

KONSEP DASAR TRANSFER PRICING

(Istilah lain Transfer Pricing adalah intracompany pricing, intercorporate pricing dan interdivisional atau internal pricing)

HUBUNGAN ISTIMEWA,
THE ARM'S LENGTH PRINCIPLE,
COMPARABILITY ANALYSIS,
TRANSFER PRICING METHOD, AND
EXTERNAL DATABASE

Referensi :

- Transfer Pricing : Suatu Tinjauan Akuntansi, Manajemen dan Pajak
- S-153/PJ.04/2010, tanggal 31 Maret 2010 Perihal : Panduan Pemeriksaan Kewajaran Transaksi Afiliasi
- Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 std
Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-32/PJ/2011



APA ITU Transfer Pricing ?

- *Transfer pricing* merupakan transaksi barang dan jasa antara beberapa divisi pada suatu kelompok usaha dengan harga yang tidak wajar, bisa dengan menaikkan harga (*mark-up*) atau menurunkan harga (*mark-down*), kebanyakan dilakukan oleh perusahaan global (Multi-National Enterprise).
- Tujuannya :
 - Pertama*, untuk mengakali jumlah profit sehingga pembayaran pajak dan pembagian dividen menjadi rendah.
 - Kedua*, menggelembungkan profit untuk memoles (*window-dressing*) laporan keuangan. Negara dirugikan triliunan rupiah karena praktek *transfer pricing* perusahaan asing di Indonesia. (*KONTAN, 20 Juni 2012*)

Definisi Transfer Pricing ?

- Definisi Transfer Pricing dari sisi perpajakan adalah penetapan harga untuk tujuan **intra perusahaan** yang terjadi pada perusahaan afiliasi. (Willey, 2004:3)
Sedangkan transaksi afiliasi adalah transaksi antar pihak yang memiliki **hubungan istimewa**.
- Transfer pricing didefenisikan sebagai suatu harga jual khusus yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan unit penjual (selling division) dan unit divisi pembeli (buying division) dalam group perusahaan yang sama. (Henry Simamora, 1999:272)

Transfer Pricing ?

Harga yang diperhitungkan untuk keperluan **pengendalian manajemen** atas transfer barang dan jasa antar pusat responabilitas “profit” atau “cost”
(Tsurumi, 1984).

Penentuan harga antara beberapa entitas yang secara hukum pemiliknya bisa sama ataupun berbeda *(Wisselink, 1979).*

Suatu **rekayasa manipulasi harga** secara sistematis dengan maksud mengurangi laba artifisial, mengupayakan agar perusahaan “ rugi “, serta menghindari pajak atau bea di suatu negara *(Plassachaert, 1979).*

Kapan Transfer Pricing mulai ?



CONTOH :

Tabel : Praktik Transfer Pricing pada Perusahaan Multinasional

	Perusahaan Induk di Belgia (Tax Rate 42%)	Anak Perusahaan di Puerto Rico (Tax Rate 0%)	Anak Perusahaan di Amerika (Tax Rate 35%)
Penjualan	\$ 100	\$ 200	\$ 200
Harga Pokok Penjualan	<u>\$ 100</u>	<u>\$ 100</u>	<u>\$ 200</u>
Laba	\$ 0	\$ 100	\$ 0
Tarif Pajak	<u>42%</u>	<u>0%</u>	<u>35%</u>
Pajak Terutang	\$ 0	\$ 0	\$ 0

Negara yang mengenakan tarif pajak rendah : British Virgin Island, Channel Island, Swiss, Hongkong.

Negara yang tidak mengenakan pajak sama sekali : Bahama, Bahrain, Bermuda, Cayman Island, Monaco, Nauru, Turki

Tax Haven Country adalah negara yang mengenakan *tarif pajak rendah* atau *sama sekali tidak mengenakan pajak*

Ilustrasi berikut ini adalah **praktik transfer pricing**.

Sebuah perusahaan otomotif **PT.X** memproduksi mobil dengan biaya Rp.700 dan menjualnya ke **PT.Y** (perusahaan afiliasi) di luar negeri seharga Rp.725. PT.Y ini hanya dummy yang berada di negara berpajak rendah (tax haven country). Dari PT.Y, mobil dijual ke **PT.Z** (non-afiliasi) dengan harga Rp.1.000. Karena PT.Y tidak memiliki usaha riil, sebenarnya yang terjadi adalah penjualan mobil dari PT.X kepada PT.Z

Profit PT.X yang dilaporkan dalam SPT adalah $\text{Rp.725} - 700$ atau **Rp.25** per mobil. Seharusnya profit PT.X adalah $\text{Rp.1000} - 700 = \text{Rp.300}$. Selisih harga jual ini merupakan bentuk TP berupa mark-down. Negara rugi karena seharusnya pajak dikenakan atas profit sebesar Rp.300 per mobil. Di sisi lain, pemegang saham minoritas juga rugi karena penjualan perusahaan menjadi lebih rendah sehingga profit lebih kecil.

"Transfer pricing merupakan praktek menjual produk ke perusahaan afiliasi dengan harga dibawah standar harga pasar. Tapi kemudian produk itu dijual lagi ke pasar sesuai harga pasaran.". **(Pendapat konsultan pajak)**

- Model *transfer pricing* lainnya dengan membayar **royalti** ke induk usaha.

Contoh :

PT. AREMA di Indonesia, selaku anak usaha **RM Ltd**, mendapat lisensi untuk menjual produk **RM Ltd**. Selain itu **RM Ltd** juga memberi lisensi ke perusahaan non afiliasi di Indonesia, yaitu **PT. MU**

Atas omset tahunan, PT. AREMA membayar royalti ke **RM Ltd** sebesar Rp.10 milyar. Dengan jumlah omset yang hampir sama, **PT. MU** hanya membayar royalti ke **RM Ltd** sebesar Rp.2,5 milyar.

Atas perbedaan pembayaran royalti tersebut, perlu ada penelitian lanjut, kemungkinan pembayaran royalti PT. AREMA adalah pembayaran **dividen terselubung** ke **RM Limited** selaku pemegang saham.

HUBUNGAN ISTIMEWA

- Hubungan Istimewa adalah hubungan sebagaimana dimaksud dalam **pasal 18 ayat (4)** Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang **Pajak Penghasilan** sebagaimana telah beberapa kali diubah, terakhir dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008.
- Pasal 2 ayat (2) UU Nomor 8 tahun 1983 sebagaimanan telah beberapa kali diubah, terakhir dengan UU Nomor 42 tahun 2009 tentang **PPN dan PPnBM**.

HUBUNGAN ISTIMEWA

- **UU PPh** Nomor 36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat (4) :

“Hubungan istimewa sebagaimana dimaksud pada pasal 18 ayat (3) sampai dengan ayat (3d), pasal 9 ayat (1) huruf f dan pasal 10 ayat (1) dianggap ada apabila :

- Wajib pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada wajib pajak lain; hubungan antara wajib pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua wajib pajak atau lebih; atau hubungan diantaradua wajib pajak atau lebih yang disebut terakhir.*
- Wajib pajak menguasai wajib pajak lainnya atau dua atau lebih wajib pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau*
- Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.”*

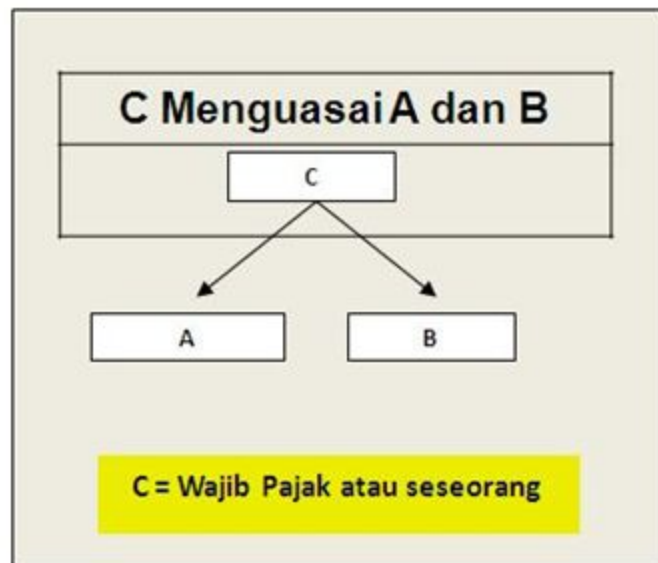
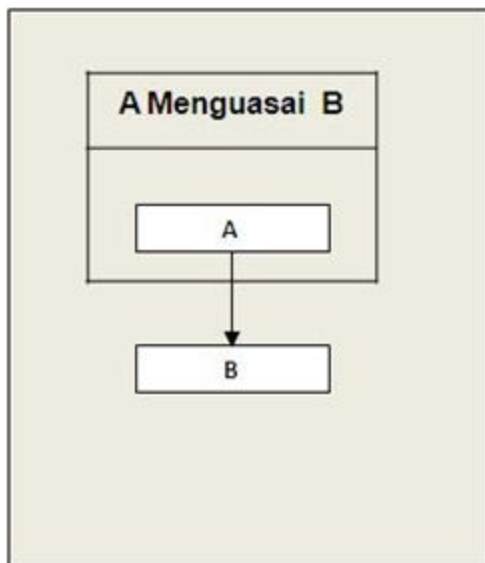
HUBUNGAN ISTIMEWA

- **UU PPN dan PPnBM** Pasal 2 ayat (2) UU Nomor 8 tahun 1983 sebagaimana telah beberapa kali diubah, terakhir dengan UU Nomor 42 Tahun 2009 :

“Hubungan istimewa dianggap apabila:

- a. Pengusaha mempunyai penyertaan langsung atau tidak langsung sebesar 25 % atau lebih pada pengusaha lain atau lebih pada pengusaha lain, atau hubungan antara pengusaha dengan penyertaan 25% atau lebih, demikian pula hubungan antara dua pengusaha atau lebih yang disebut terakhir.
- b. Pengusaha menguasai pengusaha lainnya atau lebih pengusaha berada di bawah penguasaan. Penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau
- c. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus satu derajat dan/atau kesamping satu derajat.”

Pasal 18 ayat (4) (a) UU Pajak Penghasilan



Penjelasan - Hubungan Istimewa

Pasal 18 ayat (4) (b) UU Pajak Penghasilan

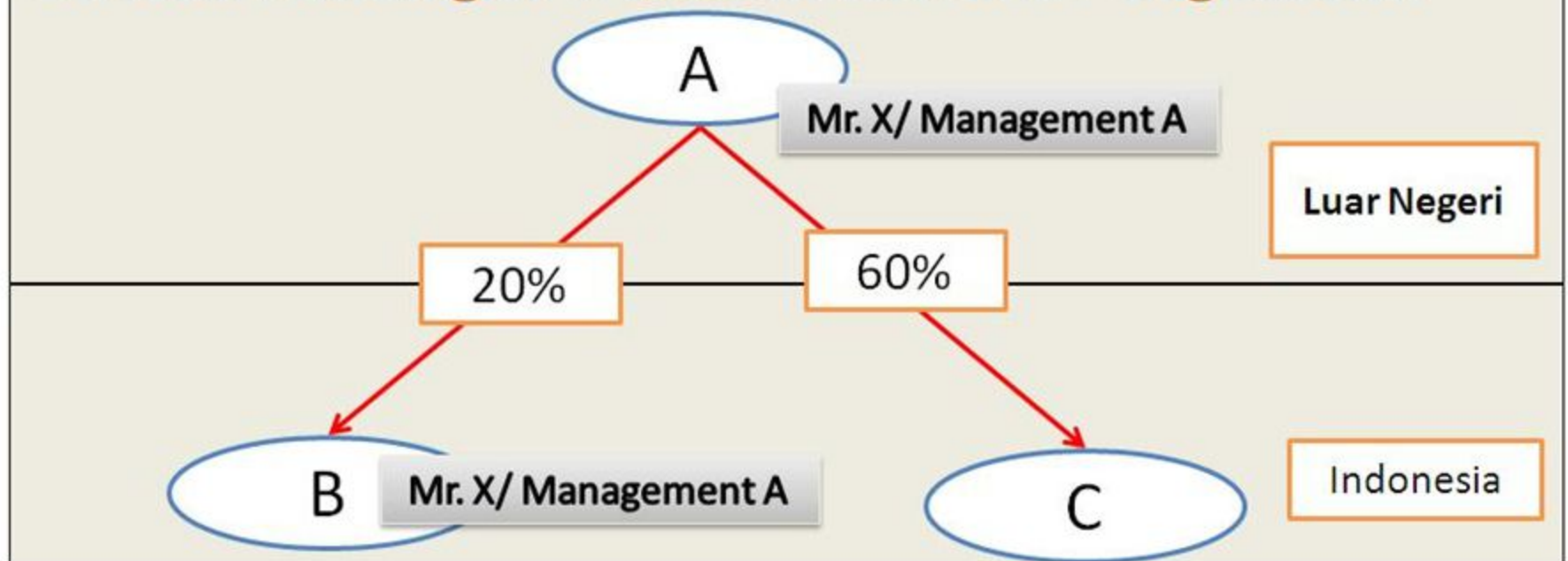
Hubungan antara dua atau lebih Wajib Pajak yang berada di bawah pemilikan atau penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung.

Hubungan istimewa di antara Wajib Pajak dapat juga terjadi karena penguasaan melalui manajemen atau penggunaan teknologi walaupun tidak terdapat hubungan kepemilikan.

Hubungan istimewa dianggap ada apabila satu atau lebih perusahaan berada di bawah penguasaan yang sama. Demikian juga hubungan di antara beberapa perusahaan yang berada dalam penguasaan yang sama tersebut.

Pasal 18 ayat (4) (b) UU Pajak Penghasilan

Contoh Hubungan Istimewa Karena Penguasaan



A, B dan C merupakan pihak-pihak yang saling mempunyai hubungan istimewa, meskipun kepemilikan saham A pada B hanya 20%.

HUBUNGAN ISTIMEWA

Art. 9 OECD Model mengatur hubungan istimewa dalam konteks Transfer Pricing sebagai berikut :

- a. Perusahaan X di Negara A “*berpartisipasi (participate) baik secara langsung maupun tidak langsung dalam manajemen, pengendalian atau kepemilikan modal*” dari perusahaan Y di Negara B;
- b. Pihak yang sama (bisa berbentuk orang pribadi maupun perusahaan) “*berpartisipasi (participate) baik secara langsung maupun tidak langsung dalam manajemen, pengendalian atau kepemilikan saham*” dari perusahaan X di Negara A dan perusahaan Y di Negara B.

Pengertian Pengendalian

“**Pengendalian**” manajemen baik secara langsung maupun tidak langsung, dan pengendalian atas perusahaan melalui kepemilikan saham” menurut *David Grecian* dalam kongres International Fiscal Assosiation menyatakan bahwa yang dimaksud dengan pengendalian antara lain adalah :

- i. Mempunyai kewenangan untuk membuat keputusan yang terkait dengan kebijakan keuangan dan operasi dari suatu perusahaan;
- ii. Mempunyai pengaruh untuk menentukan besarnya harga yang ditetapkan

Jadi berpartisipasi dalam suatu manajemen adalah ikut terlibat dalam pembuatan keputusan atas kegiatan operasi suatu perusahaan.

Adapun yang dimaksud dengan manajemen adalah bisa level *direktur* maupun level *manajer*.

HUBUNGAN ISTIMEWA

Pasal 18 ayat (4) (c) UU Pajak Penghasilan

terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Yang dimaksud dengan "hubungan keluarga sedarah dalam garis keturunan lurus satu derajat" adalah *ayah, ibu, dan anak*.

sedangkan "hubungan keluarga sedarah dalam garis keturunan ke samping satu derajat" adalah *saudara*.

Dan "keluarga semenda dalam garis keturunan lurus satu derajat" adalah *mertua dan anak tiri*.

Sedangkan yang dimaksud "hubungan keluarga semenda dalam garis keturunan ke samping satu derajat" adalah *ipar*.

ARM'S LENGTH PRINCIPLE

Pasal 18 ayat (3) UU PPh:

Direktur Jenderal Pajak ***berwenang*** untuk menentukan kembali besarnya penghasilan dan pengurangan serta menentukan utang sebagai modal untuk menghitung besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib Pajak lainnya sesuai dengan ***kewajaran dan kelaziman usaha*** yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa.

ARM'S LENGTH PRINCIPLE

Penjelasan Pasal 18 ayat (3) UU PPh:

Maksud diadakannya ketentuan ini adalah **untuk mencegah terjadinya penghindaran pajak yang dapat terjadi karena adanya hubungan istimewa**. Apabila terdapat hubungan istimewa, kemungkinan dapat terjadi penghasilan dilaporkan kurang dari semestinya ataupun pembebanan biaya melebihi dari yang seharusnya.

Dalam hal demikian, **Direktur Jenderal Pajak** berwenang untuk menentukan kembali besarnya **penghasilan dan/atau biaya** sesuai dengan keadaan seandainya di antara para Wajib Pajak tersebut tidak terdapat hubungan istimewa.

Dalam menentukan kembali jumlah penghasilan dan/atau biaya tersebut digunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price method*), metode harga penjualan kembali (*resale price method*), metode biaya-plus (*cost-plus method*), atau metode lainnya seperti metode pembagian laba (*profit split method*) dan metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method*).

ARM'S LENGTH PRINCIPLE

Penjelasan Pasal 18 ayat (3) UU PPh:

Demikian pula kemungkinan **terdapat penyertaan modal secara terselubung**, dengan menyatakan penyertaan modal tersebut sebagai utang maka **Direktur Jenderal Pajak berwenang** untuk **menentukan utang tersebut sebagai modal perusahaan**.

Penentuan tersebut dapat dilakukan, misalnya melalui indikasi mengenai perbandingan antara modal dan utang yang lazim terjadi di antara para pihak yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa atau berdasar data atau indikasi lainnya. Dengan demikian, bunga yang dibayarkan sehubungan dengan utang yang dianggap sebagai penyertaan modal itu tidak diperbolehkan untuk dikurangkan, sedangkan bagi pemegang saham yang menerima atau memperoleh bunga tersebut dianggap sebagai **dividen yang dikenai pajak**.

ARM'S LENGTH PRINCIPLE

Pasal 2 PER-43/PJ/2010

□ Ayat (1) dan (2) menyatakan bahwa transaksi yang dilakukan Wajib Pajak dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang **dapat mengakibatkan** pelaporan jumlah penghasilan dan pengurangan untuk menghitung besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak tidak sesuai dengan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (Arm's Length Principle) meliputi antara lain :

- a. penjualan, pengalihan, pembelian atau perolehan barang berwujud maupun tidak berwujud;
- b. sewa, royalti, atau imbalan lain yang timbul akibat penyediaan atau pemanfaatan harta berwujud maupun tidak berwujud;
- c. Penghasilan atau pengeluaran sehubungan dengan penyerahan atau pemanfaatan jasa;
- d. Penyerahan atau perolehan harta dalam bentuk instrumen keuangan, dan penghasilan atau pengeluaran yang timbul akibat penyerahan atau perolehan harta dalam bentuk instrumen keuangan dimaksud.

ARM'S LENGTH PRINCIPLE

Pasal 1 butir 6 PER-43/PJ/2010 menjelaskan:

Prinsip Kewajaran dan kelaziman Usaha (arm's length principle/ALP) merupakan prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa yang menjadi pembanding, maka harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa **harus sama** dengan atau **berada dalam rentang harga atau laba** dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa yang menjadi pembanding.

ARM'S LENGTH PRINCIPLE

Faktor Penentu	Pembanding	Pertanyaan
Prinsip Kewajaran	Transaksi Independen	Apakah transaksi independen sebanding akan dinilai dengan harga yang sama ?
Kelaziman Usaha	Pandangan ekonomis dari sektor usaha dimana Wajib Pajak melakukan transaksi afiliasi	Apakah kondisi dari transaksi afiliasi, secara ekonomis merupakan kondisi yang berlaku dan sesuai dengan sektor usaha Wajib Pajak ?

Sebagai contoh :

Y Ltd. adalah sebuah perusahaan yang berkedudukan di negara Z. Perusahaan Y Ltd. menguasai 90% saham pada PT. X yang berkedudukan di Indonesia. Barang yang diproduksi PT. X seluruhnya dijual ke Y Ltd. Apabila menggunakan harga pasar yang wajar (tanpa transfer pricing), dimana penjualan dari PT. X ke Y Ltd. adalah sebesar Rp. 1.000.000.000., dengan asumsi tarif pajak di negara Z adalah sebesar 20% sedangkan di Indonesia adalah sebesar 25%, maka beban pajak yang dibayar oleh group perusahaan ini adalah sebesar Rp. 44.500.000, sehingga laba setelah pajak adalah sebesar Rp. 140.500.000 (lihat tabel berikut).

Tanpa Transfer Pricing Harga Pasar Rp. 1.000.000.000	PT. X Penjual Indonesia (25%)	Y Ltd Pembeli Negara Z (20%)	Total Group
Penjualan	1,000,000,000	1,250,000,000	2,250,000,000
Harga Pokok Penjualan	800,000,000	1,000,000,000	1,800,000,000
Laba Kotor	200,000,000	250,000,000	450,000,000
Biaya Usaha	50,000,000	215,000,000	265,000,000
Laba Bersih Sebelum Pajak	150,000,000	35,000,000	185,000,000
PPH Terhutang	37,500,000	7,000,000	44,500,000
Laba Bersih Setelah Pajak	112,500,000	28,000,000	140,500,000

Akan tetapi, apabila transaksi menggunakan transfer price dengan harga lebih rendah yaitu sebesar Rp. 900.000.000, maka beban pajak yang dibayarkan oleh group perusahaan ini adalah hanya sebesar Rp. 37.500.000, sehingga diperoleh laba setelah pajak sebesar Rp. 145.500.000 (lihat tabel berikut), lebih besar dari apabila transaksi menggunakan harga pasar.

Dengan Transfer Pricing Harga Pasar Rp. 900.000.000	PT. X Penjual Indonesia (25%)	Y Ltd Pembeli Negara Z (20%)	Total Group
Penjualan	900,000,000	1,250,000,000	2,150,000,000
Harga Pokok Penjualan	800,000,000	900,000,000	1,700,000,000
Laba Kotor	100,000,000	350,000,000	450,000,000
Biaya Usaha	50,000,000	215,000,000	265,000,000
Laba Bersih Sebelum Pajak	50,000,000	135,000,000	185,000,000
PPH Terhutang	12,500,000	27,000,000	39,500,000
Laba Bersih Setelah Pajak	37,500,000	108,000,000	145,500,000

Dengan adanya praktek transfer pricing ini, maka Indonesia akan dirugikan karena terjadi penurunan penerimaan pajak sebesar Rp. 37.500.000 – Rp. 12.500.000 = Rp. 25.000.000.

ANTISIPASI Direktorat Jenderal Pajak

Untuk mencegah penghindaran pajak karena penentuan harga tidak wajar (non arm's length price), muncul Peraturan Dirjen Pajak No.PER-42/PJ/2011 tanggal 11 November 2011. Aturan ini membahas penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (arm's length principles) terkait transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa. Aturan ini mengharuskan wajib pajak untuk menggunakan nilai pasar wajar dalam bertransaksi dengan pihak istimewa (related parties).

Kategori hubungan istimewa di Indonesia, diatur Pasal 18 UU No.36/2008 yaitu penyertaan modal minimal 25 persen, keterkaitan pengelolaan manajemen dan hubungan keluarga sederajat sedarah maupun semenda. Apabila wajib pajak tidak bisa menunjukkan bukti pendukung kewajaran harga transaksi, maka Ditjen Pajak akan menetapkan harga transaksi yang wajar antara pihak-pihak yang terafiliasi.

Namun sekarang ada pengecualian, kewajiban pelaporan TP dibatasi untuk nilai minimal sebesar Rp.10 milyar dalam satu tahun pajak.

Alasan utama mengapa perlu ada Pedoman Transfer Pricing?

Pedoman penentuan harga transfer (transfer pricing) di Indonesia diatur dalam Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-32/PJ/2011.

Alasan utama-nya karena perbedaan tarif pajak Indonesia dengan negara lain dapat dimanfaatkan oleh Wajib Pajak untuk melakukan penghindaran pajak (tax avoidance) dengan cara mengatur harga transfer untuk memindahkan laba ke negara yang tarif pajaknya rendah.

Pengamat pajak UI, Prof. Gunadi, menilai positif upaya ini. Sebab, perkiraan dia, 60%, wajib pajak badan di Indonesia melakukan transfer pricing. Bahkan **hampir semua** eksportir di Indonesia melakukan transfer pricing. "Kerugian negara 25% dari nilai ekspor," kata Prof. Gunadi.

Perlu dikaji beberapa hal untuk mengurangi transfer pricing :

1. Mengaktifkan peran Akuntan Publik.
2. Memperluas kriteria transfer pricing tidak hanya related parties, tetapi melebar ke semua transaksi yang diindikasikan di bawah harga pasar wajar, termasuk dengan perusahaan non afiliasi.
3. Menggunakan data pembanding Eksternal dari pelaporan DHE (Devisa Hasil Ekspor) untuk mendeteksi aliran dana dan underlying transaksi ekspor.
4. Mengumumkan ke publik tentang proses banding oleh wajib pajak yang melakukan transfer pricing, sebagai bentuk tekanan moral.
5. Perlu ada data center, seperti Indonesian Coal Index, yang meng-update harga terbaru komoditas tambang. Harga terbaru komoditas diperlukan untuk assesment kewajaran omset penjualan pada SPT tahunan perusahaan pertambangan.
6. Pembentukan single document window (SDW) antar negara yang telah menerapkan tax treaty, dan forum multilateral, seperti APEC. Model SDW efektif untuk mengawasi harga pengiriman barang antar negara produsen dan konsumen. Dengan model SDW, penerbitan invoice oleh perusahaan perantara abal-abal di tax haven country akan terkena pajak, sehingga modus transfer pricing tidak efisien untuk perusahaan tersebut.

End of sesion TP -1

TERIMA KASIH

