BAB III

TRANSAKSI *TRANSFER PRICING*

A. Pengertian *Transfer Pricing* dan Perkembangannya

Ada beberapa pengertian tentang *Transfer Pricing* yang di kemukakan oleh para ahli, diantaranya:

1. Gunadi

   Transfer pricing merupakan jumlah harga atas penyerahan barang atau imbalan atas penyerahan jasa yang telah di sepakati oleh kedua belah pihak dalam transaksi bisnis finansial maupun transaksi lainnya.[1]

2. Darussalam dan Danny Septriadi

   Transfer pricing merupakan bagian dari suatu kegiatan usaha dan perpajakan yang bertujuan untuk memastikan apakah harga yang diterapkan dalam transaksi antara perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa telah didasarkan atas prinsip harga pasar wajar (*arm's length price principle)*[2]

3. Mohammad Zain

   Harga transfer merupakan harga yang diperhitungkan untuk mengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa antar-pusat pertanggungjawaban laba atau biaya, termasuk determinasi harga untuk

[1] Gunadi, *Pajak Internasional*, h. 222

[2] Darussalam dan Danny Septriadi, *Konsep dan Aplikasi Cross – Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan*, h. 7

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

barang, imbalan atas jasa, tingkat bunga pinjaman, beban atas persewaan dan metode pembayaran serta pengiriman uang.[3]

Dari ketiga definisi tentang *transfer pricing* di atas, dapat kita ambil persamaannya bahwa *transfer pricing* merupakan harga yang ditimbulkan atas penyerahan barang, jasa atau harta tak berwujud lainnya dari satu perusahaan ke perusahaan lain yang masih terikat dalam hubungan kepemilikan.

Transfer pricing dapat terjadi dalam satu grup perusahaan dan antar perusahaan yang terikat dalam hubungan istimewa.

Dalam suatu grup perusahaan, *transfer pricing* sering disebut dengan istilah *intracompany pricing, intercorporate pricing, interdivisional pricing,* dan *internal pricing.*[4] Istilah tersebut menunjukkan bahwa pengaturan harga tersebut tidak sebatas kepada pengaturan harga antar-perusahaan dalam satu grup perusahaan saja, tetapi dapat pula terjadi pengaturan harga antara-divisi pada satu perusahaan.[5]

Pengertian *transfer pricing* sebagai harga yang ditimbulkan akibat penyerahan barang, jasa dan harta tak berwujud, seperti yang telah disebutkan di atas merupakan pengertian yang netral. Akan tetapi, istilah *transfer pricing* sering dikonotasikan sebagai sesuatu yang tidak baik (*abuse of transfer pricing*), yaitu pengalihan atas penghasilan kena pajak (*taxation income*) dari suatu perusahaan multi-nasional ke negara-negara yang tarif pajaknya rendah

[3] Mohammad Zain, *Manajemen Perpajakan*, h.294
[4] Gunadi, *Pajak Inernasional*, h.222
[5] Mohammad Zain, *Manajemen Perpajakan*, h,294

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dalam rangka untuk mengurangi total beban pajak dari grup perusahaan nasional tersebut.[6] Adapun pengertian *transfer pricing manipulation* sendiri diartikan sebagai suatu kegiatan untuk memperbesar biaya atau merendahkan tagihan yang bertujuan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang.[7]

Dengan demikian, manipulasi *transfer pricing* dapat dilakukan dengan cara memperbesar biaya atau memperkecil penjualan melalui mekanisme harga transfer dengan tujuan untuk mengurangi pembayaran pajak. Sehingga, manipulasi *transfer pricing* terjadi dengan cara menetapkan harga transfer menjadi "terlalu besar atau terlalu kecil" dengan maksud untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang.[8] Karena dengan memperkecil jumlah pajak yang terutang, keuntungan yang diterima oleh perusahaan multi-nasional akan semakin besar.

B. Motivasi atau Tujuan *Transfer Pricing*

Pada umumnya berdasarkan jangkauan teritorial operasi perusahaan, *transfer pricing* dapat dikelompokkan dalam *transfer pricing* domestik dan *transfer pricing* multinasional. *Transfer pricing* domestik adalah harga transfer barang atau jasa antar badan satu grup perusahaan atau antardivisi dalam satu perusahaan dalam satu wilayah kedaulatan negara, sedang *transfer pricing* multinasional berkenaan dengan transaksi antardivisi dalam satu unit hukum atau

---

[6] Hubert Haemakers, *Introduction to Transfer Pricing*, dalam Darussalam dan Danny Sepriadi, *Konsep Aplikasi Cross*.....,h. 8

[7] Lorraine Eden, *Transfer Pricing In International Business*, dalam *ibid.*

[8] Darussalam dan Danny Septriadi, *Konsep dan Aplikasi Cross*....., h.8

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

antarunit hukum dalam satu kesatuan ekonomi yang meliputi berbagai wilayah kedaulatan negara.[9]

Beberapa tujuan yang ingin dicapai dalam rangka aplikasi *transfer pricing*, baik bagi perusahaan domestik maupun bagi perusahaan multinasional, adalah antara lain:

1. Evaluasi Kinerja (mengukur hasil operasi setiap unit)
2. Motivasi Manajemen (penyusunan orientasi produksi dan laba pada semua unit)
3. Pengendalian harga untuk lebih merefleksikan "*Cost*" dan "*margin*" yang seharusnya diterima dari langganan dan penetapan harga optimal.
4. Pengendalian pasar untuk mengamankan posisi kompetitif perusahaan.[10]

Kebijakan aplikasi *transfer pricing* multinasional bertujuan:

(1) Memaksimalkan penghasilan global

(2) Mengamankan posisi kompetitif anak/ cabang perusahaan dan penetrasi pasar.

(3) Mengevaluasi kinerja anak/ cabang perusahaan mancanegara.

(4) Menghindarkan pengendalian devisa.

(5) Mengontrol kredibilitas asosiasi.

(6) Mengurangi resiko moneter

(7) Mengatur arus kas anak/cabang perusahaan yang memadai,

(8) Membina hubungan baik dengan administrasi setempat

---

[9] Mohammad Zain, *Manajemen Perpajakan*, h.297
[10] *Ibid.*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

(9) Mengurangi beban pengenaan pajak dan bea masuk

(10) Mengurangi resiko pengambilalihan oleh pemerintah.[11]

Pada tahun (sekitar) 1985 telah diadakan penelitian tentang *transfer pricing* di Indonesia oleh tim UNTC dari PBB yang diketuai oleh Dr. Silvain Plasschaert (Belgia). Dari penelitian tersebut disimpulkan adanya beberapa motivasi *transfer pricing* di Indonesia seperti:

1) Pengurangan objek pajak (terutama pajak penghasilan);
2) Pelonggaran pengaruh pembatasan kepemilikan luar negeri;
3) Penurunan pengaruh depresiasi rupiah;
4) Menguatkan tuntutan kenaikan harga atau proteksi terhadap saingan impor;
5) Mempertahankan sikap *low profile* atau konservatisme tanpa memperdulikan tingkat keuntungan usaha;
6) Pengamanan perusahaan dari tuntutan atas imbalan prestasi pimpinan atau kesejahteraan karyawan dan kepedulian lingkungan (ekologi dan masyarakat)
7) Memperkecil akibat pembatasan, dan ketidak pastian atas resiko kegiatan usaha perusahaan luar negeri;[12]

Dari uraian di atas nampak bahwa pada prinsipnya praktik *transfer pricing* dengan harga yang tidak sama dengan harga pasar dapat didorong oleh karena alasan pajak (*tax motive*) maupun bukan pajak (*non – tax motive*). Berbagai study di Indonesia menunjukkan hal tersebut. Motivasi pajak atas praktik *transfer*

[11] Erly Suandy, *Perencanaan Pajak Edisi* , h.76-77
[12] Gunadi, *Pajak Internasional*, h.222

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pricing dilaksanakan dengan sedapat mungkin memindahkan penghasilan dari negara dengan beban pajak mahal ke negara dengan pajak terendah.[13]

C. Kategori Transfer Antar Perusahaan[14]

Terdapat berbagai tipe transaksi antar perusahaan, yaitu barang berwujud dan barang tidak berwujud (*intangibles*), penyerahan jasa, keuangan, persewaan dan *leasing* (sewa guna usaha), berbagai kontrak (manufaktur/maakloon), penelitian dan pengembangan, pemeliharaan, pemasaran dan bagi biaya (*cost – sharing*). Dalam sistem perpajakan, secara meluas, menghendaki agar harga yang di hitung pada tiap transaksi antar perusahaan yang dimaksud, berdasarkan prinsip harga wajar (*arm's length principle*).

Penjelasan terhadap tipe transaksi perusahaan itu adalah:

1. Jualan Harta Berwujud

   Harta berwujud merujuk pada semua asset fisik bisnis, yang dapat meliputi (1) Persediaan (bahan mentah, barang setengah jadi, dan barang jadi, serta barang dagangan lainnya) dan (2) mesin dan peralatan, Inventaris, tanah dan bangunan, barang modal dan bidang keperluan usaha lainnya.

2. Pengalihan (Transfer) Harta Tidak Berwujud

   Harta tak berwujud (*intangible assets*) dari aspek *transfer pricing* dibedakan antara *manufacturing intangibles* (yang timbul karena kegiatan pabrikasi atau upaya penelitian dan pengembangan oleh produsen), dan

[13] *Ibid.*, h. 223
[14] *Ibid.*, h. 223-227

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

marketing intangibles (yang berasal dari upaya pemasaran, distribusi, dan jasa purna jual). Model pengalihan harta tak berwujud dapat dilakukan dengan: (1) penjualan dengan imbalan sekaligus, (2) pelepasan sekaligus tanpa imbalan (dengan hibah), (3) lisensi dengan imbalan royalti (sekaligus atau berkala berdasar persentase dari penjualan, per unit, atau dasar lain), (4) lisensi bebas royalti.

3. Penyerahan Jasa

Dari aspek harga transfer, penyerahan jasa kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa dapat berkisar dari yang sederhana, seperti jasa akuntansi, legal atau pajak ke jasa teknikal yang kompleks sehubungan dengan pelepasan *intangibles*, pada umumnya, administrasi pajak akan meminta harga wajar dari transaksi jasa yang dimaksud. Harga wajar pada umumnya merujuk pada biaya penyediaan jasa ditambah marjin. Namun, hanya jasa yang memberikan manfaat pada afiliasi saja yang dapat dikurangkan sebagai biaya. Pada dasarnya terdapat lima kelompok jasa (1) jasa rutin seperti akuntansi dan legal, (2) bantuan teknis sehubungan dengan *transfer intangibles*, (3) jasa teknis (sehubungan dengan pabrikasi, pengendalian kualitas, atau teknis pemasaran) namun bukan karena *transfer intangibles* antar perusahaan, (4) pengiriman karyawan untuk mengolah fasilitas baru atau pabrik baru (kebanyakan administrasi pajak berpendapat ada transfer intangibles) dan (5) kombinasi jasa (1) sampai (4) tersebut.

4. Transaksi Finansial

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Transaksi keuangan antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa dapat dilaksanakan dalam rangka pemenuhan kebutuhan modal kerja (jangka pendek) atau kebutuhan modal jangka panjang.

Untuk kebutuhan jangka pendek dapat dipenuhi dari:

a. Utang piutang antar korporat,
b. Persekot atau uang muka modal,
c. Pinjaman yang diberikan garansi oleh pihak terkait, dan
d. Pembayaran penetrasi pasar.

Sementara itu, kebutuhan modal jangka panjang dapat dipenuhi melalui:

(1) Pinjaman hipotik;
(2) Sewa guna usaha;
(3) Modal saham;
(4) Pinjaman jangka panjang;
(5) Penerbitan saham atau obligasi dan penempatannya ke pasar modal.

5. Berbagai Bentuk Kontak Usaha

Transaksi transfer antar perusahaan dalam bentuk kontrak usaha dapat berupa kontrak manufaktur. Selain itu, terdapat juga kontrak penyediaan jasa (*contract services provides*) dalam berbagai bentuk seperti (1) kontrak penelitian dan pengembangan, (2) kontrak pemeliharaan, dan (3) kontrak pemasaran.

Lembaga pengontrak umumnya didirikan semata-mata untuk tujuan komersial yang dirancang dalam rangka minimalisasi beban pajak atau

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penempatan kepemilikan *intangibles* hasil dari penelitian dan pengembangan atau pemasaran dalam tempat terpusat.

6. *Cost Sharing* atau *Cost Contribution Arrangements*

Cost sharing (andil biaya) didasarkan pada pemikiran bahwa grup perusahaan dapat secara bersama-sama membagi pengeluaran penelitian dan pengembangan sistem yang baru yang kemudian memperoleh hak atas hasil penelitian dan pengembangan. Secara teori, biaya di bagi kepada para anggota berdasar manfaat yang mereka peroleh. Namun apabila tahap kebersamaan pembiayaan terjadi, terjadi pada tahap pengembangan dari hasil penelitian, pendatang baru untuk bersama memikul *(share)* biaya dapat dilakukan berdasar konsep "*buy – in"*.

Dalam konsep "*buy – in arrangement*" tersebut akan timbul masalah seberapa jumlah yang harus dibayar oleh pendatang baru tersebut dalam rangka "*buy – in arrangement*". Selain biaya penelitian dan pengembangan, biaya bersama yang dapat di-*sharing*-kan termasuk biaya akuntansi, manajemen, pemasaran, promosi, dan sebagainya.

D. Metode Penentuan Harga Transfer

Berapa jumlah harga yang dihitung atas transfer barang dan jasa antar perusahaan dalam satu grup pada umumnya tergantung kepada politik (kebijakan) harga pimpinan. Secara komersial (Matl dan Usry, 1984, dan Horngren dan

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Foster, 1987) terdapat lima dasar penentuan harga transfer, yaitu (1) biaya (*cost basis*), (2) harga pasar (*market basis*), (3) negosiasi, (4) arbitrasi, dan (5) ganda.[15]

Kelima harga transfer tersebut merupakan instrumen bisnis manajemen dan atau kebijaksanaan rencana perpajakan secara global, masing-masing dasar mempunyai kelebihan dan kekurangan. Dari aspek manajemen keuangan, harga transfer merupakan instrumen perencanaan (*corporation planning*) dan pengendalian mekanisme arus sumber daya divisi/ unit perusahaan secara keseluruhan. Oleh karena itu, manajer keuangan akan senantiasa berusaha mengoptimalkan dan mengefesienkan arus dan alokasi sumber daya, maka dengan sendirinya aspek perpanjangan harus benar-benar diperhitungkan.[16]

[15] *Ibid*, h. 227
[16] Erly Suandy, *Perencana Pajak edisi 3*, h. 77

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

1. Penentuan Harga Transfer berdasarkan Biaya (*Cost Basis Transfer Pricing*).

Digunakan pada transfer antar perusahaan yang menggunakan konsep pusat pertanggung jawaban biaya. Kinerja manajer diukur melalui pertanggung jawabannya mengenai pengendalian biaya. Konsep ini sederhana dan menghemat sumber daya karena tersedianya informasi di setiap tingkat aktivitas perusahaan.[17]

Transfer pricing yang mendasarkan pada biaya dapat bervariasi antara:

a. Biaya Variabel sebenarnya (*actual variabel cost*)
b. Biaya tetap sebenarnya (*actual fixed cost*)
c. Biaya variabel standar (*standard variable cost*)
d. Biaya total standar (*standard full cost*)
e. Biaya rata-rata (*average cost*), dan
f. Biaya total ditambah kenaikan (*full cost plus mark – up*).[18]

Untuk pengendalian manajemen, harga transfer nomor 1 sampai dengan 5 tersebut dapat ditentukan dengan tanpa memperhitungkan laba atau bahkan di bawah biaya total dan dengan demikian mendatangkan kerugian (parsial) pada perusahaan pentransfer. Namun, jumlah tersebut tentu tetap menguntungkan grup perusahaan hulu sebagai akibat kebijakan harga transfer tersebut merupakan penggeseran potensi laba kepada anggota perusahaan hilir

[17] *Ibid*
[18] Gunadi, *Pajak Internasional*, h. 227.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

yang akan menjual barang dengan harga pasar yang sebenarnya kepada konsumen.[19]

2. Penentuan Harga Transfer berdasarkan harga pasar (*Market Basis Transfer Pricing*).

Berbeda dengan harga transfer berdasarkan biaya, *transfer pricing* yang mendasarkan pada harga pasar, lebih wajar karena didasarkan pada kekuatan interaksi antara perusahaan dengan pihak luar tanpa dipengaruhi oleh kekurangan-efisienan operasional dari salah satu anggota perusahaan. Kesuraman kinerja salah satu anggota perusahaan dalam satu grup dapat memberikan dampak negatif pada anggota lainnya apabila jumlah harga transfer dihitung berdasarkan biaya nyata dari tiap perusahaan.[20] Karena harga transfer yang dihitung berdasarkan biaya mempunyai kelemahan, yaitu tidak dapat memotivasi dan mengevaluasi kinerja divisi. Harga transfer berdasarkan pada harga pasar dianggap sebagai tolak ukur untuk menilai kinerja manajer divisi karena kemampuannya menghasilkan laba dan merangsang divisi untuk bekerja secara bersaing.[21]

3. Penentuan Harga Transfer Berdasarkan Negoisasi (*The Negotiated Price*).

Baik harga transfer berbasis harga pasar maupun harga transfer berbasis biaya berpotensi untuk tidak tercapainya persetujuan harga antar pihak-pihak, maka tidak jarang harga transfer tersebut dinegosiasikan antara pembeli dan

[19] *Ibid*, h. 227-228
[20] *Ibid.*, h. 228
[21] Erly Suandy, *Perencanaan Pajak Edisi 3*, h. 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

penjual di luar harga yang direferensikan atau berdasarkan penerapan formula biaya yang telah ditetapkan sebelumnya. Juga karena adanya keinginan dari pihak penjual untuk menerapkan kebijakan harga transfer perusahaan yang normal. Sebagai contoh, pusat pertanggungjawaban penjualan mungkin saja akan menjual di bawah harga pasar modal daripada perusahaannya merugi sama sekali, sepanjang pusat pertanggungjawaban pembelian unggul dalam melakukan pembelian-pembelian dengan harga rendah pada saat-saat tertentu. Dalam keadaan semacam itu, para pihak-pihak akan bernegosiasi.[22] Kualitas negoisasi tersebut tentunya sangat tergantung pada posisi tawar-menawar kedua belah pihak. Semakin seimbang posisi keduanya, sangat besar kemungkinannya untuk mendapatkan harga transfer yang memuaskan kedua belah pihak dan memenuhi kewajaran masyarakat.[23] Tetapi, harga transfer berdasar negoisasi mempunyai kelemahan yaitu memakan banyak waktu, mengulang pemeriksaan dan revisi harga transfer.[24]

4. Penentuan Harga Transfer Berdasarkan Arbitrase (*Arbitration Transfer Pricing*)

Apabila pusat-pusat pertanggungjawaban tidak mempunyai wewenang penuh dalam penentuan harga transfer atau antar pihak-pihak tersebut tidak terdapat wewenang tawar-menawar yang seimbang, misalnya satu pihak berwenang penuh menentukan harga transfer sedangkan pihak yang lain tidak

[22] Mohammad Zain, *Manajemen Perpajakan*, h. 301.
[23] Gunadi, *Pajak Internasional*, h. 228.
[24] Erly Suandy, *Perencanaan Pajak Edisi 3*, h. 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

memperoleh kewenangan penuh penentuan harga transfer, maka hasilnya pun tidak akan memberikan harga transfer negoisasi yang memadai. Apabila terdapat suatu kondisi, maka prospektif pusat pertanggungjawaban penjualan yang tidak mempunyai sumber daya yang bebas – kekhawatiran tidak dapat melakukan investasi di manapun – atau prospektif pusat pertanggungjawaban pembelian yang tidak dapat menolak pekerjaan yang dibebankan kepadanya, maka dalam keadaan semacam ini diperlukan suatu mekanisme arbitrase untuk memecahkan masalah harga transfer yang diperdebatkan.[25] Penentuan harga transfer berdasarkan harga arbitrase ini menekankan pada interaksi kedua divisi dan pada tingkat yang dianggap terbaik bagi kepentingan perusahaan tanpa adanya pemaksaan oleh salah satu divisi mengenai keputusan akhir. Pendekatan ini mengesampingkan tujuan konsep pusat pertanggungjawaban laba.[26]

5. Penentuan Harga Transfer Ganda

Kadang kala untuk mencapai mufakat dalam negoisasi dan arbitrase itu bukan merupakan hal yang gampang dan cepat. Kadangkala hal tersebut memakan waktu yang berlarut-larut. Untuk mengurangi pengorbanan dan pemborosan sumber daya serta memuaskan kedua belah pihak maka ditentukan *transfer pricing* ganda (*dual pricing*) untuk berbagai kepentingan berdasarkan biaya dan harga pasar. Atas suatu transfer barang, harga transfer

[25] Muhammad Zain, *Manajemen Perpajakan*, h. 302.
[26] Erly Suandy, *Perencanaan Pajak Edisi 3*, h. 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

berdasarkan biaya dihitung berdasar perspektif unit pengirim, sementara harga transfer berdasarkan harga pasar dihitung untuk kepentingan unit penerima.[27]

E. Implikasi Pajak dan Contoh *Transfer Pricing*

Transaksi bisnis dapat mencakup aspek yang luas, seperti penjualan barang, bantuan teknis, jasa manajemen, jasa pemasaran, jasa konsultasi dan hukum, pemanfaatan hak atas kekayaan intelektual (HAKI), akuntansi dan jasa pengolah informasi, penelitian dan pengembangan, pelatihan dan pendidikan, kredit (pinjaman) dan transaksi finansial lainnya, transportasi, dan asuransi.[28]

Harga atau imbalan jasa atas transaksi tersebut dapat ditetapkan dalam jumlah yang sama atau berbeda dengan harga pasar wajar (*arm's length price*). *Transfer price* yang dihitung berdasarkan harga pasar wajar (harga yang terjadi di pasaran bebas antara pihak yang tidak ada hubungan istimewa) sudah dapat ditebak tidak akan membawa pengaruh terhadap sistem pemajakan. Hal tersebut dapat dimengerti secara gamblang karena harga atau imbalan yang dikutip atas transaksi adalah sudah wajar, dengan demikian obyek pajaknya pun sama dengan jumlah yang terjadi antar pihak yang tidak terdapat hubungan istimewa (*arm's length rate*).[29]

---

[27] Gunadi, *Pajak Internasional*, h. 228.
[28] *Ibid.*
[29] *Ibid.*, h. 229.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Namun, dalam praktek, perlu disadari bahwa dengan berbagai alasan dan pertimbangan dan karena perusahaan berada pada posisi "bebas" untuk mengambil keputusan tentang aspek yang terbaik bagi operasi bisnisnya, dapat terjadi bahwa *transfer pricing* tidak harus mencerminkan hasil nyata dari percaturan bebas di pasar permintaan dan penawaran. *Transfer pricing* dapat saja menyimpang secara signifikan dari harga (atau tarif) yang disepakati antara pihak yang tidak terdapat hubungan istimewa.[30] Oleh karena itu, Plesschaert (1979) mengaitkan *transfer pricing* dengan suatu rekayasa kebijakan harga, tarif atau imbalan secara sistematis dengan maksud untuk mengurangi jumlah laba artifisial (suatu unit), memproduksi kerugian semu, menghindari pajak atau bea masuk di suatu negara.[31]

Pada prinsipnya, *transfer pricing* dapat melibatkan transaksi domestik maupun global. Dari aspek pajak penghasilan, *transfer pricing* domestik tidak membawa implikasi yang signifikan karena potensi penghasilan kena pajaknya (walaupun digeser dari satu badan ke badan yang lain) masih berada dalam satu yuridiksi pemajakan yang sama.[32]

Sedangkan pada transaksi global, disparitas tarif pajak penghasilan antar negara (Indonesia 30%, Singapura 24%, Hongkong 16%, dan Taiwan 25%) dapat mendorong rekayasa harga transfer untuk memperoleh penghematan pajak

[30] *Ibid.*
[31] Plasschaert, *Transfer Pricing and Multinational*, dalam *ibid.*, h. 229.
[32] *Ibid.*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

global.[33] Penelitian akhir-akhir ini telah menemukan bahwa lebih dari 80% perusahaan-perusahaan multinasional melihat harga transfer sebagai suatu isu pajak internasional utama, dan lebih dari setengah dari perusahaan ini mengatakan bahwa isu ini adalah isu yang paling penting.[34]

Di Indonesia, dari sebuah *paper* yang tidak dipublikasikan (Gunadi, 1994), transaksi antaranggota perusahaan internasional tidak luput dari rekayasa *transfer pricing* terutama oleh wajib pajak penanaman modal asing (terutama Bentuk Usaha Tetap). Sebagian besar perusahaan tersebut bergerak di bidang manufaktur barang madya (*intermediate goods*) atau bahan mentah (*raw materials*) mereka. Produk hasil pabrik Indonesia tersebut dipasarkan ke pasar lokal atau diekspor ke negara ketiga. Beberapa petunjuk rekayasa *transfer pricing* yang disebut dalam makalah tersebut antara lain:

1. Walaupun perusahaan dalam keadaan merugi terus-menerus dari tahun ke tahun, namun tetap terjadi pembayaran royalti atau imbalan jasa teknis dan jasa lainnya dari perusahaan Indonesia yang dimaksud, kepada induk atau perusahaan lainnya dalam satu grup;
2. Struktur permodalan perusahaan lebih banyak condong kepada pembiayaan dengan pinjaman dibanding dengan modal sendiri (*thin capitalization*).
3. Pembayaran dividen dalam jumlah besar apabila perusahaan melaporkan memperoleh laba.

[33] *Ibid.*
[34] Erly Suandy, *Perencanaan Pajak Edisi 3*, h. 78.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

4. Memanfaatkan celah ketentuan pada Peraturan Penghindaran Pajak Berganda (P3B) dengan merekayasa arus dana melalui sebuah perusahaan artificial yang khusus didirikan untuk tujuan yang dimaksud di negara mitra runding dengan maksud untuk mendapatkan keringanan pajak.
5. Pemanfaatan *tax-haven countries* (negara tanpa beban atau dengan beban pajak yang jauh lebih rendah dari Indonesia).[35]

Beberapa petunjuk tentang rekayasa *transfer pricing* tersebut di atas, dengan sadar dan penuh pertimbangan dilakukan dengan tujuan sementara untuk menghindari pemajakan Indonesia dan tujuan akhir untuk memperoleh penghematan pajak global secara maksimal. Semakin tinggi tarif (beban) pajak Indonesia akan mendorong perusahaan multinasional untuk meninggikan harga (*mark up*) barang yang ditransfer ke Indonesia atau imbalan atas jasa yang dibayarkan keluar dari negara tersebut.[36]

Suatu skema *transfer pricing* datang dijelaskan melalui contoh sederhana berikut ini:

Misalkan A *corporation* (selanjutnya disebut A *Corp*) merupakan perusahaan manufaktur di negara A. A *Corp* menjual barang ke perusahaan afiliasinya, B *Corporation* (selanjutnya disebut B *Corp*) yang didirikan di negara B. A *Corp* dapat mencegah atau mengurangi pendapatan kena pajaknya dengan mengatur harga penjualan (*transfer pricing*) barangnya kepada B *Corp*. Skema ini

[35] Gunadi, *Pajak Internasional*, h. 230.
[36] *Ibid.*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

dapat mengurangi total beban pajak dari perusahaan afiliasi A *Corp* dan B *Corp* jika:

1. Tarif pajak di negara B lebih rendah daripada tarif pajak di negara A.
2. Negara B adalah *tax-haven country* (negara dengan tarif pajak yang rendah).
3. Meskipun tarif pajak di negara B lebih tinggi daripada di negara A, *transfer pricing* dapat tetap terjadi apabila B *Corp* mengalami kerugian atau di negara B banyak *loophole* yang dapat dimanfaatkan.[37]

Untuk mendapatkan gambaran yang jelas, berikut ini disajikan gambaran sederhana tentang praktek *transfer pricing* yang bertujuan untuk mengurangi beban pajak yang terutang. Misalkan Aan, sebuah perusahaan sepatu beroperasi di negara A. Dalam tahun 2007, laporan rugi laba perusahaan Aan adalah sebagai berikut:[38]

Tabel 1

Laba Rugi Perusahaan Aan

No	Uraian	Jumlah
1	Penjualan	20.000.000
2	Harga pokok penjualan	11.500.000
3	Laba kotor	8.500.000
4	Biaya operasi	2.500.000
5	Laba bersih sebelum pajak	6.000.000
6	Pajak (30%)	1.800.000
7	Laba bersih setelah pajak	4.200.000

Jumlah penjualan sebesar 20.000.000 tersebut adalah penjualan kepada perusahaan Een yang berdomisili di Negara C. dalam rangka untuk memperkecil

[37] John Hutagol, dkk, *Kapita Selekta Perpajakan*, h. 164.
[38] Darussalam dan Danny Septriadi, *Konsep dan Aplikasi Cross-Border*…h.9

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

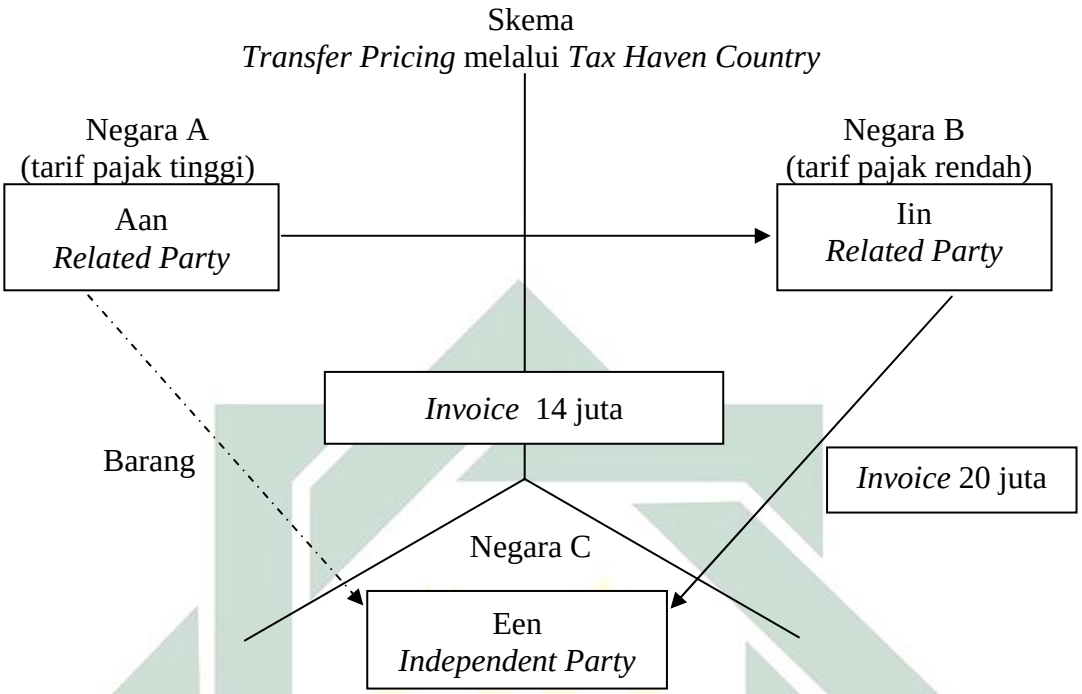
jumlah pajak terutang, perusahaan Aan mendirikan perusahaan Iin (perusahaan anak) di negara B yang dikategorikan sebagai *tax – haven country* (tarif pajaknya rendah) misalkan tarif pajaknya 17,5%. Perusahaan Iin ini fungsinya hanya sebagai *invoicing center*, atau dengan kata lain tidak melakukan fungsi apapun. Skema yang dirancang adalah:

1. Perusahaan Aan menjual sepatu kepada perusahaan Iin yang berdomisili di negara B dengan harga sebesar 14.000.000.
2. Kemudian, perusahaan Iin menjual sepatu tersebut kepada perusahaan Een yang berdomisili di negara C sebesar 20.000.000.
3. Sepatu dikirim oleh perusahaan Aan langsung kepada perusahaan Een.
4. Untuk mendirikan perusahaan Iin ini, dibutuhkan dana sebesar 500.000.[39]

Apabila transaksi tersebut digambarkan dalam bentuk skema maka akan tampak sebagai berikut ini:[40]

[39] *Ibid*, h. 9-10
[40] *Ibid*, h. 10

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id



Penjelasan dari skema tersebut adalah :

Perusahaan Aan menjual sepatu ke perusahaan Iin yang merupakan anak cabangnya, dengan harga 14 juta, tetapi perusahaan Iin tidak menerima sepatu, hanya menerbitkan faktur penjualan saja. Oleh perusahaan Iin, sepatu tersebut dijual ke perusahaan Een dengan harga 20 juta. Padahal, sepatu tersebut langsung dijual dan dikirim ke perusahaan Een.

Adapun laporan laba rugi perusahaan Aan dalam tahun 2007 dengan skema *transfer pricing* tersebut di atas adalah sebagai berikut:[41]

[41] *Ibid*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 2
Laba Rugi Perusahaan Aan melalui Skema *Transfer Pricing*

No	Uraian	Jumlah
1	Penjualan	14.000.000
2	Harga Pokok Penjualan	11.500.000
3	Laba Kotor	2.500.000
4	Biaya Operasi	2.500.000
5	Laba Bersih Sebelum Pajak	0
6	Pajak (30 %)	0
7	Laba Bersih Setelah Pajak	0

Sedangkan laporan laba rugi perusahaan Iin dalam tahun 2007 adalah sebagai berikut:

Tabel 3
Laba Rugi Perusahaan Iin

No	Uraian	Jumlah
1	Penjualan	20.000.000
2	Harga Pokok Penjualan	14.000.000
3	Laba Kotor	6.000.000
4	Biaya Operasi	500.000
5	Laba Bersih Sebelum Pajak	5.500.000
6	Pajak (17,5%)	962.500
7	Laba Bersih Setelah Pajak	4.537.500

Dengan demikian, laba secara grup (perusahaan Aan dan Iin) adalah sebagai berikut:[42]

[42] *Ibid*, h.11

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Tabel 4
Laba Rugi Perusahaan setelah melakukan *Transfer Pricing*

No	Uraian	Aan	Iin	Laba Grup
1	Penjualan	14.000.000	20.000.000	20.000.000
2	Harga Pokok Penjualan	11.500.000	14.000.000	11.500.000
3	Laba Kotor	2.500.000	6.000.000	8.500.000
4	Biaya Operasi	2.500.000	500.000	3.000.000
5	Laba Bersih Sebelum Pajak	0	5.500.000	5.500.000
6	Pajak	0	962.500	962.500
7	Laba Bersih Setelah Pajak	0	4.537.500	4.537.500

Apabila kita perbandingan jumlah laba setelah pajak antara yang tidak melalui skema *transfer pricing* dengan yang melalui skema *transfer pricing* adalah sebagai berikut:[43]

Tabel 5
Perbandingan Laba Grup Perusahaan

No	Uraian	Tanpa *Transfer Pricing*	Dengan *Transfer Pricing*
1	Penjualan	20.000.000	20.000.000
2	Harga Pokok Penjualan	11.500.000	11.500.000
3	Laba Kotor	8.500.000	8.500.000
4	Biaya Operasi	2.500.000	3.000.000
5	Laba Bersih Sebelum Pajak	6.000.000	5.500.000
6	Pajak	1.800.000	962.500
7	Laba Bersih Setelah Pajak	4.200.000	4.537.500

F. Pengaturan *Transfer Pricing* dalam Peraturan Perpajakan dan Mekanismenya

Dalam dunia bisnis yang diwarnai oleh tarif pajak penghasilan yang berbeda-beda antar satu negara dengan negara lainnya, bagi perusahaan multinasional yang operasionalnya meliputi beberapa negara acapkali

[43] *Ibid*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

menggunakan pajak penghasilan sebagai salah satu unsur yang dapat mengoptimalkan laba yang diperolehnya, dengan cara memaksimalkan penghasilannya di negara yang bertarif pajak rendah dan meminimalkan penghasilannya di negara yang bertarif pajak tinggi.[44]

Sebaliknya beberapa negara yang melihat bahwa perbuatan meminimalkan beban pajak oleh Perusahaan Multinasional yang beroperasi dengan ruang lingkup internasional tersebut, kemungkinan akan mengganggu penerimaan pajaknya, saat ini berusaha untuk memasukkan dalam undang-undang pajak penghasilannya ketentuan-ketentuan yang mengatur berkenaan dengan harga transfer dimaksud. Termasuk masalah keuntungan dari cabang perusahaan ke perusahaan induknya.[45]

Di Indonesia, dalam rangka memperoleh persesuaian harga transfer antara otoritas pajak dengan para Wajib Pajak, berkenaan dengan "*arms length price*" (harga pasar wajar), di kembangkan pula dalam ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan suatu model yang mirip dengan model "harga transfer negosiasi dan harga transfer arbitrase", dengan diperkenalkan model" kesepakatan harga transfer – *advance pricing agreement* (APA)", seperti yang terdapat dalam undang-undang nomor 7 tahun 1983 tentang pajak penghasilan dan telah dirubah oleh undang-undang No.36 tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan, yang dinyatakan di pasal 18.[46]

---

[44] Mohammad Zain, *Manajemen Perpajakan*, h. 303
[45] *Ibid*
[46] *Ibid*, h. 304

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

Secara lengkap, pasal 18 UU No.36 Tahun 2008 adalah sebagai berikut:[47]

Pasal 18

(1) Menteri Keuangan berwenang mengeluarkan keputusan mengenai besarnya perbandingan antara utang dan modal perusahaan untuk keperluan perhitungan pajak berdasarkan undang-undang ini.

(2) Menteri Keuangan berwenang menetapkan saat diperolehnya dividen oleh Wajib Pajak Dalam Negeri atas penyertaan modal pada badan usaha luar negeri selain badan usaha yang menjual sahamnya di bursa efek, dengan ketentuan sebagai berikut:
   a. Besarnya penyertaan modal wajib pajak dalam negeri tersebut paling rendah 50% (lima puluh persen) dari jumlah saham yang disetor; atau
   b. Secara bersama-sama dengan wajib pajak dalam negeri lainnya memiliki penyertaan modal paling rendah 50% (lima puluh persen) dari jumlah saham yang disetor.

(3) Direktur Jenderal Pajak berwenang menentukan kembali besarnya penghasilan dan pengurangan serta menentukan utang sebagai modal untuk menghitung Penghasilan Kena Pajak bagi *Wajib Pajak Yang Mempunyai Hubungan istimewa dengan Wajib Pajak Lainnya* sesuai dengan kewajiban dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa. Dengan menggunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen, metode harga penjualan kembali, metode biaya-plus atau metode lainnya.

   (3a) Direktur Jenderal Pajak Berwenang melakukan *perjanjian dengan wajib pajak* dan *dengan pihak otoritas pajak negara lain untuk menentukan harga transaksi antar pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa* sebagaimana dimaksud dalam ayat (4), yang berlaku selama suatu periode tertentu dan mengawasi pelaksanaannya serta melakukan renegoisasi setelah periode tertentu tersebut berakhir.

   (3b) Wajib Pajak yang melakukan pembelian saham atau aktivitas perusahaan melalui pihak lain atau badan yang dibentuk untuk maksud lain (*Special Purpose Company*), dapat ditetapkan sebagai pihak yang sebenarnya melakukan pembelian tersebut sepanjang wajib pajak yang bersangkutan mempunyai hubungan istimewa dengan pihak lain atau badan tersebut dan terdapat ketidakwajaran penetapan harga.

   (3c) Penjualan atau pengalihan saham perusahaan antara (*Conduit Company* atau *Special Purpose Company*) yang didirikan atau bertempat kedudukan di negara yang memberikan perlindungan

[47] Pasal 18 UU No. 36 Tahun 2008 *Tentang Pajak Penghasilan.*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

pajak (*Tax Haven Country*) yang mempunyai hubungan istimewa dengan badan yang bentuk usaha tetap di Indonesia dapat ditetapkan sebagai penjualan atau pengalihan saham badan yang didirikan atau bertempat kedudukan di Indonesia atau Badan Usaha Tetap di Indonesia.

(3d) Besarnya penghasilan yang diperoleh wajib pajak orang pribadi dalam negeri dari pemberi kerja mengalihkan seluruh atau sebagian penghasilan Wajib Pajak orang pribadi dalam negeri tersebut ke dalam bentuk biaya atau pengeluaran lainnya yang dibayarkan kepada perusahaan yang tidak didirikan dan tidak bertempat kedudukan di Indonesia tersebut.

(4) Hubungan istimewa sebagaimana dimaksudkan dalam ayat (3) sampai dengan ayat (3d), pasal 9 ayat (1) huruf f, dan pasal 10 ayat (1) dianggap ada apabila:

a. Wajib pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada wajib pajak lain, atau hubungan wajib pajak dengan penyertaan paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada dua wajib pajak atau lebih, demikian pula hubungan antara 2 (dua) wajib pajak atau lebih yang disebut terakhir; atau
b. Wajib pajak menguasai wajib pajak lainnya, atau 2 (dua) atau lebih wajib pajak berada di bawah penguasaan sama baik langsung maupun tidak langsung, atau
c. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus atau ke samping (satu) derajat.

(5) Dihapus.

Maksud diadakannya ketentuan ini adalah untuk mencegah terjadinya penghindaran pajak yang dapat terjadi karena adanya hubungan istimewa.[48] Sedangkan kesepakatan harga transfer (*Advance Pricing Agreement*) (APA) sebagaimana yang disebutkan di pasal 18 ayat (3a) adalah kesepakatan antara wajib pajak dengan Direktur Jenderal pajak mengenai harga jual wajar produk yang dihasilkan kepada pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa (*related parties*) dengannya. Tujuan diadakannya APA

[48] Penjelasan Pasal 18 ayat 3 UU No.36 tahun 2008 *Tentang Pajak Penghasilan*

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

adalah untuk mengurangi terjadinya praktik penyalahgunaan *transfer pricing* oleh perusahaan multinasional.[49]

Pasal 18 ayat (3) UU PPh. Menegaskan pemberlakuan *arm's length price* dan profit dengan memberikan kewenangan kepada Dirjen Pajak untuk menghitung kembali laba Fiskal dan menentukan utang sebagai modal, apabila terdapat transaksi antara pihak yang terdapat hubungan istimewa. Untuk operasionalisasi pasal 18 ayat (3) dimaksud, diterbitkan Surat Edaran No. 04/PJ.7/1993.[50] yang dikeluarkan pada tanggal 9 Maret 1993 yang sampai sekarang masih relevan dengan permasalahan *transfer pricing.*

Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE – 04/PJ.7/1993. pada intinya berisi hal-hal sebagai berikut:

Secara Universal transaksi antar wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dikenal dengan istilah *transfer pricing*. Hal ini dapat mengakibatkan terjadinya pengalihan penghasilan atau dasar pengenaan pajak dan/atau biaya dari satu wajib pajak ke wajib pajak lainnya, yang dapat direkayasa untuk menekan keseluruhan jumlah pajak yang terutang atas wajib pajak-wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksi antar pihak tersebut dapat mengakibatkan kekurang

[49] Penjelasan Pasal 18 Ayat 3a UU No.36 Tahun 2008 *Tentang Pajak Penghasilan*
[50] Http://www.klikpajak.com//artikel/artikel.php?article.id=6732

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

wajaran harga, biaya atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu bentuk transaksi usaha.

Kekurang wajaran tersebut dapat terjadi pada:

- Harga penjualan
- Harga pembelian
- Alokasi biaya administrasi dan umum (*over head cost*)
- Pembebanan bunga atas pemberian pinjaman oleh pemegang saham (*shareholder loan*)
- Pembayaran komisi, lisensi, *franchise*, sewa, royalti, imbalan atas jasa manajemen, imbalan atas jasa teknik dan imbalan atas jasa lainnya.
- Pembelian harta perusahaan oleh pemegang saham (pemilik) atau pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang lebih rendah dari harga pasar
- Penjualan kepada pihak luar negeri melalui pihak ketiga yang kurang/ tidak mempunyai substansi usaha (misalnya *dummy company letter box company atau reinvoicing center).*[51]

Berikut ini adalah penjelasan dari kekurangan harga transfer di atas:[52]

a. Harga Penjualan (Ekspor)

Harga jual suatu produk atau jasa yang dilakukan perusahaan afiliasi yang berada di negara yang mempunyai tarif pajak yang relatif

[51] Surat Edaran Dirjen Pajak No. SE – 04/PJ.7/1993
[52] Http://dhoetz.blog.com/Praktek%20Transfer%20Pricing/

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

tinggi, misalnya Indonesia, akan cenderung lebih rendah dari harga pasar. Dengan harga jual yang lebih rendah tersebut maka keuntungan dari perusahaan di Indonesia menjadi lebih kecil atau bahkan rugi sehingga pajak yang dibayar juga akan kecil, atau bahkan tidak ada pajak yang dibayar. Sebaliknya, bagi perusahaan yang membeli produk atau jasa tersebut di luar negeri (negara yang tarif pajaknya rendah) akan mendapatkan harga beli yang murah, sehingga akan memperoleh marjin laba yang besar karena harga pokoknya lebih rendah.

b. Harga Pembelian (Impor)

Harga beli suatu produk atau jasa yang dilakukan oleh perusahaan afiliasi yang berada di negara yang mempunyai tarif pajak tinggi (misal Indonesia), akan cenderung *lebih tinggi* dari harga pasar. Dengan harga beli yang lebih tinggi, maka keuntungan dari perusahaan di Indonesia menjadi lebih kecil atau bahkan rugi sehingga pajak yang dibayar juga akan kecil atau bahkan tidak ada pajak yang dibayar. Sebaliknya, bagi perusahaan yang menjual produk atau jasa tersebut di luar negeri yang tarif pajaknya lebih rendah akan mendapatkan harga jual yang lebih tinggi, sehingga akan mendapatkan marjin laba yang lebih besar.

c. Alokasi Biaya Administrasi dan Umum (*Overhead Cost*)

Perusahaan afiliasi yang berada di negara yang mempunyai tarif pajak yang relatif tinggi, akan cenderung meninggikan biaya-biaya

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

seperti imbalan atas jasa teknik, dan imbalan atas jasa lainnya sehingga keuntungannya kecil dan pajak yang dibayar juga kecil.

d. Pembebanan Bunga atas Pemberian Pinjaman oleh Pemegang Saham (*share holder loan*)

Pinjaman dari *share holder* di luar negeri biasanya dengan mengenakan tarif bunga yang tinggi (tidak wajar) sehingga biaya bunga bagi perusahaan di Indonesia menjadi tinggi dan keuntungan perusahaan menjadi kecil. Jadi di sini terjadi pergeseran keuntungan dalam bentuk pembayaran bunga yang tinggi kepada perusahaan induk di luar negeri.

e. Pembayaran Komisi, Lisensi, *Franchise* dan Royalti

Pembayaran-pembayaran tersebut biasanya dilakukan dengan jumlah yang tak wajar sehingga akan meninggikan biaya perusahaan dan memperkecil keuntungan. Jadi, di sini terjadi pergeseran keuntungan dalam bentuk pembayaran komisi, lisensi, *franchise*, sewa, dan royalti yang tidak wajar ke perusahaan induk di luar negeri.

f. Pembelian Harta Perusahaan oleh Pemegang Saham atau Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa yang Lebih Rendah dari Harga Pasar.

Pembelian harta perusahaan anak oleh perusahaan induk dengan harga lebih rendah dari harga pasar akan mengakibatkan kerugian perusahaan anak atau keuntungannya yang menjadi lebih kecil. Pajak yang dibayar oleh perusahaan anak di Indonesia akan lebih kecil karena rugi.

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id

g. Penjualan kepada pihak luar negeri melalui pihak ketiga yang kurang/tidak mempunyai substansi usaha (misalnya *letter box company*)

Letter box company biasanya adalah berada di negara-negara yang dikenal dengan istilah *tax haven country* yang mempunyai infrastruktur keuangan dan perbankan yang canggih dan terdapat jaminan kerahasiaan informasi keuangan perusahaan. Untuk keperluan bisnisnya banyak perusahaan mendirikan cabang di negara *tax haven* tersebut dengan hanya berfungsi untuk menerima dan melakukan pembayaran atau hanya berfungsi untuk membuat invoice. Atau pembayaran deviden, bunga, capital, *gain*, komisi, lisensi, *franchise*, royalti, sewa dan lainnya dari Indonesia ke negara *tax haven country* tersebut biasanya dikenakan tarif pajak penghasilan yang lebih kecil daripada jika pembayaran tersebut dilakukan ke negara bukan *tax haven country*.

Dengan semakin berkembangnya dunia usaha yang seringkali bersifat transnasional dan dengan diperkenalkannya metode dan produk usaha baru, maka bentuk dan variasi *transfer pricing* dapat tidak terbatas. Namun demikian, dengan pengaturan lebih lanjut ketentuan tentang transaksi antar wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa diharap dapat meminimalkan atau mengurangi praktik penghindaran pajak melalui rekayasa *transfer pricing* tersebut.[53]

[53] Muhamammad Zain, *Manajemen Perpajakan*, h. 305

digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id digilib.uinsby.ac.id