entitas usaha yang bertransaksi.

Lebih lanjut, perubahan objek analisis dari entitas yang terpisah (*stand-alone* dengan dipilihnya *tested party*) ke suatu posisi relatif dari entitas dalam keterlibatannya atas penciptaan nilai grup, membutuhkan telaah mendalam atas beberapa hal, misalkan: *value driver* industri, *value chain* perusahaan, memetakan profil pertanggungjawaban, dan terakhir menganalisis kebijakan penetapan harga transfer yang sesuai dan wajar.<sup>61</sup> Dengan demikian, *arm's*

---

*transfer prices should be applied in this case, or what margin should the taxpayer be allowed to earn in that event, rather than forcing a multinational to pretend it is not part of a group of entities and ignoring conditions that may apply within a group of affiliated parties."*

<sup>59</sup> Pim Fris, "Dealing with Arm's Length and Comparability in the Years 2000," *International Transfer Pricing Journal*, (November/December 2003): 202.

<sup>60</sup> Terutama *experimental* dan *behavior economics*, yang mendalami perilaku agen ekonomi dalam menghadapi permasalahan tertentu.

<sup>61</sup> Pendekatan ini disebut sebagai *ReAL Transfer Pricing*, di mana ReAL merupakan akronim dari *Relational Arm's Length*. Lihat Pim Fris dan Sebastian Gonnet, "ReAL Transfer Pricing: A New Paradigm for Transfer Pricing in Europe?" *Tax Planning International*

*length principle* dalam modifikasi ini sangat menitikberatkan pada analisis fungsional.

Dalam rangka mengaplikasikan *arm's length new-style* tersebut, dibutuhkan suatu kerangka alat analisis, seperti *game theory*. *Game theory* dipergunakan untuk menganalisis perilaku perusahaan multinasional yang terintegrasi secara ekonomi dengan mengidentifikasi kinerja gabungan dari perusahaan yang bertransaksi serta besaran nilai tambah atau kontribusi masing-masing perusahaan tersebut. Hal tersebut sejalan dengan diskusi mengenai modifikasi *arm's length principle* yang banyak terkait dengan perilaku tawar-menawar ataupun negosiasi antar perusahaan.<sup>62</sup>

*Game theory* mengindikasikan bahwa pengambilan keputusan agen ekonomi tidak hanya dipengaruhi suatu keinginan untuk memaksimalkan kepuasan (atau dalam konteks perusahaan, memaksimalkan laba), namun juga dipengaruhi oleh perilaku atau pilihan keputusan agen ekonomi lain. Oleh karena itu, pada dasarnya setiap agen ekonomi akan berusaha untuk melakukan negosiasi yang akan memberikan keuntungan bagi dirinya. Hasil optimal dari proses negosiasi tersebut pada akhirnya akan menghasilkan suatu kondisi yang dianggap wajar.

Adanya kenyataan bahwa banyak perjanjian kerjasama antar afiliasi dilakukan dalam konteks jangka panjang dan bersifat kooperatif, membuka peluang dilakukannya analisis mengenai pembagian keuntungan yang proporsional dengan *game theory model*. *Game theory* dapat membantu dalam mendapatkan suatu nilai perkiraan yang rasional mengenai apa yang diharapkan oleh perusahaan independen dalam transaksi sejenis. Selain itu, *game theory* juga merupakan alat analisis yang dapat diandalkan dalam menguji kewajaran harga pasar pada kasus di mana aktivitas grup sangat terintegrasi dan unik.<sup>63</sup> Singkatnya, analisis atas harga yang semata-mata mengacu pada mekanisme penawaran dan permintaan tidak sepenuhnya tepat. Model tawar-menawar

---

*Transfer Pricing*, (Juni 2006). Walau demikian, paradigma ini masih sangat bersifat abstrak.

<sup>62</sup> Xinyu Chen, "Behavioral Game Split: A New Perspective on the Arm's-Length Principle," *Transfer Pricing Report*, (Februari 2009).

<sup>63</sup> Lihat Alexander Voegele, et.al., "Transfer Prices Determined by Game Theory: 1-Underlyings," *Transfer Pricing International Journal*, (Oktober 2008); dan Jeremy Y. Zhou, "Using a Bargaining Model for Arm's-Length Allocations," *Transfer Pricing Report* 974 (April 2009). Mengenai penjelasan matematis mengenai *game theory* dapat dilihat pada Andreu Mas-Colell, Michael D. Whinston, dan Jerry R. Green, *Microeconomic Theory* (London: Oxford University Press, 1995).

akan lebih tepat dan sesuai dalam menganalisis permasalahan *transfer pricing* dewasa ini.<sup>64</sup>

Paralel dengan ide atas *game theory* dan daya tawar perusahaan, dewasa ini PSM menjadi semakin sering diulas sebagai metode *transfer pricing* yang sesuai dengan perkembangan ke depan. Ulasan tersebut pada umumnya berpendapat bahwa PSM merupakan salah satu solusi penting atas kelemahan konsep *arm's length principle* itu sendiri. Menurut Feinschreiber dan Kent, modifikasi *arm's length principle* sejatinya dapat diletakkan dalam analisis kontribusi karena seringkali tidak ditemukannya pembanding.<sup>65</sup> Satu-satunya metode *transfer pricing* yang memungkinkan tidak diperlukannya pembanding, namun diukur berdasarkan fungsi serta risiko yang ditanggung (kontribusi) adalah PSM.<sup>66</sup>

PSM berangkat dari laba gabungan suatu bisnis yang terintegrasi dari berbagai yurisdiksi, untuk kemudian dianalisis sejauh mana kontribusi dari masing-masing entitas di dalamnya.<sup>67</sup> Dengan demikian, PSM tidak hanya dapat dipertimbangkan sebagai metode yang paling sesuai, namun juga menjanjikan karena secara konsep mengikuti *arm's length principle* dan juga dapat dipandang sebagai *formulary method* dengan faktor alokasi yang berbeda.<sup>68</sup> Lebih lanjut lagi, faktor alokasi tersebut mengacu suatu substansi ekonomi, dan bukan pada suatu konsep legal belaka.

Oleh Francescucci, PSM, terutama *residual profit split method*, dapat diaplikasikan dengan pendekatan gabungan, bisnis model diklasifikasikan menjadi dua kategori, yakni: *core* dan satelit.<sup>69</sup> Perusahaan satelit adalah entitas yang melakukan suatu fungsi rutin, tidak memiliki *non-routine intangible*, serta tidak menghadapi suatu risiko yang terkait dengan riset dan pengembangan. Sedangkan, *core* merupakan entitas yang terlibat langsung dengan risiko, fungsi non-rutin, dan juga memiliki *non-routine intangible*. Entitas *core* adalah entitas yang biasanya berperan besar dalam pengembangan keunggulan teknologi atau *know-how*. Untuk perusahaan satelit, analisis kewajaran dapat dilakukan dengan *one-sided transfer pricing method*. Sementara, untuk transaksi yang

---

<sup>64</sup> Thorsten Broecker, "International Transfer Pricing in Business, Economics, and Teaching," *Inaugural Lecture of Professor in Quantitative Economics*, University of Maastricht (November 1997): 28 -29. Tidak diterbitkan.

<sup>65</sup> Robert Feinschreiber dan Margaret Kent, *Op.Cit.*, 7 dan 13.

<sup>66</sup> OECD *Guidelines*, Paragraf 2.119.

<sup>67</sup> Lihat Bab *Transactional Profit Methods*.

<sup>68</sup> Brian E. Lebowitz, *Loc.Cit.*

<sup>69</sup> Istilah ini telah diajukan sebelumnya oleh Amerkhail (2000), walaupun dalam artikel tersebut satelit disebut sebagai *non-core*. Lihat Valerie Amerkhail, *Loc.Cit.*

melibatkan entitas *core* dapat dianalisis dengan menggunakan *multilateral profit split*.<sup>70</sup>

## **I. Mengapa *Arm's Length Principle* dapat Bertahan?**

Telah dijelaskan bahwa prinsip ini bertahan melewati zaman karena berbagai keunggulannya yang relatif lebih baik jika dibanding dengan prinsip lainnya. Secara teori dasar, dapat dipahami bahwa *arm's length principle* berbasis suatu pendekatan entitas yang terpisah, di mana kondisi yang menyertai transaksi afiliasi perlu untuk diperbandingkan dengan kondisi pada transaksi independen untuk menilai secara benar besaran pajak yang terutang. Namun, bukankah konsep tersebut telah terbukti lemah dan memiliki keterbatasan? Menurut penulis, *arm's length principle* dapat bertahan karena adanya suatu pergeseran makna *arm's length* itu sendiri. Hal ini akan diulas pada bagian selanjutnya.

### **I.1. Pergeseran Makna *Arm's Length Principle* dalam Metode *Transfer Pricing***

Ditinjau dari perkembangannya, *arm's length principle* telah mengalami perluasan makna. *Arm's length principle* yang saat ini kita kenal tidaklah sama dengan apa yang dipahami secara "tradisional". Prinsip ini telah mengalami suatu evolusi yang semakin kompleks dalam penerapannya, mengalami inovasi dalam prosedur administrasinya, namun juga semakin jauh mendistorsi perilaku bisnis internasional. Beberapa akademisi telah mencoba mengklasifikasi periode perkembangan *arm's length principle* dari berbagai sudut pandang.<sup>71</sup> Salah satunya adalah Avi-Yonah yang mengkaji perkembangan prinsip tersebut, terutama jika ditinjau dari perkembangan metode *transfer pricing* yang digunakan sebagai alat analisis utama penerapan *arm's length principle*.

Pada awalnya, *arm's length* hanya dipahami dalam definisi yang sempit (*traditional arm's length*), yakni upaya pencarian dan penentuan apakah suatu transaksi yang dilakukan dengan pihak afiliasi telah merefleksikan secara benar nilai pajak terutang, dengan cara membandingkan transaksi tersebut dengan transaksi serupa yang dilakukan antar pihak independen dalam kesepakatan

---

<sup>70</sup> David L.P. Francescucci, "The Arm's Length Principle and Group Dynamics – Part 2: Solutions to Conceptual Shortcomings," *Op.Cit.*, 242-245.

<sup>71</sup> Lihat misalkan Eden yang membaginya ke dalam 3 periode, yaitu: (i) sebelum 1968, (ii) 1968 – 1993; dan (iii) setelah 1993. Hal ini melanjutkan dari apa yang dilakukan oleh Stanley Langbein (1986), di mana pembabakan hanya dibagi menjadi dua (sebelum dan sesudah 1968). Keduanya, dalam mengkaji perkembangan *arm's length principle* berorientasi pada perkembangan di Amerika Serikat. Lorraine Eden, *Op.Cit.*, 108-109.

yang wajar (*arm's length*). Pengujian tersebut pada umumnya menggunakan metode CUP, C+ dan RPM yang ditentukan oleh pembanding internal maupun eksternal.

Salah satu dokumen penting yang berpengaruh dalam perluasan makna *arm's length principle* adalah *White Paper*. Dokumen tersebut pada dasarnya dibuat untuk mengkaji sejauh mana prinsip *commensurate with income attributable to the intangible* (selanjutnya *commensurate with income standard*) akan kompatibel dengan *arm's length principle*. *White Paper* berpendapat bahwa pada dasarnya *commensurate with income standard* tidak melenceng dari prinsip *arm's length*. Dengan demikian, potensi adanya *double taxation* menjadi tidak berdasar.<sup>72</sup>

*White Paper* memicu perumusan regulasi *transfer pricing* yang baru di Amerika Serikat, dan juga perkembangan diskusi *transfer pricing* secara global. Pasca-*White Paper*, terdapat metode yang lebih luas dan lebih fleksibel dalam menentukan alokasi laba yang dikenakan pajak antara pihak afiliasi, yaitu: *comparable profit method* (CPM) dan *profit split method* (PSM).<sup>73</sup> Walaupun metode tersebut dapat dikategorikan sebagai *arm's length*, namun kedua metode tersebut sejatinya memiliki perbedaan tipe *arm's length* yang didefinisikan secara tradisional.<sup>74</sup>

Pendapat tersebut diakui pula oleh Hamaekers ketika membahas mengenai *comparable profit method* (CPM) yang serupa dengan *transactional net margin method* (TNMM). Menurutnya, CPM justru tidak berpedoman pada apa yang disebut dengan *separate entity approach* sebagai dasar pemikiran *arm's length*, namun lebih kepada pendekatan empiris yang pada tahun 1933 diperkenalkan secara bersama-sama dengan pendekatan *fractional apportionment* dan *separate entity* dalam *Carroll Report*.

*Empirical approach* sendiri dapat diartikan sebagai pendekatan yang berusaha memperbandingkan indikator tingkat laba perusahaan dengan indikator tingkat laba perusahaan yang sama di negara yang sama. Pendekatan inilah yang dipergunakan dalam penerapan CPM. Lebih lanjut lagi, Hamaekers berpendapat bahwa CPM pada dasarnya sama dengan *presumptive taxation*.

---

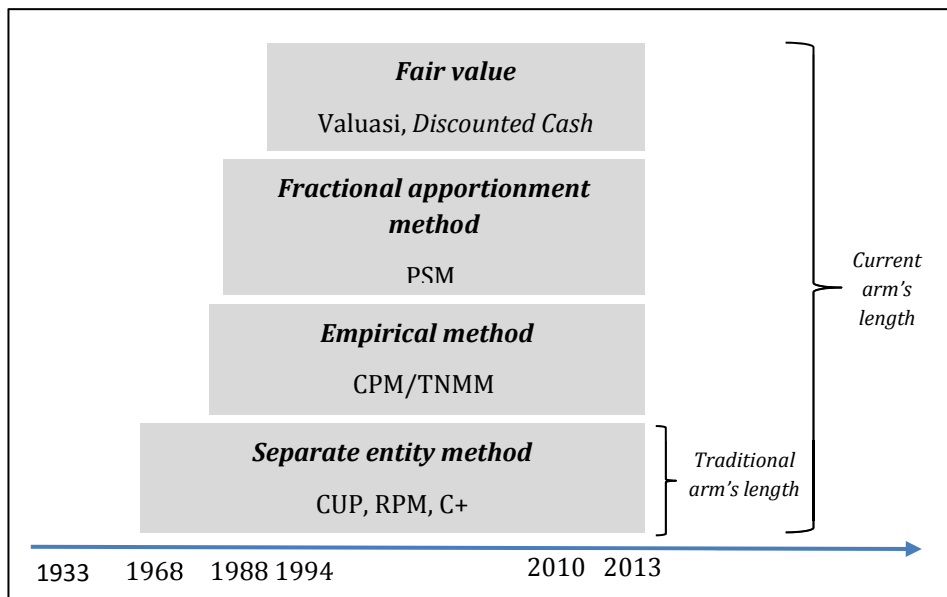
<sup>72</sup> Lihat Bab 7 *Compatibility With International Transfer Pricing Standards*, dalam *A Study of Intercompany Pricing*, US Treasury Department dan Internal Revenue Service (1988), 56 - 62.

<sup>73</sup> Lihat Bab Ragam dan Aspek Pemilihan Metode *Transfer Pricing*.

<sup>74</sup> Reuven S. Avi-Yonah, "The Rise and Fall of Arm's Length: A Study in the Evolution of U.S. International Taxation," *Op.Cit.*, 2.

Salah satu kelemahan dari *presumptive taxation* adalah Wajib Pajak dapat saja dipajaki atas laba yang tidak diperolehnya.<sup>75</sup>

**Gambar 27.3: Perluasan Makna *Arm's Length Principle***



Hal ini dapat dipahami sebagai berikut. CPM maupun TNMM pada dasarnya tidaklah melihat kepada suatu kesebandingan transaksi, namun lebih melihat bagaimana perusahaan independen secara umum akan mendapatkan suatu tingkat pengembalian laba dari apa yang dilakukannya. Perhatikan juga bahwa CPM maupun TNMM memiliki suatu fleksibilitas asumsi kesebandingan, di mana yang diukur hanyalah suatu hasil akhir, tanpa penelitian mendalam mengenai fungsi dan risiko yang ditanggung. Dengan kata lain, CPM (TNMM) hanyalah suatu pengujian empiris mengenai tingkat laba bersih operasi perusahaan yang bergerak dalam suatu industri yang sama.

Kaburnya *arm's length principle* juga dapat ditemui dalam *profit split method* (PSM). Berbeda dengan pendekatan entitas terpisah, PSM justru berangkat dari laba suatu bisnis perusahaan multinasional yang terintegrasi, untuk kemudian dianalisis sejauh mana kontribusi dari masing-masing entitas di dalamnya. Dengan demikian, PSM secara konsep mengikuti *arm's length principle*, tetapi juga dapat dipandang sebagai *fractional apportionment method* dengan faktor alokasi yang berbeda.<sup>76</sup>

<sup>75</sup> Hubert Hamaekers, "The Comparable Profits Method and the Arm's Length Principle," *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni 2003): 93.

<sup>76</sup> Lihat Brian E. Lebowitz., *Loc.Cit.*; Reuven S. Avi-Yonah, "Transfer Pricing Disputes in the United States," dalam Eduardo Baistrocchi dan Ian Roxan, *Op. Cit.*, 28-31.

Selain itu, *arm's length principle* juga sering dipertukarkan dengan konsep nilai wajar (*fair value*) pada ranah akuntansi. *Fair value* adalah konsep yang mengestimasi nilai barang, jasa, dan aset dengan harga pasar pada waktu tertentu, secara rasional dan tidak bias.<sup>77</sup> Walaupun terlihat sama, *arm's length principle* memiliki sedikit perbedaan dengan konsep nilai wajar (*fair value*). Perbedaan utama terletak pada perspektifnya, yaitu *arm's length principle* bersifat subjektif dan bertujuan untuk mencegah transfer penghasilan (*income shifting*), *tax base erosion*, serta perpajakan berganda. Sedangkan *fair value* bersifat objektif dan digunakan untuk menginformasikan nilai aset, kewajiban, dan modal dalam laporan keuangan.<sup>78</sup> Lebih lanjut, *arm's length principle* pada hakikatnya mensyaratkan adanya data aktual atau bersifat fakta sebagai hasil dari analisis kesebandingan, sedangkan *fair value* biasanya mengacu pada kondisi (asumsi) pasar.

OECD *Guidelines* 2010, tidak memberikan suatu batasan yang jelas antara *arms' length principle* dan *fair value*, terutama ketika mendiskusikan mengenai valuasi dalam kasus aset tidak berwujud.<sup>79</sup> Penerapan *arm's length principle* di berbagai negara juga pada akhirnya sering tercampur aduk dengan konsep *fair value*. Dalam artian, penentuan apa yang dianggap sebagai *arm's length* menggunakan asumsi yang ada dalam pasar dan bukan mendasarkan pada suatu transaksi pembandingan. Hal ini dapat ditemui pada teknik valuasi dan *discounted cash flow*.

Secara singkat, dapat disimpulkan bahwa terdapat perluasan makna *arm's length principle* jika ditinjau dari metode analisis (metode *transfer pricing*) yang diakui. Metode CPM/TNMM, PSM, hingga valuasi (dan *discounted cash flow*) pada sejatinya melenceng dari apa yang dimaksud dengan pengertian *arm's length principle* secara tradisional. Metode-metode baru tersebut justru mencampurkan pendekatan entitas terpisah dengan pendekatan lain seperti *empirical approach*, *fractional apportionment approach*, dan *fair value* ke dalam definisi luas yang disebut *arm's length principle*.

## **1.2. Hypothetical Arm's Length Principle**

*Arm's length principle* juga dapat bertahan karena adanya perdebatan mengenai *hypothetical arm's length* dan *empirical arm's length*. Dalam *hypothetical arm's length*, informasi atau data pembandingan mengacu pada suatu harga/laba hipotesis yang tidak (atau belum) terjadi. Sedangkan dalam *empirical arm's*

---

<sup>77</sup> Informasi mengenai hal ini dapat dilihat pada IFRS 13 *Fair Value Measurement* International Accounting Standards Board.

<sup>78</sup> Jens Wittendorff, "The Arm's Length Principle and Fair Value: Identical Twins or Just Close Relatives?" *Tax Notes International, Special Reports*, (April 2011): 225 dan 248.

<sup>79</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 6.27.



*length*, transaksi afiliasi harus diperbandingkan dengan suatu pembanding yang secara aktual (fakta) memang benar-benar terjadi.<sup>80</sup>

OECD *Report* 1979 menegaskan bahwa *arm's length principle* haruslah diaplikasikan dengan menemukan suatu pembanding yang aktual dan tidak bisa hanya dengan suatu pendekatan *hypothetical* saja.<sup>81</sup> Walau demikian, saat ini, OECD *Guidelines* 2010 mengakui perlunya *hypothetical arm's length*, terutama terhadap beberapa hal. Pertama, ketika membicarakan mengenai upaya mencari pembanding bagi transaksi afiliasi, OECD *Guidelines* menyatakan bahwa tidak terdapat suatu keharusan untuk mencari informasi yang sangat lengkap.<sup>82</sup> Dengan demikian, suatu upaya simulasi ataupun pendugaan atas pembanding atau informasi yang menyertainya diperbolehkan, terlebih jika transaksi afiliasi yang dianalisis sangat kompleks (terintegrasi) dan memiliki keunikan yang sulit ditemukan di pasar terbuka.<sup>83</sup>

Kedua, pada saat terjadi restrukturisasi usaha. Setiap perusahaan harus memperhitungkan kompensasi ataupun manfaat dari keputusan restrukturisasi tersebut. Perusahaan juga harus mempertimbangkan suatu pilihan realistis yang tersedia, baik secara aktual maupun *hypothetical*, untuk kemudian didokumentasikan.<sup>84</sup>

Berikutnya, pengakuan atas *hypothetical arm's length* juga dinyatakan ketika membahas metode *profit split*. Pada saat tidak terdapat bukti langsung tentang bagaimana perusahaan independen, dalam situasi yang sebanding, akan membagi labanya, alokasi laba dapat saja dilakukan berdasarkan pembagian fungsi dan risiko dari setiap anggota grup perusahaan multinasional.<sup>85</sup> Dengan demikian, alokasi laba dalam metode *profit split* dapat dilakukan dengan mengacu pada *hypothetical arm's length*.

*Hypothetical arm's length* juga dapat ditemui dalam dua transaksi khusus, yaitu *cost contribution arrangement* (CCA) dan aset tidak berwujud. Pengujian hipotesis harga wajar untuk *cost contribution agreement* (CCA) diaplikasikan

---

<sup>80</sup> Clark Chandler dan Steve Fortier, "Testing versus Setting Transfer Price," *International Tax Review*, no. 28 (2006): 41.

<sup>81</sup> OECD *Report* 1979, Paragraf 15: "As a general principle, tax authorities should base their search for an arm's length price on actual transactions and should not be substitute hypothetical transactions for them, thus seeming to substitute their own commercial judgment for that of the enterprise at the time when the transactions were concluded."

<sup>82</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.81.

<sup>83</sup> Antonio Russo, "Chapters I and III of the 2010 OECD Guidelines: Capita Selecta," dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review*, ed. Dennis Weber dan Stef van Weeghel (The Netherlands: Kluwer Law International, 2011), 167.

<sup>84</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 9.64. Kalimat tersebut juga secara tidak langsung, menyiratkan perlunya prinsip *opportunity cost* dalam aplikasi *arm's length principle*.

<sup>85</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 2.111.

dengan mengalokasikan biaya secara proporsional di awal untuk mendapatkan laba di masa yang akan datang sesuai dengan manfaat yang diharapkan. Sedangkan harga wajar dari suatu aset tidak berwujud dapat ditentukan berdasarkan valuasi *anticipated benefit*, atau dengan kata lain membutuhkan suatu metode proyeksi atas manfaat yang didapatkan dari aset tidak berwujud.<sup>86</sup>

Pendekatan *hypothetical arm's length principle* dapat dilihat secara jelas dalam penerapannya di beberapa negara. Di Jerman, jika penggunaan metode *transfer pricing* sulit diaplikasikan dan tidak menemukan pembanding, *German Foreign Tax Act* (2008) memperbolehkan pengujian dengan melakukan perbandingan dengan *hypothetical third party*. Hal ini dilakukan dengan mengestimasi harga terendah dari penjual dan harga tertinggi dari pembeli berdasarkan analisis fungsional dan perhitungan rencana keuangan internal, yang pada akhirnya dapat memperkirakan ekspektasi laba dari masing-masing pihak. Harga tersebut dapat dianggap sebagai nilai yang *arm's length*.<sup>87</sup>

Selain itu, penerapan pendekatan tersebut juga dapat dilihat pada putusan pengadilan di Jepang mengenai kasus pinjaman yang dilakukan dalam Thailand Bahts. Transaksi tersebut tidak dapat ditemukan pembandingnya, sehingga pengadilan menggunakan *swap rate* dari Thai Bahts ditambah dengan *spread* sebagai suku bunga pinjaman yang wajar. Pengadilan menyatakan, walaupun perhitungan didasarkan dari suatu pendekatan teoritis dan *hypothetical*, namun terdapat pasar keuangan aktual yang berada di belakang suatu penilaian objektif indikator finansial.<sup>88</sup>

## J. Penutup

Penjelasan mengenai keterbatasan *arm's length principle* sebelumnya bukan berarti serta-merta menegaskan posisi penolakan prinsip tersebut. Adanya refleksi atas keterbatasan tersebut, justru dapat menciptakan suatu upaya perbaikan dan diskusi yang fundamental mengenai bagaimana konsep dan aplikasi *arm's length principle* yang sesuai dengan perkembangan zaman. Penting untuk dicatat, memang benar bahwa *arm's length principle* memiliki banyak kelemahan dan keterbatasan. Namun, bukan berarti pendekatan alternatif lainnya semacam *global formulary apportionment* bebas dari suatu

---

<sup>86</sup> Lihat OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 6.28 – 6.35.

<sup>87</sup> Andreas Oestreicher, "Transfer Pricing in Germany," dalam Eduardo Baistrocchi dan Ian Roxan, *Op. Cit.* 209-214.

<sup>88</sup> Putusan pengadilan diambil dari *Tokyo District Court Judgement* pada tanggal 26 Oktober 2006. Dokumen asli dapat ditemui pada Shomu Geppo 54, no. 4: 922 sebagaimana dikutip dalam Toshio Miyatake, "Transfer Pricing Disputes in Japan," dalam Eduardo Baistrocchi dan Ian Roxan, *Op. Cit.*, 428.

kelemahan dan kendala dalam aplikasinya. *Arm's length principle* justru dapat bertahan (dengan segala keterbatasannya), karena terus menerus diperbaiki. Perbaikan tersebut dapat dilihat dari konsep yang tidak kaku, serta fleksibilitas dalam aplikasinya.

Dengan demikian, menarik untuk mengutip pendapat dari Jeffrey Owens:<sup>89</sup>

*"... ALP will remain the international consensus for the foreseeable future. This belief is based on two factors,... The first factor is the proven flexibility of the ALP, while the second factor is the ability provided by this flexibility to meet new challenges such as global trading and electronic commerce"*

Di sisi lain, *United Nations Transfer Pricing Manual for Developing Countries* pun mengakui pendekatan *arm's length principle* sebagai pendekatan yang dipertahankan dalam *transfer pricing* untuk konteks perpajakan internasional. Alasan utamanya mengacu pada telah diterimanya *arm's length principle* sebagai konsensus internasional.<sup>90</sup>

Sebagai penutup, jalan tengah dengan cara memodifikasi *arm's length principle* perlu untuk dipertimbangkan lebih lanjut, terutama karena perspektif bisnis yang terintegrasi, analisis kontribusi, serta daya tawar, akan lebih sesuai dalam analisis *transfer pricing* di masa mendatang. Ditinjau dari kelemahannya sebagai standar serta implikasinya terhadap aspek administrasi dan prosedural, upaya perbaikan *arm's length principle* juga dapat dilakukan dengan cara adanya *simultaneous tax audits*, persyaratan informasi yang lebih lengkap, panduan detail dalam MAP dan APA, memperbaiki koordinasi secara internasional, serta reformasi pengadilan pajak khususnya atas kasus *transfer pricing*.<sup>91</sup>

## Referensi

### **Buku:**

Avi-Yonah, Reuven S. *International Tax As International Law: An Analysis of the International Tax Regime*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.

\_\_\_\_\_. "Transfer Pricing Disputes in the United States." Dalam *Resolving Transfer Pricing Disputes: A Global Analysis*, ed. Eduardo Baistrocchi dan Ian Roxan, 28-31. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.

---

<sup>89</sup> Jeffrey Owens, *Op.Cit*, 100

<sup>90</sup> UN *Manual*, Bab I-III.

<sup>91</sup> Heinz-Klaus Kroppen, Roman Dawid dan Richard Schmidtke, *Op.Cit*, 290.

- Baistrocchi, Eduardo. "The Transfer Pricing Problem." Dalam *Resolving Transfer Pricing Disputes: A Global Analysis*, ed. Eduardo Baistrocchi dan Ian Roxan. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.
- Caves, Richard E. *Trade and Economic Structure: Model and Methods*. Cambridge: Harvard University Press, 1963.
- Deloitte. *Transfer Pricing Law and Practice in India, 2<sup>nd</sup> Edition*. New Delhi: CCH, 2009.
- Eden, Lorraine. *Taxing Multinationals: Transfer Pricing and Corporate Income Taxation in North America*. Toronto: University of Toronto Press, 1998.
- Feinschreiber, Robert dan Margaret Kent. *Transfer Pricing Handbook: Guidance for the OECD Regulations*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc, 2012.
- Gama, João. *Course Material: Summer School of Transfer Pricing Programme*. Universidade Católica Portuguesa: Lisbon, 2012.
- Gresik, Thomas A. "Measuring the Normative: Differences Between Formula Apportionment and Separate Accounting." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.
- IFRS Foundation. *IFRS 13 Fair Value Measurement*. London: IFRS Foundation Publication Department, 2012.
- King, Elizabeth. *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications and Proposed Solutions*. New York: Springer, 2009.
- Kroppen, Heinz-Klaus, Roman Dawid, dan Richard Schmidtke. "Profit Split, the Future of Transfer Pricing? Arm's Length Principle and Formulary Apportionment Revisited from a Theoretical and a Practical Perspective." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.
- Li, Jinyan. "Soft Law, Hard Realities and Pragmatic Suggestions: Critiquing the OECD Transfer Pricing Guidelines." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.
- Luckhaupt, Hagen, Michael Overesch, dan Ulrich Schreiber. "The OECD Approach to Transfer Pricing: A Critical Assessment and Proposal." Dalam *Fundamentals of International Transfer Pricing in Law and Economics*, ed. Wolfgang Schon dan Kai A. Konrad. Berlin: Springer, 2012.
- Mas-Colell, Andreu, Michael D. Whinston, dan Jerry R. Green. *Microeconomic Theory*. London: Oxford University Press, 1995.
- Mayer, Stefan. *Formulary Apportionment for the Internal Market*. Amsterdam: IBFD, 2009.
- Miyatake, Toshio. "Transfer Pricing Disputes in Japan." Dalam *Resolving Transfer Pricing Disputes: A Global Analysis*, ed. Eduardo Baistrocchi dan Ian Roxan. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.
- OECD. *Transfer Pricing and Multinational Enterprises*. Paris: OECD Publishing, 1979.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.

- Oestreicher, Andreas. "Transfer Pricing in Germany." Dalam *Resolving Transfer Pricing Disputes: A Global Analysis*, ed. Eduardo Baistrocchi dan Ian Roxan. Cambridge: Cambridge University Press, 2012.
- Prasetyo, Kristian Agung. "Transfer Pricing: Adakah Selain Arm's Length?" Dalam *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, ed. Darussalam dan Danny Septriadi. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2008.
- Russo, Antonio. "Chapters I and III of the 2010 OECD Guidelines: Capita Selecta." Dalam *The 2010 OECD Updates: Model Tax Convention & Transfer Pricing Guidelines, A Critical Review*, ed. Dennis Weber dan Stef van Weeghel. The Netherlands: Kluwer Law International, 2011.
- United Nations. *UN Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries*. 2012.
- US Treasury Department. *A Study of Intercompany Pricing under Section 482 of the Code*. 1988.

**Artikel:**

- Amerkhail, Valerie. "Arm's Length or Formulary Apportionment? Sometimes the Best Choice Is Both." *Transfer Pricing Report* 9, no.25 (November 2000).
- Avi-Yonah, Reuven S. "The Rise and Fall of Arm's Length: A Study in the Evolution of U.S. International Taxation." *Public Law and Legal Theory Working Paper Series*, no. 92 (September 2007).
- \_\_\_\_\_. "Between Formulary Apportionment and the OECD Guidelines: A Proposal for Reconciliation." *The John M. Olin Center for Law & Economics Working Paper Series, Paper 102*, (2009).
- Baistrocchi, Eduardo. "The Transfer Pricing Problem: A Global Proposal for Simplification." *Tax Lawyer* 59, no. 4 (2005).
- Bidaud, Lila. "Transfer Pricing: The Importance of the Relevant Market's Definition." *Tax Notes International*, (September 2012).
- Brem, Markus. "A New Approach to Transfer Pricing for Multinational Corporations." *Tax Notes International*, (Maret 2004).
- Broecker, Thorsten. "International Transfer Pricing in Business, Economics, and Teaching." *Inaugural Lecture of Professor in Quantitative Economics*, (November 1997). Tidak diterbitkan.
- Chandler, Clark dan Steve Fortier. "Testing versus Setting Transfer Price." *International Tax Review*, no. 28 (2006).
- Chen, Xinyu. "Behavioral Game Split: A New Perspective on the Arm's-Length Principle." *Transfer Pricing Report*, (Februari 2009).
- Durst, Michael C. "OECD Guidelines: Causes and Consequences." *MPI Studies in Tax Law and Public Finance* 1, (2012).
- Francescucci, David L.P. "The Arm's Length Principle and Group Dynamics—Part 1: The Conceptual Shortcomings." *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2004).

- \_\_\_\_\_. "The Arm's Length Principle and Group Dynamics-Part 2: Solutions to Conceptual Shortcomings." Dalam *International Transfer Pricing Journal*, (November/Desember, 2004).
- Fris, Pim. "Dealing with Arm's Length and Comparability in the Years 2000." *International Transfer Pricing Journal*, (November/Desember 2003).
- Fris, Pim, dan Sebastian Gonnet. "ReAL Transfer Pricing: A New Paradigm for Transfer Pricing in Europe?" *Tax Planning International Transfer Pricing*, (Juni 2006).
- Hamaekers, Hubert. "Arm's Length - How Long?" *International Transfer Pricing Journal* 8, (Maret/April 2001): 34.
- \_\_\_\_\_. "The Comparable Profits Method and the Arm's Length Principle." *International Transfer Pricing Journal*, (Mei/Juni 2003).
- Higinbotham, Harlow N. dan Marc M. Levey. "When Arm's Length isn't really Arm's Length." *Transfer Pricing Report* 7, no. 243 (Juli 1998).
- Kaplow, Louis. "Rules vs. Standards: An Economic Analysis," *Duke Law Journal* 42, no. 557 (1992).
- \_\_\_\_\_. "The Value of Accuracy in Adjudication: An Economic Analysis." *Journal Legal Studies* 23, no. 307 (1994).
- Langbein, Stanley I. "The Unitary Method and the Myth of Arm's Length." *Tax Notes: Tax Analysts Special Report* 30, (Februari 1986).
- Owens, Jeffrey. "Should the Arm's Length Principle Retire?" *International Transfer Pricing Journal* (Mei/Juni 2005).
- Robinson, Peyton H. "The Globally Integrated Multinational, the Arm's Length Standard, and the Continuum Price Problem." *Transfer Pricing Report* 9, no. 13 (November 2000).
- Voegele, Alexander, et.al. "Transfer Prices Determined by Game Theory: 1-Underlyings." *Transfer Pricing International Journal*, (October 2008).
- Wittendorff, Jens. "The Arm's Length Principle and Fair Value: Identical Twins or Just Close Relatives?" *Tax Notes International, Special Reports*, (April 2011).
- Zhou, Jeremy Y. "Using a Bargaining Model for Arm's-Length Allocations." *Transfer Pricing Report* 974, (April 2009).



## Alokasi Laba Bentuk Usaha Tetap dalam Konteks *Transfer Pricing*

Yusuf Wangko Ngantung dan Rinan Auvi Metally

### A. Pendahuluan

Ketentuan mengenai alokasi hak pemajakan atas laba usaha (*business profits*) pada umumnya mengikuti rumusan sebagaimana diatur dalam Pasal 7 OECD *Model*. Ketentuan tersebut mengatur bahwa laba usaha dari suatu perusahaan hanya boleh dikenakan pajak di negara domisili (negara tempat perusahaan induk menjadi Subjek Pajak Dalam Negeri), kecuali jika perusahaan tersebut menjalankan usaha di negara sumber melalui suatu bentuk usaha tetap (*permanent establishment*, selanjutnya disebut dengan BUT). Dalam hal terdapat BUT di negara sumber, maka negara sumber juga dapat memajaki penghasilan laba usaha tersebut, tetapi hanya sebatas atas penghasilan yang dapat diatribusikan kepada BUT tersebut.

Relevansi penentuan atribusi penghasilan laba usaha antara BUT dan perusahaan induk dapat dilihat dari dua sudut pandang:<sup>1</sup>

- (i) Dari sudut pandang negara sumber, atribusi yang tepat akan menentukan seberapa besar laba usaha dari Wajib Pajak Luar Negeri yang dapat dipajaki oleh negara sumber;
- (ii) Dari sudut pandang negara domisili, atribusi yang tepat akan menentukan seberapa besar kredit pajak yang harus diberikan kepada perusahaan induk menurut ketentuan perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B) untuk menghilangkan efek pemajakan berganda.

Sebagaimana diatur dalam Pasal 7 OECD *Model*, atribusi laba usaha antara BUT dan perusahaan induk mengacu pada prinsip kewajaran. Namun, bagaimana atribusi laba usaha antara BUT dan perusahaan induk yang mengacu pada

---

<sup>1</sup> Raffaele Russo, "Tax Treatment of 'Dealings' Between Different Parts of the Same Enterprise under Article 7 of the OECD Model: Almost a Century of Uncertainty," *Bulletin For International Taxation*, (Oktober 2004): 477.



prinsip kewajaran tersebut dilakukan? Untuk menjelaskan mekanisme atribusi laba usaha yang sesuai dengan prinsip kewajaran tersebut, bab ini akan menguraikan interpretasi atas konsep alokasi laba usaha antara BUT dan perusahaan induknya, serta mekanisme yang ditempuh dalam mengalokasikan laba usaha berdasarkan OECD *Model*.

## **B. Konsep Bentuk Usaha Tetap**

Dalam P3B, BUT adalah ambang batas minimal yang harus dipenuhi agar negara sumber dapat memajaki penghasilan laba usaha.<sup>2</sup> Konsep BUT ini merupakan suatu konsep yang telah terdefinisi dalam P3B. Oleh karena itu, interpretasinya haruslah terlebih dahulu mengacu pada definisi sebagaimana yang diatur dalam P3B. Interpretasi BUT dengan mengacu pada ketentuan domestik hanya dapat dilakukan jika interpretasi dalam P3B tidak mampu memberikan solusi karena ambiguitas atau ketidakjelasan.<sup>3</sup>

Definisi umum BUT<sup>4</sup> sebagaimana diatur dalam Pasal 5 ayat (1) OECD *Model* adalah sebagai berikut:

*“a fixed place of business through which the business of an enterprise is wholly or partly carried on.”*

Dari rumusan tersebut, dapat diartikan bahwa unsur-unsur berikut harus terpenuhi secara kumulatif untuk terbentuknya suatu BUT (definisi umum)<sup>5</sup>:

- (i) Adanya tempat usaha (*place of business test*);
- (ii) Tempat usaha tersebut didirikan di suatu lokasi tertentu (*location test*);
- (iii) Subjek Pajak harus mempunyai hak untuk memanfaatkan tempat usaha tersebut (*right use test*);
- (iv) Penggunaan tempat usaha tersebut harus bersifat permanen atau dalam waktu yang melebihi periode waktu tertentu (*permanence test*); dan
- (v) Kegiatan yang dilakukan melalui tempat usaha tersebut harus merupakan kegiatan usaha sebagaimana pengertian kegiatan usaha yang

---

<sup>2</sup> Jonathan Schwarz, *Schwarz on Tax Treaties* (London: Wolters Kluwer, 2009), 115.

<sup>3</sup> Ekkehart Reimer, Nathalie Urban, Stefan Schmid, *Permanent Establishments – A Domestic Taxation, Bilateral Tax Treaty, and OECD Perspective* (The Netherlands: Kluwer Law International, 2011), 22-23.

<sup>4</sup> Perlu diperhatikan bahwa dalam Pasal 5 diatur juga mengenai definisi-definisi *special* BUT, seperti BUT konstruksi, jasa, dan keagenan.

<sup>5</sup> Achmad Khan, *Cross Border Transactions and Tax Treaties Theory and Practice* (Singapura: Pretosin Info Tech Pte. Ltd., 2000), 78, sebagaimana dikutip dalam Darussalam, John Hutagaol, Danny Septriadi, *Konsep Dan Aplikasi Perpajakan International* (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2010), 90.

diatur dalam undang-undang domestik maupun P3B (*business activity test*).

Dari uraian di atas, maka perlu diperhatikan bahwa BUT bukanlah suatu entitas tersendiri, melainkan satu kesatuan yang tidak terpisahkan dari perusahaan induk. Akan tetapi, untuk tujuan perpajakan internasional, BUT diperlakukan seolah-olah sebagai suatu entitas yang terpisah dari perusahaan induknya.<sup>6</sup>

Menurut beberapa ahli perpajakan,<sup>7</sup> konsep BUT pertama kali diperkenalkan dalam hukum non-pajak pada abad ke-19 di Kerajaan Prussia, yaitu: "*Betriebstätten*". Kemudian, bersama dengan konsep perpajakan lainnya seperti keagenan ("*agency*") dan tempat manajemen ("*place of management*"), konsep BUT ini diadaptasi dalam hukum pajak di Prussia pada tahun 1885.

Dalam konteks P3B antarnegara, konsep BUT pertama kali dimuat dalam P3B antara Austria/Hungaria dan Prussia di tahun 1899.<sup>8</sup> Sedangkan dalam konteks model P3B, konsep ini dimasukkan pertama kali dalam *League of Nations Draft* pada tahun 1928. Kemudian, OECD *Model* mengadaptasikan konsep BUT ini pada tahun 1963 melalui *Draft of a Double Taxation Convention on Income and Capital*.<sup>9</sup> Ketentuan atribusi laba usaha kepada BUT pada OECD *Model* tahun 1963 mengatur bahwa laba usaha yang dapat diatribusikan kepada BUT adalah laba usaha yang dapat direalisasikan apabila BUT tersebut bertransaksi dengan pihak-pihak independen. Dalam praktiknya, laba BUT dapat mengacu pada pembukuan dari BUT tersebut.<sup>10</sup>

Walaupun dalam beberapa kesempatan OECD telah mengakui terdapat beberapa kendala dalam ketentuan alokasi laba BUT,<sup>11</sup> rumusan dari Pasal 7 OECD *Model* tidak mengalami revisi yang signifikan sampai dengan revisi yang terakhir, yaitu pada OECD *Model* tahun 2010. Hal ini disebabkan karena pada

---

<sup>6</sup> Michael Kobetsky, "Article 7 of the OECD Model: Defining the Personality of Permanent Establishments," *Bulletin For International Taxation*, (Oktober, 2006): 412.

<sup>7</sup> Avery Jones, et al., "The Origins of Concepts and Expression Used in the OECD Model and their Adoption by States," *Bulletin for International Taxation*, (Juni 2006): 233.

<sup>8</sup> *Ibid.*, 234.

<sup>9</sup> Federico Otegui Pita, "Article 5: The Concept of Permanent Establishment," dalam *History of Tax Treaties – The Relevance of the OECD Documents for Interpretation of Tax Treaties*, ed. Thomas Ecker dan Gernot Ressler (Vienna: Linde Verlag, 2011), 237.

<sup>10</sup> Jacques Malherbe dan Philip Daenan, "Permanent Establishments Claim Their Share of Profits," *Bulletin for International Taxation*, (Juli 2010): 359.

<sup>11</sup> Dimulai dari laporan tahun 1994 dan berbagai *discussions draft* pada tahun 2001, 2002, 2003, 2004 dan 2006), sebagaimana disebutkan dalam Ekkehart Reimer, Nathalie Urban, dan Stefan Schmid, *Op. Cit.*, 135-137.

saat itu tidak terdapat kesepakatan antara negara-negara anggota OECD mengenai interpretasi Pasal 7 OECD Model.<sup>12</sup>

Namun, sejak tahun 2008 melalui studi OECD yang berjudul “*Report on the Attribution of Profits*” (selanjutnya disebut dengan OECD Report), suatu bentuk kesepakatan mulai dapat dicapai oleh negara-negara anggota OECD. Kesepakatan tersebut berupa pendekatan alokasi laba usaha yang disebut dengan “*Authorized OECD Approach*” (selanjutnya disebut dengan AOA). Pendekatan interpretasi dalam OECD Report ini kemudian diadaptasi dalam *Commentary* maupun dalam OECD Model tahun 2010.

### **C. Alokasi Laba: *Relevant Business vs. Separate Entity***

Sebelum rumusan baru Pasal 7 OECD Model tahun 2010, terdapat multi interpretasi terhadap pengertian alokasi laba kepada BUT. Multi interpretasi tersebut disebabkan adanya dua pendekatan yang digunakan dalam menginterpretasikan alokasi laba kepada BUT, yaitu<sup>13</sup>:

- (i) Pendekatan usaha yang relevan (*relevant business approach*); dan
- (ii) Pendekatan entitas yang terpisah (*separate entity approach*).

Alokasi laba usaha kepada BUT dalam pendekatan usaha yang relevan mengacu pada laba usaha suatu entitas secara keseluruhan yang kemudian diatribusikan kepada BUT sesuai dengan partisipasi BUT tersebut dalam perolehan laba usaha.<sup>14</sup> Oleh karena itu, dalam pendekatan ini, laba usaha yang dapat diatribusikan kepada BUT tidak dapat melebihi keseluruhan laba usaha entitas tersebut.

Sedangkan dalam pendekatan entitas yang terpisah, laba usaha yang dialokasikan kepada BUT adalah laba yang diperoleh BUT seakan-akan (hipotesis) BUT tersebut adalah entitas yang terpisah.<sup>15</sup> Dengan demikian, laba yang diatribusikan kepada BUT tidak harus mengacu pada laba entitas secara keseluruhan. Misalnya, suatu transfer aset dari BUT kepada kantor pusat sudah dapat menimbulkan laba atau rugi kepada BUT tersebut, walaupun dalam konteks entitas secara keseluruhan laba tersebut belum terealisasi. Ilustrasi berikut ini akan menjelaskan kedua pendekatan tersebut.

---

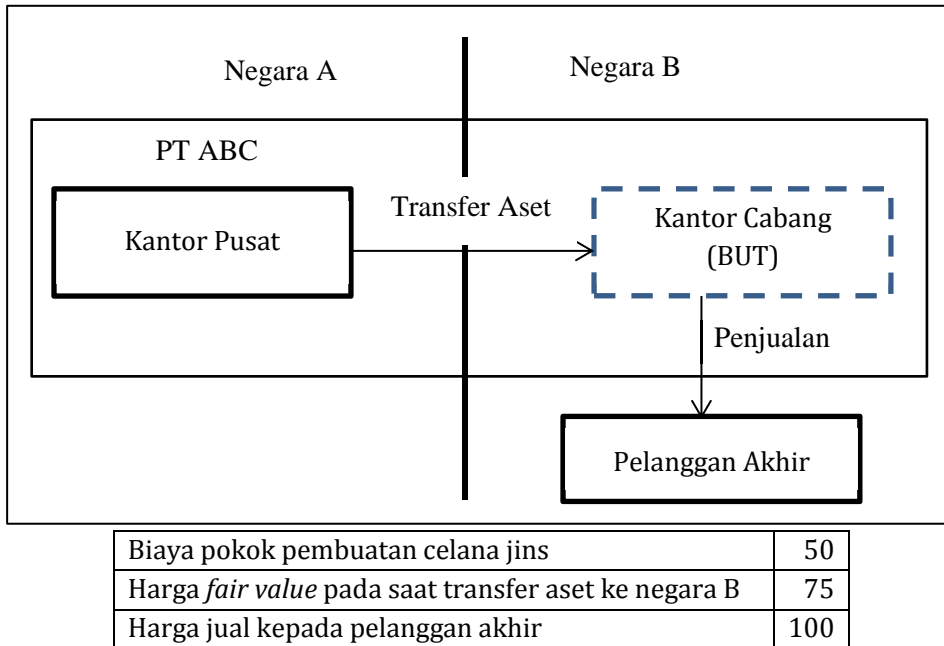
<sup>12</sup> Neil Pereira, “First Thoughts on Draft OECD Model Tax Convention Article 7: Business Profits,” *Tax Notes International*, (Agustus 2009): 371.

<sup>13</sup> Raffaele Russo, *Op. Cit.*, 477.

<sup>14</sup> *Ibid.*

<sup>15</sup> *Ibid.*

**Gambar 28.1: Studi Kasus 1**



Pada contoh di atas, PT ABC merupakan suatu perusahaan yang didirikan di negara A. PT ABC bergerak dalam bidang produksi dan penjualan celana. Lebih lanjut, PT ABC melakukan penjualan ekspor ke negara B, melalui suatu kantor cabang di negara B (selanjutnya BUT ABC). Dalam rangka penjualan ekspor tersebut, PT ABC mengirimkan beberapa celana (transfer aset) ke BUT ABC untuk disimpan dan kemudian dijual di negara B.

Dengan demikian, penerapan pendekatan entitas yang terpisah dapat menimbulkan penghasilan kena pajak bagi BUT walaupun secara keseluruhan entitas mengalami kerugian. Atau dengan kata lain, alokasi laba usaha kepada BUT dapat melebihi laba entitas secara keseluruhan.<sup>16</sup>

Uraian kasus di atas, menurut sudut pandang pendekatan usaha yang relevan dan pendekatan entitas yang terpisah dalam konteks P3B adalah sebagai berikut:

<sup>16</sup> Radhakishan Rawal, *The Taxation of Permanent Establishments an International Perspective* (London: Spiramus Press Ltd., 2006), 26-27 dan OECD Report 2008, Paragraf 70.

**Tabel 28: Studi Kasus 1**

Kondisi	Pendekatan Usaha yang Relevan	Pendekatan Entitas yang Terpisah
Pada saat transfer aset dari kantor pusat kepada BUT	Transfer aset bukan merupakan objek pajak di negara A.	Transfer aset <b>dianggap sebagai transaksi jual-beli</b> antara kantor pusat dan BUT. Oleh karena itu, negara A mengenakan pajak atas 25 (75-50).
Pada saat penjualan kepada pelanggan akhir	Negara B mengenakan pajak atas 25 (100-75). Pada saat yang bersamaan negara A mengenakan pajak atas 50 (100-50), namun memberikan kredit pajak sebesar 25 atas pajak yang dikenakan di negara B.	negara B mengenakan pajak atas 25 (100-75). negara A mengenakan pajak atas 25 (100-75), namun memberikan kredit pajak sebesar 25 atas pajak yang dikenakan di negara B.

Melanjutkan kasus sebelumnya, misalnya PT ABC selain menjalankan bisnis celana, juga menjalankan bisnis *t-shirt*. Sebagaimana digambarkan pada kasus sebelumnya, bisnis celana dijalankan melalui BUT di negara B, sedangkan bisnis *t-shirt* dijalankan secara keseluruhan di kantor pusat PT ABC di negara A. Berikut ini adalah laporan laba rugi PT ABC:

**Tabel 28.2: Studi Kasus 2**

Total laba usaha dari bisnis celana jins PT ABC	500
Laba usaha dari bisnis celana jins yang dapat dialokasikan kepada BUT di negara B	250
Total rugi usaha dari bisnis <i>t-shirt</i> PT ABC	-1000
Rugi usaha dari bisnis <i>t-shirt</i> yang dapat dialokasikan kepada BUT di negara B	0
Total rugi PT ABC	-500

Berdasarkan pendekatan entitas yang terpisah, maka negara B dapat memajaki penghasilan yang dialokasikan kepada BUT sebesar 250, walaupun secara keseluruhan PT ABC menderita rugi sebesar -500.

Di lain pihak, pendekatan usaha yang relevan menganggap laba usaha tidak dapat diatribusikan kepada BUT sampai dengan laba tersebut benar-benar

terealisasi oleh perusahaan sebagai satu kesatuan dengan transaksi yang dilakukan dengan perusahaan lain.<sup>17</sup>

Secara singkat, penggunaan kedua pendekatan ini dapat menimbulkan risiko perpajakan berganda atau bahkan risiko tidak dikenakan pajak sama sekali. Hal ini dapat terjadi ketika suatu yurisdiksi menggunakan pendekatan entitas yang terpisah dan yurisdiksi lain menggunakan pendekatan usaha yang relevan.<sup>18</sup>

Dari kedua pendekatan di atas, negara-negara anggota OECD telah memutuskan untuk mengadaptasi pendekatan entitas yang terpisah. Hal ini diperjelas dengan rumusan entitas yang terpisah secara fungsional dalam Pasal 7 OECD *Model*, atau juga dikenal dengan AOA. Pendekatan ini diharapkan menjadi suatu konsensus antara negara-negara yang mengadakan P3B dalam rangka mencapai tujuan diadakannya P3B, yaitu penghindaran perpajakan berganda.

#### **D. Authorized OECD Approach (AOA)**

AOA terdiri dari 2 (dua) langkah analisis,<sup>19</sup> yaitu:

- (i) Analisis fungsi, risiko, dan aset (FAR) untuk tujuan hipotesis BUT sebagai entitas terpisah dan independen yang dapat bertransaksi dengan kantor pusatnya maupun pihak ketiga; dan
- (ii) Aplikasi prinsip kewajaran mengikuti prinsip-prinsip dalam OECD *Guidelines*.

Berikut ini penjelasan atas kedua langkah analisis tersebut.

##### **D.1. Langkah Pertama: Analisis FAR untuk Tujuan Hipotesis BUT sebagai Entitas Terpisah**

Pada langkah pertama, prinsip penerapan analisis FAR pada alokasi laba kepada BUT sama dengan prinsip penerapan analisis FAR sebagaimana yang juga diterapkan dalam analisis kesebandingan di antara pihak-pihak yang berafiliasi (OECD *Guidelines*). Namun, terdapat suatu perbedaan pokok yang dapat menyulitkan dilakukannya analisis FAR, yaitu, dari sudut pandang hukum. Dari sudut pandang hukum, BUT bukan merupakan entitas yang terpisah dengan perusahaan induknya. Dengan demikian, suatu BUT tidak dapat mengikat kontrak maupun menjadi pemilik suatu aset sebagaimana layaknya suatu perusahaan. Oleh karena itu, suatu analisis FAR antara BUT dan kantor pusatnya sulit dilakukan jika dipandang dari sudut pandang hukum.

---

<sup>17</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 70.

<sup>18</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 72.

<sup>19</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 7, Paragraf 20.

Lalu, bagaimana analisis FAR antara BUT dan kantor pusat tersebut dilakukan? Untuk menjelaskan bagaimana analisis FAR antara BUT dan kantor pusat dilakukan, berikut ini faktor-faktor yang relevan untuk dipertimbangkan dalam menerapkan analisis FAR dalam AOA<sup>20</sup>:

(i) *Significant people functions*

Dalam rangka menghindari kendala dalam melakukan analisis FAR, OECD *Report* menyarankan agar analisis FAR dilakukan dengan mengacu pada kriteria *significant people functions*.<sup>21</sup> Faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan dalam kriteria ini adalah<sup>22</sup>:

- Identifikasi aktivitas dan tanggung jawab yang dilakukan di BUT oleh pegawai-pegawai perusahaan;
- Identifikasi aktivitas yang dilakukan di BUT untuk kepentingan perusahaan secara keseluruhan;
- Identifikasi aktivitas pegawai-pegawai lainnya di perusahaan untuk kepentingan BUT;
- Dalam kapasitas apa fungsi-fungsi tersebut dijalankan, yaitu sebagai jasa untuk divisi-divisi lain dalam perusahaan atau sebagai fungsi tersendiri dalam BUT; dan
- Cakupan pentingnya fungsi yang dijalankan oleh pegawai-pegawai tersebut dalam menghasilkan laba untuk perusahaan.

(ii) *Significant people functions* yang relevan untuk asumsi risiko

Secara umum, perjanjian kontrak akan mencerminkan alokasi risiko di antara para pihak sehingga dapat membantu dalam melakukan analisis FAR. Namun pada umumnya, tidak terdapat suatu perjanjian kontrak antara BUT dengan kantor pusatnya, sebab BUT dan kantor pusatnya merupakan satu kesatuan entitas dari sudut pandang hukum. Dengan kata lain, kantor pusat dan BUT hanya melakukan *dealings* (bukan transaksi) antardivisi dalam satu perusahaan yang sama. Hal ini dapat menyebabkan kendala dalam alokasi risiko dalam konteks hipotesis BUT sebagai entitas terpisah.

Walaupun demikian, alokasi risiko dapat dilakukan dengan mempertimbangkan risiko yang relevan dengan *significant people functions* yang dijalankan oleh BUT dan kantor pusatnya.<sup>23</sup> Sebagai

---

<sup>20</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 88.

<sup>21</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 91.

<sup>22</sup> Luis Nouel, "The New Article 7 of the OECD Model Tax Convention: The End of the Road?" *Bulletin for International Taxation*, (Januari 2011): 7.

<sup>23</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 99.

contoh,<sup>24</sup> hasil analisis FAR menyatakan bahwa *significant people functions* yang dijalankan oleh pegawai perusahaan yang berada di kantor pusat adalah fungsi manufaktur produk. Sedangkan *significant people functions* yang dijalankan oleh pegawai-pegawai perusahaan di BUT adalah fungsi distributor. Dalam hal demikian, risiko persediaan maupun risiko kredit relevan untuk dialokasikan kepada BUT.

- (iii) *Significant people functions* yang relevan untuk alokasi kepemilikan ekonomi atas aset perusahaan

Dalam konteks BUT, pemilik atas aset suatu perusahaan secara legal adalah perusahaan tersebut sebagai satu kesatuan dengan BUT. Oleh karena itu, dalam hipotesis BUT sebagai suatu entitas yang terpisah dengan perusahaan, *OECD Report* mengajukan konsep kepemilikan ekonomi yang berbeda dengan konsep kepemilikan secara legal. Lebih lanjut, *OECD Report* juga membedakan perlakuan alokasi kepemilikan ekonomi antara aset berwujud dan aset tidak berwujud.<sup>25</sup>

Dalam hal aset berwujud, terdapat perbedaan pendapat antara negara-negara anggota OECD mengenai kriteria pengalokasian kepemilikan ekonomi atas suatu aset, yaitu:<sup>26</sup>

- Berdasarkan *significant people functions*; atau
- Tempat aset berwujud tersebut dimanfaatkan.

Walaupun kedua kriteria tersebut seharusnya menghasilkan analisis yang sama, *OECD Report* menyarankan penggunaan kriteria tempat aset berwujud tersebut dimanfaatkan sebagai solusi praktis dalam mengalokasikan kepemilikan ekonomis atas suatu aset. Namun, dalam kondisi yang spesifik, analisis dengan penekanan pada kriteria *significant people functions* juga dapat dilakukan, misalnya terhadap suatu aset perusahaan yang dimanfaatkan di berbagai tempat.

Dalam hal aset tidak berwujud, *OECD Report* menyebutkan dua situasi kriteria pengalokasian kepemilikan ekonomi atas suatu aset, yaitu<sup>27</sup>:

- Aset tidak berwujud yang dikembangkan oleh perusahaan sendiri; atau
- Aset tidak berwujud yang diperoleh dari perusahaan lain.

Dalam situasi pertama, *OECD Report* menekankan pada analisis *significant people functions*. Faktor utama yang harus dipertimbangkan

---

<sup>24</sup> *OECD Report* 2008, Paragraf 26.

<sup>25</sup> *OECD Report* 2008, Paragraf 104-105.

<sup>26</sup> *OECD Report* 2008, Paragraf 104.

<sup>27</sup> *OECD Report* 2008, Paragraf 113.



adalah peran aktif BUT dalam mengambil keputusan untuk menanggung dan mengelola risiko yang terkait dengan pengembangan aset tidak berwujud tersebut.<sup>28</sup>

Tidak jauh berbeda dengan situasi pertama, dalam situasi kedua, OECD *Report* juga menekankan analisis *significant people functions*, khususnya yang terkait dengan pengelolaan risiko atas aset tidak berwujud tersebut. Contoh aktivitas-aktivitas yang relevan untuk menilai pengelolaan risiko tersebut adalah evaluasi atas aset tidak berwujud yang diperoleh dari perusahaan lain, perkembangan lanjutan, dan pengelolaan atas pemanfaatan dari aset tidak berwujud tersebut.<sup>29</sup>

(iv) Alokasi modal usaha kepada BUT

Jika BUT dianggap sebagai entitas yang terpisah dan tidak memiliki modal, sumber pembiayaan BUT dapat dianggap berasal dari pinjaman. Pinjaman menimbulkan beban bunga yang dapat dibiayakan untuk perhitungan pajak. Namun, jika seluruh aktivitas BUT dibiayai oleh pinjaman, beban bunga yang muncul akibat pinjaman tersebut akan menjadi tidak sebanding dengan perusahaan independen lainnya (pembiayaan pada perusahaan independen biasanya terdiri dari sebagian modal dan sebagian pinjaman).

Hal ini tentunya akan bertentangan dengan prinsip AOA. Oleh karena itu, dalam hipotesis BUT sebagai entitas yang terpisah, BUT juga harus mendapatkan alokasi modal usaha yang sesuai dengan FAR yang dijalankannya.

Dalam OECD *Report*,<sup>30</sup> alokasi modal usaha terdiri dari dua langkah, yaitu (i) analisis FAR; (ii) dan kemudian menerapkan metode alokasi modal bebas (*free capital*) sebagaimana dianjurkan dalam OECD *Report*, yaitu<sup>31</sup>:

- *Capital allocation method*, yaitu alokasi berdasarkan proporsi aset dan risiko yang dialokasikan kepada BUT berdasarkan analisis FAR;
- *Thin capitalization method*, yaitu alokasi berdasarkan data perusahaan-perusahaan sebanding dalam bidang usaha dan kondisi yang sama atau yang dapat dibandingkan dengan BUT tersebut;
- *Safe harbour approach* atau juga disebut dengan *quasi-safe harbour approach*, yaitu suatu metode alokasi khusus untuk BUT perusahaan finansial (bank). Pendekatan ini mengharuskan BUT untuk

---

<sup>28</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 116.

<sup>29</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 125.

<sup>30</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 141.

<sup>31</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 155-172.

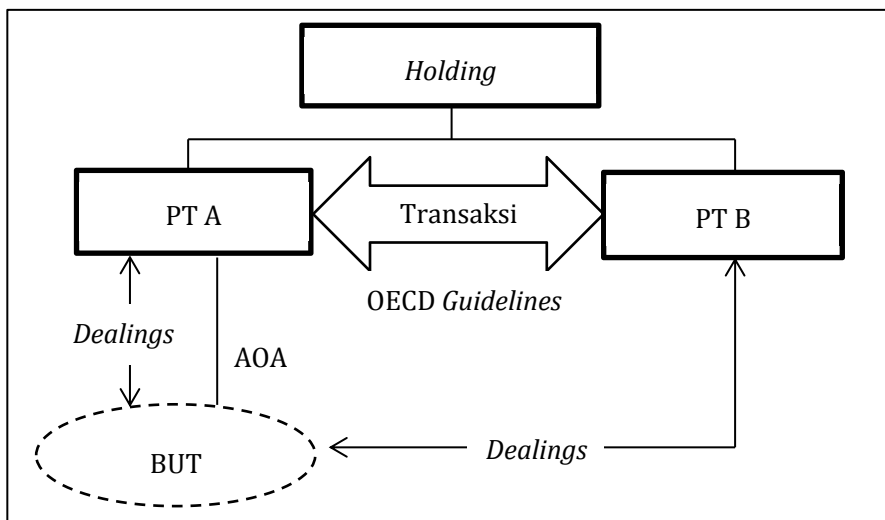
mendapatkan alokasi modal yang sesuai dengan peraturan perbankan negara tempat BUT itu berada.

Perlu diperhatikan bahwa penggunaan metode yang berbeda antara negara sumber dengan negara domisili dapat menimbulkan isu perpajakan berganda, sebab alokasi modal usaha akan berpengaruh kepada jumlah beban bunga yang dapat dibiayakan oleh BUT untuk perhitungan pajaknya. Jika hal tersebut terjadi, prosedur *appropriate adjustment* yang diatur dalam Pasal 7 ayat (3) *OECD Model* dapat memberikan solusi terhadap permasalahan ini.

- (v) Identifikasi dan pengakuan *dealings* antara BUT dan perusahaan

*Dealings* dalam konteks BUT dapat dipersamakan dengan transaksi antara satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Perbedaan pokoknya adalah bahwa *dealings* terjadi secara internal dalam satu perusahaan (seperti transaksi antara divisi dalam satu perusahaan), dan umumnya tidak terdapat perjanjian kontrak.

**Gambar 28.2: Perbedaan Antara Transaksi dan *Dealings***



*OECD Report* menyebutkan beberapa contoh *dealings* yang dapat terjadi dalam konteks BUT, yaitu transfer fisik persediaan barang, penyediaan jasa, penggunaan aset tidak berwujud, transfer aset keuangan, dan lain-lain.<sup>32</sup> Menurut *OECD Report* dan *OECD Commentary*, analisis identifikasi dan pengakuan *dealings* tersebut dapat dimulai dari catatan pembukuan dan dokumentasi internal dari BUT yang kemudian dapat diverifikasi

<sup>32</sup> *OECD Report* 2008, Paragraf 212.

dengan analisis FAR. Ilustrasi pada Gambar 28.2 akan memperjelas perbedaan antara transaksi dan *dealings*.<sup>33</sup>

## **D.2. Langkah kedua: Alokasi laba sesuai dengan Prinsip Kewajaran**

Pada langkah kedua, prinsip kewajaran diterapkan pada *dealings* antara BUT dan perusahaan. Prinsip kewajaran sebagaimana diuraikan dalam OECD *Guidelines* berlaku secara umum dalam konteks ini<sup>34</sup>, yaitu perbandingan antara *dealings* (*controlled transaction*) dan transaksi antara pihak-pihak independen (*uncontrolled transaction*) dengan menggunakan metode-metode *transfer pricing* seperti *comparable uncontrolled price*, *resale price*, *cost-plus*, *transactional net margin* maupun *profit-split*.

## **E. Biaya-biaya yang dapat Dibebankan pada Penghasilan BUT**

Dalam Pasal 7 ayat (3) OECD *Model* 2008 maupun dalam UN *Model* 2001 terdapat suatu pembatasan atas biaya-biaya yang dapat dibebankan oleh perusahaan kepada BUT. Biaya-biaya yang tidak dapat dibebankan pada BUT menurut OECD *Model* 2008 dan UN *Model* 2001 adalah antara lain:

- (i) Bunga atas pinjaman internal antara perusahaan dan BUT (kecuali biaya bunga yang dibayarkan BUT kepada suatu institusi keuangan);<sup>35</sup> dan
- (ii) Royalti internal antara perusahaan dan BUT.<sup>36</sup>

Lebih lanjut, OECD *Model* 2008 maupun UN *Model* 2001 berpendapat bahwa jasa administrasi umum yang diberikan secara internal oleh perusahaan kepada BUT hanya dapat dibebankan oleh BUT dengan nilai perolehan (*at cost*), tanpa adanya suatu *mark-up*.<sup>37</sup>

Namun, dengan pendekatan entitas yang terpisah secara fungsional sebagaimana diterapkan dalam OECD *Model* 2010, hal di atas menjadi tidak berlaku. Dalam hipotesis BUT sebagai entitas yang terpisah yang bertransaksi selayaknya entitas independen, beban-beban tersebut dapat dibiayakan<sup>38</sup> dan pembebanan jasa dapat dilakukan dengan *mark-up*.<sup>39</sup>

---

<sup>33</sup> Luis Nouel, *Loc. Cit.*

<sup>34</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 219.

<sup>35</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 7 OECD *Model* 2008, Paragraf 41-42 dan Pasal 7 ayat (3) UN *Model* 2001.

<sup>36</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 7 OECD *Model* 2008, Paragraf 41-42 dan Pasal 7 ayat (3) UN *Model* 2001.

<sup>37</sup> OECD *Commentary* atas Pasal 7 OECD *Model* 2008, Paragraf 41-42 dan Pasal 7 ayat (3) UN *Model* 2001.

<sup>38</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 244 (mengenai royalti) dan Paragraf 186 (mengenai bunga).

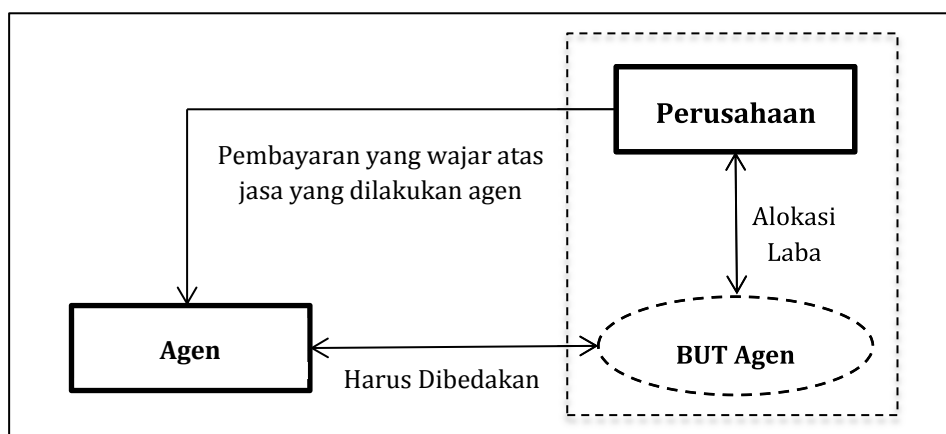
<sup>39</sup> OECD *Report* 2008, Paragraf 254.

### F. BUT Keaganaan (*Dependent Agent PE*)

BUT keaganaan sebagaimana diatur dalam Pasal 5 ayat (5) *OECD Model* maupun *UN Model* dapat terbentuk tidak hanya sebatas karena penggunaan tempat tetap usaha seperti cabang, kantor perwakilan, pabrik dan sebagainya, tetapi dapat juga berupa penunjukan badan atau orang pribadi yang bertindak selaku agen yang bertindak atas nama perusahaan.<sup>40</sup>

Menurut *OECD Report*, laba yang diperoleh agen dalam kapasitas dirinya sendiri harus dibedakan dengan laba yang harus dialokasikan agen tersebut dalam kapasitasnya sebagai BUT.<sup>41</sup> Nilai pembayaran yang wajar dari perusahaan kepada agen tidak menghapus laba yang dapat dialokasikan kepada BUT perusahaan yang terbentuk oleh agen tersebut (disebut juga dengan *single taxpayer approach*).<sup>42</sup> Hal ini dikarenakan BUT agen berhak atas alokasi laba sesuai dengan FAR yang dijalankannya sendiri (*dual taxpayer approach*).

**Gambar 28.3: BUT Keaganaan**



Kasus-kasus penting dalam perpajakan internasional yang membahas persoalan *dependent agent* dalam konteks alokasi laba BUT adalah sebagai berikut:

Pada kasus *SET Satellite (Singapore)*<sup>43</sup>, suatu perusahaan afiliasi di India ditunjuk sebagai agen oleh perusahaan induk di Singapura untuk memasarkan berbagai jasa periklanan. Pengadilan pajak tingkat banding Mumbai

<sup>40</sup> Darussalam, John Hutagaol, Danny Septriadi, *Konsep Dan Aplikasi Perpajakan International* (Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2010), 107.

<sup>41</sup> *OECD Report 2008*, Paragraf 266.

<sup>42</sup> *OECD Report 2008*, Paragraf 285.

<sup>43</sup> *SET Sattelite v DDIT*, Indian Income Tax Appellate Tribunal, 20 April 2007, keputusan nomor 535/Mum/04 dan 205/Mum/04.

membedakan antara laba yang diperoleh agen dan agen sebagai BUT. Laba yang dapat dialokasikan kepada BUT perusahaan adalah laba yang sesuai dengan FAR yang dijalankan dikurangi pembayaran perusahaan kepada agen.

Pada kasus *Morgan Stanley*,<sup>44</sup> suatu perusahaan afiliasi di India memberikan jasa *back office* kepada suatu bank investasi di Amerika Serikat. Atas jasa yang diterimanya, Bank Amerika telah membayar suatu *fee* sesuai dengan standar kewajaran kepada perusahaan India. Lebih lanjut, Bank Amerika juga menempatkan beberapa pegawainya di perusahaan India dalam rangka evaluasi kerja.

Mahkamah Agung India memutuskan bahwa penempatan pegawai oleh bank Amerika di perusahaan India membentuk BUT bagi Bank Amerika di India. Meski demikian, yang menjadi isu utama dalam kasus ini adalah apakah dengan adanya pembayaran yang wajar oleh Bank Amerika kepada perusahaan India, laba usaha dapat dialokasikan kepada BUT?

Mahkamah Agung India mempertimbangkan bahwa pembayaran yang wajar oleh Bank Amerika, selain telah mencakup jasa yang dilakukan perusahaan India, juga telah mencakup FAR yang dijalankan oleh perusahaan Amerika. Oleh karena itu, laba tidak dapat dialokasikan lebih lanjut kepada BUT. Keputusan ini sering diartikan sebagai pendukung *single taxpayer approach*.<sup>45</sup> Namun, dalam detail analisis keputusan ini, terlihat bahwa sesungguhnya pertimbangan Mahkamah Agung India telah konsisten menerapkan *dual taxpayer approach* sebagaimana dianut dalam *OECD Report*.<sup>46</sup>

### **G. Corresponding Adjustment**

Tidak jauh berbeda dengan Pasal 9 ayat (2) *OECD Model* dalam konteks transaksi afiliasi, Pasal 7 ayat (3) *OECD Model* memberikan suatu ketentuan mengenai *corresponding adjustment* dalam konteks alokasi laba antara BUT dan perusahaan. Hal ini diperlukan untuk menghindari risiko terjadinya perpajakan berganda apabila suatu negara melakukan koreksi atas alokasi laba BUT. Jika terdapat sengketa antarnegara, mekanisme *Mutual Agreement Procedure* (MAP)

---

<sup>44</sup> *Morgan Stanley v DIT*, Supreme Court of India, 9 Juli 2007, keputusan nomor 2914/2007 dan 2915/2007.

<sup>45</sup> Jitender Tanikella dan Bijal Ajinkya, "Morgan Stanley: Indian Supreme Court's Landmark Ruling on PE, Transfer Pricing, and Attribution of Profits, WTD 142-5," *Tax Analyst*, (2007): 5.

<sup>46</sup> Hans Pijl, "Morgan Stanley: Issues Regarding Permanent Establishments and Profit Attribution in Light of the OECD View," *Bulletin for International Taxation*, (Mei 2008): 182.

sebagaimana diatur dalam Pasal 25 P3B dapat diterapkan untuk menyelesaikan sengketa tersebut.

## H. Penutup

Ketentuan mengenai alokasi laba BUT merupakan salah satu isu dalam perpajakan internasional yang sejak lama telah didiskusikan oleh para akademisi, praktisi, otoritas pajak, maupun lembaga-lembaga internasional. Tidak adanya kesepakatan mengenai ketentuan alokasi laba usaha dapat menyebabkan risiko terjadinya perpajakan berganda. AOA merupakan hasil dari proses diskusi yang panjang tersebut. Namun, pertanyaan yang kemudian mengemuka adalah apakah AOA dapat memberikan suatu konsensus internasional? Sebab, jika kedua negara dalam P3B tidak menerapkannya secara bersama-sama, isu perpajakan berganda dalam konteks alokasi laba BUT akan tetap terjadi.

UN *Model* 2011 tidak menyertakan pendekatan sebagaimana dirumuskan dalam OECD *Report* maupun OECD *Model*. Hal ini secara tegas diputuskan pada rapat ke-6 *Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters* pada bulan Oktober 2010 mengenai pembahasan UN *Model* terbaru tersebut.<sup>47</sup>

Dalam lembaga OECD sendiri, tampaknya terdapat ketidaksepakatan antara negara-negara anggota dalam memandang penggunaan pendekatan AOA ini. Hal ini terlihat dari jumlah *reservations*<sup>48</sup> oleh negara-negara anggota, yaitu enam dari 31 negara yang mengesahkan *update* OECD *Model* 2010 mengindikasikan bahwa mereka akan menggunakan rumusan Pasal 7 dalam OECD *Model* versi sebelumnya.

Beberapa isu utama yang menjadi alasan mengapa AOA tidak dapat diterima oleh beberapa negara adalah<sup>49</sup>:

- (i) AOA menambah kompleksitas dalam penerapan peraturan perpajakan internasional, yang belum didukung oleh sumber daya yang memadai di berbagai negara;
- (ii) Kompleksitas penerapan AOA justru dapat menyebabkan terjadinya perpajakan berganda;

---

<sup>47</sup> *Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters – Sixth Session, Geneva, 18-22 October 2010, E/C.18/2010/CRP.1.*

<sup>48</sup> Pernyataan yang dibuat oleh suatu negara untuk menyatakan pandangan atau pendapat yang berbeda terhadap ketentuan yang diatur dalam pasal tertentu pada P3B.

<sup>49</sup> Luis Nouel, *Op. Cit.*, 12.

- (iii) Terdapat risiko terjadinya erosi basis perpajakan di negara sumber penghasilan yang disebabkan oleh pembebanan biaya kepada BUT tanpa batas sebagai konsekuensi penerapan AOA.

## Referensi

### **Buku:**

- Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi. *Konsep Dan Aplikasi Perpajakan Internasional*. Jakarta: DANNY DARUSSALAM Tax Center, 2010.
- Pita, Federico Otegui. "Article 5: The Concept of Permanent Establishment." Dalam *History of Tax Treaties – The Relevance of the OECD Documents for Interpretation of Tax Treaties*, ed. Thomas Ecker dan Gernot Ressler. Vienna: Linde Verlag, 2011.
- Rawal, Radhakishan. *The Taxation of Permanent Establishments An International Perspective*. London: Spiramus Press Ltd., 2006.
- Reimer, Ekkehart, Nathalie Urban, dan Stefan Schmid. *Permanent Establishment – A Domestic Taxation, Bilateral Tax Treaty and OECD Perspective*. The Netherlands: Kluwer Law International, 2011.

### **Artikel:**

- Jones, Avery, et al. "The Origins of Concepts and Expression Used in the OECD Model and their Adoption by States." *Bulletin for International Taxation*, (2006).
- Kobetsky, Michael. "Article 7 of the OECD Model: Defining the Personality of Permanent Establishments." *Bulletin For International Taxation*, (2006).
- Malherbe, Jacques dan Philip Daenan. "Permanent Establishments Claim Their Share of Profits." *Bulletin for International Taxation*, (2010).
- Nouel, Luis. "The New Article 7 of the OECD Model Tax Convention: The End of the Road?" *Bulletin for International Taxation*, (2011).
- Pereira, Neil. "First Thoughts on Draft OECD Model Tax Convention Article 7: Business Profits." *Tax Notes International*, (2009).
- Pijl, Hans. "Morgan Stanley: Issues Regarding Permanent Establishments and Profit Attribution in Light of the OECD View." *Bulletin for International Taxation*, (2008).
- Russo, Raffaele. "Tax Treatment of 'Dealings' Between Different Parts of the Same Enterprise under Article 7 of the OECD Model: Almost a Century of Uncertainty." *Bulletin for International Taxation*, (2004).
- Tanikella, Jitender dan Bijal Ajinkya. "Morgan Stanley: Indian Supreme Court's Landmark Ruling on PE, Transfer Pricing, and Attribution of Profits, WTD 142-5." *Tax Analyst*, (2007).

**Studi Kasus:**

*Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters – Sixth Session, Geneva, 18-22 October 2010, E/C.18/2010/CRP.1.*

SET Sattelite v DDIT, Indian Income Tax Appellate Tribunal, 20 April 2007, keputusan nomor 535/Mum/04 dan 205/Mum/04.

Morgan Stanley v DIT, Supreme Court of India, 9 Juli 2007, keputusan nomor 2914/2007 dan 2915/2007.





## Perkembangan Ranah *Transfer Pricing* Terkini

Romi Irawan dan Veronica Kusumawardani

### A. Pendahuluan

Seiring dengan pesatnya perkembangan transaksi afiliasi di yurisdiksi yang berbeda, otoritas pajak di seluruh dunia mempunyai kepentingan untuk mengamankan penerimaan di negara mereka masing-masing dan memastikan bahwa harga transfer atas perpindahan barang, jasa, maupun aset yang melibatkan perusahaan multinasional di berbagai negara mereka telah sesuai dengan prinsip kewajaran (*arm's length principle*). Selama lima tahun terakhir, perhatian atas isu *transfer pricing* menunjukkan perkembangan yang meningkat secara global. Perkembangan tersebut dipengaruhi oleh tiga faktor utama: situasi ekonomi, upaya simplifikasi aplikasi *arm's length principle*, serta kepentingan negara berkembang atas *transfer pricing*. Bab ini akan menjelaskan bagaimana ketiga hal tersebut dapat memengaruhi perkembangan ranah *transfer pricing* terkini.

Jika ditinjau dari situasi ekonomi, perkembangan ranah *transfer pricing* tidak dapat dilepaskan dari krisis finansial global. Walaupun krisis telah dimulai sejak 2008, hingga kini belum terdapat pemulihan yang berarti, terbukti dari masih melambatnya pertumbuhan ekonomi dunia (lihat Gambar 29.1). Lalu, bagaimana hal ini dapat memengaruhi perkembangan yang terjadi dalam ranah *transfer pricing*? Secara sederhana, hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut.

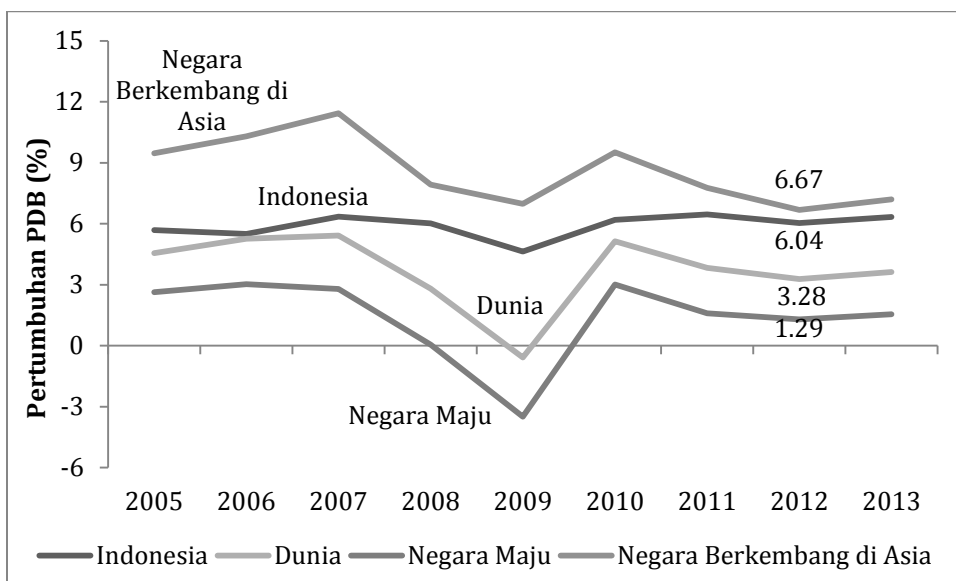
Krisis ekonomi ditandai dengan penurunan atau perlambatan aktivitas ekonomi. Pada saat krisis, kebijakan fiskal diterapkan dengan merubah kebijakan pajak, merubah komposisi belanja, serta utang.<sup>1</sup> Terbatasnya upaya untuk menarik pajak (sisi penerimaan) dan tingginya keperluan untuk

---

<sup>1</sup> Mark Horton dan Asmaa El-Ganainy, "Fiscal Policy: Taking and Giving Away," *Finance and Development* (IMF, 28 Maret 2012). Internet. Dapat diakses pada: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/fiscpol.htm>.

mengalokasikan belanja demi perbaikan ekonomi, telah menyebabkan timbulnya tekanan fiskal. Tekanan fiskal akan membuat defisit anggaran semakin meningkat, sehingga diperlukan solusi untuk pembiayaan yang pada umumnya berasal dari utang (baik domestik ataupun dari luar negeri). Dampaknya, rasio utang terhadap PDB juga akan semakin membesar.<sup>2</sup>

**Gambar 29.1: Pertumbuhan Ekonomi Global, 2005 - 2013**



Sumber: IMF, *World Economic Outlook database* (Oktober 2012).

Dilema pemerintahan atas persoalan ini pada umumnya mengerucut pada tiga hal: mencari sumber pembiayaan (yang berarti membuat utang), merevisi kebijakan penerimaan dengan cara mengoptimalkan sumber penerimaan pajak, atau merevisi kebijakan belanja publik. Pilihan untuk mengoptimalkan pajak dengan meningkatkan tarif pajak bukanlah pilihan yang populer di masa krisis, sehingga jalan tengah dari dilema tersebut pada umumnya dilakukan dengan memperluas basis pajak, menurunkan tarif pajak, serta melakukan simplifikasi sistem perpajakan.<sup>3</sup> Dengan demikian, potensi pajak yang sebelumnya jarang untuk dioptimalkan menjadi suatu pilihan baru. Beberapa hal di antaranya adalah dengan mengkaji kembali aktivitas subjek pajak yang bersifat lintas yurisdiksi dan potensi kebocoran pajak akibat perencanaan pajak yang agresif.

<sup>2</sup> Lihat pembahasan ini pada IMF Fiscal Affairs Department, "Fiscal Implications of the Global Economic and Financial Crisis", *IMF Staff Position Note SPN/09/13*, (Juni 2009).

<sup>3</sup> Bernardi Luigi, "Economic Crisis and Taxation in Europe," *MPRA Paper*, no. 31007 (Mei 2011): 21

Sebagian otoritas pajak berpendapat bahwa krisis cenderung menciptakan tekanan bagi anak perusahaan yang ada dalam masing-masing yurisdiksi mereka untuk memindahkan laba kepada induk perusahaan atau anggota grup perusahaan di yurisdiksi yang memiliki tarif pajak efektif yang rendah. Lebih lanjut lagi, terdapat indikasi yang kuat mengenai pengalihan laba melalui kerugian yang diakibatkan *nonmarket pricing*, misalkan dengan penagihan jasa tanpa mempertimbangkan nilai *arm's length*.<sup>4</sup>

Perhatian atas praktik-praktik perencanaan pajak yang agresif melalui negara-negara *tax haven* juga semakin meningkat. Sebagai contoh, pada bulan April 2009, pemimpin-pemimpin negara G-20 berkumpul di London untuk membicarakan mengenai suatu standar internasional mengenai pertukaran informasi dan akan mengambil tindakan terhadap yurisdiksi yang tidak mendukung hal tersebut.<sup>5</sup> Seperti diketahui bahwa praktik-praktik perencanaan pajak yang agresif akan sulit diberantas tanpa adanya suatu media yang dapat memfasilitasi *competent authority* masing-masing negara untuk saling bertukar informasi.<sup>6</sup>

Menyoroti hal ini, OECD telah menerbitkan sebuah kajian yang bertajuk *Addressing Base Erosion and Profit Shifting* pada Februari 2013 lalu. Laporan tersebut menekankan pentingnya upaya untuk mencegah aktivitas pengalihan laba, yang salah satunya adalah dengan memperbaiki regulasi *transfer pricing*, terutama atas permasalahan mengenai aset tidak berwujud.<sup>7</sup>

Perkembangan situasi ekonomi global, implikasi tekanan fiskal, dan pertimbangan khusus terhadap upaya penghindaran pajak dengan memindahkan laba kepada afiliasi di negara dengan tarif pajak efektif yang rendah telah mendorong *transfer pricing* sebagai area kontroversi antara otoritas pajak dengan Wajib Pajak besar. Beberapa di antaranya seperti: Amazon, Apple, Facebook, Google, Hewlett Packard, Microsoft, dan Starbucks.<sup>8</sup> Banyak negara kini juga telah mereformasi, memperbaiki, maupun membuat suatu perangkat aturan *transfer pricing* yang lebih lengkap dalam mencegah praktik-praktik tersebut. Contohnya, pada Februari 2012, Presiden Obama

---

<sup>4</sup> John Brondolo, "Collecting Taxes During an Economic Crisis: Challenges and Policy Options," *IMF Staff Position Note* SPN/09/17, (Juli 2009): 19.

<sup>5</sup> The Guardian, "G20 Declares Door Shut on Tax Havens," Internet, dapat diakses melalui: <http://www.guardian.co.uk/world/2009/apr/02/g20-summit-tax-havens>.

<sup>6</sup> Deborah, "Transaparansi Perpajakan dan Pertukaran Informasi: Studi Perbandingan di Indonesia, Singapura, dan Hong Kong," *Inside Tax Edisi 14*, (Maret 2013): 40.

<sup>7</sup> Lihat OECD, *Addressing Base Erosion and Profit Shifting* (Paris: OECD Publishing, 2013).

<sup>8</sup> Rebel Curd, et al., "Trends in Transfer Pricing in 2012 and Looking Ahead to 2013," *CRA Insights: Transfer Pricing*, Internet, dapat diakses melalui: <http://www.crai.com/uploadedFiles/Publications/TP-Insights-Trends-in-TP-2012-2013.pdf>

menerbitkan suatu proposal untuk mereformasi sistem pemajakan atas badan usaha di Amerika Serikat, termasuk juga mengenai *transfer pricing* oleh perusahaan multinasional.<sup>9</sup>

Semakin ketatnya regulasi *transfer pricing* tidak hanya terjadi negara-negara maju, namun juga negara berkembang, termasuk di kawasan Afrika. Ghana, pada 31 Juli 2012, menerbitkan regulasi mengenai *transfer pricing*. Ghana merupakan negara terakhir di daerah Afrika Sub-Sahara yang memiliki regulasi *transfer pricing*. Regulasi tersebut tidak hanya lengkap, namun juga mencantumkan hal-hal yang secara rinci yang harus terdapat dalam dokumen *transfer pricing*.<sup>10</sup>

Perhatian pemerintah di berbagai negara terhadap isu *transfer pricing* ditunjukkan dengan semakin meningkatnya upaya pemeriksaan oleh otoritas pajak atas transaksi afiliasi.<sup>11</sup> Serta semakin dipertimbangkannya *advance pricing agreement* (APA) dalam resolusi sengketa *transfer pricing*.<sup>12</sup> OECD, sebagai institusi yang selama ini juga berkontribusi aktif dalam perpajakan internasional juga terus melakukan berbagai upaya perbaikan, yaitu melalui kelompok kerja yang disebut *OECD Working Party No. 6*.<sup>13</sup> Saat ini, paling tidak terdapat tiga diskusi mengenai revisi *OECD Guidelines 2010*, yakni mengenai aset tidak berwujud, isu mengenai waktu aplikasi *arm's length principle*, dan *safe harbour*. Dua topik terakhir terkait dengan aspek administrasi dari penerapan *arm's length principle*.<sup>14</sup>

Isu mengenai waktu aplikasi *arm's length principle* telah diulas pada Bab *Setting dan Testing Harga Transfer*. Sedangkan isu atas *safe harbour* serta upaya penyederhanaan persyaratan administrasi lainnya akan dibahas dalam bab ini. Selain itu, penulis juga akan membahas *transfer pricing* dalam konteks negara berkembang serta mendiskusikan mengenai rancangan (*draft*) *United Nations*

---

<sup>9</sup> Lihat White House dan Department of the Treasury, *The President's Framework for Business Tax Reform* (2012)

<sup>10</sup> Lihat pembahasan rinci mengenai hal ini dalam Jude Amos, "New Transfer Pricing Regime," *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2013): 103-110.

<sup>11</sup> Pemeriksaan *transfer pricing* meningkat juga dengan adanya jumlah profesional *transfer pricing* yang direkrut oleh IRS. Lihat Sophie Asley, "Silicon Valley Must Prepare Defense Against IRS Attack," *TP Week*, (Oktober 2012)

<sup>12</sup> Misalkan di India, yang baru pada Agustus 2012 lalu mengesahkan program APA. Lihat Vijay Krishnamurthy, "Will Advanced Pricing Agreements End Transfer Pricing Disputes in India?," *Bulletin for International Taxation*, (Desember 2012): 675 – 679.

<sup>13</sup> *OECD Working Party No. 6* adalah kelompok yang beranggotakan perwakilan negara anggota yang bekerja secara bersama-sama dengan Sekretariat OECD, khusus untuk menangani perpajakan atas perusahaan multinasional.

<sup>14</sup> Caroline Silberstein, "The OECD Has an Extremely Ambitious Programme of Work Planned for 2011," *Transfer Pricing International Journal* (January 2011): 2.

*Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries* (selanjutnya: *UN Manual*) yang diterbitkan pada Oktober 2012 lalu.

## B. *Simplification Measures*

Pada tahun 2010, OECD memulai suatu proyek untuk melakukan analisis terhadap aspek administrasi dari *transfer pricing*, terutama terhadap upaya-upaya penyederhanaan administrasi (*simplification measures*) yang telah dilakukan di berbagai negara. Pada Juni 2013 diterbitkan laporan yang berjudul *OECD Report on Multi-country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures*, pada Juni 2011. Kemudian laporan tersebut diperbaharui kembali pada Juni 2012. Dalam laporan terakhir (versi Juni 2012), negara yang menjadi responden survei adalah negara anggota OECD serta *observer countries* yang terdiri dari 41 negara, yaitu: Australia, Austria, Argentina, Belgia, Chile, Cina, Denmark, Kanada, Estonia, Finlandia, Prancis, Jerman, Hungaria, India, **Indonesia**, Irlandia, Israel, Italia, Jepang, Kolombia, Malaysia, Meksiko, Belanda, Selandia Baru, Norwegia, Polandia, Portugal, Rusia, Republik Slovakia, Singapura, Slovenia, Spanyol, Afrika Selatan, Swedia, Turki, Inggris, Amerika Serikat, Republik Ceko, Korea, Luxemburg, dan Swis.

*Simplification measures* pada dasarnya berangkat dari dua perhatian OECD mengenai aplikasi *arm's length principle* di berbagai negara.<sup>15</sup> Kedua fokus perhatian tersebut adalah: (i) kesulitan dalam mengaplikasikan dan pembuktian prinsip *arm's length* terutama pada saat pemeriksaan dan dokumentasi, baik jika dilihat dari sisi perusahaan tertentu, transaksi tertentu, maupun juga bagi prosedur tertentu; dan (ii) mencermati kemungkinan tingginya beban administrasi pembuktian *transfer pricing*, terutama bagi Wajib Pajak.<sup>16</sup>

Sehubungan dengan hal ini, terdapat beberapa model yang dapat digunakan sebagai upaya *simplification measures* yaitu<sup>17</sup>:

- (i) Adanya transaksi yang dikecualikan dari penerapan regulasi *transfer pricing* atau koreksi *transfer pricing*. Artinya, terdapat beberapa transaksi

---

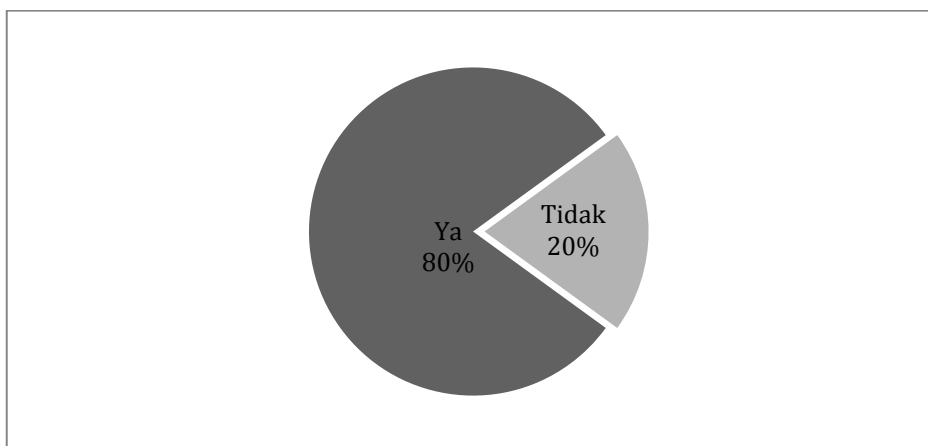
<sup>15</sup> Dalam hal ini, OECD pun mencermati perkembangan masukan dari akademisi, seperti misalkan oleh Michael C. Durst ketika mendiskusikan tantangan *transfer pricing*, "... *The first point is... The second, third, and fourth points are, simplify, simplify, simplify*". Lihat Michael C. Durst, "Pragmatic Transfer Pricing for Developing Countries," *Tax Notes* 9 (Januari 2012): 249.

<sup>16</sup> OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 3.80-3.83, 5.6-5.7 dan 5.28.

<sup>17</sup> OECD Centre for Tax Policy and Administration, *Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures* (Paris: OECD Publishing, 2012), 7.

- afiliasi yang tidak tercakup dalam regulasi domestik. Atau, jika memang tercakup, koreksi tidak akan diaplikasikan atas transaksi afiliasi tersebut;
- (ii) Penyederhanaan metode *transfer pricing* dan *safe harbour* untuk suatu rentang kewajaran ataupun untuk suku bunga. Untuk beberapa jenis transaksi tertentu, dimungkinkan adanya penyederhanaan metode *transfer pricing* (penyederhanaan analisis) atau aplikasi *safe harbour* (penyederhanaan pengukuran nilai kewajaran);
  - (iii) Pembebasan atau penyederhanaan syarat dokumentasi *transfer pricing*. Dengan mempertimbangkan bahwa dokumentasi *transfer pricing* dapat membebani Wajib Pajak, kewajiban tersebut dikecualikan ataupun disederhanakan bagi beberapa Wajib Pajak tertentu;
  - (iv) Pembebasan dari sanksi administrasi;
  - (v) Penyederhanaan prosedur APA dan juga mengurangi biaya APA. Hal ini mempertimbangkan adanya kemungkinan bahwa prosedur APA yang berbelit-belit dapat memengaruhi biaya yang ditanggung oleh Wajib Pajak.

**Gambar 29.2: Negara yang Memiliki Aturan *Simplification Measures***



Sumber: OECD Survey on Simplification Measures.

Hasil temuan yang paling utama adalah fakta bahwa sebagian besar (80%) dari negara responden, atau 33 dari 41 negara responden, telah melakukan suatu upaya penyederhanaan administrasi atas transaksi afiliasi dalam regulasi domestik mereka (lihat Gambar 29.2).<sup>18</sup> Secara tidak langsung, hal ini

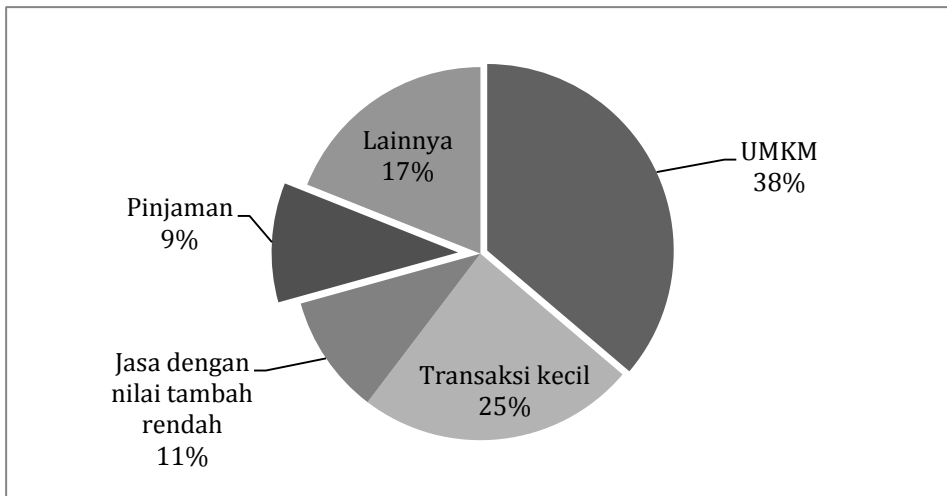
---

<sup>18</sup> Negara yang tidak memiliki upaya penyederhanaan administrasi di antaranya adalah: Argentina, Chile, Republik Ceko, Luxemburg, Malaysia dan Swiss. Sebagai contoh, Republik Ceko berpendapat bahwa tidak terdapat suatu diskriminasi atau perbedaan

mengindikasikan adanya upaya otoritas pajak di berbagai negara dalam mengurangi biaya kepatuhan Wajib Pajak, terutama dengan mengecualikan jenis perusahaan atau transaksi tertentu dari penerapan regulasi *transfer pricing*.

Hal ini juga sesuai dengan hasil survei mengenai ruang lingkup *simplification measures*, di mana sebagian besar otoritas pajak memfokuskan pada transaksi yang memiliki nilai kecil (25%) serta perusahaan usaha kecil menengah (38%).<sup>19</sup> *Simplification measures* yang diterapkan bagi UMKM serta transaksi dengan nilai kecil biasanya berupa pengecualian ataupun penyederhanaan dalam melakukan dokumentasi dan prosedur APA.<sup>20</sup> Selain itu, *simplification measures* juga banyak difokuskan pada jasa yang memiliki nilai tambah rendah dan pinjaman (termasuk juga penerapan *safe harbour* untuk suku bunga wajar). Sebanyak 9% - 11% dari negara responden menerapkan ketentuan ini dalam regulasi mereka. (lihat Gambar 29.3).

**Gambar 29.3: Ruang Lingkup *Simplification Measures* di Berbagai Negara**



Sumber: OECD Survey on *Simplification Measures*.

Hasil survei yang dilakukan oleh OECD sehubungan dengan *simplification measures* ini menempatkan lima jenis *simplification measures* yang diklasifikasikan ke dalam beberapa kelompok (lihat Gambar 29.4), yaitu:

perlakuan antar wajib pajak dalam regulasi, oleh karena itu penyederhanaan administrasi tidak diberlakukan.

<sup>19</sup> OECD Centre for Tax Policy and Administration, *Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures* (Paris: OECD Publishing, 2012), 11.

<sup>20</sup> OECD Centre for Tax Policy and Administration, *Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures* (Paris: OECD Publishing, 2012), 13.



(i) Dokumentasi

Hal ini berhubungan dengan pengecualian pembuatan dokumentasi *transfer pricing*, penyederhanaan dalam pembuatan dokumentasi *transfer pricing*, dan pengecualian dari persyaratan pengungkapan dokumentasi. Sebanyak 54% responden melakukan *simplification measures* dalam hal dokumentasi tersebut.

(ii) Harga

Hal ini berhubungan dengan penyederhanaan metode *transfer pricing*. Yaitu dengan menerapkan *safe harbour arm's length range* dan suku bunga *safe harbour*. Sebanyak 22% responden menerapkan *simplification measures* yang berhubungan dengan harga tersebut.

(iii) Aturan/ketentuan mengenai *transfer pricing*

Hal ini berhubungan dengan transaksi yang dikecualikan dari aturan *transfer pricing* dan tidak dilakukannya koreksi sehubungan dengan *transfer pricing*. Berdasarkan hasil survei, terdapat 11% responden yang menerapkan *simplification measures* sehubungan dengan ketentuan mengenai *transfer pricing*.

(iv) APA

Hal ini berhubungan dengan penyederhanaan prosedur APA dan pengurangan biaya APA. Sebanyak 10% responden menerapkan *simplification measures* sehubungan dengan APA ini.

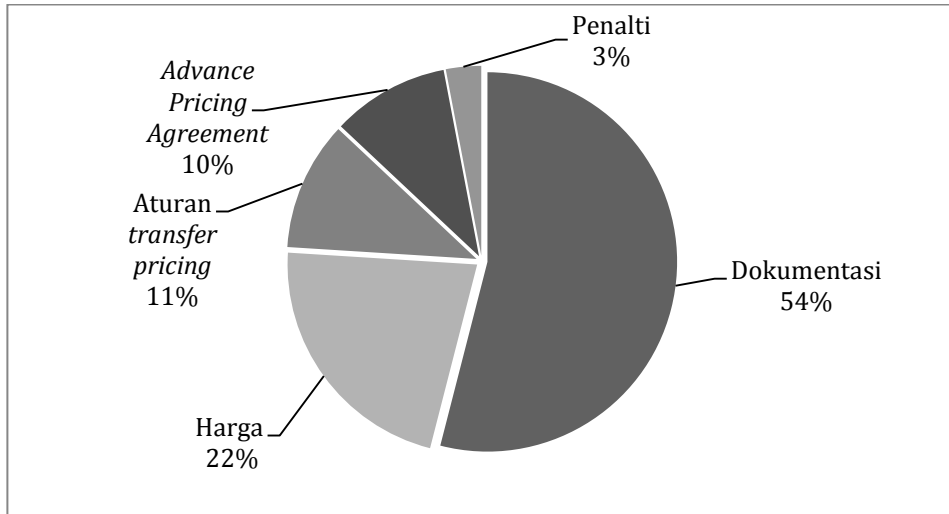
(v) Penalti

Hal ini berhubungan dengan adanya pembebasan pengenaan penalti dan adanya pengurangan penalti sehubungan dengan *transfer pricing*. Terdapat 3% responden yang menerapkan *simplification measures* sehubungan dengan penalti.

Terkait dengan upaya penyederhanaan prosedur administrasi dan pengurangan beban kepatuhan, otoritas pajak di berbagai negara pada umumnya sudah mempunyai ketentuan mengenai tata cara pengungkapan transaksi afiliasi. Kewajiban pengungkapan dikelompokkan atas *Large Taxpayers* dan *Small Medium Enterprises*. Lebih lanjut, kewajiban pengungkapan tersebut hanya untuk perusahaan yang melakukan transaksi yang cukup material selama tahun berjalan. Atau dengan kata lain, batasan pengungkapan tidak berdasarkan transaksi per transaksi melainkan akumulasi

transaksi selama tahun berjalan.<sup>21</sup> Sebagai contoh, di Kolombia terdapat suatu batasan nilai transaksi (*threshold*) untuk kewajiban formal, untuk memberitahukan tentang transaksi afiliasi maupun pembuatan dokumentasi *transfer pricing*.<sup>22</sup>

**Gambar 29.4: Jenis *Simplification Measures* di Berbagai Negara**



Sumber: OECD Survey on *Simplification Measures*.

### C. *Safe Harbour*

Apakah yang dimaksud dengan *safe harbour*? *Safe harbour* dalam OECD *Guidelines* 1995 dan 2010, mengacu pada dua kondisi transaksi afiliasi yang dilakukan oleh Wajib Pajak, yaitu: transaksi yang dikecualikan dari cakupan ketentuan *transfer pricing* (misalkan dengan menetapkan suatu batas nilai transaksi), dan penyederhanaan aplikasi aturan pada suatu transaksi afiliasi (misalkan dengan menetapkan suatu rentang harga atau laba). *Safe harbour* dalam kedua dokumen tersebut tidak mencakup APA ataupun suatu ketentuan rasio utang terhadap modal (*thin capitalization rule*).<sup>23</sup> Cakupan *safe harbour* pada OECD *Guidelines* 1995 dan 2010 masih terkait dengan apa yang didefinisikan sebagai *simplification measures* yang sebelumnya telah dibahas.

<sup>21</sup> Contoh di Jerman, perusahaan dibebaskan dari kewajiban untuk memberikan dokumentasi *transfer pricing* untuk transaksi aset berwujud jika dibawah USD 6,8 juta dan EUR 500 ribu untuk transaksi *services*.

<sup>22</sup> Enrique Diaz Tong dan Karilin Arenas Alvarado, "Further Legislation on Transfer Pricing," *International Transfer Pricing Journal*, (Januari/Februari 2013): 43-44.

<sup>23</sup> OECD *Guidelines* 1995, Paragraf 4.96; OECD *Guidelines* 2010, Paragraf 4.95.

Sedangkan pada usulan revisi mengenai *safe harbour* yang diajukan oleh OECD pada 6 Juni 2012, cakupan *safe harbour* tidak mengikutsertakan segala penyederhanaan pengukuran secara administrasi yang tidak terkait dengan penentuan *arm's length price*, yakni: simplifikasi, pengecualian, persyaratan dokumentasi, APA, serta *thin capitalization rules*.<sup>24</sup> Dengan demikian, cakupan *safe harbour* dalam usulan revisi jauh lebih sempit dengan yang tertera dalam OECD *Guidelines* 1995 dan 2010.

Dalam usulan revisi tersebut, *safe harbour* atau *safe haven* dapat didefinisikan sebagai ketentuan untuk memberikan keringanan kepada Wajib Pajak atau transaksi tertentu dari kewajiban-kewajiban umum dalam ketentuan *transfer pricing* di suatu negara.<sup>25</sup> Harga atau nilai yang mengacu pada ketentuan tersebut akan secara otomatis diterima oleh otoritas pajak.

Keunggulan *safe harbour* terletak pada beberapa hal berikut: (i) meringankan persyaratan kepatuhan bagi Wajib Pajak; (ii) memberikan kepastian bagi Wajib Pajak bahwa nilai *transfer price* yang dilakukannya akan diterima oleh otoritas pajak; (iii) otoritas pajak akan lebih fokus untuk memeriksa kasus-kasus yang memiliki risiko (nilainya berada di luar nilai yang telah ditentukan sebagai *safe harbour*).<sup>26</sup>

Walau demikian, terdapat beberapa kelemahan dari *safe harbour*: (i) sulit untuk menentukan nilai *safe harbour* yang dapat diterima antara otoritas pajak dan Wajib Pajak; (ii) terdapat kemungkinan bahwa nilai *safe harbour* tidak sesuai dengan prinsip *arm's length*<sup>27</sup>; (iii) berpotensi menciptakan perpajakan berganda.<sup>28</sup> Terkait dengan isu perpajakan berganda tersebut, usulan revisi mengenai *safe harbour* menyatakan bahwa akan lebih baik jika *safe harbour* diaplikasikan secara bilateral. Dengan begitu, potensi akan adanya perpajakan berganda dapat dicegah.

---

<sup>24</sup> OECD Centre for Tax Policy and Administration, *Proposed Revision of the Section on Safe Harbours in Chapter IV of the OECD Transfer Pricing Guidelines and Draft Sample Memoranda of Understanding for Competent Authorities to Establish Bilateral Safe Harbours* (Paris: OECD Publishing, 2012), 4.

<sup>25</sup> *Ibid.*

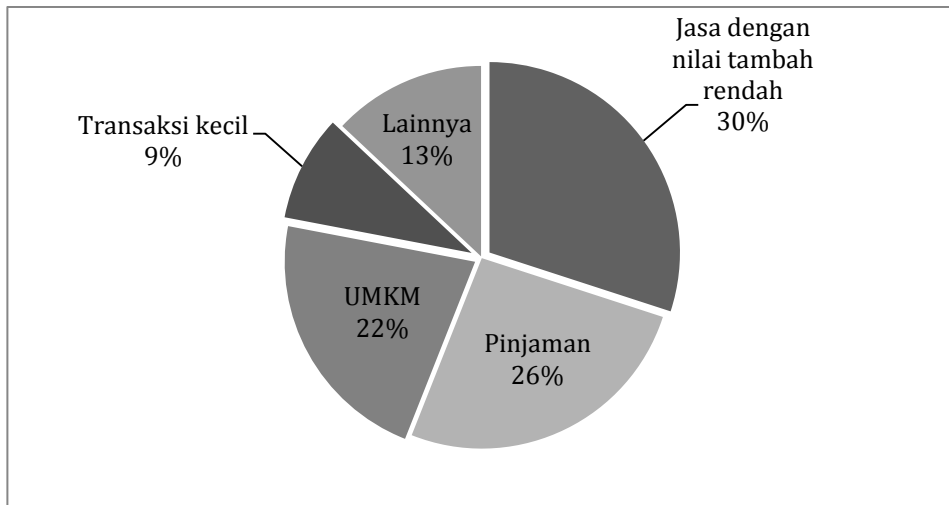
<sup>26</sup> Dalam terjemahan aslinya adalah: *certain circumstances in which the revenue authorities shall accept the transfer price as declared by taxpayer*. Lihat artikel Rohan K. Phatarphekar, "Safe Harbours in Transfer Pricing," dalam Arun Kumar, *Recent Trends and Prospects of Transfer Pricing* (New Delhi: Research India Press, 2011), 85.

<sup>27</sup> Konsep *safe harbour* juga dikritik karena pada prinsipnya tidak terdapat suatu formula perhitungan sederhana yang dapat menangkap ataupun merefleksikan suatu kompleksitas dalam bisnis internasional. Lihat Gareth Green, "Introduction" dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green (London: BNA International, 2008), 8.

<sup>28</sup> Rohan K. Phatarphekar. *Loc. Cit.*

Mengacu pada laporan OECD mengenai survei penerapan penyederhanaan administrasi di beberapa negara, terlihat bahwa ruang lingkup *safe harbour* biasanya diterapkan secara terbatas hanya pada transaksi tertentu atau jenis Wajib Pajak tertentu, seperti: jasa dengan nilai tambah rendah (30%), pinjaman (26%), usaha kecil dan menengah/UKM (22%), transaksi kecil (9%), dan lainnya (13%). Hal ini dapat dilihat pada Gambar 29.5.

**Gambar 29.5: Ruang Lingkup *Safe Harbour* di Berbagai Negara**



Sumber: OECD *Survey on Simplification Measures*, 14.

Lebih lanjut lagi, sebagian besar dari negara-negara tersebut memiliki *safe harbour* dengan jenis pengecualian dari suatu aturan atau koreksi *transfer pricing* (35%) serta *safe harbour arm's length range/rate* (26%). Pada umumnya, dalam memecahkan persoalan transaksi khusus yang membutuhkan tahapan analisis yang spesifik, seperti pemberian jasa dan pinjaman, beberapa negara berusaha menyederhanakan metode *transfer pricing* dan menggunakan *safe harbour*. Sebagai contoh, di Australia untuk kasus jasa yang memiliki nilai tambah kecil akan menggunakan *safe harbour arm's length range*. Di Amerika Serikat, jasa serupa akan menggunakan metode *transfer pricing* yang disederhanakan, sedangkan untuk pinjaman akan berlaku suatu nilai suku bunga *safe harbour*.<sup>29</sup> (Lihat Tabel 29.1).

<sup>29</sup> Lihat Organisation for Economic Co-operation and Development, *OECD Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures* (Paris: OECD Publishing, 2012), 21.

**Tabel 29.1: Aplikasi *Safe Harbour* di Beberapa Negara**

Negara	Tipe <i>Safe Harbour</i>	Cakupan Transaksi
Afrika Selatan	<i>Safe harbour interest rate</i>	Pinjaman
Amerika Serikat	<i>Safe harbour interest rate</i>	Pinjaman
Australia	<i>Safe harbour arm's length range</i>	Jasa dengan nilai tambah rendah Transaksi kecil
Austria	<i>Safe harbour arm's length range</i>	Jasa dengan nilai tambah rendah
Selandia Baru	<i>Safe harbour arm's length range</i>	Jasa dengan nilai tambah rendah
Singapura	<i>Safe harbour arm's length rate</i>	Jasa dengan nilai tambah rendah
Slovenia	<i>Safe harbour interest rate</i>	Pinjaman

Sumber: OECD Centre for Tax Policy and Administration, *Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures* (Paris: OECD Publishing, 2012), 21.

Pada umumnya, seluruh aplikasi *safe harbour* di negara-negara tersebut bersifat opsional. Artinya, Wajib Pajak dapat memilih untuk menggunakan *safe harbour* atau aplikasi umum *arm's length principle* (dengan menyajikan perbandingan). Walau demikian, sifat opsional tersebut seharusnya tidak dapat diletakkan pada sisi otoritas pajak. Dengan demikian, *safe harbour* mengikat otoritas pajak, sehingga jika terdapat suatu transaksi yang sudah mengikuti acuan nilai yang disyaratkan oleh *safe harbour*, otoritas pajak tidak berhak untuk meminta pengujian transaksi tersebut berdasarkan *arm's length principle*.

#### **D. Transfer Pricing dan Negara Berkembang**

*Transfer pricing* saat ini telah menjadi isu global, baik bagi negara maju maupun negara berkembang. Walau demikian, diskusi mengenai *transfer pricing* lebih banyak dilakukan dari perspektif Barat (*western perspective*) ataupun negara-negara maju (misalkan Amerika Serikat, negara-negara OECD, atau *European Union*) dibandingkan dengan perspektif negara berkembang. Di negara-negara anggota OECD misalnya, diskusi mengenai *transfer pricing* lebih melihat pada latar belakang sejarah dan perekonomian negara-negara anggota OECD yang lebih maju. Hal ini sebenarnya kurang tepat diimplementasikan untuk negara-negara berkembang tanpa adanya adaptasi sesuai dengan keadaan yang terjadi di negara berkembang tersebut.

Negara-negara maju pada umumnya merupakan negara-negara tempat kedudukan induk perusahaan multinasional yang melakukan investasi (*capital exporting countries*). Sedangkan, negara-negara berkembang pada umumnya menjadi tempat aktivitas dari perusahaan multinasional (*capital importing countries*).

Selain itu, terdapat perbedaan situasi keunggulan ekonomi yang dimiliki oleh kedua kubu tersebut. Negara maju pada umumnya lebih protektif terhadap pajak penghasilan yang dikenakan atas transaksi-transaksi yang terkait dengan aset tidak berwujud, misalkan transaksi migrasi aset tidak berwujud. Hal ini dimungkinkan mengingat adanya kepemilikan legal atas kekayaan intelektual serta aktivitas riset dan pengembangan di negara-negara tersebut. Di sisi lain, negara berkembang pada umumnya memiliki keunggulan tradisional yang berupa sumber daya alam serta rendahnya upah tenaga kerja (*location savings* dan *location specific advantages*).<sup>30</sup> Keunggulan sumber daya tersebut menjadi isu yang sensitif bagi negara-negara berkembang yang mana terdapat perhatian yang besar terhadap harga transaksi atas eksploitasi sumber daya alam yang dilakukan oleh negara-negara maju.<sup>31</sup>

Hingga akhir dekade 1990-an, suara dari negara berkembang mengenai isu *transfer pricing* sangat jarang terdengar. Hal ini sebenarnya bukan semata-mata diakibatkan hegemoni negara maju yang sedemikian dominan, namun juga karena perhatian pemerintah di negara-negara berkembang belum sedemikian besar. Baru pada awal dekade 2000-an, isu mengenai kerugian yang diakibatkan oleh manipulasi *transfer pricing* disadari dan mereka mulai merumuskan suatu regulasi untuk mencegah manipulasi tersebut. Acuan yang sering dipergunakan sebagai dasar perumusan regulasi *transfer pricing* adalah OECD *Guidelines* yang merupakan produk dari perspektif negara maju. Ketidaksesuaian antara panduan yang disajikan dalam OECD *Guidelines* dengan situasi di negara berkembang, pada akhirnya mendorong adanya forum kerjasama otoritas pajak mengenai perlunya suatu acuan alternatif selain OECD *Guidelines*.<sup>32</sup>

Lalu, mengapa suara negara berkembang mengenai isu *transfer pricing* menjadi hal yang strategis dan berpengaruh? Pertama, situasi perpajakan di negara berkembang akan menentukan pertimbangan investasi perusahaan multinasional. Kedua, jumlah negara berkembang jauh lebih banyak jika dibandingkan dengan negara maju (lihat Gambar 29.6). Pada akhirnya, hal tersebut dapat saja menentukan apa yang akan menjadi konsensus

---

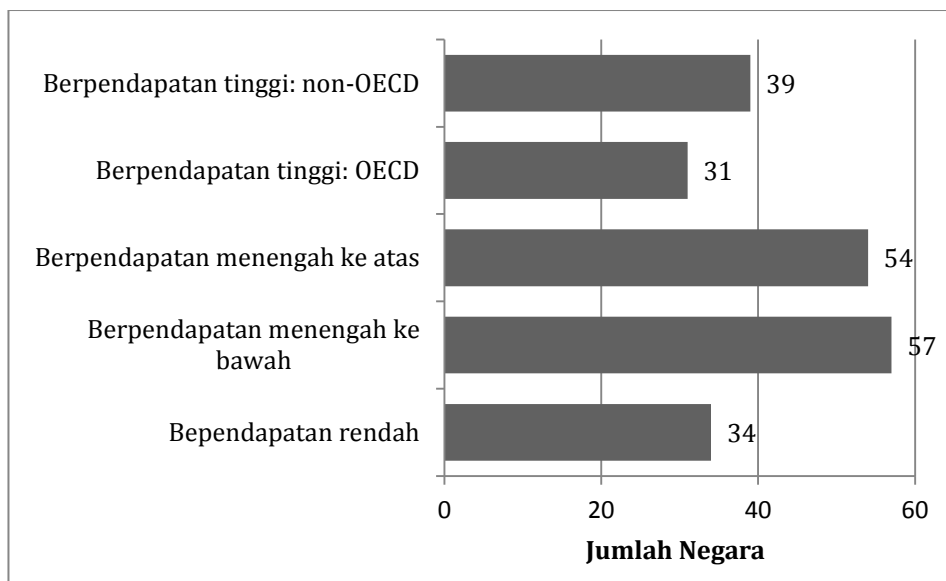
<sup>30</sup> Lihat misalkan ulasan mengenai hal ini di Cina pada artikel Sebastian Gonnet, "Location Specific Advantages – Cina," *Transfer Pricing International Journal*, (November 2011), 21-31

<sup>31</sup> Lambert G. Ablet, "The UN Practical Manual of Transfer pricing for Developing Countries: Should It Depart from the OECD Transfer pricing Guidelines?," *International transfer Pricing Journal* 19, no. 1 (2012): 8.

<sup>32</sup> Misalkan didirikannya *African Tax Administration Forum* (ATAF) pada tahun 2009 ataupun pembahasan mendalam mengenai isu *transfer pricing* dalam UN *Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters* serta *Study Group on Asian Tax Administration and Research* (SGATAR).

internasional mengenai upaya pengalokasian laba perusahaan multinasional di berbagai yurisdiksi.

**Gambar 29.6: Kategori Negara Berdasarkan Pendapatan, 2012**



Sumber: *World Bank, World Development Indicators*

Catatan: Negara berpendapatan rendah memiliki GNI perkapita  $\leq$  USD 1,005; menengah ke bawah memiliki GNI perkapita antara USD 1,006 hingga 3,975; kategori selebihnya berada  $\geq$  USD3,976. Data untuk tahun 2012.

### D.1. Karakteristik di Negara Berkembang

Pada dasarnya, terdapat situasi ekonomi dan perpajakan yang berbeda di negara berkembang. Tidak tersedianya atau sedikitnya peraturan yang jelas dan mendetail yang mengakibatkan rendahnya kepastian hukum atas transaksi afiliasi, merupakan salah satu karakteristik yang penting. Sebagian besar negara-negara berkembang tersebut masih berupaya untuk menciptakan dan mengimplementasikan peraturan mengenai *transfer pricing* dengan lebih detail ke dalam undang-undang pajak domestik mereka.

Dewasa ini, terdapat suatu perspektif baru, terutama di negara berkembang, untuk meletakkan aspek perpajakan dalam agenda pembangunan. Isu pajak ini memang tidak dapat dilepaskan dari peran lembaga multilateral, seperti: *Economic and Social Council – UN* dan *World Bank*. Lembaga swadaya internasional, seperti: *Tax Justice Network*, *ActionAid*, *Christian Aid*, dan sebagainya. Serta, lembaga donor pemerintah, seperti *Norwegian Agency for Development Cooperation (NORAD)*. Pada umumnya, isu pajak ini berangkat dari pemahaman bahwa negara berkembang perlu memperhatikan bagaimana

meningkatkan penerimaan, khususnya dengan memperbaiki administrasi perpajakan untuk membiayai pembangunan di negara mereka masing-masing.<sup>33</sup> Lebih lanjut lagi, jika suatu aktivitas *transfer pricing* tidak merefleksikan laba yang seharusnya diperoleh oleh suatu negara, penerimaan negara tersebut akan tergerus secara tidak adil, sehingga sumber pembiayaan pembangunan menjadi berkurang.<sup>34</sup>

Paling tidak terdapat empat karakteristik masalah *transfer pricing* di negara berkembang:

(i) Kekurangan tenaga ahli di bidang *transfer pricing*

Kontras dengan negara maju, diskusi mengenai permasalahan *transfer pricing* di negara berkembang sangat minim karena kurangnya tenaga ahli di bidang *transfer pricing*. Kekurangan ini tidak hanya mengacu pada konteks tenaga ahli di sisi otoritas pajak, namun juga pada dunia akademis ataupun konsultan pajak.<sup>35</sup>

(ii) Lemahnya administrasi pajak

Menurut Alink dan Kommer, administrasi pajak berfungsi untuk mengimplementasikan dan menegakkan hukum pajak berdasarkan wewenang yang diberikan oleh undang-undang perpajakan.<sup>36</sup> Akibat lemahnya administrasi pajak, banyak negara berkembang hanya mampu memajaki sekitar 40% dari potensi pajak yang dapat digali.<sup>37</sup> Dalam konteks *transfer pricing*, kapabilitas otoritas pajak, buruknya sistem hukum dan peradilan pajak, serta tidak detailnya prosedur kepatuhan merupakan beberapa contoh dari lemahnya administrasi pajak di negara berkembang.

(iii) Sulitnya aplikasi *arm's length principle*

Kesulitan aplikasi *arm's length principle* di negara berkembang terutama bersumber dari tidak tersedianya data pembanding untuk analisis *transfer pricing*. Isu mengenai data pembanding tersebut bukan hanya

---

<sup>33</sup> Jeffrey Owens, "Trends and Challenges in the Tax Arena," *Bulletin for International Taxation*, (Desember 2012): 690.

<sup>34</sup> Jomo Kwame Sundaram, "Transfer Pricing is a Financing for Development Issue," *FES Dialogue on Globalization*, (Februari 2012): 3.

<sup>35</sup> Dalam konteks di Indonesia, pertanyaannya apakah hal ini dapat dikaitkan dengan kurikulum dan kualitas pendidikan bidang fiskal/perpajakan serta sertifikasi profesi?

<sup>36</sup> Matthijs Alink dan Victor van Kommer, *Handbook on Tax Administration* (Amsterdam: IBFD, 2011), 87.

<sup>37</sup> International Tax Compact, "Benefits of a Computerized Integrated System for Taxation," *iTax Case Study*, (Februari 2011), sebagaimana dikutip dalam European Commission dan PWC, *Transfer Pricing and Developing Countries* (2011), 5.



mencakup masalah *database*, namun juga lemahnya sistem pencatatan aktivitas ekonomi.

(iv) Minimnya acuan dan peraturan

Selama satu dekade terakhir, banyak negara berkembang yang sudah memiliki peraturan mengenai pencegahan manipulasi *transfer pricing*. Namun, banyak dari peraturan tersebut belum mengatur secara detail ataupun sesuai dengan situasi di masing-masing negara tersebut. Pada akhirnya, ketidaktelitian peraturan *transfer pricing* tersebut menciptakan banyak sengketa antara Wajib Pajak dengan otoritas pajak.

## **D.2. UN Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries**

Mencermati pentingnya isu *transfer pricing* serta situasi di negara berkembang yang kurang mendukung, *United Nations* mengambil inisiatif dengan memperkenalkan *Draft UN Practical Transfer Pricing Manual for Developing Countries* (selanjutnya disebut *UN Manual*). Rancangan dokumen (*draft*) ini pertama kali diajukan pada Oktober 2009. Kemudian direvisi pada Oktober 2011 dan direvisi kembali pada Oktober 2012. Dokumen ini dimaksudkan untuk memberikan bantuan kepada negara berkembang tentang bagaimana aplikasi praktis penerapan *arm's length principle* seperti yang terefleksikan baik dalam *OECD Model* dan *UN Model*.<sup>38</sup> Tujuan utama dari pembuatan *UN Manual* tersebut adalah untuk menolong negara-negara berkembang mempertahankan basis penerimaan pajaknya tanpa mengganggu investasi, serta menitikberatkan isu-isu *transfer pricing* dalam pendekatan praktis.<sup>39</sup>

*Draft* tersebut pada awalnya direncanakan terdiri dari 14 bab, namun pada versi *draft* yang terakhir hanya ada 10 bab.<sup>40</sup> Seluruh isi *draft* tersebut dapat diakses oleh publik untuk didiskusikan dan mendapatkan masukan.<sup>41</sup> Hingga kini, belum terdapat kepastian mengenai waktu finalisasi versi resmi (akhir)

---

<sup>38</sup> *UN Model* versi terakhir adalah versi 2011 (diterbitkan 2012). Pasal 9 baik *OECD Model* maupun *UN Model* mengenai pemajakan atas *associated enterprises* pada dasarnya tidak berbeda. Lihat Paragraf 1 Komentar atas Pasal 9 *UN Model*: "Article 9 of the United Nations Model Convention reproduces Article 9 of the OECD Model Convention, except for paragraph 3." Satu-satunya perbedaan di antara keduanya adalah adanya penambahan ayat pada *UN Model*. Lihat juga pembahasan komparasi kedua dokumen tersebut pada Stig Sollund dan Marcos Aurelio Preira Valadao, "The Commentary on Article 9 – The Changes and Their Significance and the Ongoing Work on the UN Transfer Pricing Manual," *Bulletin for International Taxation*, (November 2012): 608 – 611.

<sup>39</sup> Salman Shaheen, "UN Meeting Progresses with Transfer Pricing Work for Developing Countries," *TP Week*, (Juni 2011).

<sup>40</sup> Pada *draft* versi Oktober 2011, hanya tinggal 12 bab yang kemudian berkurang menjadi 10 bab pada versi Oktober 2012.

<sup>41</sup> Dapat diakses pada [www.un.org/esa/ffd/tax/documents/bgrd\\_tp.htm](http://www.un.org/esa/ffd/tax/documents/bgrd_tp.htm).

dari UN *Manual* tersebut.

Selain perbedaan perspektif yang dipergunakan (UN menggunakan sudut pandang kepentingan negara berkembang), masih terdapat beberapa perbedaan lain antara OECD *Guidelines* dan UN *Manual*. Mengingat bahwa UN *Manual* sifatnya masih berupa *working draft*, analisis komparasi di antara kedua dokumen tersebut memiliki keterbatasan. Walau demikian, berikut merupakan beberapa hal-hal penting yang dapat dirangkum:

- (i) UN *Manual* mendukung penerapan *arm's length principle*, walaupun secara implisit banyak mengkritisi hal tersebut. Penerimaan atas *arm's length principle* terutama karena telah menjadi konsensus internasional.<sup>42</sup> Lebih lanjut lagi, UN *Manual* tidak membahas mengenai pro dan kontra pendekatan alternatif termasuk *global formulary apportionment*;<sup>43</sup>
- (ii) Baik OECD *Guidelines* maupun UN *Manual* pada dasarnya berusaha membangun kerangka umum panduan mengenai analisis *transfer pricing* yang dapat dipergunakan oleh Wajib Pajak dan otoritas pajak. Secara umum, walaupun UN *Manual* banyak mengikuti apa yang menjadi isi dari OECD *Guidelines*, namun UN *Manual* lebih menekankan pada isu-isu aplikasinya (*practical issues*). Selain itu, dilihat dari format dan bahasa yang dipergunakan, UN *Manual* tidak mengikuti OECD *Guidelines* yang memiliki kerangka model hukum. UN *Manual* menggunakan bahasa yang lebih sederhana, praktis, dan jelas;
- (iii) UN *Manual* juga mengakui kelima metode *transfer pricing* yang sudah disebutkan oleh OECD *Guidelines* (CUP, RPM, C+, TNMM, PSM), namun dengan suatu fleksibilitas yang lebih tinggi serta ilustrasi yang lebih mendetail. Kedua dokumen tersebut mengacu pada *the most appropriate method* dalam pemilihan metode *transfer pricing*;
- (iv) Baik OECD *Guidelines* dan UN *Manual* menyatakan definisi sebanding dan lima faktor kesebandingan yang sama (karakteristik produk/jasa, fungsi dan risiko, ketentuan dalam kontrak, kondisi ekonomi, dan strategi bisnis). Walau demikian, menurut UN *Manual*, Wajib Pajak diperkenankan untuk menggunakan *imperfect comparables* atau menggunakan metode *transfer pricing* yang tidak tergantung dari adanya pembandingan pada saat menghadapi ketidaktersediaan data

---

<sup>42</sup> UN *Manual*, Paragraf 3.1.2.

<sup>43</sup> Hal ini seperti tertera dalam UN *Manual*, Paragraf 3.1.2.: "... *This manual does not deal with the longer term pros and cons of any possible alternative ways of dealing with transfer pricing, including global formulary apportionment*".

pembanding.<sup>44</sup> Selain itu, tidak terdapat suatu prioritas atas pembanding internal dibandingkan pembanding eksternal;<sup>45</sup>

- (v) UN *Manual* memfokuskan pada upaya membangun kapabilitas dan juga permasalahan administrasi pajak. Kedua hal tersebut merupakan karakteristik kelemahan aplikasi *transfer pricing* di negara berkembang. Lebih lanjut, pembahasan mengenai kapabilitas otoritas pajak mencakup pula upaya program pelatihan<sup>46</sup>, pembentukan unit *transfer pricing*<sup>47</sup>, hingga perlunya otoritas pajak untuk memahami fungsi dan lingkungan bisnis perusahaan multinasional;<sup>48</sup>
- (vi) Berbeda dengan OECD *Guidelines*, transaksi khusus tidak banyak mendapatkan perhatian dalam UN *Manual*. Seperti kita ketahui bahwa terdapat empat bab (Bab VI hingga IX) di dalam OECD *Guidelines* yang menyoroti transaksi/permasalahan khusus, mulai dari aset tidak berwujud hingga restrukturisasi usaha. UN *Manual* meletakkan isu-isu khusus tersebut secara tersebar, tergantung hal yang dibahas (misalkan tentang kesebandingan, metode, ataupun risiko pemeriksaan); Lihat Tabel 29.2.
- (vii) Berbeda dengan OECD *Guidelines* yang menyatakan ketidakberpihakannya terhadap analisis *transfer pricing* yang menyebabkan beban administrasi, UN *Manual* lebih menekankan pentingnya hal tersebut. Misalkan, mengenai isu pembatasan Wajib Pajak yang perlu membuat dokumentasi *transfer pricing*, terutama untuk usaha kecil dan menengah;<sup>49</sup>
- (viii) UN *Manual* menyoroti beberapa temuan yang perlu menjadi perhatian dalam proses pemeriksaan dan pengukuran risiko yang dilakukan oleh otoritas pajak. Misalkan, perusahaan yang terus menerus mengalami kerugian, hingga *centralized supply chain companies* di yurisdiksi yang memberikan fasilitas pajak.<sup>50</sup> Selain itu, aspek materialitas dari suatu

---

<sup>44</sup> *Imperfect comparables* dalam konteks ini diilustrasikan dengan pembanding yang berasal dari luar negeri yang memiliki situasi ekonomi yang sebanding, atau pembanding dari sektor industri yang berbeda, namun dapat dilakukan suatu penyesuaian. Lihat UN *Manual*, Paragraf 5.1.4..

<sup>45</sup> UN *Manual*, Paragraf 5.3.4.2.

<sup>46</sup> UN *Manual*, Paragraf 4.6.3.1 - 4.6.3.7.

<sup>47</sup> UN *Manual*, Paragraf 4.5.2, 4.5.3, 4.5.8, dan 4.6.2.1.

<sup>48</sup> UN *Manual*, Paragraf 4.4.2.2.

<sup>49</sup> UN *Manual*, Paragraf 7.4.4.

<sup>50</sup> UN *Manual*, Paragraf 8.3.5.

transaksi dianggap bukan indikator yang andal dalam mengukur risiko manipulasi *transfer pricing*;<sup>51</sup>

**Tabel 29.2: Perbandingan Struktur Dokumen  
UN Manual dan OECD Guidelines**

<i>United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries – draft (Oktober, 2012)</i>	<i>OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration (Juli, 2010)</i>
Prakata	Prakata dan Glosarium
1. Pendahuluan mengenai <i>Transfer Pricing</i>	1. Prinsip Kewajaran
2. Kerangka Bisnis	2. Metode <i>Transfer Pricing</i>
3. Situasi Hukum secara Umum	3. Analisis Kesebandingan
4. Membangun Kapabilitas <i>Transfer Pricing</i> di negara Berkembang	4. Pendekatan Administratif untuk Mencegah dan Menyelesaikan Sengketa <i>Transfer Pricing</i>
5. Analisis Kesebandingan	5. Dokumentasi
6. Metode <i>Transfer Pricing</i>	6. Pertimbangan Khusus atas Aset Tidak Berwujud
7. Dokumentasi	7. Pertimbangan Khusus atas Jasa
8. Penilaian Risiko dan Pemeriksaan	8. Kesepakatan Kontribusi Biaya
9. Penyelesaian Sengketa	9. Aspek <i>Transfer Pricing</i> atas Restrukturisasi Bisnis
10. Praktik di beberapa negara: Brazil, Cina, India, dan Afrika Selatan	

- (ix) Mempertimbangkan keterbatasan jumlah sumber daya manusia dan pengalaman otoritas pajak di negara berkembang, *UN Manual* berpendapat bahwa cara paling efisien untuk menghadapi sengketa *transfer pricing* adalah dengan cara mencegah sengketa *transfer pricing*;
- (x) Selain memberikan ilustrasi di berbagai negara pada saat mengulas suatu permasalahan, *UN Manual* juga secara khusus memberikan contoh penerapan regulasi *transfer pricing* di berbagai negara (baik negara maju maupun berkembang). Serta secara khusus di Bab X memaparkan penerapan regulasi *transfer pricing* di beberapa negara berkembang, yakni: Brazil, India, Afrika Selatan, dan Cina. Ilustrasi di berbagai negara ini dipilih untuk merefleksikan keragaman perspektif anggota Perserikatan Bangsa-Bangsa. Hal ini tidak ditemukan dalam *OECD Guidelines*.

<sup>51</sup> Maksudnya adalah, nilai transaksi afiliasi yang rendah juga bisa diartikan sebagai tidak wajarnya suatu transaksi (*underpricing*). Dengan demikian, otoritas pajak jangan hanya berfokus pada nilai transaksi yang besar saja. Lihat *UN Manual*, Paragraf 8.1.5.

## **E. Penutup**

Dewasa ini, perhatian atas potensi kebocoran pajak akibat praktik-praktik perencanaan pajak yang agresif semakin mendapat perhatian. Adanya tekanan krisis semakin mendorong *transfer pricing* sebagai area kontroversi antara otoritas pajak dan perusahaan multinasional. Menghindari hal ini, berbagai lembaga internasional berupaya untuk terus melakukan berbagai perbaikan dalam penerapan *arm's length principle* maupun dalam penyederhanaan administrasi *transfer pricing*.

Praktik simplifikasi aspek kepatuhan regulasi *transfer pricing* secara administrasi di berbagai negara semakin banyak diterapkan. Selain karena kerumitan dan beban biaya yang ditimbulkan dari penerapan *arm's length principle*, simplifikasi administrasi perpajakan juga merupakan kebijakan umum pasca krisis ekonomi yang bertujuan untuk mengoptimalkan penerimaan pajak. Pada hakikatnya, studi mengenai *simplification measures* dapat menjadi titik temu negara maju dengan upaya fleksibilitas aplikasi *arm's length* di negara berkembang. Di sisi lain, hegemoni negara maju atas diskusi *transfer pricing* juga lambat laun tergerus oleh adanya "suara" dari negara berkembang.

Perbedaan situasi antara negara maju dan negara berkembang telah mendorong berbagai diskusi mengenai perlunya suatu acuan alternatif atas aplikasi *arm's length principle* selain *OECD Guidelines*. UN telah menerbitkan *draft UN Manual*, sebagai acuan alternatif bagi negara-negara berkembang dalam menghadapi isu *transfer pricing* di negaranya masing-masing. Mengambil perspektif negara berkembang, *UN Manual* banyak menyoroti sisi praktis dari aplikasi *arm's length principle* dan beberapa temuan yang perlu menjadi perhatian otoritas pajak dalam pemeriksaan *transfer pricing*. Publikasi *draft UN Manual* ini tentunya menambah pilihan bagi negara berkembang dalam merancang regulasi *transfer pricing* di negara mereka. Kini saatnya bagi otoritas pajak di negara berkembang, termasuk Indonesia, untuk menyikapi tren *simplification measures* dan *UN Manual* ini dalam regulasi maupun praktik penerapan *arm's length principle*.

## Referensi

### **Buku:**

- Alink, Matthijs dan Victor van Kommer. *Handbook on Tax Administration*. Amsterdam: IBFD, 2011.
- OECD. *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*. Paris: OECD Publishing, 2013.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 1995.
- \_\_\_\_\_. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. Paris: OECD Publishing, 2010.
- OECD Centre for Tax Policy and Administration. *Multi-Country Analysis of Existing Transfer Pricing Simplification Measures*. Paris: OECD Publishing, 2012.
- \_\_\_\_\_. *Proposed Revision of the Section on Safe Harbours in Chapter IV of the OECD Transfer Pricing Guidelines and Draft Sample Memoranda of Understanding for Competent Authorities to Establish Bilateral Safe Harbours*. Paris: OECD Publishing, 2012.
- Phatarphekar, Rohan K. "Safe Harbours in Transfer Pricing." Dalam *Recent Trends and Prospects of Transfer Pricing*, ed. Arun Kumar. New Delhi: Research India Press, 2011.
- United Nations. *United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*. 2012.
- White House dan Department of the Treasury. *The President's Framework for Business Tax Reform*. 2012

### **Artikel:**

- Ablet, Lambert G. "The UN Practical Manual of Transfer pricing for Developing Countries: Should It Depart from the OECD Transfer pricing Guidelines?." *International transfer Pricing Journal* 19, no. 1 (2012).
- Amos, Jude. "New Transfer Pricing Regime." *International Transfer Pricing Journal*, (Maret/April 2013).
- Asley, Sophie. "Silicon Valley Must Prepare Defense Againsts IRS Attack." *TP Week*, (Oktober 2012).
- Brondolo, John. "Collecting Taxes During an Economic Crisis: Challenges and Policy Options." *IMF Staff Position Note SPN/09/17*, (Juli 2009).
- Deborah. "Transaparansi Perpajakan dan Pertukaran Informasi: Studi Perbandingan di Indonesia, Singapura, dan Hong Kong." *Inside Tax* Edisi 14, (Maret 2013): 40.
- Green, Gareth. "Introduction." Dalam *Transfer Pricing Manual*, ed. Gareth Green. London: BNA International, 2008.
- Durst, Michael C. "Pragmatic Transfer Pricing for Developing Countries." *Tax Notes* 9 (Januari 2012).
- Gonnet, Sebastian. "Location Specific Advantages - China." *Transfer Pricing International Journal*, (November, 2011).

- IMF Fiscal Affairs Department. "Fiscal Implications of the Global Economic and Financial Crisis." *IMF Staff Position Note* SPN/09/13, (Juni 2009).
- International Tax Compact. "Benefits of a Computerized Integrated System for Taxation." *iTax Case Study*, (2011).
- Krishnamurthy, Vijay. "Will Advance Pricing Agreements End Transfer Pricing Disputes in India?" *Bulletin for International Taxation*, (Desember 2012).
- Luigi, Bernardi. "Economic Crisis and Taxation in Europe." *MPRA Paper*, no. 31007, (Mei 2011).
- Owens, Jeffrey. "Trends and Challenges in the Tax Arena." *Bulletin for International Taxation*, (Desember 2012).
- Shaheen, Salman. "UN Meeting Progresses with Transfer Pricing Work for Developing Countries." *TP Week*, (Juni 2011).
- Silberztein, Caroline. "The OECD Has an Extremely Ambitious Programme of Work Planned for 2011." *Transfer Pricing International Journal*, (January 2011).
- Sollund, Stig dan Marcos Aurelio Preira Valadao. "The Commentary on Article 9 – The Changes and Their Significance and the Ongoing Work on the UN Transfer Pricing Manual." *Bulletin for International Taxation*, (November 2012).
- Sundaram, Jomo Kwame. "Transfer Pricing is a Financing for Development Issue." *FES Dialogue on Globalization*, (Februari 2012).
- Tong, Enrique Diaz dan Karilin Arenas Alvarado. "Further Legislation on Transfer Pricing." *International Transfer Pricing Journal*, (Januari/Februari 2013).

**Internet:**

- Curd, Rebel, et al. "Trends in Transfer Pricing in 2012 and Looking Ahead to 2013." *CRA Insights: Transfer Pricing*. Internet. Dapat diakses melalui: <http://www.crai.com/uploadedFiles/Publications/TP-Insights-Trends-in-TP-2012-2013.pdf>.
- Horton, Mark dan Asmaa El-Ganainy. "Fiscal Policy: Taking and Giving Away." *Finance and Development*. IMF. Internet. Dapat diakses melalui: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/fiscpol.htm>.
- The Guardian. "G20 Declares Door Shut on Tax Havens." Internet. Dapat diakses melalui: <http://www.guardian.co.uk/world/2009/apr/02/g20-summit-tax-havens>.

*Transfer pricing* pada dasarnya merupakan perilaku rasional dalam dunia usaha. Sebelum dapat dikategorikan sebagai suatu manipulasi *transfer pricing* dengan tujuan penghindaran pajak, *transfer pricing* pada hakikatnya merupakan suatu seni. Seni untuk mengalokasikan fungsi dan risiko, seni dalam menciptakan sistem yang dapat mengukur kinerja perusahaan dalam suatu grup, hingga seni memanfaatkan perbedaan sistem pajak di berbagai negara. Tidak dapat dipungkiri bahwa perusahaan multinasional akan menggunakan *transfer pricing* ini sebagai upaya untuk mendapatkan laba setelah pajak yang lebih besar. Jika harga transfer yang telah disepakati dalam transaksi afiliasi tidak sesuai dengan harga pasar untuk produk dan karakteristik kondisi yang sama, terjadilah manipulasi *transfer pricing*. Dengan demikian, pemerintah perlu melakukan refleksi atas perilaku penghindaran pajak perusahaan multinasional dengan cara memperbaiki kebijakan *transfer pricing* di negaranya masing-masing.

Pertanyaan utamanya, apakah pemerintah Indonesia memiliki kebijakan khusus mengenai *transfer pricing*? Sebagian besar akan menjawab: ya, regulasi atau peraturan mengenai transaksi afiliasi bukan merupakan hal baru dan sudah diatur sejak lama. Walau demikian, itu hanyalah suatu regulasi dan bukan suatu kerangka kebijakan. Hingga saat ini, Indonesia terkesan tidak memiliki suatu desain khusus kebijakan mengenai *transfer pricing*. Regulasi merupakan salah satu bagian serta penjabaran mendetail mengenai kebijakan.

Lalu, seberapa pentingkah bagi Indonesia untuk memiliki kebijakan *transfer pricing*? Memiliki sebuah kebijakan *transfer pricing* dapat menuntun setiap pemangku kepentingan untuk memahami mengapa suatu regulasi *transfer pricing* diperlukan. Kebijakan adalah suatu gambaran besar mengenai apa yang menjadi tujuan, kendala, serta cara-cara yang diperlukan agar tujuan tersebut tercapai. Regulasi juga semakin dimaknai lebih penting, ketika ada suatu penjabaran umum mengenai pentingnya suatu kebijakan.



Argumentasi mengenai pentingnya kebijakan *transfer pricing* tidak dapat dilepaskan dari kebutuhan pemerintah Indonesia atas upaya meningkatkan penerimaan pajak. Penerimaan pajak aktual dapat saja berada di bawah potensi penerimaan pajak, hal ini bisa terjadi karena adanya upaya penghindaran pajak (*tax avoidance*). Dewasa ini, penghindaran pajak dengan aktivitas manipulasi *transfer pricing* (atau sering disebut *abuse of transfer pricing*, *transfer mispricing*, dan sebagainya) diperkirakan semakin meningkat, paralel dengan semakin meningkatnya transaksi afiliasi dalam grup perusahaan multinasional. Pada umumnya, skema ini melibatkan negara-negara dengan tarif pajak efektif yang lebih rendah dari Indonesia.

Walau demikian, kebijakan *transfer pricing* di Indonesia belum memiliki argumen yang menggugah perhatian banyak pihak, atau belum menemukan *raison d'être*-nya. Di Indonesia, manipulasi *transfer pricing* hanya berada dalam pemikiran segelintir orang, umumnya otoritas pajak, sebagian akademisi pajak, sebagian konsultan pajak, serta sebagian lain yang merupakan pengusung isu nasionalisme dalam pengelolaan ekonomi. Isu pelarian laba dengan skema transaksi lintas yurisdiksi lainnya semacam *thin capitalization*, pendirian *conduit company*, dan lainnya juga mengalami hal yang serupa. Singkatnya, belum banyak pihak yang sedemikian paham bahwa Indonesia memerlukan kerangka kebijakan yang mengatur aspek perpajakan internasional, yang salah satunya adalah mengenai *transfer pricing*.

Salah satu alasan mengapa kebijakan *transfer pricing* di Indonesia tidak mendapatkan suatu perhatian karena minimnya informasi mengenai manipulasi *transfer pricing* di Indonesia. Hingga kini, tidak terdapat kajian yang dapat memetakan transaksi apa yang umumnya dilakukan, modus *mispricing*, seberapa besar sengketa, potensi, hingga jumlah perusahaan multinasional yang mengalami kerugian secara berkelanjutan. Selain itu, kita tidak memiliki suatu data survei ataupun penelitian yang valid mengenai rangkuman kesulitan, harapan, dan masukan tentang gambaran ideal penerapan kebijakan *transfer pricing* di Indonesia. Ketiadaan informasi tersebut jelas membuat isu *transfer pricing* dianggap hal yang sepele.

Sifatnya yang “disepelekan” tersebut bukanlah sesuatu yang salah. Jika isu *transfer pricing* dikaitkan dengan “kue” yang dihasilkan dari perdagangan internasional serta penanaman modal asing (*foreign direct investment/*FDI), jelas kedua hal terakhir itulah yang lebih diutamakan. Sama halnya dengan isu di negara berkembang lainnya, kebijakan pajak, khususnya *transfer pricing*, masih dianggap kurang penting jika diperbandingkan dengan segala kebijakan yang diupayakan untuk mencapai kinerja-kinerja ekonomi lainnya. Mengapa? Misalkan dalam kasus FDI, pilihan investor untuk menanamkan modal ke negara-negara berkembang dipengaruhi oleh berbagai faktor yang memiliki

tingkat sensitivitas berbeda-beda. Tingginya kebutuhan atas penanaman modal asing (untuk memperluas lapangan kerja, alih teknologi, dan lain-lain) jelas mendorong kecenderungan dari negara berkembang untuk tidak terlalu menciptakan faktor yang dapat mendistorsi keputusan investor (dalam hal ini perusahaan multinasional) untuk berinvestasi.

Singkatnya, ketiadaan kerangka kebijakan serta ketidaktersediaan informasi tersebut jelas akan membuat perumusan regulasi menjadi “kabur”, tidak fokus, tidak efektif, atau justru kontraproduktif dengan apa yang dijadikan suatu tujuan dan sasaran utama. Pemerintah dapat saja membuat regulasi yang kurang tepat, serta di saat yang bersamaan juga tidak mempersiapkan suatu *setting* awal tentang administrasi perpajakan yang terkait dengan upaya kepatuhan atas regulasi tersebut.

\* \* \*

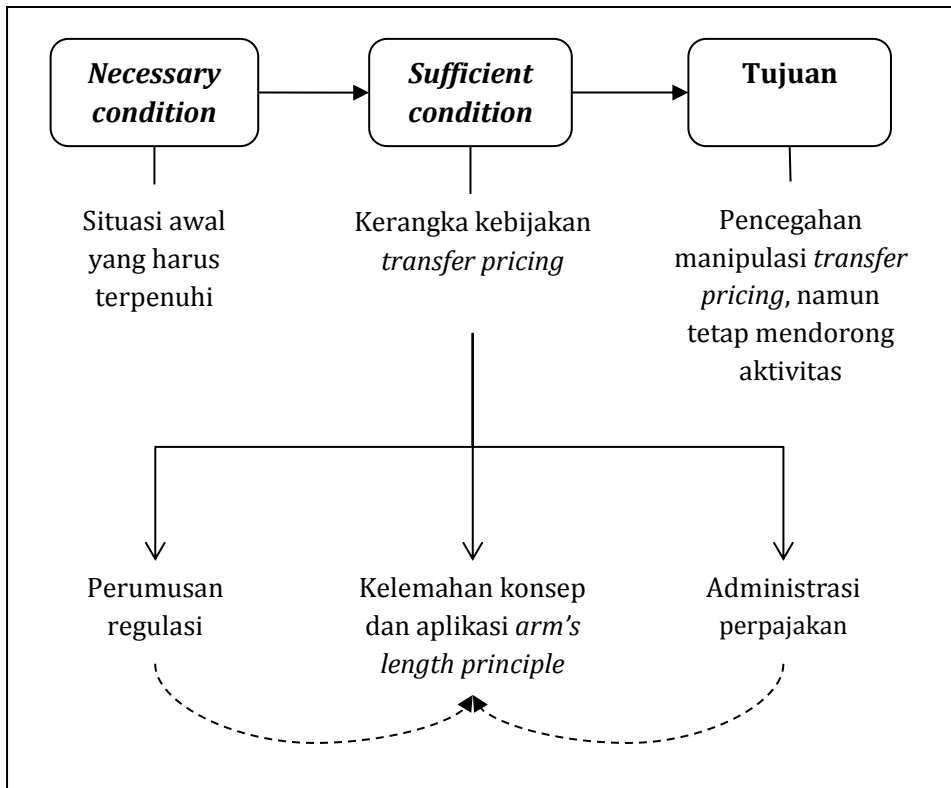
Sebagai salah satu negara berkembang, kebijakan dan aturan mengenai *transfer pricing* di Indonesia seharusnya diletakkan dalam kepentingan ekonomi yang lebih strategis dan harmonis dengan kebijakan pemerintah di berbagai bidang. Kebijakan *transfer pricing*, hingga suatu derajat tertentu, justru mendukung apa yang sudah menjadi tujuan ekonomi pemerintah, terutama dari sisi peningkatan penerimaan pajak serta penghindaran perpajakan berganda. Kebijakan tersebut harus dapat diterima secara internasional dan tidak berpotensi menciptakan konflik dengan regulasi mitra dagang utama. Dengan demikian, kebijakan *transfer pricing* tidak hanya diletakkan secara domestik, tetapi juga diharmonisasikan dengan kebijakan pajak internasional.

Para pembuat kebijakan haruslah memastikan bahwa regulasi *transfer pricing* harus ‘benar’ tidak hanya dilihat dari perspektif kebijakannya, namun juga aplikasinya dalam praktik. Pemerintah seharusnya tidak hanya bertindak dengan menciptakan regulasi yang ‘mengungkung’ kreativitas ataupun menghambat ekspansi ekonomi perusahaan multinasional. Pemerintah perlu untuk bertindak sebagai mediator yang mencari jalan tengah dengan memastikan penerimaan negara di satu sisi, dan di sisi lain memberikan peluang berkembangnya aktivitas perusahaan multinasional. Otoritas pajak seharusnya menjadi pendengar dan penyuluh yang baik agar sistem *transfer pricing* di dalam perusahaan multinasional tidak menabrak prinsip *arm’s length*.

Dalam hal ini, perusahaan multinasional janganlah hanya dipandang sebagai Wajib Pajak yang siap berkorban. Perusahaan multinasional memiliki suara yang tidak kecil dalam menentukan keberhasilan penerimaan pajak di Indonesia. Kebijakan pajak, sebagai kontrak sosial antara negara dengan rakyat (Wajib Pajak), merupakan hubungan timbal balik yang sebisa mungkin saling

menguntungkan, sehingga sangat wajar jika perusahaan multinasional juga didengarkan suaranya dalam proses pembuatan kebijakan.

**Gambar 30.1: Kerangka Kebijakan *Transfer Pricing* di Negara-Negara Berkembang**



Sebelum membangun kebijakan *transfer pricing*, terdapat suatu kondisi awal yang harus dipenuhi. Kondisi awal yang dapat dianggap sebagai syarat mutlak (*necessary condition*) yang harus dipenuhi, di mana terdiri atas:

- (i) Situasi ekonomi dan politik yang kondusif, stabil, terbuka, dan memiliki prospek yang positif;
- (ii) Kondisi hukum yang terdiri dari, misalkan: adanya aturan akuntansi dan pajak penghasilan yang komprehensif, memiliki perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B) dengan negara lain, ketersediaan perangkat hukum, dan sebagainya;
- (iii) Administrasi perpajakan yang mencakup pegawai yang terlatih, fasilitas pelatihan, ketersediaan sistem teknologi informasi, prosedur pajak yang efektif, dan sebagainya.

Secara umum, ketiga faktor tersebut sudah dimiliki oleh Indonesia. Dengan demikian, kita dapat memasuki tahap berikutnya yaitu, kondisi yang diperlukan (*sufficient condition*) untuk membangun kerangka kebijakan *transfer pricing*, sehingga tujuan akhir dapat tercapai. Paling tidak, kerangka kebijakan tersebut harus mempertimbangkan tiga hal: (i) perumusan regulasi; (ii) upaya menyasiasi kelemahan aplikasi *arm's length*; serta (iii) administrasi perpajakan. Berangkat dari karakteristik sosial ekonomi serta kondisi analisis *transfer pricing* di negara berkembang, khususnya di Indonesia, bagaimanakah kerangka kebijakan *transfer pricing* yang sekiranya tepat atau perlu dibangun?

\* \* \*

Sebelum masuk terlalu jauh mengenai perumusan kerangka kebijakan *transfer pricing* di Indonesia, penting untuk memahami kembali konsep dan aplikasi *arm's length principle*. *Arm's length principle* yang selama delapan puluh tahun dipergunakan sebagai pendekatan untuk tujuan perpajakan atas transaksi afiliasi, ternyata memiliki keterbatasan. Keterbatasan tersebut terbentang mulai dari ketidakmampuannya dalam “menangkap” integrasi ekonomi, *continuum price problem*, beban administrasi yang tinggi, hingga ketidakmampuannya dalam memecahkan persoalan pemajakan berganda. *Arm's length principle* yang pada awalnya hanya diletakkan ke dalam konteks harga, kini memiliki konteks yang semakin meluas. Hal ini diletakkan pada konteks kewajaran skema transaksi (*arm's length structure*), kewajaran perilaku (*arm's length behavior*), serta kewajaran imbal hasil (*arm's length return*). Ketiga hierarki tersebut termaktub dalam lima faktor kesebandingan sebagai kondisi yang diperbandingkan dengan transaksi atau perusahaan independen.

Aplikasi dan analisis *transfer pricing* tidaklah mudah. Hal tersebut membutuhkan suatu pengetahuan dari ranah keilmuan lainnya, seperti: bisnis, hukum, hingga statistik. Ketika kita hendak menemukan jawaban atas kewajaran dari suatu hubungan istimewa, kita pun dipaksa untuk menyelami dan membedah “perut perusahaan”. Tidak cukup sampai di situ, perlunya menemukan pembanding dan pendokumentasian kewajaran transaksi afiliasi juga menimbulkan *cost of compliance* yang tinggi.

Karena sifat *arm's length principle* yang merupakan norma hukum berbasis standar, perdebatan atas *transfer pricing* menjadi arena tempat segala hal menjadi mungkin, tergantung dari perspektif keilmuan serta fakta bisnis yang beraneka ragam. Suatu hasil dapat dikatakan wajar (atau tidak wajar) dipengaruhi oleh berbagai macam faktor. Baik otoritas pajak maupun Wajib Pajak dapat berpijak atas apa yang dianggapnya benar.

Walau demikian, kemungkinan besar *arm's length principle* akan terus dipertahankan sebagai prinsip utama dalam pengalokasian laba yang tepat atas transaksi afiliasi. Hal ini bukan dikarenakan prinsip tersebut sangat ideal atau sempurna. *Arm's length principle* dipertahankan, karena secara global, kita membutuhkan suatu kesepakatan bersama (konsensus) yang dapat mengatur norma perpajakan secara internasional. Prinsip tersebut dipertahankan karena sedikit membuka ruang atas adanya potensi sengketa interpretasi di masa mendatang, dan yang terpenting tidak memberikan suatu jalan adanya *tax competition* antarnegara.

Singkatnya, keterbatasan *arm's length principle* adalah sesuatu hal yang '*given*'. '*Given*' di sini berarti bahwa keterbatasan tersebut tidak dapat dihindari dan pasti selalu muncul, baik di negara berkembang maupun negara maju. Keterbatasan ini juga mencakup hal-hal yang sifatnya sulit untuk dipecahkan dari perspektif perpajakan saja. Oleh karena itu, perlu untuk melibatkan kebijakan ekonomi lainnya. Misalkan, untuk pencatatan aktivitas perdagangan internasional dalam rangka mengupayakan ketersediaan data pembanding.

Dengan demikian, sudah cukup bagi kita untuk memperdebatkan dan mengkritisi *arm's length principle*. Sebetulnya, yang lebih dibutuhkan bagi kerangka kebijakan *transfer pricing* di Indonesia adalah relaksasi dari asumsi tersebut di tataran praktis. Misalkan, dengan menyediakan suatu kemungkinan diaplikasikannya *safe harbour* untuk beberapa transaksi yang cukup kompleks ataupun penggunaan *transactional net margin method* (TNMM) yang tidak terlalu dipermasalahkan. Penggunaan metode ini kian populer karena seringkali mengesampingkan detail fakta bisnis dan juga derajat kesebandingan.

Dengan demikian, kerangka kebijakan *transfer pricing* hanya bisa dioptimalkan pada kedua alat lainnya, yakni regulasi dan administrasi perpajakan. Keduanya merupakan variabel yang masih dapat diubah-ubah sesuai dengan kebutuhan. Pada bagian selanjutnya, akan dibahas bagaimana kedua variabel tersebut dapat dirumuskan

\* \* \*

Lalu, dalam jangka pendek, apa yang seharusnya dilakukan oleh pemerintah Indonesia untuk memperbaiki kebijakan *transfer pricing*?

Pertama, para pemangku kebijakan di area *transfer pricing*, terutama Direktorat Jenderal Pajak (DJP) dan Badan Kebijakan Fiskal, harus melakukan suatu kajian mengenai situasi terkini. Kajian itu sebaiknya mencakup hal-hal berikut, namun tidak terbatas pada: pemahaman mengenai model bisnis perusahaan multinasional, telaah atas regulasi yang terkait dengan pemajakan atas

transaksi afiliasi serta implikasinya, memetakan pola dan kerugian akibat manipulasi *transfer pricing*, menggali informasi dari Wajib Pajak mengenai kelebihan dan kekurangan regulasi maupun administrasi perpajakan YANG terkait dengan *transfer pricing*, serta menganalisis area-area sengketa *transfer pricing* yang seringkali muncul. Kajian tersebut dapat dijadikan suatu refleksi dan juga acuan bagaimana kerangka kebijakan yang tepat di masa yang akan datang.

Kedua, menetapkan suatu tujuan dan sasaran dari kebijakan serta target yang terukur. Tujuan dan sasaran tersebut pertama-tama harus sesuai dengan apa yang menjadi tujuan *international transfer pricing regime*, yaitu: mencegah perpajakan berganda serta mencegah penghindaran pajak. Berikutnya, tujuan kebijakan tersebut juga perlu diletakkan dalam konteks tujuan dari kebijakan perpajakan ataupun ekonomi secara umum (harmonisasi). Hal ini untuk menghindari adanya tumpang tindih kebijakan *transfer pricing* dengan kebijakan di sektor-sektor lain, terutama mengenai penanaman modal asing ataupun iklim usaha domestik. Ada baiknya untuk menganalisis secara mendalam mengenai manfaat-biaya dari kebijakan tersebut secara umum. Misalkan, perubahan kebijakan *transfer pricing* akan mengakibatkan meningkatnya penerimaan sebesar X, dengan biaya yang dibutuhkan sebesar Y. Jika  $x > y$ , maka kebijakan tersebut layak untuk dilakukan. Lebih lanjut, segala potensi kendala dan keterbatasan dalam mencapai tujuan tersebut haruslah dipertimbangkan. Pokok-pokok yang menjadi tujuan kemudian harus dipecah-pecah dalam target yang bertahap dan dapat diukur keberhasilannya. Seluruh hal ini harus menjadi *grand design* kebijakan *transfer pricing* dalam periode yang jelas. Dengan demikian, seluruh pemangku kebijakan di area *transfer pricing* memiliki suatu kesepahaman yang sama mengenai apa yang hendak dituju. Segala regulasi ataupun upaya administrasi perpajakan diharapkan tidak melenceng dari *grand design* tersebut.

Ketiga, memperbaiki regulasi *transfer pricing* di Indonesia berdasarkan hasil kajian yang telah dilakukan sebelumnya. Kedudukan regulasi *transfer pricing* di Indonesia sebaiknya diletakkan dalam posisi yang lebih kuat, dan bukan hanya sekedar Peraturan Direktur Jenderal Pajak. Atau, paling tidak kerangka kebijakan umum mengenai pemajakan atas transaksi afiliasi dapat diletakkan dalam kedudukan yang lebih tinggi. Peraturan mendetail mengenai prosedur serta kepatuhannya baru dapat diletakkan pada level Peraturan Direktur Jenderal Pajak. Ada baiknya, jika terdapat suatu regulasi yang mengatur mengenai aspek hukum dan prosedural yang mengikat bagi otoritas pajak. Hal ini mencakup tata cara mengenai: beban pembuktian, dokumentasi, pemeriksaan, hingga resolusi sengketa.

Regulasi mengenai *transfer pricing* sebaiknya jelas, lengkap, dan mudah dipahami agar tidak multitafsir dan mendorong interpretasi yang berbeda-beda. Adanya ilustrasi, contoh, ataupun penjelasan yang mendetail akan sangat membantu. Kajian yang dilakukan sebelumnya (pada langkah pertama) akan sangat berguna dalam penyusunan regulasi, terutama untuk memutuskan aspek-aspek mana yang harus diperjelas, dilengkapi, atau justru dihilangkan. Penting untuk digarisbawahi, regulasi *transfer pricing* yang disusun hendaknya dapat menyasiasi keterbatasan *arm's length principle*, namun tetap berorientasi pada tujuan dan sasaran utamanya untuk mengikis habis aktivitas manipulasi *transfer pricing*. Contoh paling krusial mengenai hal ini adalah: ketersediaan, tingkat keandalan, serta prasyarat sumber data pembanding yang diperbolehkan di Indonesia. Lemahnya ketersediaan data pembanding untuk analisis *transfer pricing* dapat mendorong otoritas pajak untuk menggunakan *secret comparables* dalam sengketa. Walau *secret comparables* tidak diperbolehkan di banyak negara, hingga kini tidak terdapat aturan yang jelas mengenai hal ini. Selain itu, tidak adanya *database* komersial domestik telah menyebabkan terjadinya suatu kecenderungan monopoli penyedia data tertentu yang banyak memuat data perusahaan di negara berbeda (*foreign comparables*). Persoalan *database* komersial perlu untuk diatur lebih lanjut.

Regulasi tersebut sedapat mungkin diselaraskan dengan perkembangan *transfer pricing* secara global. Hal ini agaknya perlu diperhatikan mengingat pemajakan atas transaksi afiliasi merupakan ranah perpajakan internasional yang memerlukan kesepahaman bersama. Selain itu, studi komparasi regulasi *transfer pricing* di negara lain akan sangat membantu penilaian kelemahan dan kelebihan regulasi, serta bagaimana keberhasilan penerapannya di negara lain. Walaupun demikian, penyusunan regulasi *transfer pricing* di Indonesia tetap berorientasi kepada keunikan ataupun kekhususan situasi domestik, misalkan perlakuan khusus bagi transaksi afiliasi yang bergerak dalam perdagangan komoditas dengan negara-negara *tax haven*.

Sejalan dengan perkembangan regulasi *transfer pricing* di berbagai negara, alangkah baiknya jika upaya *simplification measures* juga diterapkan di Indonesia. Regulasi *transfer pricing* seharusnya tidak menciptakan biaya tinggi, baik di sisi Wajib Pajak maupun otoritas pajak. Oleh karena itu, pemerintah Indonesia perlu mulai mempertimbangkan regulasi yang memiliki semangat tersebut. *Simplification measures* di Indonesia bisa saja diletakkan pada pengecualian pembuatan dokumentasi *transfer pricing* untuk Wajib Pajak atau transaksi afiliasi tertentu, hingga penggunaan *safe harbour* pada transaksi afiliasi yang nilainya tidak material atau adanya kesulitan dalam analisis. Selain itu, diperlukan pula regulasi yang memberikan penjelasan serta menegaskan

mekanisme penerapan resolusi sengketa *transfer pricing*, seperti: *advance pricing agreement* (APA) dan *mutual agreement procedure* (MAP).

Keempat, memperbaiki administrasi perpajakan yang berkaitan dengan *transfer pricing*. Administrasi perpajakan dalam konteks ini memiliki makna yang luas dan mencakup beberapa pemangku kepentingan dalam ranah perpajakan, mulai dari otoritas pajak, pengadilan pajak, hingga (jika diperlukan) lembaga donor asing. Perbaikan administrasi tersebut juga memerlukan suatu kemauan dan kemampuan untuk *enforcement*. Administrasi perpajakan mencakup berbagai hal yang bermuara pada suatu tantangan, sejauh mana manajemen dan penegakan regulasi *transfer pricing* sudah diimplementasikan? Paling tidak, terdapat tiga hal penting yang harus diperhatikan: sumber daya manusia, pengorganisasian, serta pelayanan. Ketiganya saling berkaitan satu sama lain, artinya tanpa sumber daya manusia dan pengorganisasian yang baik, pelayanan pajak terkait *transfer pricing* (dalam hal ini upaya untuk memungut, memeriksa, hingga menerima keluhan) akan lemah.

Sumber daya manusia memegang peranan penting dalam administrasi perpajakan. Seperti halnya karakteristik di negara berkembang, ahli yang berkompeten dalam bidang *transfer pricing* di Indonesia sangat terbatas baik di kalangan otoritas, praktisi (konsultan), akademisi, maupun dari kalangan Wajib Pajak. Secara umum, langkah yang dapat dilakukan untuk memperbanyak ahli-ahli *transfer pricing* adalah melalui pendidikan. Pembahasan atas *transfer pricing* maupun perpajakan internasional seharusnya dapat dipertimbangkan untuk dimasukkan dalam kurikulum institusi pendidikan yang selama ini menghasilkan tenaga ahli di bidang perpajakan, mulai dari universitas hingga Pusdiklat Pajak. Selain itu, materi *transfer pricing* hendaknya dijadikan suatu materi yang harus diujikan dalam sertifikasi konsultan pajak. Khusus untuk otoritas pajak, akan lebih baik jika terdapat upaya pengiriman pegawai DJP secara rutin dan sistematis untuk mengikuti pelatihan *transfer pricing* yang diselenggarakan oleh lembaga internasional yang kompeten. Serta mengupayakan suatu bank data mengenai literatur, putusan pengadilan, hingga informasi mengenai regulasi di negara lain yang dapat diakses secara internal. Dengan demikian, akan muncul banyak personel DJP yang memahami ataupun ahli mengenai *transfer pricing*.

Jika persoalan sumber daya manusia terutama dari sisi otoritas pajak telah dipecahkan, bukan berarti perbaikan administrasi perpajakan telah berhasil. Langkah berikutnya adalah pengorganisasian. Model pengorganisasian sentralisasi seperti halnya seksi khusus *transfer pricing* di DJP memang merupakan strategi yang baik pada awal diaturnya ketentuan mengenai *transfer pricing*. Seiring dengan berjalannya waktu, pemeriksaan dan sengketa



*transfer pricing* semakin banyak terjadi dan tersebar tidak hanya di pusat saja, namun juga ke daerah di luar Jakarta. Persoalan *transfer pricing* tidak dapat lagi diselesaikan oleh suatu unit khusus yang tersentralisasi. Oleh karena itu, strategi pengorganisasian harus diubah. Hal ini terutama mempertimbangkan *transfer of knowledge* yang kurang berjalan dengan baik, terlalu terkonsentrasinya kasus *transfer pricing* di unit khusus, serta deviasi pemahaman isu *transfer pricing* di luar unit khusus. Pengorganisasian juga perlu untuk dipertimbangkan oleh sisi pengadilan pajak, misalkan dengan membuat pengadilan khusus sengketa *transfer pricing* (seperti di India).

Hal lain yang perlu diperhatikan adalah mengenai aspek administratif dan prosedural hukum jika terjadi suatu sengketa *transfer pricing* di kemudian hari. Regulasi yang ketat tanpa suatu sistem administrasi yang jelas akan justru menciptakan ketidakpastian baru di kemudian hari. Hal tersebut berarti juga menyertakan suatu perbaikan dari kapabilitas otoritas pajak, prosedur yang baik, serta mekanisme pengadilan pajak yang transparan dan seimbang. Jika pemerintah hanya memperbaiki dan memperbaharui regulasi tanpa upaya yang sama terhadap administrasi perpajakannya, yang ada hanyalah semakin menumpuknya sengketa perpajakan *transfer pricing* dengan kinerja penyelesaian yang rendah.

Pelayanan merupakan salah satu ujung tombak keberhasilan administrasi pajak. Upaya memperbaiki pelayanan atas *transfer pricing* juga meliputi aktivitas sosialisasi regulasi, perubahan paradigma pelayanan, hingga kemauan untuk memahami situasi bisnis yang dihadapi oleh Wajib Pajak. Untuk mencapai pelayanan yang optimal diperlukan aturan lain yang terkait dengan prosedur atau tata cara yang mengikat bagi otoritas pajak.

Terakhir, seluruh komponen yang berada dalam desain kebijakan tersebut harus secara periodik dapat dievaluasi perkembangannya. Seringkali, suatu kebijakan baru dapat diketahui kelemahannya atau ketidaktepatannya ketika sudah dilaksanakan. Dibutuhkan suatu mekanisme evaluasi yang terbuka untuk pihak eksternal otoritas, misalkan dari kalangan akademisi, konsultan, hingga Wajib Pajak. Evaluasi tersebut juga lebih tepat jika dilaksanakan secara bersama-sama dengan pemantauan adanya penyelewengan di lapangan. Adanya evaluasi dan pemantauan akan menciptakan suatu iklim kebijakan *transfer pricing* yang sesuai dengan situasi Indonesia dan selaras dengan perkembangan global.

\* \* \*

# **Profil Editor dan Penulis**

**DANNY DARUSSALAM Tax Center**

*“Indonesian Tax Firm, Worldwide Knowledge”*

**DARUSSALAM**, *Managing Director* di DANNY DARUSSALAM Tax Center dan juga pengajar pada Program Administrasi dan Kebijakan Perpajakan serta Program Magister Akuntansi (MAKSI) di Universitas Indonesia. Saat ini, penulis menjadi *Deputy Head* - Indonesian International Tax Society (IITS), Kepala Bidang Penelitian dan Pengembangan - Asosiasi Pembayar Pajak Indonesia, dan Kepala Bidang Kajian Kebijakan Fiskal - Asosiasi Fiskal Indonesia. Selain itu, penulis juga menjadi kontributor Indonesia atas topik *transfer pricing* untuk International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD) Belanda.

**Pendidikan Formal:**

- Magister Sains (S-2) pada Program Administrasi dan Kebijakan Perpajakan, Universitas Indonesia;
- Advanced Master (LLM Int. Tax) dalam Bidang Studi European and International Tax Law dari European Tax College (Tilburg University di Belanda dan Katholieke Universiteit Leuven di Belgia).

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “European Tax Law”, diselenggarakan oleh Tilburg University, the Netherlands (2006);
- “Advanced Transfer Pricing Course”, diselenggarakan oleh Thomas Jefferson School of Law, San Diego, California, Amerika Serikat (2009);
- “Asia Pacific Transfer Pricing Summit 2011”, diselenggarakan oleh IBC Legal Conference, Hong Kong (2011);
- “European Tax Law Seminar”, diselenggarakan oleh Tax Academy of Singapore and the Institute for Austrian and International Tax Law, Vienna University of Economics and Business Administration, Singapura (2011);
- “Summer School of Value Added Tax Programme”, diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2012).

**Prestasi (*Achievements*):**

- Telah menulis buku perpajakan sebanyak 5 (lima) buku dan artikel tentang perpajakan sebanyak lebih dari 70 (tujuh puluh) artikel yang dipublikasikan di dalam dan di luar negeri;
- Ahli (*expert witness*) dalam berbagai kasus pajak di Pengadilan Negeri, Pengadilan Tindak Pidana Korupsi, maupun Mahkamah Konstitusi;
- Narasumber di berbagai media cetak (Kompas, Kontan, Bisnis Indonesia, Majalah dan Koran Tempo, Gatra, Media Indonesia, Seputar Indonesia, Jurnal Indonesia, Sinar Harapan, Suara Pembaruan, Jawa Pos, Rakyat Merdeka) dan media elektronik (TV One, Metro TV, RCTI, SCTV, TVRI, Berita Satu, Jak TV, Kompas TV, ANTV, Sindo TV, Detik.com, BBC Indonesia);
- Narasumber di berbagai institusi (DJP, BKF, KPK, Sekretariat Pengadilan Pajak, Hakim Pengadilan Pajak, Komite Ekonomi Nasional, Bank Indonesia, Pusdiklat Pajak, Kadin, IKPI, IAI, UI, UNPAR, UNTAR, Universitas Trisakti, Universitas Kristen Petra, BINUS, UKI, UNS).

**DANNY SEPTRIADI**, *Director* di DANNY DARUSSALAM Tax Center dan pengajar Pascasarjana pada Program Administrasi dan Kebijakan Perpajakan serta Program Magister Akuntansi (MAKSI) di Universitas Indonesia. Saat ini, penulis juga menjadi *Secretary* - Indonesian International Tax Society (IITS).

**Pendidikan Formal:**

- Magister Sains (S-2) pada Program Administrasi dan Kebijakan Perpajakan, Universitas Indonesia;
- Master (LLM Int. Tax) dalam Bidang Studi International Tax Law, Vienna University of Economics and Business Administration, Austria.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Summer School of Transfer Pricing Programme”, diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2012).

**Prestasi (*Achievements*):**

- Telah menulis buku perpajakan sebanyak 5 (lima) buku dan berbagai artikel tentang *transfer pricing* dan pajak internasional;
- Ahli (*expert witness*) sengketa *transfer pricing*.

**B. BAWONO KRISTIAJI**, *Partner of Tax Research and Training Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dalam hal *public finance, tax behavior, dan pricing strategies*. Penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar, pelatihan, dan forum grup diskusi yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi swasta (misalkan: Astra Internasional, Kalbe), institusi pendidikan (UI), dan institusi pemerintahan (DJP, BKF, Sekretariat Pengadilan Pajak, dan Sekretariat Komite Pengawas Perpajakan) dengan topik *transfer pricing* dan tren kebijakan pajak. Saat ini, penulis aktif sebagai anggota Bidang Kajian Kebijakan Fiskal - Asosiasi Fiskal Indonesia. Selain itu, penulis juga menjadi pemimpin redaksi majalah *Inside Tax* dan kontributor pada jurnal internasional, *Worldwide Transfer Pricing Reporter* (WWTPR).

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Ilmu Ekonomi, Universitas Indonesia;
- Magister Ilmu Ekonomi, Universitas Indonesia.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Master of Advanced Studies in International Tax Law on Transfer Pricing Rules in International Taxation”, diselenggarakan oleh International Tax Center, Leiden University, Belanda.

**Sertifikasi:**

- Certificate in Principles of Corporate and International Taxation (Transfer Pricing) dari Chartered Institute of Taxation, Inggris.

**ROMI IRAWAN**, *Partner of Transfer Pricing Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dan berpengalaman dalam menangani isu *transfer pricing* di berbagai industri, seperti: industri kelapa sawit, industri otomotif, serta industri kertas dan kimia. Penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar, pelatihan, dan forum grup diskusi yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi swasta (misalkan: Sinar Mas Group, Unilever, Kalbe), institusi pendidikan (UI, Binus), dan institusi pemerintahan (DJP, BKF, Sekretariat Pengadilan Pajak, Sekretariat Komite Pengawas Perpajakan, dan Pusdiklat Pajak) dengan topik tentang *transfer pricing*.

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Manajemen Keuangan, Universitas Indonesia;
- Magister Manajemen Keuangan Perusahaan, Universitas Gadjah Mada.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Transfer Pricing”, diselenggarakan oleh International Management Forum in association with Transfer Pricing Associate, Belanda (2010);
- “Advanced Transfer Pricing Workshop”, diselenggarakan oleh IBFD, Amsterdam, Belanda (2011);
- “Global Development in Transfer Pricing”, diselenggarakan oleh Tax Academy of Singapore, Singapura (2011);
- “Transfer Pricing Workshop on Transfer Pricing Documentation and Transfer Pricing Intangibles” diselenggarakan oleh IBC Legal Conference, Hong Kong (2011);
- “UK Transfer Pricing Policy and Developments”, diselenggarakan oleh Tax Academy of Singapore, Singapura (2011);
- “the First Annual Conference Series regarding U.S. Transfer Pricing Primer”, diselenggarakan oleh Bloomberg BNA and CITE, Salt Lake City, Amerika Serikat (2012).

**Sertifikasi:**

- Certificate in Principles of Corporate and International Taxation (Transfer Pricing) dari Chartered Institute of Taxation, Inggris.

**DAVID HAMZAH DAMIAN**, *Partner of Tax Compliance and Litigation Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dan berpengalaman dalam bidang *transfer pricing*, kepabeanan, dan seluruh aspek perpajakan domestik Indonesia. Penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar, training, dan forum grup diskusi yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi swasta (misalkan: PAMA, Kalbe), institusi pendidikan (UI, UKI), institusi pemerintahan (DJP, Sekretariat Komite Pengawas Perpajakan), dan juga Ikatan Konsultan Pajak Indonesia (IKPI).

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Ilmu Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia;
- Menempuh gelar Magister Ilmu Administrasi dan Kebijakan Pajak, Universitas Indonesia, dengan beasiswa penuh dari DANNY DARUSSALAM Tax Center.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings”, diselenggarakan oleh IBFD di Singapura (2010);
- “Annual International Taxation Conference”, diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation, Mumbai, India (2011);
- “Tax Treaties” seminar, diselenggarakan oleh Tax Academy of Singapore and the Institute for Austrian and International Tax Law, Vienna University of Economics and Business Administration, Singapura (2011);
- “Asia Pacific Branch – Singapore Conference 2012”, diselenggarakan oleh the Chartered Institute of Taxation, Singapura (2012);
- “Tax Risk Management”, diselenggarakan oleh IBFD, Singapura (2012);
- “the Amsterdam Centre for Tax Law Winter Course on International Tax Law”, diselenggarakan oleh the Amsterdam Centre for Tax Law of the University of Amsterdam, Belanda (2013);
- “Summer School of Value Added Tax Programme”, diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2013).

**Sertifikasi:**

- Certificate in Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, Inggris;
- Sertifikasi Konsultan Pajak C.

**UNTORO SEJATI**, *Manager of Transfer Pricing Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Sebelumnya penulis berpengalaman sebagai seorang senior auditor di Pieter Uways and Partners (*a member firm of Kingston Sorel International*) dengan pengalaman menangani proyek audit di berbagai industri, seperti: industri perbankan, industri perkebunan, dan industri manufaktur. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dan berpengalaman dalam menangani beragam isu *transfer pricing*. Penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar, pelatihan, dan forum grup diskusi yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi swasta (misalkan: Unilever, Kalbe), dan institusi pemerintahan (BKF, Sekretariat Pengadilan Pajak, dan Komisi Pengawas Perpajakan) dengan topik tentang *transfer pricing*.

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Akuntansi, Universitas Indonesia.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Permanent Establishment Workshop”, diselenggarakan oleh IBFD, Singapura (2011);
- “Advanced Transfer Pricing Workshop”, diselenggarakan oleh IBFD, Amsterdam, Belanda (2012).

**Sertifikasi:**

- Certified Public Accountant (CPA).

**DEBORAH**, *Manager of Tax Compliance and Litigation Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dan berpengalaman dalam menangani berbagai sengketa pajak termasuk kasus *transfer pricing* dan restrukturisasi bisnis. Penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar, pelatihan, dan forum grup diskusi yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi swasta, institusi pendidikan (UI), dan institusi pemerintahan (BI) dengan topik tentang pajak internasional, *transfer pricing*, dan seluruh aspek perpajakan domestik Indonesia.

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Ilmu Administrasi Fiskal, Universitas Indonesia (*cum laude*);
- Master (LLM Int. Tax) di Bidang Studi International Tax Law, Vienna University of Economics and Business Administration, Austria, dengan beasiswa penuh dari DANNY DARUSSALAM Tax Center.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Basic International Taxation Course”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011);
- “Transfer Pricing Program”, diselenggarakan masing-masing oleh Inland Revenue Authority of Singapore, Tax Academy of Singapore, Atax, dan the University of New South Wales, Singapura (2011).

**YUSUF WANGKO NGANTUNG**, *Manager of International Tax Advisory and Corporate Restructuring Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dan berpengalaman dalam memberikan *advisory* terkait isu *transfer pricing*, restrukturisasi bisnis, dan perpajakan internasional. Penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar, pelatihan, dan forum grup diskusi yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi swasta, institusi pendidikan (UI, Universitas Kristen Petra), dan institusi pemerintahan (DJP, BKF, Sekretariat Pengadilan Pajak) dengan topik tentang *transfer pricing* dan pajak internasional. Selain itu, penulis juga menjadi kontributor pada jurnal internasional, *Worldwide Transfer Pricing Reporter* (WWTPR).

**Pendidikan Formal:**

- Bachelor (LLB) pada program Hukum Pajak (*fiscal recht*), Leiden University, Belanda;
- Terdaftar sebagai mahasiswa Master (LLM Int. Tax) di Bidang Studi International Tax Law, untuk tahun ajaran 2013 – 2014, di Vienna University of Economics and Business Administration, Austria, dengan beasiswa penuh dari DANNY DARUSSALAM Tax Center.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Transfer Pricing Aspects of Business Restructuring”, diselenggarakan oleh IBFD, Singapura (2010);
- “Transfer Pricing for Intangibles & Intra-group Financing”, diselenggarakan oleh IBFD, Amsterdam, Belanda (2010);
- “Practical Aspects of International Tax Planning”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011).



**Sertifikasi:**

- Advanced Diploma in International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, Inggris.

**GANDA CHRISTIAN TOBING**, *Manager of Tax Research and Training Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Penulis adalah praktisi yang berpengalaman dalam menangani sengketa pajak pada perusahaan multinasional yang bergerak dalam industri garmen dan industri manufaktur komponen otomotif. Penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar, pelatihan, dan forum grup diskusi yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi swasta, institusi pendidikan (UKI), dan institusi pemerintahan (DJP, BKF) dengan topik tentang pajak internasional, *transfer pricing*, tren kebijakan pajak, dan seluruh aspek perpajakan domestik Indonesia. Selain itu, penulis juga menjadi kontributor pada jurnal internasional, yaitu *Worldwide Transfer Pricing Reporter* (WWTPR).

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Ilmu Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia;
- Terdaftar sebagai mahasiswa Master (LLM Int. Tax) di Bidang Studi International Tax Law, untuk tahun ajaran 2013 – 2014, di Vienna University of Economics and Business Administration, Austria, dengan beasiswa penuh dari DANNY DARUSSALAM Tax Center.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Practical Aspects of International Tax Planning”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011).

**Sertifikasi:**

- Certificate in Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, Inggris.

**MUHAMMAD FAHRIAL**, *Senior Economist of Transfer Pricing Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Sebagai seorang *economist*, penulis fokus menangani isu *transfer pricing* dan melakukan analisis *corporate pricing strategies* di berbagai industri dengan pendekatan makroekonomi dan mikroekonomi. Selain itu, penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar dan pelatihan yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center dengan topik tentang *transfer pricing*.

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Manajemen Keuangan, Universitas Indonesia;
- Magister Ilmu Ekonomi, Universitas Indonesia.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Transfer Pricing Course”, diselenggarakan oleh Tax Academy of Singapore and the Institute for Austrian and International Tax Law, Vienna University of Economics and Business Administration, Singapura (2011);

- “Transfer Pricing for Intangibles and Intra-group Financing Course”, diselenggarakan oleh international Tax Academy, IBFD, Amsterdam, Belanda (2012).

**VERONICA KUSUMAWARDANI**, *Senior Specialist of Transfer Pricing Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dan berpengalaman dalam menangani isu *transfer pricing* di berbagai industri, seperti: industri kelapa sawit, industri otomotif, industri alat berat, dan industri pertambangan. Selain itu, penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar dan pelatihan yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi pendidikan (UKI), dan institusi pemerintahan (Pusdiklat Pajak) dengan topik tentang *transfer pricing* dan pajak domestik Indonesia.

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Ilmu Administrasi Fiskal, Universitas Indonesia;
- Menempuh gelar Magister Akuntansi, Universitas Indonesia, dengan beasiswa penuh dari DANNY DARUSSALAM Tax Center.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Principles of Transfer Pricing Course”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011);
- “Taxation of Supply Chain Management Course”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2012);
- “Summer School of Transfer Pricing Programme”, diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2013).

**CINDY KIKHONIA FEBBY**, *Senior Specialist of Transfer Pricing Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dan berpengalaman dalam menangani isu *transfer pricing* di berbagai industri, seperti: industri kosmetik, industri makanan, dan industri elektronik. Selain itu, penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar dan pelatihan yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi swasta, institusi pendidikan (UI), dan institusi pemerintahan (BKF) dengan topik tentang *transfer pricing* dan pajak domestik Indonesia.

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Ilmu Administrasi Fiskal, Universitas Indonesia.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Principles of Transfer Pricing Course”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011);
- “Taxation of Supply Chain Management Course”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2012);
- “Summer School of Transfer Pricing Programme”, diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2013).

**ANGGI P.I. TAMBUNAN**, *Senior Specialist of Tax Compliance and Litigation Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dalam melakukan *tax review* dan *tax analysis* dan juga berpengalaman dalam menangani sengketa pajak di berbagai perusahaan multinasional yang bergerak dalam industri pertambangan, industri transportasi, industri penerbangan, industri perhotelan, dan industri teknologi informasi. Selain itu, penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar dan pelatihan yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi swasta (PAMA), dan institusi pendidikan (UKI) dengan topik tentang pajak internasional dan pajak domestik Indonesia.

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Ilmu Administrasi Fiskal, Universitas Indonesia;
- Menempuh gelar Magister Ilmu Hukum Ekonomi, Universitas Indonesia, dengan beasiswa penuh dari DANNY DARUSSALAM Tax Center.

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Principles of International Taxation Course”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011);
- “Practical Aspects of International Tax Planning Course”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2012).

**Sertifikasi:**

- Sertifikasi Konsultan Pajak B.

**RINAN AUVI METALLY**, *Senior Specialist of Tax Compliance and Litigation Services* di DANNY DARUSSALAM Tax Center. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dalam memberikan *tax advisory* dan juga berpengalaman dalam menangani sengketa pajak di berbagai perusahaan multinasional yang bergerak dalam industri alat berat, pertambangan batu bara, dan industri kulit. Selain itu, penulis juga aktif sebagai pembicara dalam berbagai seminar dan pelatihan yang diselenggarakan oleh DANNY DARUSSALAM Tax Center, institusi swasta (PAMA), dan institusi pendidikan (UI) dengan topik tentang pajak internasional dan pajak domestik Indonesia.

**Pendidikan Formal:**

- Sarjana Ilmu Administrasi Fiskal, Universitas Indonesia (*cum laude*).

**Kursus dan Seminar Internasional:**

- “Principles of International Taxation Course”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011);
- “Practical Aspects of International Tax Planning Course”, diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2012).

# TRANSFER PRICING

## IDE, STRATEGI, DAN PANDUAN PRAKTIS DALAM PERSPEKTIF PAJAK INTERNASIONAL

Secara gagasan dasar, buku ini merupakan perpaduan mengenai ide, strategi, dan panduan praktis dalam perspektif pajak internasional yang diperlukan dalam kajian atas *transfer pricing*. Ketiga aspek tersebut terangkum secara proporsional dalam tiap bab pembahasan. Buku ini disusun dari berbagai literatur, hasil interaksi dengan praktisi dan akademisi yang telah diakui kepakarannya, serta pengalaman para penulis dalam melakukan analisis *transfer pricing*.

Buku ini terdiri dari 30 bab yang mencakup hampir seluruh isu dalam *transfer pricing*, mulai dari konsep *arm's length principle*, tahapan analisis kewajaran *transfer pricing*, transaksi atas aset tidak berwujud, aspek prosedural dan hukum, hingga perkembangan kontemporer. Dengan demikian, buku ini dapat dijadikan referensi bagi kalangan bisnis, otoritas pajak, pengadilan pajak, pengambil kebijakan fiskal, konsultan dan praktisi, serta kalangan akademisi.

### PENULIS:

Darussalam  
B. Bawono Kristiaji  
David Hamzah Damian  
Deborah  
Ganda Christian Tobing  
Veronica Kusumawardani  
Anggi P.I. Tambunan

Danny Septriadi  
Romi Irawan  
Untoro Sejati  
Yusuf Wangko Ngantung  
Muhammad Fahrial  
Cindy Kikhonia Febby  
Rinan Auvi Metally

ISBN 978-602-97854-1-8



9 786029 785418

[www.dannydarussalam.com](http://www.dannydarussalam.com)



**DANNY DARUSSALAM**  
Tax Center