

**ANALISIS *TRANSFER PRICING OF TECHNOLOGY*
INTANGIBLE ASSET DI INDONESIA**

TESIS

**B. RIZKI DALAULENG
0606148632**



**UNIVERSITAS INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MAGISTER AKUNTANSI
JAKARTA
NOVEMBER 2009**



**ANALISIS *TRANSFER PRICING OF TECHNOLOGY*
INTANGIBLE ASSET DI INDONESIA**

TESIS

**Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk memperoleh gelar Magister Akuntansi**

**B. RIZKI DALAULENG
0606148632**



**UNIVERSITAS INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MAGISTER AKUNTANSI
JAKARTA
NOVEMBER 2009**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Tesis ini adalah hasil karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.**

Nama : B. Rizki Dalauleng

NPM : 0606148632

Tanda Tangan : 

Tanggal : November 2009

HALAMAN PENGESAHAN

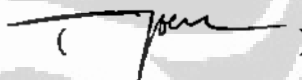
Tesis ini diajukan oleh

Nama : B. Rizki Dalauleng
NPM : 0606148632
Program Studi : Magister Akuntansi
Judul Tesis : Analisis *Transfer Pricing Of Technology Intangible Asset* di Indonesia

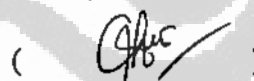
Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Akuntansi pada Program Studi Magister Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Gunawan Pribadi, MBT

()

Penguji : Christine, M.Int.Tax

()

Penguji : Yohanes, M.Si., Ak.

()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 16 November 2009

Mengetahui,
Ketua Program



KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur saya panjatkan pada Allah SWT karena atas berkat dan rahmat-Nya saya dapat menyelesaikan tesis ini. Penulisan tesis ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Magister Akuntansi pada Program Studi Magister Akuntansi Universitas Indonesia. Saya menyadari bahwa tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak maka sulit bagi saya untuk menyelesaikan tesis ini. Oleh karena itu saya mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Lindawati A. Gani, Ketua Program Studi Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia beserta stafnya, yang telah memberikan bantuan selama proses perkuliahan serta bapak dan ibu dosen atas ilmu yang telah diberikan;
2. Bapak Gunawan Pribadi, S.E., M.B.T., Ak., selaku pembimbing tesis, yang telah meluangkan waktu dan pemikirannya untuk membimbing dalam menyelesaikan tesis ini;
3. Ibu Christine, S.E., Ak., M.Int. Tax. dan Bapak Yohanes, Ak., M.Si., selaku Penguji tesis yang telah memberikan masukan demi perbaikan tesis ini;
4. Bapak Danny Septriadi, S.E., M.Si., LL.M.Int. Tax., serta Danny Darussalam Tax Center yang telah memberikan bantuan berupa bahan-bahan pustaka;
5. Orang Tua tercinta, Ibunda Hj. Normi Maryani dan Ayahanda Baso Tekkalawa serta kedua kakanda tersayang B. Pangeran dan B. Hairil Anwar atas dukungan moril berupa semangat dan doa yang tiada hentinya;
6. Teman-teman kelas F/2006-2 Program Studi Magister Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia dan teman-teman kelas konsentrasi perpajakan atas hari-hari yang menyenangkan selama proses perkuliahan;
7. Rekan-rekan kerja di KPP Pratama Jakarta Gambir Satu atas perhatian, bantuan dan dorongan semangatnya; dan
8. Pihak-pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu dalam penyelesaian tesis ini.

Akhir kata, saya berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga tesis ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu.

Jakarta, November 2009

(Rizki Dalauleng)



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

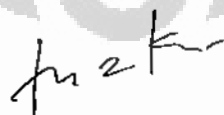
Nama : B. Rizki Dalauleng
NPM : 0606148632
Program Studi : Magister Akuntansi
Departemen : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Jenis karya : Tesis

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul :

Analisis Transfer Pricing of Technology Intangible Asset di Indonesia

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta. Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : November 2009
Yang menyatakan



(B. Rizki Dalauleng)

ABSTRAK

Nama : B. Rizki Dalauleng
Program Studi : Magister Akuntansi
Judul : Analisis *Transfer Pricing of Technology Intangible Asset*
Di Indonesia

Globalisasi ekonomi, bisnis, dan investasi mempersubur tumbuh dan berkembangnya perusahaan multinasional. Kemajuan pesat secara serentak yang berlangsung di bidang teknologi informasi, komunikasi, dan transportasi mengakibatkan arus perdagangan barang, modal, dan tenaga kerja di dunia melampaui batas-batas negara dan mendorong meningkatnya transaksi lintas batas (*cross border transaction*) antar negara. Peningkatan volume transaksi internasional oleh perusahaan multinasional menyebabkan *transfer pricing* untuk tujuan perpajakan telah dan akan menjadi salah satu isu perpajakan yang sangat penting. Dalam era perekonomian yang telah mendunia, *transfer pricing* telah menjadi isu penting baik bagi Wajib Pajak maupun otoritas pajak.

Ilmu pengetahuan telah menjadi faktor kunci dalam memacu pertumbuhan ekonomi di suatu negara. Wujud dari keberadaan ilmu pengetahuan tersebut dalam faktor-faktor produksi adalah teknologi. Teknologi dalam konteks *transfer pricing* berupa pemikiran, penelitian, dan pengembangan yang berkembang dalam sebuah operasi, proses, atau produk. Output dari pemikiran, penelitian, dan pengembangan inilah yang kemudian didefinisikan sebagai "*intangible property of a company*". Teknologi sebagai media *transfer pricing* memberikan kesempatan pada perusahaan multinasional untuk *manage* arus kas dan tarif pajak efektif.

Mengingat globalisasi, aktifitas perusahaan multinasional dan Indonesia yang menganut sistem ekonomi terbuka mengakibatkan transaksi tidak hanya ditinjau sebagai hubungan antar subjek ekonomi tetapi juga interaksi antar negara yang berkepentingan. Dalam praktik di Indonesia sehari-hari, walau diyakini penerapan *transfer pricing* banyak dilakukan, dipastikan kepatuhan pada ketentuan yang berlaku belum memadai. Dalam kaitannya dengan *transfer pricing*, belum ada aturan yang bersifat khusus dalam mempertimbangkan adanya *transfer intangible asset*.

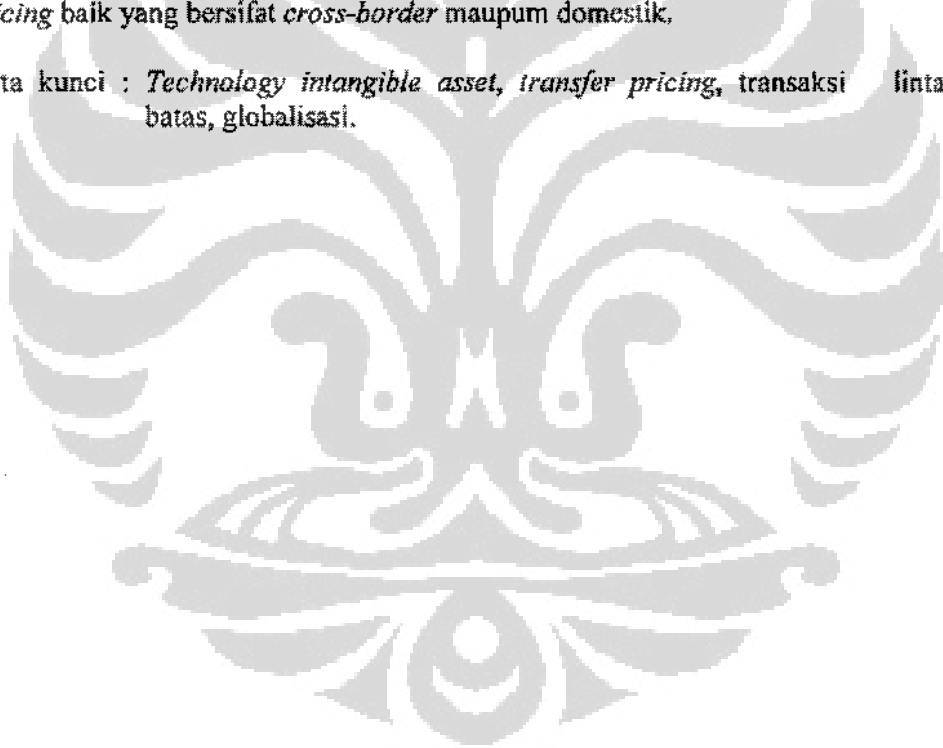
Karya akhir ini bertujuan untuk menganalisis apakah peraturan perpajakan Indonesia mampu mengidentifikasi dan menentukan kepemilikan atas *intangible property*, dampak *transfer pricing of intangible property* terhadap Indonesia sebagai negara berkembang dan apa kemungkinan dampak yang ditimbulkan praktik tersebut terhadap penerimaan pajak negara serta bagaimana pelaksanaan *transfer pricing rule* di Indonesia dalam transaksi yang melibatkan *technology intangible asset*.

Transfer pricing of technology merupakan masalah yang kompleks dan membutuhkan pertimbangan yang seksama. Di negara-negara maju misalnya

Amerika Serikat maupun Kanada ataupun di beberapa negara berkembang seperti China dan Argentina, masalah ini sudah mendapatkan perhatian khusus dengan diterbitkannya beberapa kebijakan perpajakan terkait dengan masalah tersebut. Sedangkan di Indonesia, regulasi yang mengatur tentang *transfer pricing*, *intangible property* maupun mengenai *technology intangible asset* masih sangat kurang. Hal ini bukan saja melepaskan potensi pajak yang seharusnya bisa dioptimalkan tetapi juga tidak memberikan kepastian hukum kepada Wajib Pajak karena memberikan peluang penafsiran yang sangat luas kepada otoritas pajak berkaitan dengan regulasi tersebut.

Pemerintah Indonesia dalam hal ini Direktorat Jenderal Pajak seharusnya mengambil langkah kongkret dengan melakukan penguatan atas ketentuan-ketentuan yang berlaku saat ini termasuk diantaranya dengan menegaskan dan menjabarkan secara lebih rinci beberapa konsep dasar dalam *transfer pricing* termasuk mengenai *transfer pricing of technology intangible asset* sehingga dapat meningkatkan pemahaman mengenai *transfer pricing* dan bisa memberikan kepastian hukum bagi Wajib Pajak serta menjaga kepentingan Indonesia sendiri dari kemungkinan penghindaran atau penggelapan pajak melalui skema *transfer pricing* baik yang bersifat *cross-border* maupun domestik.

Kata kunci : *Technology intangible asset*, *transfer pricing*, transaksi lintas batas, globalisasi.



ABSTRACT

Name : B.Rizki Dalauleng
Study Program : Master of Accountancy
Title : Analysis Transfer Pricing of Technology Intangible Asset
In Indonesia

Economic globalization, business and investment prospered the growth and development of multinational businesses. Quick simultaneous development happening at the information technology field, communication and transportation resulted in a flow of trade, capital and labor in the world, passing through countries' border and pushing the increase of cross border transactions. The increase of international transactions volume by multinational companies causing transfer pricing for tax purposes, has been and will be one of a very important tax issue. In a global economy era, transfer pricing became an important issue for the taxpayer as well as for the tax authorities.

Science has become a key factor in accelerating the economy growth in a country. The substance of said science presence in production factors is technology. Technology in the context of transfer pricing is the thought, research and development in an operation, process or product. The output of thoughts, research and development is later on defined as "intangible property of a company". Technology through the medium of transfer pricing provides considerable opportunities for a multinational company to manage its cash flow and global effective tax rates.

Regarding globalization, activities of multinational companies and Indonesian, which very much practices the open economy system, causes the transaction not only to be seen as a relation between economical subjects but also as an interaction between the countries concerned. In daily practice in Indonesia, although assured that transfer pricing is often done, it is certain that obeying the valid provisions are not yet adequate. In its connection to transfer pricing, there are not yet special rules for taking into consideration the transfer intangible asset.

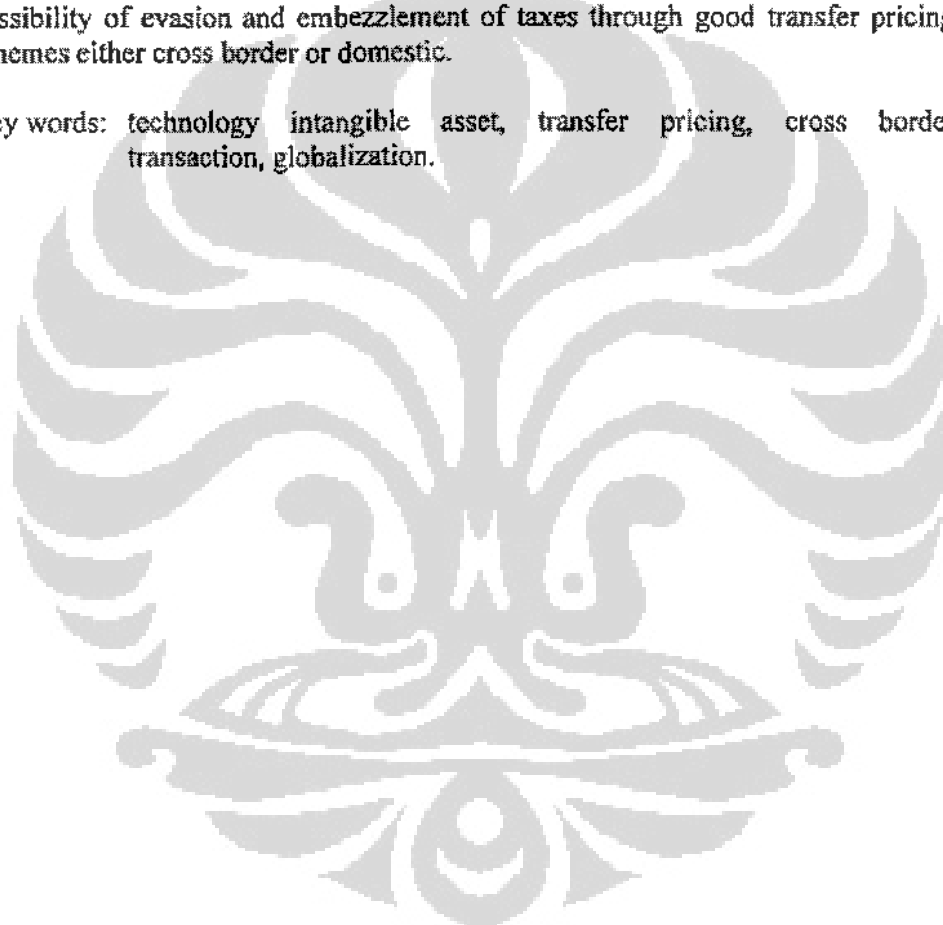
This thesis is aimed at analyzing whether the Indonesian tax system will be able to identify and determine the ownership of intangible property, the impact of transfer pricing of intangible property towards Indonesia as a developing country and what are the possibilities of the impact resulting from said practice to the country's revenues and how will be the execution of transfer pricing rule in Indonesia in transactions involving technology intangible assets.

Transfer pricing of technology became a complicated problem, needing meticulous consideration. In developed countries, for example, the United States of America or Canada or some developing countries like China and Argentina, this problem has already got special attention through the establishing of a few tax policies connected to the problem.

While in Indonesia the regulations regulating transfer pricing intangible property as well as technology tangible asset is still insufficient. This fact not only decreases the tax potentials which should be optimal, but also doesn't give judicial certainty to the taxpayer, because it gives an opportunity for a very broad interpretation to the tax authorities concerned with this regulations.

The Indonesian Government, in this case the Directorate General of Taxes should take concrete steps by strengthening the provisions valid at present, including clarifying and describing in more detail a few basic concepts in transfer pricing including the transfer pricing of technology intangible asset, so that a understanding of transfer pricing can be increased and the taxpayer obtains a judicial certainty while taking care of the well-being of Indonesia from the possibility of evasion and embezzlement of taxes through good transfer pricing schemes either cross border or domestic.

Key words: technology intangible asset, transfer pricing, cross border transaction, globalization.



DAFTAR ISI

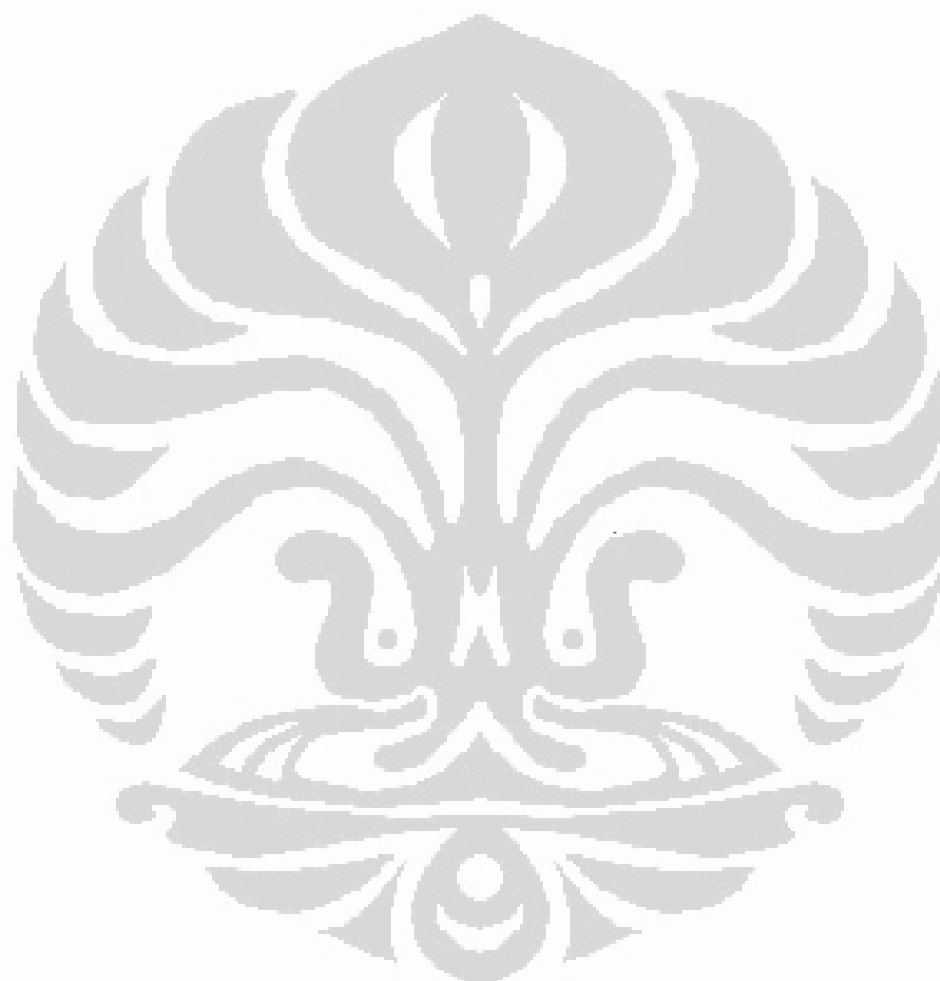
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Pembatasan Masalah.....	5
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	6
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Metode Penelitian.....	7
1.6 Sistematika Pembahasan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	
2.1 Definisi serta Karakterisasi Intangible Assets dan Royalti.....	10
2.1.1 Definisi secara umum dan karakterisasi.....	10
2.1.2 Definisi berdasarkan <i>transfer pricing rules</i>	15
2.1.3 Royalti.....	17
2.2 Pembentukan dan Penentuan Kepemilikan Intangible Asset.....	18
2.3 Transfer Pricing.....	22
2.3.1 Hubungan Istimewa.....	24
2.3.2 Kewajaran dan Harga Wajar.....	26
2.4 Penentuan Nilai Wajar (<i>Arm's Length Principle</i>) atas Transaksi Intangible Property Dalam Konteks Transfer Pricing.....	27
2.5 Penilaian atas <i>Intangible Property</i> dalam Perspektif <i>Transfer Pricing</i>	34
2.6 <i>Technology Intangible Assets</i>	41
2.6.1 Deskripsi <i>Technology Intangibles Asset</i>	41
2.6.2 Kategori <i>Technology Intangible Assets</i>	43
2.7 <i>Technology Transfer</i>	44
BAB III TRANSFER PRICING OF TECHNOLOGY INTANGIBLE ASSET KETENTUAN PERPAJAKAN INDONESIA	
3.1 Ketentuan Perpajakan yang Mengatur tentang <i>Intangible Assets</i> ...	49
3.2 Ketentuan Perpajakan tentang <i>Transfer Pricing</i>	52

BAB IV PEMBAHASAN	
4.1 Identifikasi dan Penentuan Kepemilikan <i>Intangible Assets</i>	60
4.2 Pengaruh <i>Transfer Pricing of Intangible Property</i> terhadap Indonesia sebagai Negara Berkembang dan Pengaruhnya terhadap Penerimaan Pajak Negara.....	70
4.3 <i>Transfer Pricing of Technology Intangible Asset</i>	75
4.3.1 Kerangka Umum <i>Transfer Pricing of Intangible Property</i> di Kanada.....	75
4.3.2 <i>Transfer of Technology Intangible Asset</i> di Amerika Serikat.....	83
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan.....	89
5.2 Saran-saran.....	90
DAFTAR REFERENSI	92



DAFTAR GAMBAR

		Hal
Gambar 2.1	<i>Contribution Profit Split Method</i>	32
Gambar 2.2	<i>Residual Profit Split Method</i>	34
Gambar 4.1	Flow Chart Pengujian Penerapan Prinsip Kewajaran Dalam Transaksi " <i>Transfer of Intangible Property</i> "	73



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Berdasarkan perspektif ekonomi, sejarah ke-manusia-an dapat dibagi menjadi empat era yaitu *hunter-gatherer era*, *the agricultural-extraction era*, *the industrial-manufacturing era*, dan *intellectual-technological era*. Saat ini kita berada di masa informasi, ilmu pengetahuan, pengalaman, dan teknologi memegang peranan penting dalam proses ekonomi. Dalam era globalisasi yang tidak dapat dihindarkan maka cara terbaik untuk bisa menghasilkan “kekayaan” adalah dengan “berada di mana saja”. Meskipun sulit dilakukan tetapi bukanlah hal yang tidak mungkin. *Sharing idea* merupakan salah satu cara untuk bisa “berada di mana saja” tanpa harus hadir secara fisik. Hal ini merupakan *mindset of the technological economic era*.

Globalisasi ekonomi, bisnis, dan investasi mempersubur tumbuh dan berkembangnya perusahaan multinasional (*Multi-National Enterprises/MNEs* atau *Corporation/MNCs*). Kemajuan pesat secara serentak yang berlangsung di bidang teknologi informasi, komunikasi, dan transportasi mengakibatkan arus perdagangan barang, modal, dan tenaga kerja di dunia melampaui batas-batas negara. Era globalisasi telah mendorong meningkatnya transaksi lintas batas (*cross border transaction*) antar negara. Perusahaan multinasional merupakan penggerak yang paling utama dalam transaksi lintas batas antar negara tersebut dengan mengalirkan modal dari negara-negara maju (*capital*

exporting countries) ke negara-negara berkembang (*capital importing countries*), sekaligus membuka akses pasar pada setiap negara tersebut. Konsekuensi dari hal tersebut yaitu terdapat banyak skema transaksi antar perusahaan yang memiliki hubungan afiliasi.

Globalisasi ekonomi dan peningkatan volume transaksi internasional oleh perusahaan multinasional menyebabkan *transfer pricing* untuk tujuan perpajakan telah dan akan menjadi salah satu isu perpajakan yang sangat penting. Dalam era perekonomian yang telah mendunia, *transfer pricing* telah menjadi isu penting baik bagi Wajib Pajak maupun otoritas pajak. Ketentuan mengenai *transfer pricing* akan menentukan negara mana yang berhak untuk memajaki laba yang dihasilkan oleh perusahaan yang menjalankan usahanya di lebih dari satu negara. Lebih dari 60% nilai perdagangan di suatu negara dihasilkan dari transaksi yang berhubungan dengan perusahaan multinasional dengan menggunakan skema *transfer pricing*. *Transfer pricing* sering diartikan sebagai nilai yang melekat pada pengalihan barang dan jasa yang terjadi antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Salah satu transaksi antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa tersebut adalah pembayaran royalti atas pemanfaatan *intangible assets*.

Ilmu pengetahuan telah menjadi faktor kunci dalam memacu pertumbuhan ekonomi di suatu negara. Wujud dari keberadaan ilmu pengetahuan tersebut dalam faktor-faktor produksi adalah teknologi. Bagi perusahaan dan industri pada umumnya, ilmu pengetahuan atau *knowledge*, merupakan aset yang sangat berharga. *Know-how* atau teknologi dalam akuntansi merupakan bagian dari *intangible assets* atau aktiva tidak berwujud. Mereka adalah elemen kunci dalam perekonomian yang berbasis ilmu pengetahuan dan merupakan sumber daya yang penting bagi keunggulan daya saing bisnis perusahaan. Cara-cara perusahaan mengelola dan mengembangkan aset-aset tak berwujudnya tersebut telah menjadi faktor penentu kesuksesannya dalam berkompetisi di pasar lokal maupun global.

Teknologi dalam konteks *transfer pricing* tidak mengacu kepada mekanisme operasi, output dari proses, ataupun berupa produk tetapi berupa pemikiran, penelitian, dan pengembangan yang berkembang dalam sebuah operasi, proses, atau produk. Output dari pemikiran, penelitian, dan pengembangan inilah yang kemudian didefinisikan sebagai "*intangible property*" of a company. Teknologi sebagai media *transfer pricing* memberikan kesempatan pada perusahaan multinasional untuk *manage* arus kas dan tarif pajak efektif. *Transfer pricing* mengacu kepada *pricing of the sale of goods, transfer of intangible property, dan provision of services* antara entitas dalam sebuah perusahaan multinasional.

Menurut Kharisma Popat dan Vaishali Mane, pada umumnya, otoritas perpajakan setiap negara secara ketat mengawasi transaksi-transaksi antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa, antara lain:

1. Pembayaran Royalti
2. Alokasi biaya antar grup perusahaan
3. Pembayaran *management fees*
4. Pembebanan jasa antar grup perusahaan

Beberapa negara telah mengembangkan regulasi perpajakannya, yang membatasi keleluasaan perusahaan multinasional menggunakan skema *transfer pricing* atas pemanfaatan *intangible asset* dengan perusahaan afiliasinya di luar negeri, dengan tujuan memperoleh manfaat fiskal yang lebih tinggi. *Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)* sehubungan dengan permasalahan *transfer pricing* telah mengeluarkan panduan berupa *OECD Transfer Pricing Guidelines*, selanjutnya disebut *OECD Guidelines*. Hampir sebagian besar otoritas pajak di negara-negara maju telah mengadopsi atau merujuk kepada *OECD Guideline* dalam menangani permasalahan perpajakan terkait isu *transfer pricing* yang melibatkan perusahaan-perusahaan multinasional di negara tersebut.

Pada saat ini di Indonesia, regulasi yang berkaitan dengan praktek *transfer pricing* masih sangat kurang untuk menangkal upaya penghindaran pajak dengan motif *transfer pricing* melalui pengenaan

royalti atas pemanfaatan *intangible assets*. Tercatat hanya Pasal 18 Ayat (3) Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 (untuk selanjutnya disebut dengan UU PPh) dan Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor: KEP 01/PJ.7/1993 yang mengatur tentang hal tersebut. Kondisinya adalah kedua ketentuan dimaksud belum cukup mengatur pembatasan tentang penentuan definisi *intangible property* dan royalti, kepemilikan *intangible property* dalam grup perusahaan yang menentukan layak atau tidaknya royalti tersebut dibebankan pada perusahaan afiliasi di Indonesia, dan kewajaran nilai royalti yang ditagih.

Globalisasi dapat mengakibatkan pengaruh negatif yang signifikan terhadap kemampuan suatu negara untuk memperoleh pendapatan melalui sistem perpajakannya. Globalisasi dan konsekuensi integrasi internasional bersama dengan cepatnya kemajuan teknologi akan mempengaruhi kemampuan penerimaan negara dari sektor pajak maupun distribusi beban pajak.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian tersebut di muka, beberapa pokok permasalahan yang akan dibahas lebih lanjut dalam karya akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah peraturan perpajakan Indonesia mampu mengidentifikasi dan menentukan kepemilikan atas *intangible property*?
2. Bagaimana dampak *transfer pricing of intangible property* terhadap Indonesia sebagai negara berkembang dan apa kemungkinan dampak yang ditimbulkan praktik tersebut terhadap penerimaan pajak negara?
3. Bagaimana pelaksanaan *transfer pricing rule* di Indonesia dalam transaksi yang melibatkan *technology intangible asset*?

1.3 Pembatasan Masalah

OECD *Guidelines* membagi *intangible property* menjadi dua kelompok. Pertama, *Trade Intangibles* (*product know-how, design, dan model* yang diperoleh melalui upaya penelitian atau pengembangan yang memerlukan biaya sangat besar dan beresiko tinggi). Kedua, *Marketing Intangibles* (*trademark, tradename, channel distribution, unique name, symbol, dan picture* yang mempunyai peranan sangat besar dalam mempromosikan suatu produk). Karya akhir ini akan membatasi objek penelitian pada *trade intangible* khususnya *technology-related intellectual property*.

Dalam menentukan tarif royalti atau kompensasi sehubungan dengan adanya transfer atau hak untuk menggunakan *intangible property*, OECD *Guidelines* mewajibkan untuk melakukan analisis dari kedua belah pihak, yaitu pihak pemilik (*owner*) dan pengguna hak (*user*) dari *intangible property*. Otoritas pajak di suatu negara tempat *owner* dari *intangible property* berdomisili mengharapkan kompensasi royalti atas transfer *intangible property* yang sebesar-besarnya untuk meningkatkan penghasilan kena pajak, di lain pihak negara tempat *user* yang menggunakan hak *intangible property* mengharapkan sekecil-kecilnya pembayaran royalti atas pemanfaatan *intangible property* untuk menekan berkurangnya penghasilan kena pajak (*tax base erosion*). Mengingat kondisi Indonesia sebagai negara berkembang, yang lebih banyak menerima transfer *intangible property* dari negara-negara maju, maka relevansi permasalahan yang dihadapi paling banyak adalah dari sudut pandang pengguna *intangible property*. Oleh karena itu dalam pembahasan selanjutnya juga akan dibatasi pada sudut pandang pengguna (*user*). Berdasarkan penelitian dan analisis terhadap pokok permasalahan diharapkan akan memberikan perspektif mengenai bagaimana menentukan kewajaran atas nilai pembayaran royalti atas pemanfaatan *technology intangible asset*.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

- 1) Mengetahui apakah peraturan perpajakan Indonesia mampu mengidentifikasi dan menentukan kepemilikan atas *intangible property*.
- 2) Mengetahui bagaimana dampak *transfer pricing of intangible property* terhadap Indonesia sebagai negara berkembang dan apa kemungkinan dampak yang ditimbulkan praktik tersebut terhadap penerimaan pajak negara.
- 3) Mengetahui bagaimana pelaksanaan *transfer pricing rule* di Indonesia dalam transaksi yang melibatkan *technology intangible asset*.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penulisan karya akhir ini adalah:

a. Manfaat Akademis

Penelitian atas *transfer pricing technology asset* dan aspek perpajakannya ini dimaksudkan untuk menambah wawasan bagi para akademisi yang tertarik untuk mendalami bidang perpajakan, terutama yang berhubungan dengan perpajakan internasional untuk melakukan studi mengenai *intangible property*, *transfer pricing* dan aspek-aspek perpajakannya. Dengan penelitian ini, diharapkan memberikan masukan bagi para akademisi untuk melakukan studi komprehensif dan kontinyu terhadap perkembangan *intangible property* dan isu-isu *transfer pricing* yang berkembang saat ini.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Direktorat Jenderal Pajak

Analisis dan saran-saran yang dihasilkan dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan bagi Direktorat Jenderal Pajak untuk membenahi peraturan-peraturan *anti tax avoidance* dalam UU PPh yang

akan datang. Berkaitan dengan masalah *transfer pricing* yang menggunakan *intangible property* termasuk *technology intangible asset*, pemerintah khususnya Direktorat Jenderal Pajak harus menutup celah-celah yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan-perusahaan multinasional untuk memperkecil penghasilan kena pajaknya di Indonesia, melalui ketentuan-ketentuan yang tegas, jelas dan memberikan kepastian hukum tinggi.

2) Bagi Wajib Pajak dan Praktisi

Bagi para Wajib Pajak dan praktisi, hasil penelitian ini dapat dipakai sebagai bahan kajian atas skema-skema yang mereka gunakan dalam transaksi *intangible property (technology intangible asset)*, pembebanan atas biaya-biaya yang timbul dari penggunaannya, serta konsekuensi pajak yang harus dipikul. Sehingga mereka dapat merencanakan transaksi-transaksi yang berhubungan dengan *intangible property*, terutama jika dengan perusahaan afiliasinya, dapat terhindar dari sengketa perpajakan, serta mempunyai kepastian hukum yang tinggi.

1.5 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kajian pustaka dengan pendekatan kualitatif yang digunakan untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan *transfer pricing of technology intangible asset* serta implikasinya dan dengan tipe penelitian deskriptif analisis, yaitu menguraikan mengenai beberapa pengertian tentang *intangible property (technology intangible asset)* dan permasalahan yang timbul sehubungan dengan *transfer pricing of technology intangible asset*.

Metode kajian pustaka digunakan sebagai analisis konten yaitu untuk memaparkan sesuatu dengan melakukan pengumpulan data dan informasi. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini

adalah pengumpulan data sekunder melalui studi kepustakaan. Data yang berasal dari studi pustaka (*library research*) yaitu melalui pengumpulan data pustaka, buku-buku, jurnal-jurnal ilmiah, dan dokumen-dokumen lain yang berhubungan dengan *transfer pricing of technology intangible asset*.

1.6 Sistematika Penulisan

Karya akhir ini berisi lima bab yang akan menguraikan dan menganalisis masalah-masalah terkait dengan *intangible property*, *technology intangible asset*, royalti, dan *international transfer pricing* yang melibatkannya, serta aspek-aspek perpajakannya. Sistematika pembahasan dalam lima bab tersebut diuraikan sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini, akan diuraikan mengenai latar belakang pemilihan judul, perumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, metode penelitian, serta sistematika pembahasannya.

BAB II : LANDASAN TEORI

Dalam bab ini akan diuraikan teori-teori seputar aktiva tak berwujud (*intangible asset*) dan *intangible property* khususnya *technology intangible asset*, dan *transfer pricing* dalam konteks perpajakan internasional, dari berbagai literatur akademik maupun dari lembaga atau institusi berkompeten di bidang-bidang tersebut.

BAB III : *TRANSFER PRICING OF TECHNOLOGY INTANGIBLE ASSET* DALAM KETENTUAN PERPAJAKAN INDONESIA

Pada bab ini, akan dibahas ketentuan hukum positif pemajakan berdasarkan ketentuan perpajakan domestik

Indonesia terkait dengan konsep *transfer pricing of technology intangible asset*.

BAB IV : ANALISIS DAN PEMBAHASAN MASALAH

Pada bab ini akan dilakukan analisis dan pembahasan tentang identifikasi aktiva tak berwujud khususnya *intangible property* dan royalti, penentuan kepemilikan (*ownership*) atas *intangible property*. Kemudian juga melakukan analisis bagaimana dampak *transfer pricing of intangible property* terhadap Indonesia sebagai negara berkembang dan apa kemungkinan dampak yang ditimbulkan praktik tersebut terhadap penerimaan pajak negara, serta bagaimana pelaksanaan *transfer pricing rule* di Indonesia dalam transaksi yang melibatkan *technology intangible asset*.

BAB V : PENUTUP

Pada bab ini, akan ditarik suatu kesimpulan menjawab semua poin-poin permasalahan yang telah dirumuskan berdasarkan analisis dan pembahasan di Bab IV, serta mencoba untuk memberikan saran-saran yang berguna bagi pihak-pihak tertentu yang dijelaskan pada subbab tujuan dan manfaat penelitian dalam Bab I.

BAB II LANDASAN TEORI

2.1 Definisi serta Karakterisasi Intangible Assets dan Royalti

2.1.1 Definisi secara umum dan karakterisasi

Definisi secara umum menjelaskan *intangible* sebagai *nonphysical assets* dari perusahaan, yang meliputi seluruh elemen kegiatan bisnis perusahaan sebagai tambahan untuk aset keuangan dan *tangible assets*. Oleh karena itu, untuk pemilik ataupun investor, *intangibles* merupakan sumber *non-financial* atau *non-physical* yang dapat memberikan keuntungan di masa yang akan datang (*future benefits*). Secara umum, *intangible valuation literature* mengategorikan *intangible assets* sebagai berikut:

- *Rights like contracts and franchises*
- *(Customer) relationship*
- *Undefined intangibles like going concern value or goodwill, and*
- *Intellectual property*

Kategori terakhir yaitu *intellectual property* menunjukkan klasifikasi khusus. Hal ini bersifat unik sebab termasuk dalam kelompok yang memiliki pengakuan dan perlindungan hukum secara khusus karena faktanya *intellectual property* ini diciptakan dari aktivitas intelektual. Kategori *intellectual property* meliputi 5 (lima) sub-kategori yaitu:

- *Marketing related intangibles like trademarks, logos, and service marks,*
- *Technology related intangibles, such as the various kinds of patents,*
- *Artistic related intangibles like literary and musical copyrights,*
- *Data processing related intangibles, such as computer software and chip masks, and*

- *Engineering related intangibles like industrial designs and trade secrets.*

Akhir-akhir ini, *intellectual properties* menarik banyak perhatian karena menjadi sumber utama dalam menciptakan kekayaan/pendapatan dalam banyak industri, yang diciptakan oleh *human intellectual* atau aktivitas inspirasional. Kekayaan pemilik *intellectual property* secara individu dapat berada dalam keadaan bahaya sebab *intellectual property* cenderung menyebar dan *spillovers*. Untuk mencegah *spillovers* dan menjamin nilai sewa ekonomis yang pantas dari penggunaan dan eksploitasi *intangible* oleh pemilik, maka dibutuhkan proteksi khusus terhadap *intangibles*. Terdapat beberapa jenis proteksi terhadap masing-masing *intangible* ini sesuai dengan jenis dan ketentuan yang berlaku di negara masing-masing. Beberapa jenis diproteksi secara hukum seperti *trademarks* dan *patent (intellectual property)*; jenis yang lain di proteksi sendiri oleh pemilik (di jaga kerahasiaannya) seperti *non-protected trade secrets* dan *know-how*.

Terdapat 2 (dua) jenis *regimes* yang terkenal yaitu *weak regimes* dan *tight regimes*. Lingkup *regimes* ini tergantung pada sifat *intangible* dan kemandirian proteksi hukum. Faktanya, kemampuan untuk memproteksi *intangible asset* dari *spillovers*, penyebaran, dan pihak-pihak yang mengambil kesempatan (keuntungan), menentukan kekuatan *regimes* yang tepat, jadi akan memberikan kepastian terhadap keputusan MNE dalam melakukan *transfer intangible* kepada *related* atau *unrelated company*.

Pengertian *intangible* /aktiva tak berwujud dari beberapa standar akuntansi yang berlaku saat ini adalah :

International Accounting Standard Committee (IASC) dalam standar akuntansi aktiva tak berwujud yaitu *International Accounting Standard (IAS) no 38* (Barry J. Epstein dan Eva K. Jermakocicz, 2007):

“An intangible asset is an identifiable non-monetary asset without physical substance”.

Ikatan Akuntan Indonesia juga mengeluarkan standar akuntansi untuk aktiva tak berwujud yang merupakan serapan dari IAS 38 yaitu Pernyataan Standar Akuntansi (PSAK) no. 19. Aktiva tak berwujud dijelaskan sebagai berikut:

Aktiva tidak berwujud adalah aktiva non-moneter yang dapat diidentifikasi dan tidak mempunyai wujud fisik serta dimiliki untuk digunakan dalam menghasilkan atau menyerahkan barang atau jasa, disewakan kepada pihak lainnya, atau tujuan administratif (Standar Akuntansi Keuangan, PSAK 19, para 8, 2007).

Sementara *Brookings Task Force* yang dikutip oleh Michael J. Mard, et al (2002), mendefinisikan *intangible asset* :

...nonphysical factors that contribute to or are used in producing goods or providing services, or that are expected to generate future productive benefits for the individuals or firms that control the use of those factors.

Dari ketiga definisi yang dikutip tersebut, dapat disimpulkan bahwa *intangible asset* merupakan asset yang tidak mempunyai bentuk fisik tetapi memiliki nilai karena dapat/diperkirakan memberikan manfaat bagi perusahaan atau orang yang memilikinya

Intangible/aktiva tak berwujud harus dapat dideskripsikan secara jelas dan mempunyai ciri-ciri, harus dapat untuk dimiliki, kepemilikan tersebut dapat dialihkan, tercipta dari aktifitas dalam periode waktu yang dapat diidentifikasi, dan biasanya dapat dipelihara dalam jangka waktu tertentu, serta keberadaannya memiliki legalitas dan dilindungi undang-undang. Seperti dirumuskan oleh *The RICS Machinery and Business Assets Faculty* berikut ini (RICS; 2006) :

In order to be a candidate for financial valuation, an intangible asset should have the following characteristics:

1. *The asset should be subject to specific identification and recognisable description.*
2. *The asset should be subject to the right of private ownership, and the private ownership should be transferable.*

3. *It should have been created or come into existence at an identifiable time or as the result of an identifiable event and is typically subject to maintenance.*
4. *The asset should be subject to legal existence and protection.*
5. *There should be tangible evidence or manifestation of the existence of the asset.*

International Accounting Standard Committee (IASC) dalam standar akuntansi aktiva tak berwujud yaitu International Accounting Standard (IAS) no 38:

The recognition of an item as an intangible asset requires an entity to demonstrate that the item meets:

- (a) the definition of an intangible asset; and*
- (b) the recognition criteria.*

This requirement applies to costs incurred initially to acquire or internally generate an intangible asset and those incurred subsequently to add to, replace part of, or service it. An asset meets the identifiability criterion in the definition of an intangible asset when it:

- (a) is separable, ie is capable of being separated or divided from the entity and sold, transferred, licensed, rented or exchanged, either individually or together with a related contract, asset or liability; or*
- (b) arises from contractual or other legal rights, regardless of whether those rights are transferable or separable from the entity or from other rights and obligations.*

An intangible asset shall be recognised if, and only if:

- (a) it is probable that the expected future economic benefits that are attributable to the asset will flow to the entity; and*
- (b) the cost of the asset can be measured reliably.*

Kemudian PSAK no 19, mirip dengan apa yang dicakup dalam IAS 38, tentang keteridentifikasi dan pengakuan aktiva tak berwujud dijelaskan (IAI, PSAK 19 para 19-20, 2007) :

19. Dalam mengakui suatu pos sebagai aktiva tidak berwujud, perusahaan perlu menunjukkan bahwa pos tersebut memenuhi:
- (a) definisi aktiva tidak berwujud (lihat paragraf 8-18); dan
 - (b) kriteria pengakuan sebagaimana diatur dalam Pernyataan ini (lihat paragraf 20-49)
20. Aktiva tidak berwujud diakui jika, dan hanya jika:
- (a) kemungkinan besar perusahaan akan memperoleh manfaat ekonomis masa depan dari aktiva tersebut; dan
 - (b) biaya perolehan aktiva tersebut dapat diukur secara andal.

Farok J. Contractor (2001) mengklasifikasikan aktiva tidak berwujud dalam kerangka yang dinamakannya *Corporate Knowledge* :

There are three types of corporate knowledge. These comprise (I) formally registered Intellectual Property Rights, such as patents or brand names. We can define more broadly (II) Intellectual Assets, which comprise both the above registered property rights as well as codified but unregistered corporate knowledge. Examples of the latter are drawings, software, data bases, blueprints, formulae, manuals, and trade secrets, all of which are likely to be in written form, but deliberately not registered with government authorities. Finally, category (III) comprises uncodified Human and Organizational Capital, or expertise that resides in the thinking of employees and in organizational routines.

Dalam kerangka yang digambarkan oleh Contractor, *Intellectual Property* yang terdaftar secara formal merupakan *Corporate Knowledge* yang paling spesifik dan pemiliknya mempunyai hak eksklusif karena terdaftar secara legal. Kemudian lebih luas lagi, disamping yang terdaftar tadi termasuk juga yang dilindungi undang-undang namun bukan *corporate knowledge* yang terdaftar. Ini disebut sebagai *Intellectual Asset*. Kemudian yang paling luas, selain termasuk *intellectual property* dan *Intellectual Asset* lainnya, juga termasuk modal sumber daya manusia

(SDM) dan organisasional yang tidak dikodifikasi dan keahlian yang terletak pada daya pikir karyawan dan dalam budaya organisasi.

2.1.2 Definisi berdasarkan *transfer pricing rules*

"Transfer pricing continues to lead the list of international tax issue that MNEs wrestle with today and expect to grapple with in the coming years" (Ernst & Young, 2001, p.2)

"the factors that have become most important to economic growth and societal wealth are 'intangible' " (Blair and Wallman, 2001, p.1, emphasize added)

"The taxation of income from intangibles is perhaps the most important large case issue in the inter-company transfer pricing world today" (Mentz and Carlisle, 1997, p.1505)

Berdasarkan pernyataan tersebut di atas (Monica Boos, 2003), tidak mengherankan jika *international transfer pricing of intangible assets* menjadi pusat perhatian dari *multinational enterprises (MNEs)* maupun otoritas pajak. Sebagai hasil dari perubahan lingkungan internasional, isu ini menjadi salah satu tantangan kebijakan pajak internasional. Beberapa orang menginterpretasikan bahwa *transfer pricing* digunakan untuk meminimalkan beban pajak MNE sebagai *anti-competitive* dan *an abuse of power*, tetapi pihak lain menganggap *transfer pricing* adalah respon ekonomi yang rasional terhadap pasar yang tidak sempurna yang diciptakan oleh pemerintahan nasional.

Definisi *intangible assets* berdasarkan *transfer pricing rules* sedikit lebih rumit dan lebih berorientasi pada aplikasi daripada definisi secara ekonomi. The U.S. regulation menjelaskan:

"an intangible as an asset that comprise any of the following items and has substantial value independent of the services of any individual:

- *Patents, inventions, formulae, process, designs, patterns, or know-how;*

- *Copyrights and literary, musical, or artistic compositions;*
- *Trademarks, trade names, or brand names;*
- *Franchises, licenses, or contracts;*
- *Methods, programs, systems, procedures, campaigns, surveys, studies, forecasts, estimates, customer lists, or technical data; and*
- *Other similar item [...] that derives its value not from its physical attributes but from its intellectual content or other intangible properties."*

OECD membuat pengklasifikasian khusus pada aktiva tak berwujud dalam *OECD Transfer Pricing Guidelines*. Terminologi yang digunakan oleh OECD untuk aktiva tak berwujud adalah *Intangible Property*. Pada *chapter VI, OECD Transfer Pricing Guidelines; "Special Consideration for Intangible Property"*, fokus diberikan kepada *intangible property* yang terkait dengan aktifitas komersial. Oleh karena itu disebut *Commercial Intangibles*.

Commercial intangibles include patents, know-how, designs, and models that are used for the production of a good or provision of service, as well as intangible rights that are themselves business asset transferred to customers or used in operation of business (e.g., computer software). Marketing Intangible are a special type of commercial intangible with a somewhat different nature, as discussed below, For purposes of clarity, commercial intangibles other than marketing intangibles are referred to as "Trade Intangibles".

Jadi, berdasarkan *OECD transfer pricing guidelines* tersebut, dalam *commercial intangibles*, terdapat dua klasifikasi *intangible property*, yaitu *marketing intangibles* dan *trade intangibles*. Perbedaannya dapat dijelaskan dalam definisi yang dibuat oleh *guidelines* tersebut sebagai berikut:

Trade Intangibles often are created through risky and costly research and development (R&D) activities, and the developer

generally tries to recover the expenditures on these activities and obtain a return thereon through product sales, service contracts, or license agreements.

Marketing Intangibles include trademarks and tradenames that aid in the commercial; exploitation of a product or service, customer lists, distribution channels, and unique name, symbols or pictures that have an important promotional value for the product concerned.

Trade intangible, (termasuk patent) umumnya dihasilkan melalui R&D yang memakan biaya dan beresiko tinggi. Pengeluaran yang dilakukan tersebut, umumnya akan dipulihkan (recovery) melalui penjualan produk, kontrak service atau lisence agreement. Sedangkan Marketing intangible, termasuk trademark dan tradename nilainya tergantung kepada banyak faktor, diantaranya sejarah tentang kualitas produk, service yang tersedia dibawah nama atau merk yang bersangkutan, tingkatan quality control dan R&D yang senantiasa berkelanjutan, kemudahan untuk menemukan barang dan jasa di pasar, karena peningkatan dan keberhasilan pengeluaran untuk promosi.

2.1.3 Royalti

Dalam prakteknya, royalti biasa ditemui dalam kesepakatan pemberian ijin (*license agreement*) atas penggunaan *intangible asset* dan penentuan nilai suatu *intangible asset*. Banyak sekali aset-aset tak berwujud yang digunakan dalam aktifitas bisnis saat ini yang memiliki nilai guna yang tinggi, seperti paten, *copyright*, dan *trademark* atau *brand*.

Royalti adalah suatu mekanisme distribusi keuntungan diantara pemilik dan pengguna *intangible property*. Tarif royalti yang diterapkan mengacu kepada suatu persentase tertentu yang dikenakan terhadap *underlying asset* (misalnya: penjualan produk/jasa) yang dapat diatribusikan kepada *intangible property* yang diserahkan.

Jika satu perusahaan memberikan lisensi *intellectual property* kepada perusahaan afiliasinya, penting untuk menetapkan tarif royaltinya. Bagaimana menghitung tarif royalti yang *arm's length* dalam transaksi *intercompany licensing* atas *intangible property* merupakan isu yang sangat kompleks dan dapat ditinjau dari berbagai perspektif.

2.2 Pembentukan dan Penentuan Kepemilikan Intangible Asset

Dalam proses pembentukan *intangible assets* terdapat 3 faktor utama yang mempengaruhinya yaitu:

1. Pembentukan dan inovasi.
2. Desain organisasi dan dinamika yang terjadi dalam organisasi.
3. Sumber daya manusia.

Menentukan kepemilikan atas *intangible property*, baik dalam hal kepemilikan legal (*legal ownership*) maupun kepemilikan secara ekonomis (*economic ownership*) merupakan langkah yang mengarahkan perhatian kita tentang siapa yang berhak menerima penghasilan dan siapa yang harus menanggung beban atas penggunaan *intangible property*. Juga perlu diperhatikan munculnya kepemilikan bersama diantara perusahaan-perusahaan dalam satu grup, karena *cost contribution arrangements*.

Prinsip Umum mengenai Kepemilikan

Pada pembahasan ini, kita mengacu pada kepemilikan secara ekonomis (*economic or beneficial ownership*). *Intangible asset* dapat mempunyai *legal owner* (pemilik sah). *Legal owner* adalah badan yang telah mendaftarkan *intangible asset*-nya untuk tujuan perlindungan hukum (jika pilihan ini tersedia). Konsep kepemilikan *intangible asset* ini konsisten dengan konsep umum dari *beneficial and legal ownership* berdasarkan undang-undang tentang ekuitas. Prinsip umum ini dapat berlaku pada kepemilikan *intangible asset* sebagai berikut:

- *Beneficial owner of intangible* diberikan hak terhadap semua pendapatan yang berhubungan dengan eksploitasi *intangible*

tersebut. Hal ini berdasarkan kenyataan bahwa pemilik *intangible asset* memikul seluruh biaya dan resiko sehubungan dengan pengembangan, perbaikan atau perawatan *intangible asset* tersebut.

- *Beneficial owner* dapat mengalihkan hak untuk mengeksploitasi *intangible* kepada pihak ketiga berdasarkan pertimbangan (*arm's length*). Selanjutnya pihak yang mendapatkan hak pengalihan diberikan hak atas pendapatan yang timbul akibat pemanfaatan *intangible property* dan harus *me-maintain intangible* tersebut.
- *Legal owner* berhak memperoleh hasil atas kegiatannya mendaftarkan *intangible property* tetapi haknya terbatas pada kelebihan pendapatan akibat pemanfaatan *intangible* tersebut.

Antara *legal ownership* dan *economic ownership* atas *intangible property*, dalam prakteknya bisa menyatu pada satu pihak namun bisa juga terpisah, berdasarkan kontribusi dari masing-masing pihak yang terlibat dalam pengembangan, pembentukan dan pemeliharaan atas *intangible property*. Sebagai contoh, biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menciptakan, mendaftarkan dan memelihara suatu *intangible property*, dan biaya-biaya untuk mengembangkan *value* dari *intangible property* tersebut dalam kepemimpinan pasar, dapat digunakan sebagai dasar untuk menentukan bagian pihak-pihak yang terlibat terhadap kepemilikan *intangible property*. Seperti yang dipaparkan oleh Dirk Van Stappen dan kawan-kawan dari KPMG Belgia (2008):

In a traditional business model, the legal owner of intangibles is often also the economic owner of the intangibles and remains liable for maintaining or increasing the intangible value. However, the economic and legal ownership of intangible property should not necessarily be situated within a same legal entity. In practice, one can often observe companies owning the legal property of an intangible, whereas other group entities are developing and maintaining it (that is, incurring expenses in order to increase and maintaining the intangible value) and therefore possess the economic ownership of the intangibles.

Dalam model bisnis tradisional, *legal owner* dari *intangibles*, sering juga merupakan *economic owner*-nya dan berkewajiban untuk mempertahankan atau meningkatkan nilai *intangible* tersebut sendiri. Namun, *economic* dan *legal ownership* atas *intangible property* tidak harus berada pada satu entitas legal yang sama. Dalam prakteknya, sering ditemukan perusahaan yang menjadi pemilik *legal* satu *intangible property*, sementara entitas-entitas grup yang lainnya mengembangkan dan mempertahankannya (mengeluarkan biaya-biaya untuk meningkatkan dan mempertahankan nilai dari *intangible property* tersebut) sehingga menjadikannya pemilik *intangible property* secara ekonomis (*economic ownership*).

Contoh yang sering terjadi, adanya pemisahan antara *economic* dan *legal ownership* adalah pada *marketing intangibles* (misalnya; *trademark*), tetapi bisa juga terjadi pada jenis-jenis *trade intangible* seperti *know-how* dan *software*.

Walaupun dari sudut pandang hukum, seseorang dapat memberi argumen bahwa *income* yang dihasilkan oleh *intangible property* adalah milik *legal owner*-nya, argumentasi dari sudut pandang ekonomi timbul untuk mempertahankan prinsip pola pembagian laba (*a profit split*) antara pemilik legal dan pemilik ekonomisnya (*economic owner*) dari *intangible property*. Pengadilan pajak di beberapa negara sering berpendirian bahwa *return* yang lebih tinggi dikehendaki atas investasi yang dibuat dalam bentuk *intangible* oleh entitas-entitas bisnis yang tidak memiliki *legal ownership* atas *intangible*. Semuanya tergantung kepada bagaimana profil resiko yang akan ditanggung, disamping dalam suatu bentuk *service fee arrangement* dengan *mark-up* yang wajar atau *operating margin* yang lebih besar dan lebih mencerminkan pengembalian atas upaya mengembangkan dan memelihara *intangible property* tersebut.

HM Revenue and Custom (HMRC) otoritas pajak di Inggris (*United Kingdom*) membagi jenis kepemilikan atas *intangible property* sebagaimana dijelaskan dalam *INTM464070 - Transfer pricing: types of transactions* (2008):

There are two classes of ownership. A person may have more than one type of interest in a particular asset.

- *Legal ownership – some intangible property such as copyrights, patents, etc. can be protected from infringement. The degree of protection will depend on the country where protection is sought. Title to the intellectual property will be registered in the name of the legal owner.*
- *Economic ownership (sometimes referred to beneficial ownership) – intangible property is created, and in most cases the creation is an expensive process. The rewards for exploiting the intangible property should accrue to the economic owner.*

Internal Revenue Service (IRS) mendefinisikan kepemilikan atas intangible property dengan Treas. Reg. § 1.482-4 sebagai berikut:

(f)(3) Ownership of intangible property—

(i) Identification of owner—

(A) In general.

The legal owner of an intangible pursuant to the intellectual property law of the relevant jurisdiction, or the holder of rights constituting an intangible pursuant to contractual terms (such as the terms of a license) or other legal provision, will be considered the sole owner of the respective intangible for purposes of this section unless such ownership is inconsistent with the economic substance of the underlying transactions. See § 1.482-1(d)(3)(ii)(B) (identifying contractual terms).

If no owner of the respective intangible is identified under the intellectual property law of the relevant jurisdiction, or pursuant to contractual terms (including terms imputed pursuant to § 1.482-1(d)(3)(ii)(B)) or other legal provision, then the controlled taxpayer who has control of the intangible, based on all the facts and circumstances, will be considered the sole owner of the intangible for purposes of this section.

Menurut para praktisi pajak di Amerika Serikat, seperti yang dikutip Markham dari Ackerman and Hobster, aturan tersebut dapat menyebabkan terjadinya reklasifikasi kepemilikan terhadap *intangible*

tertentu untuk tujuan-tujuan pajak, yang kemudian menyebabkan suatu *transfer pricing adjustment* (Michelle Markham, 2005).

Certain marketing intangibles, such as trademarks and trade names legally owned by a parent company, may be attributed by tax authorities to a subsidiary distributor that uses the intangibles or pays for advertising and promotion of the trademarks and trade names in specified geographic market. By reclassifying the distributor as an owner of such intangibles, tax authorities require a higher return to the tax owner, often resulting in adjustments to the transfer pricing between parent and subsidiary.

Sementara *OECD Transfer Pricing Guidelines*, tidak memberikan aturan yang khusus untuk menentukan kepemilikan atas *intangible asset* untuk tujuan *transfer pricing*. Konsekuensinya, beberapa praktisi pajak berpendapat bahwa *Guidelines* tersebut lebih menekankan pentingnya *economic ownership*, sementara yang lainnya berpendapat justru *legal ownership* yang diberikan prioritas utama (Michelle Markham, 2005).

Namun pada paragraph 6.36 sampai dengan 6.39 *OECD Guidelines*, dapat ditemukan panduan khusus dalam hal analisis *transfer pricing* yang diterapkan pada aktifitas *marketing* yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang bukan pemilik *marketing intangible*. Referensi yang diberikan disini pada *legal owner* dari *marketing intangible*, merupakan kontra posisi dari *marketer* atau *distributor*. Akan tetapi hal apa yang harus dipertimbangkan untuk menetapkan *legal ownership* tersebut tidak diatur (Michelle Markham, 2005).

2.3 Transfer Pricing

Transfer pricing adalah transaksi penyerahan barang dan/atau jasa antar pihak yang memiliki hubungan istimewa. Unsur-unsur yang terlibat pada satu transaksi *transfer pricing* dengan transaksi pada umumnya (wajar) tidaklah berbeda. Taksonomi terhadap unsur-unsur pada satu transaksi setidaknya meliputi tiga hal penting yaitu pihak yang terlibat (bertransaksi), penyerahan barang dan/atau jasa dan harga. Walau unsur-

unsur tersebut tidak berbeda antar transaksi *transfer pricing* dengan transaksi pada umumnya tetapi kualifikasi dari unsur-unsur tersebut membuat kedua jenis transaksi tersebut berbeda.

Dari ketiga unsur tersebut hanya unsur harga yang dapat dipengaruhi sehingga suatu transaksi *transfer pricing* dianggap sama atau serupa dengan transaksi pada umumnya. Dengan kata lain, jika harga pada suatu transaksi hubungan istimewa dibentuk berdasarkan prinsip dan metodologi *transfer pricing* yang tepat maka transaksi *transfer pricing* dianggap sama atau serupa dengan transaksi pada umumnya. Karena demikian maka suatu transaksi *transfer pricing* dianggap telah memenuhi prinsip kewajaran.

Transfer pricing dapat diterapkan pada transaksi antara suatu unit organisasi dengan unit organisasi lainnya antara kantor pusat dengan kantor cabangnya (BUT), antara kantor cabang dengan kantor cabang lainnya yang masih dalam satu perusahaan yang sama. Praktik penghindaran pajak oleh perusahaan multinasional pada umumnya dilakukan dengan cara (i) *transfer pricing*, (ii) *thin capitalization*, (iii) *treaty shopping*, dan (iv) *controlled foreign corporation (CFC)*. *Transfer Pricing* biasanya dilakukan dengan cara memperbesar harga beli dan memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba yang diperoleh kepada grup perusahaan yang berkedudukan di negara yang menerapkan tarif pajak yang rendah, dengan demikian, manipulasi *transfer pricing* terjadi dengan menetapkan harga transfer menjadi terlalu besar atau terlalu kecil dengan maksud untuk memperkecil jumlah pajak yang terhutang. *Thin capitalization* dilakukan melalui pemberian pinjaman oleh perusahaan induk kepada anak perusahaannya yang berkedudukan di negara lain. Di mana perusahaan induk lebih suka memberikan dana kepada anak perusahaannya dengan cara pemberian pinjaman daripada dalam bentuk setoran modal. Alasannya, biaya bunga (biaya yang timbul atas pinjaman) dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak anak perusahaan. Sedangkan di Ividen (biaya yang berkaitan dengan modal) tidak dapat dibebankan

sebagai pengurang penghasilan kena pajak. Adapun *treaty shopping* dilakukan dengan cara memanfaatkan fasilitas *tax treaty* suatu negara oleh perusahaan yang tidak berhak atas fasilitas *treaty* tersebut. CFC adalah penghindaran pajak yang dilakukan dengan cara menunda pengakuan penghasilan modal yang bersumber di luar negeri (biasanya di negara *tax haven*) untuk dikenakan pajak di dalam negeri.

2.3.1 Hubungan Istimewa

Hubungan istimewa adalah poin paling penting bagi otoritas pajak dalam kaitannya dengan transaksi *transfer pricing*. Dipenuhinya unsur ini memberikan hak bagi otoritas pajak untuk melakukan pengujian dan penyesuaian mengenai harga yang diterapkan dalam suatu transaksi. Dengan kata lain hubungan istimewa adalah gerbang utama yang mengindikasikan bahwa suatu transaksi dilaksanakan dengan harga transfer sebaliknya tidak dipenuhinya syarat hubungan istimewa berarti berapapun harga yang ditransaksikan adalah harga wajar.

Dimungkinkan terjadi perbedaan batasan atas hubungan istimewa di tiap-tiap negara. Bahkan dalam suatu negara, misalnya jika terdapat persetujuan tertentu dengan negara lain (P3B), bisa saja terdapat lebih dari satu batasan. Maka dari itu penting untuk dicermati bagaimana batasan hubungan istimewa dikaitkan dengan suatu transaksi *transfer pricing* dan dasar hukum yang digunakan untuk menguji ada tidaknya suatu hubungan istimewa. Pada prinsipnya berbagai terminologi digunakan untuk mendefinisikan hubungan istimewa antar pihak seperti kepemilikan, permodalan, penguasaan, pengawasan, penengdalian, teknologi, manajemen, dll. Istilah-istilah ini baik seluruhnya atau sebagian tertuang dalam Undang-undang dan ketentuan turunannya ataupun Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda (P3B) yang merupakan bentuk perjanjian bilateral.

Pasal 9 OECD model mengatur tentang hubungan istimewa sebagai berikut:

1. *Where*
 - a) *an enterprise of Contracting State participates directly or indirectly in the management, control or capital of an enterprise of the other contracting state or*
 - b) *the same person 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 enterprises and tax accordingly.*
2. *where a Contracting State includes in the profits of 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 profit which would have accrued to the enterprise of the first-mentioned State if the conditions made between independent enterprises, then the other State shall make an appropriate adjustment, due regard shall be had to the other provisions of this convention and the competent authorities of the Contracting State shall if necessary consult each other.*

1. **Apabila**

- a) **suatu perusahaan dari satu negara pihak pada persetujuan, baik secara langsung maupun tidak langsung turut serta dalam manajemen, pengawasan atau modal suatu perusahaan di negara pihak pada persetujuan lainnya, atau**
- b) **orang atau badan yang sama, baik secara langsung maupun tidak langsung turut serta dalam manajemen, pengawasan atau modal suatu perusahaan dari suatu negara pihak pada persetujuan dan suatu perusahaan dari negara pihak persetujuan lainnya, dan dalam kedua hal itu antara**

kedua perusahaan dimaksud dalam hubungan dagangnya atau hubungan keuangannya diadakan atau diterapkan syarat-syarat yang menyimpang dan yang lazim berlaku antara perusahaan-perusahaan yang sama sekali bebas satu sama lain, sehingga laba yang timbul dinikmati oleh salah satu perusahaan, yang apabila syarat-syarat itu tidak ada tidak dapat dinikmati oleh perusahaan tersebut, dapat ditambahkan pada laba perusahaan itu dan dikenai pajak.

Secara ringkas menurut Rachmanto Surahmat (2005), ayat 1 diatas akan memberikan wewenang kepada salah satu negara, jika terdapat transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, seperti antara induk perusahaan dan anak perusahaannya, untuk melakukan verifikasi atas transaksi tersebut, sepanjang hal itu tidak menunjukkan harga yang wajar menurut pasar.

Menurut Hubert Humakers (2008), Adapun yang dimaksud dengan hubungan istimewa seperti diatas dapat dijelaskan sebagai berikut (Danny Septriadi, Darussalam, 2008) :

1. Perusahaan A di negara A “berpartisipasi baik secara langsung maupun tidak langsung dalam manajemen, pengendalian atau kepemilikan modal” dari perusahaan B di negara B.
2. Pihak yang sama (bisa berbentuk orang pribadi maupun perusahaan) “berpartisipasi baik secara langsung maupun tidak langsung dalam manajemen, pengendalian atau kepemilikan saham” dari perusahaan A di negara A dan perusahaan B di negara B.

2.3.2 Kewajaran dan Harga Wajar

Secara garis besar kewajaran digambarkan sebagai kesamaan kondisi antara transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan transaksi antar pihak yang independen atau jika ada perbedaan perlu dilakukan penyesuaian. Maka jika transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa kondisinya sama dengan transaksi antar pihak yang independen berarti harga transfer yang digunakan adalah wajar jika tidak dapat dikatakan sama.

Harga sebagai salah satu unsur dalam suatu transaksi, khususnya transaksi antar pihak yang independen, adalah harga yang terjadi sebagai hasil proses interaksi antara penawaran dan permintaan. Tetapi jika pihak yang bertransaksi memiliki hubungan istimewa harga tidak terbentuk dari suatu proses interaksi penawaran dan permintaan tetapi lebih pada kerangka *goal congruent* dari pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Karena hal ini maka harga pada suatu transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa berpotensi untuk menjadi tidak wajar.

Walau tidak serta merta, dalam suatu transaksi *transfer pricing*, harga yang diterapkan adalah harga yang tidak wajar tetapi seharusnya pada transaksi tersebut harga adalah yang telah dihitung/ditetapkan dengan prinsip dan metode tertentu sehingga memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Sehingga pengujian mengenai prinsip dan metode penetapan harga transfer menjadi hak yang terbuka bagi otoritas pajak sekaligus mewajibkan bagi Wajib Pajak untuk menunjukkan penerapan prinsip dan metode penerapan harga transfer di dalam suatu dokumentasi.

2.4 Penentuan Nilai Wajar (*Arm's Length Principle*) atas Transaksi Intangible Property Dalam Konteks *Transfer Pricing*

Metode-metode *arm's length* dalam penentuan kewajaran *transfer pricing* transaksi *intangible asset* dalam perusahaan asosiasi adalah:

1. *The Traditional Transaction Methods* (lebih dikenal dengan *traditional methods*), yang terdiri:
 - a. *the Comparable Uncontrolled Price (CUP) method*
2. *Profit-Based Methods/ Transactional Profit Methods*
 - a. *the Comparable Profit method*, dan
 - b. *the Transactional Net Margin method (TNMM)*.
3. *Profit Split Methods*
 - a. *the Comparable Profit Split Method*
 - b. *the Contribution Profit Split Method*
 - c. *the Residual Profit Split Method*

1. *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*:

Metode CUP merupakan penerapan OECD atas metode yang identik dengan yang diterapkan Amerika Serikat *the Comparable Uncontrolled Transaction (CUT) method*. Metode ini menentukan apakah jumlah yang dikenakan (*charged*) untuk suatu transaksi *transfer intangible property* yang *controlled* (misalnya; pada pihak asosiasi) adalah *arm's length* dengan jumlah yang dikenakan terhadap transaksi yang sama atau sebanding dengan pihak yang *independent (comparable uncontrolled transaction)*

Metode ini mencoba untuk menetapkan *arm's length price* dengan membandingkan *controlled transaction* dengan *uncontrolled transaction* dalam penyerahan suatu aset atau pemberian jasa yang saling dapat diperbandingkan. Metode ini pada dasarnya dapat digunakan pada transaksi-transaksi:

- a. Penyerahan barang (*transfer of goods*)
- b. Pemberian jasa (*provision of services*)
- c. Aktiva tak berwujud (*Intangibles*)
- d. Pinjaman (*Loans, provision of finance*)

Metode CUP harus ditentukan dengan mengikuti cara berikut:

1. Identifikasi harga yang dibebankan atau dibayar terhadap harta yang diserahkan atau jasa yang diberikan dalam kondisi transaksi-transaksi yang bebas (*comparable uncontrolled transaction*);
2. Harga tersebut disesuaikan berdasarkan perbedaan jika ada, antara transaksi internasional dan transaksi tidak dikendalikan tersebut, atau antara perusahaan-perusahaan yang terlibat dalam transaksi dimaksud, yang mungkin secara material mempengaruhi harga dalam pasar yang terbuka;
3. Harga yang telah disesuaikan tersebut, ditetapkan sebagai *arm's length price* dalam transaksi internasional;
4. Harga wajar (*arm's length price*) tersebut dibandingkan dengan harga yang dikenakan dalam transaksi internasional yang diperiksa;

5. Jika harga yang dikenakan dalam transaksi internasional yang diperiksa lebih rendah dibandingkan *arm's length price* atau harga yang dibayarkan dalam transaksi internasional yang diperiksa lebih tinggi dari *arm's length price*, maka penyesuaian akan dilakukan terhadap harga yang dikenakan atau dibayarkan sebesar selisihnya.

2. *Comparable Profits Method (CPM)*

Metode ini diperkenalkan oleh otoritas pajak Amerika Serikat, *Internal Revenue Service (IRS)*, melalui *Treas. Reg. Section 1.482-5(a)*

In general. The comparable profits method evaluates whether the amount charged in a controlled transaction is arm's length based on objective measures of profitability (profit level indicators) derived from uncontrolled taxpayers that engage in similar business activities under similar circumstances.

CPM mengevaluasi sifat *arm's length* atas transaksi-transaksi yang dikendalikan (*controlled transaction*) dengan menggunakan ukuran-ukuran yang objektif atas profitabilitas yang dihasilkan dari transaksi-transaksi oleh wajib pajak-wajib pajak yang tidak dalam satu pengendalian dan dalam aktifitas bisnis serta kondisi lingkungan yang sama. Alat ukur objektif yang jadi perbandingan tersebut adalah *Profit Level Indicators (PLIs)*. Jika CPM lebih fokus kepada perbandingan laba operasi melalui penggunaan PLIs, sementara itu metode CUP fokus kepada suatu perbandingan terhadap produk (Michelle Markham, 2005).

3. *Transaction Net Margin Method (TNMM)*

Metode ini terutama memfokuskan kepada *net margin* yang diserahkan oleh perusahaan asosiasi di luar negeri (*foreign parties*) dalam transaksi-transaksi yang dikendalikan dibandingkan jika dilakukan dalam kondisi transaksi yang tidak dikendalikan. TNMM diperkenalkan oleh *OECD Guidelines* sebenarnya secara substansi sama dengan CPM di seksi 482 *US Tax Code*. Penamaan ini lebih kepada kehati-hatian, karena cukup lama OECD menolak ide *profit-based methods*

It is significant that OECD uses the word 'transactional' naming this method, as they are swift to emphasize that it is applicable to specific controlled transactions which are given individualized attention, and not to some aggregate of financial data of controlled and uncontrolled enterprises, as is the case with the CPM. The TNMM compares the net profit margins (as opposed to gross profit or intermediate margins) from controlled and uncontrolled transactions relative to an appropriate base, such as sales, costs or assets.

Beberapa jenis transaksi dimana TNMM biasa digunakan adalah:

1. Penyerahan atau pemberian jasa-jasa
2. Pendistribusian barang jadi akhir dimana metode *resale price* tidak cukup layak digunakan.
3. Transfer produk semi jadi semi-finished goods.

Beberapa langkah yang harus dilakukan dalam TNMM:

1. Identifikasikan *net profit margin* yang dicapai oleh suatu perusahaan dari transaksi internasional. *Net profit margin* dapat dihitung berdasarkan perbandingan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan, penjualan yang terkait, aset-aset yang digunakan, atau dasar yang relevan lainnya;
2. Identifikasi *net profit margin* yang diperoleh dalam transaksi sebanding yang bebas (*comparable uncontrolled transaction*);
3. Kemudian *net profit margin* ini disesuaikan dengan mempertimbangkan perbedaan, jika ada, antara transaksi internasional dengan transaksi sebanding yang bebas tersebut. Perbedaan-perbedaan tersebut harus yang secara material mempengaruhi *net profit margin* dalam pasar yang terbuka;
4. *Net profit margin* setelah penyesuaian kemudian ditetapkan untuk menentukan *arm's length price* dalam transaksi internasional yang diperiksa.

4. *Comparable Profit Split Method (CPSM)*

Metode CPSM tergantung kepada upaya mencari laba atas transaksi-transaksi yang dapat diperbandingkan diantara dua perusahaan yang tidak memiliki hubungan istimewa. Regulasi yang diterapkan melalui *Treas. Reg. Section 1.482-6(c)* ini menjelaskan bahwa suatu *comparable profit split* diperoleh melalui kombinasi *operating profit* dari *uncontrolled taxpayers* yang transaksi-transaksi dan aktifitas-aktifitasnya sama dengan apa yang berlaku pada *controlled taxpayer* dalam aktifitas bisnis yang relevan:

In general, A comparable profit split is derived from the combined operating profit of uncontrolled taxpayers whose transactions and activities are similar to those of the controlled taxpayers in the relevant business activity. Under this method, each uncontrolled taxpayer's percentage of the combined operating profit or loss is used to allocate the combined operating profit or loss of the relevant business activity.

Kemudian Alexander Voegelé dan kawan-kawan, dari *Nera Economic Consulting*, menjelaskan penggunaan CPSM sebagai berikut:

Under the comparable profit split method, the shares of overall or residual profit (or loss) are determined based on third party evidence from an uncontrolled transaction in which the combined return on assets is similar to the controlled situation and there is a similar division of functions, costs, and risks between the independent parties in the uncontrolled situation and the affiliates in the controlled situation.

5. *Contribution Profit Split Method*

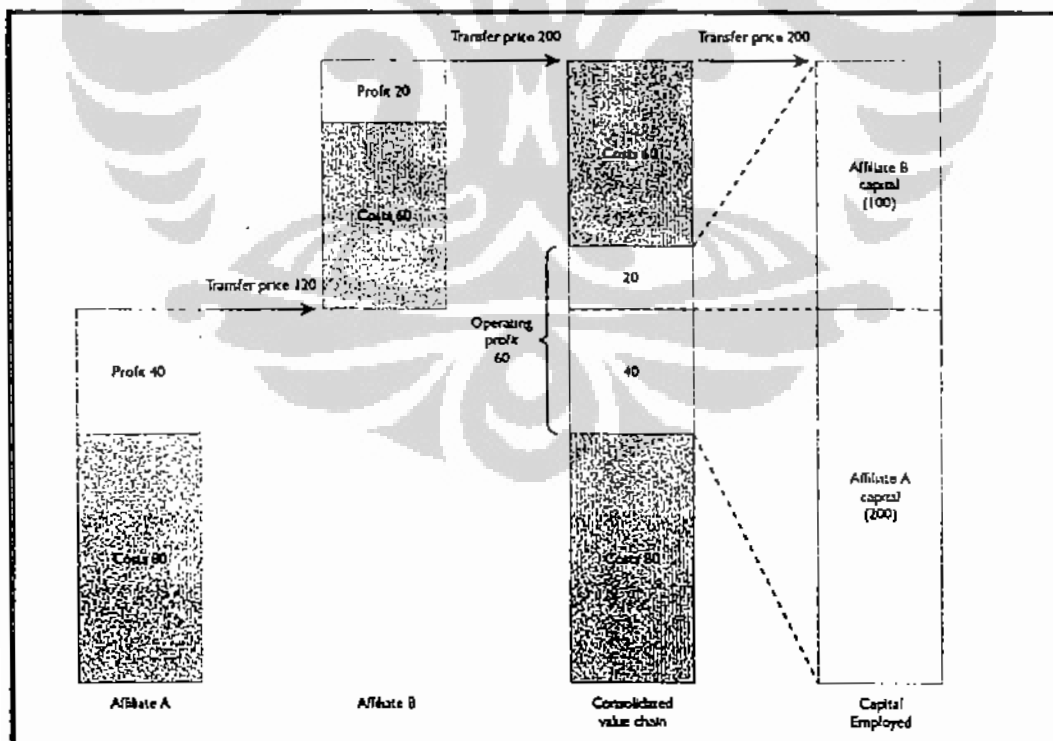
Analisis pada metode ini, gabungan *profit (total contribution)* dibagi (*split*) diantara entitas-entitas yang tergabung dalam *value chain* grup multinasional berdasarkan perimbangan relatif atas kontribusi yang dapat dikaitkan atau diasosiasikan kepada masing-masing entitas tersebut.

Untuk menetapkan pembagian tersebut, OECD *Guidelines* merekomendasikan penggunaan data diluar pasar *external market*. Dalam praktek, penetapan nilai relatif dari kontribusi masing-masing entitas bisa berdasarkan data eksternal dan atau data internal.

Secara umum metode ini cocok digunakan ketika perbandingan-perbandingan yang bersifat langsung (*direct comparables*) tidak dapat digunakan. Ketika pembagian laba (*split of the profits*) didasarkan pada data keuangan internal untuk mengalokasikan laba, metode ini secara efektif dapat menghasilkan "*rate of return pricing*".

Pada metode ini, gabungan laba atau rugi (*the combined profits or losses*) yang diperoleh oleh dua atau lebih entitas dalam *value chain* dari suatu transaksi atau rangkaian transaksi dibagi berdasarkan beberapa dasar alokasi; hasil *profit split* kemudian diterapkan dengan penetapan harga transfer yang sesuai dengan alokasi yang pilih. Ilustrasi *Contribution Profit Split* dapat digambarkan seperti pada diagram berikut ini

Gambar 2.1
Contribution Profit Split Method



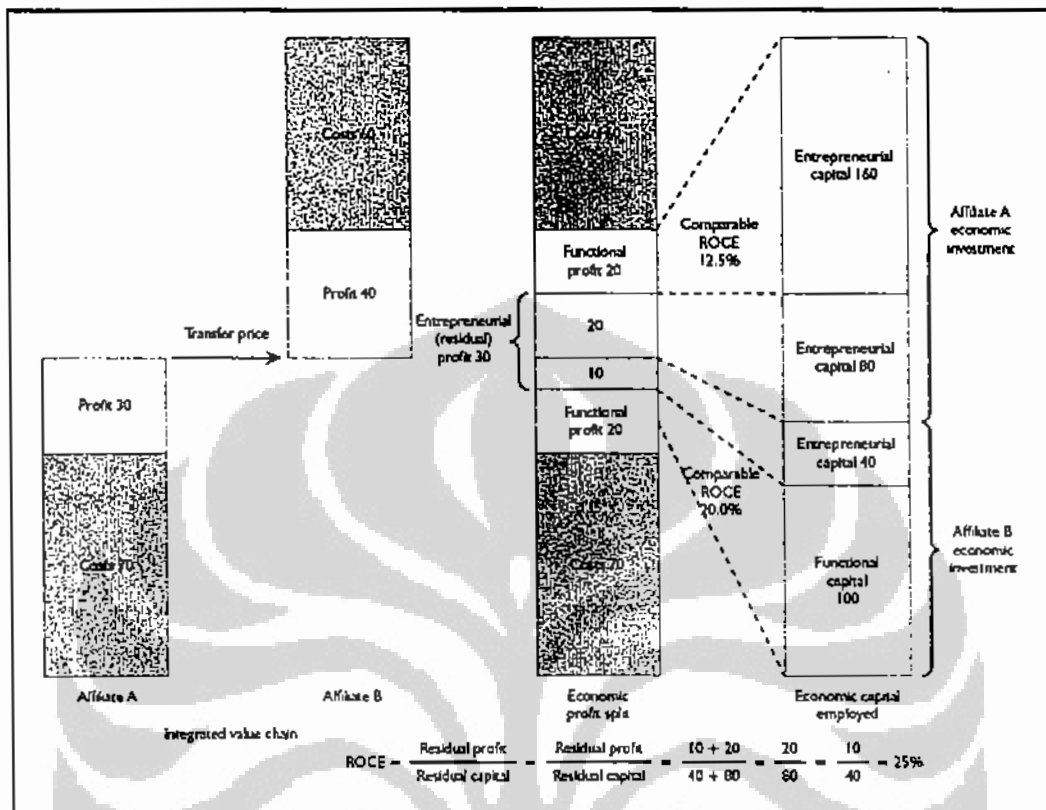
Source: Alexander Voegelé, et.al, *Calculating royalties based on comparable market opinion*, *International Tax Review*, no. 24, pg. 24

6. Residual Profit Split Method (RPM)

Sebagai alternatif, RPM menggunakan "*two-step approach*" untuk menentukan suatu alokasi yang *arm's-length* atas laba atau rugi baik dari kontribusi-kontribusi yang bersifat rutin maupun yang tidak rutin (*routine and non-routine contributions*). Langkah pertama, RPM memerlukan suatu alokasi laba untuk menetapkan *market return* bagi kontribusi rutin yang dihasilkan oleh satu *controlled taxpayer* pada aktifitas bisnis yang terkait. Langkah berikutnya, setiap *residual profit* yang *attributable* kepada *non-routine intangibles* harus dialokasikan diantara masing-masing *controlled taxpayer* berdasarkan nilai kontribusi relatif dari *non-routine intangible property* kepada masing entitas yang terkait.

Pada RPM ini, hanya satu bagian atau residual dari laba usaha konsolidasi— bagian yang berasal dari *intangible property* yang bersifat *entrepreneur* atau *non-routine*—yang dapat dihubungkan dengan pihak afiliasi berdasarkan prinsip-prinsip *profit split*. Sementara yang lainnya atau jumlah laba operasi yang bersifat rutin dapat diatribusikan kepada asset-aset yang bersifat rutin pula, yang dibandingkan dengan fungsi yang sejenis yang independen di pasar (*market benchmark*).

Gambar 2.2
Residual Profit Split Method



Source: Alexander Voegele, et.al, Calculating royalties based on comparable market opinion, *International Tax Review*, no. 24, pg. 25

2.5 Penilaian atas *Intangible Property* dalam Perspektif *Transfer Pricing*

Mengacu pada perkembangan kajian penilaian *intangible property* dan *transfer pricing* saat ini, terdapat beberapa metode dan prosedur yang dianggap sesuai dan dapat dijadikan acuan dalam analisa ekonomi dan penilaian atas *intangible property* dan *intellectual property*. Untuk melakukan penilaian (*valuation*) terhadap *intangible property*, Monica Boos (2003) merekomendasikan tiga pendekatan, yaitu *cost approach*, *market approach*, dan *income approach*.

1. *The Cost Approach*

Pendekatan ini menentukan nilai dari suatu *intangible* berdasarkan biaya-biaya untuk menciptakan dan mentransfernya. Metode ini menyatakan secara tidak langsung bahwa nilai *intangible* sama dengan biaya-biaya pengembangannya dan oleh sebab itu dibangun atas asumsi bahwa semakin tinggi biaya pengembangannya, maka semakin tinggi pula nilai dari *intangible* tersebut. Hal tersebut tentu hampir selalu tidak akurat berdasarkan realita, ketika mengukur nilai dari *intangibles*.

Pendekatan ini, merujuk kepada prinsip-prinsip dasar ekonomi, meliputi prinsip-prinsip substitusi, harga keseimbangan, eksternalitas dan ekspektasi. Masing-masing prinsip tersebut menghasilkan satu fungsi khusus dalam proses valuasi.

Prinsip substitusi menyatakan bahwa investor tidak akan mau membayar suatu investasi lebih dari harga untuk membeli atau untuk mengembangkan investasi lain yang memiliki kegunaan yang sama. Keseimbangan harga merujuk kepada posisi *demand* dan *supply*. Prinsip eksternalitas meliputi faktor-faktor eksternal yang mempengaruhi nilai dari *intangibles*. Faktor-faktor tersebut yang dapat menyebabkan *intangible* yang baru terbentuk lebih berharga atau kurang berharga dibandingkan biaya-biaya yang telah dikeluarkannya. Prinsip ekspektasi mencerminkan risiko dan ketidakpastian dalam pengestimasian terhadap aliran-aliran biaya-biaya dan manfaat moneter di masa depan.

Pengukuran biaya-biaya dan manfaat merupakan topik yang senantiasa diperdebatkan. Untuk mengukur biaya-biaya dengan *cost approach*, beberapa metode tersedia yaitu: *historic cost*, *trend historic cost*, *reproduction cost*, dan *replacement cost*.

Historic cost mungkin merupakan metode yang paling sederhana, dimana hanya menghitung biaya-biaya historis yang terlibat dalam membangun subyeknya yaitu *intangibles*. Tidak semudah untuk menghitungnya, kesulitan yang mungkin timbul dalam menghitung

dan adanya ambiguitas dalam alokasi biaya-biaya pengembangan historis, menyebabkan metode ini tidak mudah untuk diterima. Masalah yang kompleks dalam metode ini adalah dalam menentukan kapan tepatnya pengembangan actual terhadap subyek *intangible* dimulai dan kapan berakhir.

Trend Historic cost adalah metode yang merupakan variasi dari *historic cost*. Pada metode ini, biaya historis disesuaikan dengan pertimbangan faktor inflasi berdasarkan index faktor, dan kemudian biaya-biaya yang dihimpun secara historis disajikan kembali (*restated*) dalam jumlah nilai tukar sekarang (*current currency*).

Metode *reproduction cost* mencoba menentukan nilai *intangible* dengan mengacu kepada berapa biaya untuk pembuatan replika yang betul-betul sama dengan *intangible* yang dinilai. Sementara metode *replacement cost*, bukan kepada replika *intangible*, namun menekankan kepada fungsi dan kegunaan yang sama. Metode *replacement cost* mungkin lebih baik dan relatif memuaskan dalam menentukan nilai *intangible* mengingat metode ini mengacu kepada fungsi dan kegunaan yang tentunya telah mengalami peningkatan dan perbaikan dari tahun ke tahun.

2. *The Market Approach*

Pendekatan pasar menentukan nilai dari suatu *intangible* berdasarkan harga yang dibayar untuk *intangible* yang sama atau serupa dalam transaksi-transaksi yang sebanding antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Penilaian atas suatu *intangible* berdasarkan harga eksternal tersebut, untuk dapat diterapkan tersebut sangat tergantung kepada dapat diperbandingkannya *intangible* yang ditransfer itu sendiri, dan fakta-fakta serta kondisi-kondisi dari transaksi. Pertama yang dibutuhkan adalah keberadaan pasar yang layak terhadap subyek aset; kedua, transaksi-transaksi yang terjadi di pasar tersebut harus dalam kerangka *arm's length*; ketiga, *contractual term* dan *timing*

yang tepat dari transaksi harus dapat diketahui; dan yang terakhir faktor-faktor ekonomi, lingkungan dan politik yang mempengaruhi nilai dari suatu barang harus dipertimbangkan dan diperbandingkan.

Untuk memenuhi kebutuhan tersebut, *comparable analysis* melalui beberapa langkah yaitu: Menemukan pasar untuk transaksi-transaksi yang *arm's length*; meyakinkan akurasi dari data dan menyesuaikannya terhadap data transaksional jika perlu dan memungkinkan; menyeleksi unit-unit pembanding yang relevan dan mengembangkan suatu analisis perbandingan terhadap masing-masingnya; bandingkan transaksi-transaksi *arm's length* dengan subyek *intangible*; dan terakhir, rekonsiliasi berbagai indikasi nilai ke dalam suatu indikasi nilai tunggal atau rentang nilai (*range of values*).

Elemen-elemen mendasar yang harus diperhitungkan ketika menggunakan pendekatan pasar secara umum dapat dikelompokkan menjadi tiga kategori, yaitu: kategori pertama berisi elemen-elemen *market-based* seperti hak legal dan kesepakatan-kesepakatan finansial dan kontraktual. Kategori kedua berisi elemen-elemen *asset-based* seperti industri, teknologi, fungsi, dan karakteristik-karakteristik ekonomi dari *intangible* yang relevan. Sedangkan kategori ketiga berisi *hard and soft asset* diluar *intellectual property* seperti geografis atau territorial, dan karakteristik sosio-kultural atau politik

3. *The Income Approach*

Pendekatan ini mengukur nilai suatu *intangible* berdasarkan estimasi nilai dari manfaat ekonomi yang akan diterima di masa depan yang mungkin akan dihasilkan selama perkiraan sisa masa manfaatnya. Pendekatan ini memiliki tiga komponen utama yaitu: penetapan dan pengestimasiian manfaat dimasa yang akan datang,

pilihan atas suatu metode penilaian yang layak, dan acuan *discount rate* dan *capitalization rate*.

Komponen pertama merujuk kepada identifikasi, pemisahaan, dan kuantifikasi manfaat ekonomis yang dapat diatribusikan kepada *intangible*. Manfaat di masa depan dapat dicerminkan dari beberapa *proxi*, seperti pendapatan, laba, laba sebelum atau sesudah pajak, *operating cash flow* atau *net cash flow*, juga penghematan biaya, pengurangan pajak, atau subsidi. Namun yang penting aliran manfaat harus benar-benar terkait secara langsung dengan keberadaan *intangible*.

Komponen kedua, merujuk kepada metode-metode penilaian yang bisa digunakan agar aliran manfaat pada komponen pertama agar dapat diestimasi. Secara umum, metode-metode tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu (a) metode kapitalisasi (*capitalization methods*) dan (b) metode-metode diskonto (*discount methods*).

Berdasarkan manfaat ekonomis yang bakal diterima selama umur manfaat *intangible*, kemudian MNE harus menentukan apakah men-*discount* atau *capitalize* manfaat-manfaat tersebut dengan suatu *discount rate* atau *capitalization rate* yang layak. Hal ini membawa kita kepada komponen penting yang ketiga dari *income approach* yang telah disebut diatas (*discount and capitalization rate*).

Baik *discount rate* maupun *capitalization rate* berusaha untuk memastikan bahwa aliran *income* dari periode-periode waktu yang berbeda dapat diperbandingkan. *Discount rate* dan *capitalization rate* merupakan fungsi-fungsi dari variabel-variabel ekonomi yang termasuk *risk free interest rate*, *exchange rate risk*, *expected inflation rate*, dan risiko dan ketidakpastian tentang manfaat ekonomis yang diestimasi terhadap *intangible* tersebut.

Salah satu contoh dari *discount methods* adalah *Discounted Future Benefit or Cash Flow Method*. Metode ini berisi tiga variabel

kunci, yaitu: (1) *interest rate/discount rate* yang relevan, (2) waktu dan jumlah periode-periode di masa depan selama manfaat dapat diterima, (3) jumlah manfaat yang dapat diterima disetiap periode tersebut. Ketiga variabel kunci ini harus diestimasi. Sebagai langkah pertama, perkiraan manfaat di masa depan yang langsung terkait dengan penggunaan *intangible* akan diproyeksikan. Proyeksi tersebut harus mempertimbangkan sisa umur manfaat dari *intangible* dimaksud yang dapat bervariasi tergantung jenis atau tipe dari *intangible* tersebut. Sebagai contoh, manfaat teknologi mungkin akan menurun dari tahun ke tahun karena faktor keusangan, akan tetapi *trademark* sebaliknya cenderung meningkat seiring perbaikan reputasi dari tahun ke tahun. Setelah umur manfaat dan manfaat diproyeksikan, kemudian baru menentukan acuan *discount rate*.

Kemudian contoh dari *capitalization methods* adalah *Capitalized Royalty Income Method*. Variasi dari *Income method* ini menerapkan suatu pendekatan *counterfactual* dengan suatu pemikiran bahwa suatu *intangible* dinilai berdasarkan perhitungan jumlah *royalty income* yang dapat dihasilkan jika *intangible* tersebut dilisensikan kepada pihak ketiga di pasar (yaitu antara memiliki dan tidak memiliki *intangible*). Sebagai langkah awal, perjanjian lisensi yang *arm's length* dan dapat diperbandingkan dianalisis untuk menentukan *royalty rate* yang wajar terhadap *intangible* dimaksud. Kemudian perkiraan pendapatan bersih yang akan dihasilkan *intangible* diestimasi dan dikalikan dengan *royalty rate*. Hasilnya adalah berupa estimasi *royalty income* yang secara hipotesis dapat dihasilkan ketika *intangible* tersebut dilisensikan. Terakhir memperoleh acuan *capitalization rate*. Setelah *capitalization rate* ditentukan, *royalty income* tersebut dikapitalisasi dengan cara anuitas selama perkiraan umur dari *intangible*. Hasil dari proses tersebut adalah nilai yang mencerminkan nilai wajar dari *intangible* tersebut.

Empat pendekatan yang sering dipertimbangkan dalam konteks analisis penilaian adalah:

1. *Excess Earning Approach*

Pendekatan ini didasarkan atas anggapan bahwa nilai *property* dapat diukur dari tambahan penerimaan (*incremental earnings*) yang dicapai oleh *proprietary product relative* dibanding produk yang secara esensi identik tetapi merupakan *non proprietary product* (yaitu versi *generic*). *Proprietary product* maksudnya adalah produk yang mengandung unsur *intangible asset* seperti *patent* atau *trademark*. Laba yang lebih besar dapat diterima oleh *proprietary product* disebabkan oleh kemampuan menetapkan harga premium, memperoleh penghematan biaya manufaktur tertentu, atau pencapaian yang lebih besar dalam kuantitas penjualan.

2. *Postulated Loss of Income Approach*

Pendekatan ini menghitung jumlah *income* yang mungkin akan hilang jika tidak memiliki *intangible* yang dimaksud, sebagai contoh *trademark*. Nilainya merupakan aliran *income* yang hilang atau menurun karena ketiadaan *trademark* tersebut. Penurunan pendapatan tersebut bisa disebabkan oleh berkurangnya unit yang terjual atau karena harga per unit yang lebih murah yang dapat ditetapkan terhadap produk.

3. *Relief from Royalty Approach*

Pendekatan ini didasarkan atas teori bahwa nilai aset bisa diukur berdasarkan berapa pemilik *property* mau membayar royalti jika dia tidak memiliki *intellectual property* tersebut dan harus memperoleh lisensi dari pihak ketiga. Metode ini membutuhkan seleksi atas suatu royalti yang diestimasi. Selanjutnya setelah menentukan jumlah royalti (diantaranya suatu presentase tertentu dari pendapatan bersih selama masa lisensi), maka nilai *property*

adalah *net present value* dari perkiraan aliran pembayaran royalti tersebut.

4. *Residual Income Approach* atau *Rate of Return Approach*

Pendekatan ini memerlukan suatu pemisahan dari bisnis ke masing-masing komponen aktiva, sebagai contoh, *plan and equipment*, kas dan surat-surat berharga. Dimulai dari total *income* bisnis, satu per satu dialokasikan ke masing-masing klasifikasi aktiva berdasarkan *expected return* atau normal *return*-nya, kecuali kepada *intangible property* yang sedang dinilai. Setelah semua aktiva memperoleh alokasi dari total pendapatan bisnis, maka jumlah sisanya (*residual income*) merupakan atau mencerminkan *return* yang dapat diatribusikan kepada *intangible property* tersebut.

2.6 *Technology Intangible Assets*

2.6.1 Deskripsi *Technology Intangibles Asset*

Intangible assets yang mengacu pada *technology intangible asset* umumnya menunjukkan nilai yang diakibatkan oleh ilmu pengetahuan tertentu dan proses yang dikembangkan atau dibeli oleh perusahaan dan diakui mempunyai potensi untuk memberikan keuntungan yang *competitive* atau *product differentiation*.

Secara umum, *technology intangible asset* biasanya meliputi *intellectual property* sebagai berikut:

- *Patents*
- *Patentable inventions*
- *Mask works*
- *Trade secrets*
- *Know-how*
- *Confidential informations*

- *Copyrights of such technical material as computer software, database, and instructions manuals.*

Dalam literatur lain disebutkan bahwa *technology-related intellectual property* antara lain:

- *Computer software*
- *Patent-i.e., the right to make, use, and sell an invention, design, product, process, etc.*
- *Design such as circuit layouts*
- *Chemical formulations*
- *Industrial designs*
- *Trade secrets, formulae, processes, recipes, know-how*
- *Research and development (Intellectual property under development)*
- *Life sciences technologies such as biologics, medical devices, therapeutics, diagnostics and systems*
- *Databases*
- *Various types of data (e.g., geophysical seismic data used by physicists in oil and gas exploration, satellite images, among others)*

Ada banyak area dalam pengoperasian perusahaan yang akan melibatkan *technology intangible asset*. Oleh karena itu, seorang analis seharusnya mengetahui bagaimana mengidentifikasi *technology intangible asset* dan memperoleh indikasi yang masuk akal pada penilaian *intangible*. Tujuan penilaian *technology intangible asset* yaitu:

1. Identifikasi kemungkinan adanya lisensi dan estimasi biaya royalti yang terkait.
2. Alokasi biaya dalam akuisisi bisnis perusahaan.
3. Alokasi nilai pada perbedaan penilaian *ad valorem property tax*.
4. Jaminan penilaian oleh *debtor* dalam hal pengaturan kepemilikan dana untuk kasus kebangkrutan/kepailitan.

2.6.2 Kategori *Technology Intangible Assets*

Ada empat kategori *technology intangible assets*:

1) *Developed technology*

Kategori ini secara umum mengacu kepada produk yang telah mencapai *technical feasibility*. Penilai harus menilai *potensial market* untuk teknologi, proses dan prosedur dari pabrik sampai ke distributor untuk mencapai permintaan pasar secara efektif.

2) *Core technology*

Kategori ini berhubungan dengan kombinasi proses, paten dan rahasia dagang (*trade secret*) yang menyebabkan perusahaan dapat menjalankan aktivitasnya dengan cara yang lebih baik. Faktor-faktor ini memberikan kesempatan pada perusahaan untuk melebihi pesaingnya melalui pengurangan biaya, menciptakan teknologi yang lebih cepat, atau dalam jumlah yang lebih kecil. Sebagai tambahan dalam proses, paten, dan rahasia dagang penilai harus menentukan kemungkinan bahwa pesaing akan menerapkan faktor-faktor yang sama pada operasinya yang akan mengurangi keuntungan perusahaan.

3) *In-process research and development*

Teknologi ini tidak menunjukkan *technological feasibility*-nya tetapi mendukung atau tergabung dalam jumlah produk atau teknologi yang akan datang.

4) *Software*

Melalui kontribusinya terhadap pengoperasian perusahaan secara efisien, *software* merupakan *intangible assets* yang sangat penting, bahkan jika pengaruhnya terhadap desain dan produksi teknologi tidak secara langsung. Sebagai contoh, perusahaan dapat menerapkan *software* yang tepat untuk mengatur keuangan perusahaan, atau menjadwalkan

pembelian kepada *supplier* khusus. Penilai harus melihat secara menyeluruh untuk mengidentifikasi *software* ini.

2.7 *Technology Transfer*

Technology transfer merupakan proses pengalihan *know-how* untuk memaksimalkan penggunaan teknologi tertentu. Ada dua jenis *technology transfer* yaitu transfer horizontal dan transfer vertikal. Transfer horizontal adalah transfer informasi teknik dari satu proyek ke proyek lainnya, contoh transfer teknologi manufaktur dari satu perusahaan ke perusahaan lainnya. Sedangkan transfer vertikal adalah transfer informasi teknik dari satu tahap ke tahap lainnya dalam suatu proyek, contoh transfer informasi teknik dari tahap awal penelitian ke tahap penerapan.

Salah satu definisi umum mengenai *technology transfer* adalah:

“the movement of technological and technology-related organizational know-how among partners (individuals, institutions, and enterprises) in order to enhance at least one partner's knowledge and expertise and strengthen each partner's competitive position”.

Definisi lain menurut Peter C. Lockemann dalam buku *“Technology Transfer, Political pressure, Economic Necessity, Social Phenomenon, Financial Reward or Intellectual Pleasure?”* (2004) yaitu:

“Technology transfer occurs throughout all stages of the innovation process, from initial idea to final product. Like the innovative process proper, technology transfer usually iterates, involving multiple transfer steps. Technology transfer can take place via informal interactions between individuals; formal consultancies, publications, workshops, personnel exchanges, and joint projects involving groups of experts from different organizations; and the more readily measured activities such as patenting, copyright licensing, and contract research. Technology

transfer may be confined to specific region, or it may span regions or nations within one continent or across several continents”.

Definisi *technology transfer* juga berbeda antar disiplin ilmu. Dalam buku “*Technology Transfer and Public Policy: A Review of Research and Theory*“ (2000), B. Bozeman mempunyai 3 (tiga) konsep model: *market failure, mission technology, and cooperative technology*.

“[Market failure] in this paradigm, the market is perceived as an efficient determinant of scientific research and technical change in general. However, there may be a role for the government in science and technology policy when there are clear externalities, when transactions costs are high, or when information is asymmetrical. The mission technology paradigm is based on theories of governance with a broad definition of the government's role. It “assumes that the government should perform R&D in service of well-specified missions in which there is a national interest not easily served by private R&D. The cooperative technology paradigm is based on theories of industrial policy or regional economic development. It covers a variety of policies that emphasize cooperation among sectors. In this perspective, government can serve both as a research performer and broker”.

Ada beberapa model birokratis dari *technology transfer*. Dapat sebagai fondasi, untuk sebuah *technology transfer office, an economic development office*, atau sebuah korporasi. Kemudian timbul pertanyaan “*relationship*” seperti apa yang dapat mengembangkan *technology transfer*? Dari perspektif perusahaan, apa yang harus dilakukan?

- *Fund a specific project.*
- *Fund a general area of work.*
- *Fund without limitation a science with a potential for licensing.*
- *Fund and share resources for joint investigations.*
- *Fund and share resources for a collaborative research project.*

Mengapa kolaborasi? Kolaborasi merupakan sumber adanya lisensi. Kolaborasi melibatkan dana dari perusahaan dan ilmu pengetahuan dari *research institutions*. Keuntungan potensial dari masing-masing pihak yang berkolaborasi/bekerja sama adalah:

Resercher (peneliti)

- *Access technology/R&D*
- *Access expertise*
- *Share costs*
- *Leverage funding*
- *Access new markets*
- *Identify industry needs*
- *Identify markets*
- *Share risk*
- *Build linkages*

Company (perusahaan)

- *No overhead*
- *No R&D facility*
- *No additional staff*
- *A network of resources*
- *Limited monetary*
- *Funding leverage*
 - *Government initiatives*
 - *R&D tax credits*
 - *Exchange rate*

Pertanyaan selanjutnya adalah “dengan siapa?” *Research institutions* mempunyai motivasi masing-masing; tertarik dengan subjeknya, sifat dari institusi, reputasi institusi dan peneliti, dll. Beberapa point umum antara lain:

- *Visibility*
- *Client contact*

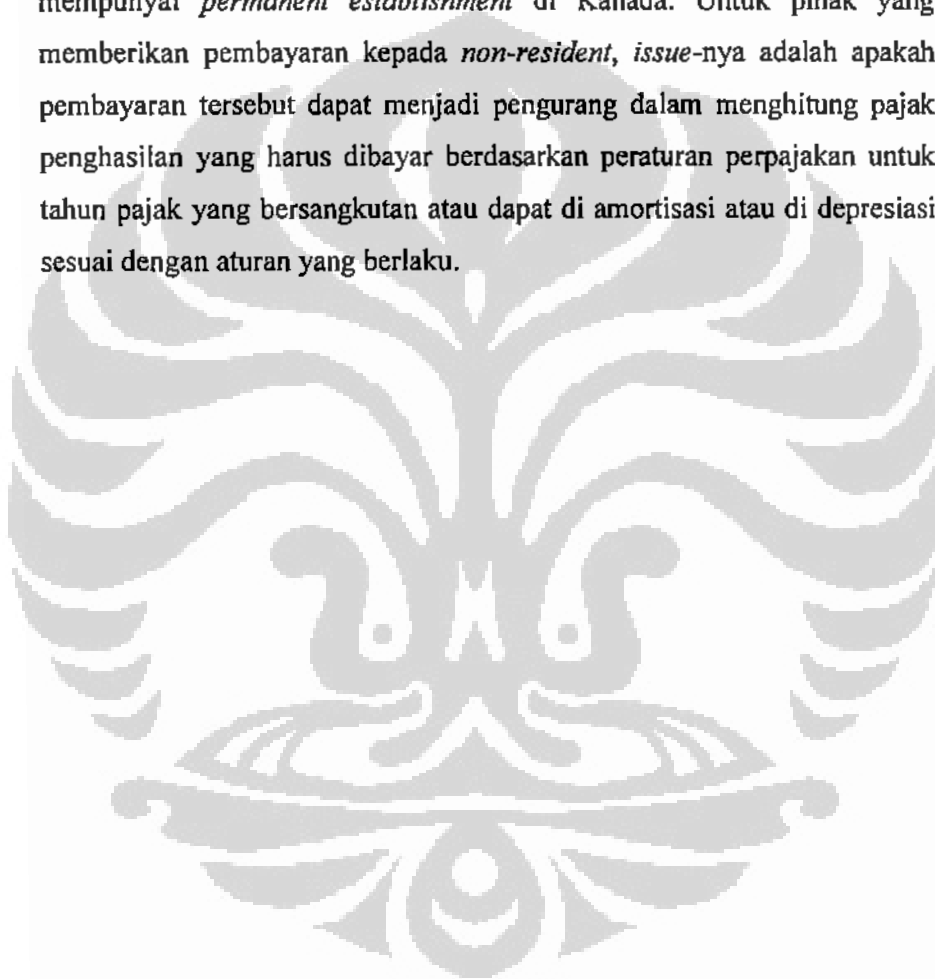
- *Listening skill*
- *Technical credibility*
- *Innovative idea*
- *Good projects*
- *Emphasis on benefits and impact*

Kemudian pertanyaan “bagaimana?” atau pertimbangan apa yang dapat diambil untuk menghadapi *contractual matrix*?

- *Focus on needs*
- *Agreement on approaches*
- *Clear, common expectations*
- *Appropriate sharing of costs, risks, benefits*
- *Contract record obligations/expectations*
- *Frequent ongoing contract*
- *Effective project management*
- *Professionalism (delivery)*
- *Carefully constructed project partnership with well understood IP frameworks*
- *Realistic outcome expectations and understanding of risk and academic capabilities*
- *Industrial involvement guidance and progress discussion*
- *Acknowledgement that it takes twice as long and three time as much money as you expect, so the prize must be worth it*

Ada 2 (dua) metode dasar dalam *transferring technology*. Teknologi dapat dijual atau diberikan, atau di lisensi baik untuk durasi terbatas atau untuk selamanya atau berdasarkan wilayah geografis. Media untuk *transferring technology* sangat beragam. *The transferee* dapat memperoleh *compact disc* (CD) atau *digital video disc* (DVD) dengan informasi yang terdapat di dalamnya. Alternatif lain, *user* dapat mengakses teknologi melalui internet dan men-“*download*” informasi ke komputer milik *user*. Di Kanada, masing-masing jenis transfer dan medium yang

digunakan untuk mentransfer menimbulkan *income tax issue*. Untuk *non-resident* yang menerima pembayaran untuk pemanfaatan teknologi, salah satu *issue*-nya adalah apakah pembayaran tersebut akan menjadi subjek *with-holding tax* kepada *non-resident* Kanada berdasarkan *Part XIII of the Income Tax Act*. *Issue* lain bagi *non-resident* yaitu apakah pembayaran akan menjadi subjek *ordinary income tax* sesuai *Part I of the Act* dengan dasar bahwa *non-resident* mempunyai kegiatan usaha di Kanada atau mempunyai *permanent establishment* di Kanada. Untuk pihak yang memberikan pembayaran kepada *non-resident*, *issue*-nya adalah apakah pembayaran tersebut dapat menjadi pengurang dalam menghitung pajak penghasilan yang harus dibayar berdasarkan peraturan perpajakan untuk tahun pajak yang bersangkutan atau dapat di amortisasi atau di depresiasi sesuai dengan aturan yang berlaku.



BAB III
TRANSFER PRICING OF TECHNOLOGY INTANGIBLE ASSET
DALAM KETENTUAN PERPAJAKAN INDONESIA

3.1 Ketentuan Perpajakan yang Mengatur tentang *Intangible Assets*

Dalam Undang-undang dan ketentuan pajak penghasilan di Indonesia, saat ini, masih sedikit sekali pasal-pasal yang mengatur aktiva tak berwujud atau *intangible asset*. Ketentuan yang ada hanya berkaitan dengan definisi dan kriteria tentang aktiva tidak berwujud atau khususnya *intangible property* yang berkenaan dengan pembayaran royalti pada pasal 4 Ayat (1) Huruf h serta ketentuan amortisasi aktiva tak berwujud, pada pasal 11A UU Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008.

Pasal 4 Ayat (1) Huruf h

(1) Yang menjadi objek pajak adalah penghasilan, yaitu setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak, baik yang berasal dari Indonesia maupun dari luar Indonesia, yang dapat dipakai untuk konsumsi atau untuk menambah kekayaan Wajib Pajak yang bersangkutan, dengan nama dan dalam bentuk apa pun, termasuk:

h. royalti atau imbalan atas penggunaan hak;

Dalam penjelasan disebutkan bahwa:

Royalti adalah suatu jumlah yang dibayarkan atau terutang dengan cara atau perhitungan apa pun, baik dilakukan secara berkala maupun tidak, sebagai imbalan atas:

1. penggunaan atau hak menggunakan hak cipta di bidang kesusastraan, kesenian atau karya ilmiah, paten, desain atau model, rencana, formula atau proses rahasia, merek dagang,

atau bentuk hak kekayaan intelektual/industrial atau hak serupa lainnya;

2. penggunaan atau hak menggunakan peralatan/perlengkapan industrial, komersial, atau ilmiah;
3. pemberian pengetahuan atau informasi di bidang ilmiah, teknikal, industrial, atau komersial;
4. pemberian bantuan tambahan atau pelengkap sehubungan dengan penggunaan atau hak menggunakan hak-hak tersebut pada angka 1, penggunaan atau hak menggunakan peralatan/perlengkapan tersebut pada angka 2, atau pemberian pengetahuan atau informasi tersebut pada angka 3, berupa:
 - a) penerimaan atau hak menerima rekaman gambar atau rekaman suara atau keduanya, yang disalurkan kepada masyarakat melalui satelit, kabel, serat optik, atau teknologi yang serupa;
 - b) penggunaan atau hak menggunakan rekaman gambar atau rekaman suara atau keduanya, untuk siaran televisi atau radio yang disiarkan/dipancarkan melalui satelit, kabel, serat optik, atau teknologi yang serupa;
 - c) penggunaan atau hak menggunakan sebagian atau seluruh spektrum radio komunikasi;
5. penggunaan atau hak menggunakan film gambar hidup (motion picture films), film atau pita video untuk siaran televisi, atau pita suara untuk siaran radio; dan
6. pelepasan seluruhnya atau sebagian hak yang berkenaan dengan penggunaan atau pemberian hak kekayaan intelektual/industrial atau hak-hak lainnya sebagaimana tersebut di atas.

Pasal 11 A

- (1) Amortisasi atas pengeluaran untuk memperoleh harta tak berwujud dan pengeluaran lainnya termasuk biaya perpanjangan hak guna bangunan, hak guna usaha, hak pakai, dan muhibah (goodwill) yang mempunyai masa manfaat lebih dari 1 (satu) tahun yang dipergunakan untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan dilakukan dalam bagian-bagian yang sama besar atau dalam bagian-bagian yang menurun selama masa manfaat, yang dihitung dengan cara menerapkan tarif amortisasi atas pengeluaran tersebut atau atas nilai sisa buku dan pada akhir masa manfaat diamortisasi sekaligus dengan syarat dilakukan secara taat asas.
- (1a) Amortisasi dimulai pada bulan dilakukannya pengeluaran, kecuali untuk bidang usaha tertentu yang diatur lebih lanjut dengan Peraturan Menteri Keuangan.
- (2) Untuk menghitung amortisasi, masa manfaat dan tarif amortisasi ditetapkan sebagai berikut:

Kelompok Harta Tak Berwujud	Masa Manfaat	Tarif Amortisasi berdasarkan metode	
		Garis Lurus	Saldo Menurun
Kelompok 1	4 Tahun	25%	50%
Kelompok 2	8 Tahun	12,5%	25%
Kelompok 3	16 Tahun	6,25%	12,5%
Kelompok 4	20 Tahun	5%	10%

- (3) Pengeluaran untuk biaya pendirian dan biaya perluasan modal suatu perusahaan dibebankan pada tahun terjadinya pengeluaran atau diamortisasi sesuai dengan ketentuan sebagaimana dimaksud dalam ayat (2).

- (4) Amortisasi atas pengeluaran untuk memperoleh hak dan pengeluaran lain yang mempunyai masa manfaat lebih dari 1 (satu) tahun di bidang penambangan minyak dan gas bumi dilakukan dengan menggunakan metode satuan produksi.
- (5) Amortisasi atas pengeluaran untuk memperoleh hak penambangan selain yang dimaksud pada ayat (4), hak pengusahaan hutan, dan hak pengusahaan sumber alam serta hasil alam lainnya yang mempunyai masa manfaat lebih dari 1 (satu) tahun, dilakukan dengan menggunakan metode satuan produksi setinggi-tingginya 20% (dua puluh persen) setahun.
- (6) Pengeluaran yang dilakukan sebelum operasi komersial yang mempunyai masa manfaat lebih dari 1 (satu) tahun, dikapitalisasi dan kemudian diamortisasi sesuai dengan ketentuan sebagaimana dimaksud dalam ayat (2).
- (7) Apabila terjadi pengalihan harta tak berwujud atau hak-hak sebagaimana dimaksud dalam ayat (1), ayat (4), dan ayat (5), maka nilai sisa buku harta atau hak-hak tersebut dibebankan sebagai kerugian dan jumlah yang diterima sebagai penggantian merupakan penghasilan pada tahun terjadinya pengalihan tersebut.
- (8) Apabila terjadi pengalihan harta yang memenuhi syarat sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat (3) huruf a dan huruf b, yang berupa harta tak berwujud, maka jumlah nilai sisa buku harta tersebut tidak boleh dibebankan sebagai kerugian bagi pihak yang mengalihkan.

3.2 Ketentuan Perpajakan tentang *Transfer Pricing*

Untuk memahami *transfer pricing*, baik prinsip maupun penerapannya, banyak sumber yang dapat digunakan sebagai acuan. Tetapi memahaminya dalam konteks perpajakan khususnya kepatuhan terhadap regulasi pajak di Indonesia, walaupun tidak ada perbedaan yang signifikan terkait dengan prinsip dan penerapannya, dipandang perlu untuk

mencermati ketentuan-ketentuan yang ada. Penerapan yang selaras dan pemahaman yang seragam terhadap ketentuan yang berlaku diharapkan meningkatkan kepatuhan setiap pihak sehingga tidak terjadi penyimpangan maupun penyalahgunaan *transfer pricing* yang dapat mencederai fungsi-fungsi pajak khususnya serta perekonomian Indonesia pada umumnya.

Mengingat globalisasi, aktifitas perusahaan multinasional dan Indonesia yang menganut sistem ekonomi terbuka mengakibatkan transaksi tidak hanya ditinjau sebagai hubungan antar subjek ekonomi tetapi juga interaksi antar negara yang berkepentingan. Keterlibatan pihak-pihak terhadap suatu transaksi menjadi lebih luas dari sekedar antar subjek ekonomi tetapi berkembang menjadi antar negara. Maka penerapan *transfer pricing* yang memenuhi ketentuan domestik, bilateral maupun kelaziman internasional menjadi penting dan relevan.

Dalam praktik di Indonesia sehari-hari, walau diyakini penerapan *transfer pricing* banyak dilakukan, dipastikan kepatuhan pada ketentuan yang berlaku belum memadai. Banyak hal yang dapat dijadikan alasan diantaranya adalah aksesabilitas pihak-pihak yang berkepentingan terhadap ketentuan yang berlaku disamping pemahaman dan praktik yang benar dalam menerapkan prinsip-prinsip dan metodologi *transfer pricing*.

Dalam kaitannya dengan *transfer pricing*, belum ada aturan yang bersifat khusus dalam mempertimbangkan adanya *transfer intangible asset*. Ketentuan yang mengatur tentang *transfer pricing*, diantaranya adalah:

1. Penggunaan harga wajar diatur dalam Undang-undang PPh pasal 10, yaitu tentang penentuan harga perolehan atau harga penjualan dalam hal terjadi jual beli harta yang tidak dipengaruhi hubungan istimewa. Sementara jika transaksi dilakukan oleh pihak-pihak yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa, pasal 18 ayat 3a menjelaskan DJP berwenang melakukan perjanjian dengan wajib pajak dan bekerja sama 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 renegosiasi setelah periode tertentu tersebut berakhir.

2. Pengaturan jika terdapat hubungan istimewa adalah UU PPh pasal 18 ayat 4;

Hubungan istimewa sebagaimana dimaksud 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; hubungan antara Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada dua Wajib Pajak atau lebih; atau hubungan antara dua Wajib Pajak atau lebih yang disebut terakhir;
- b. Wajib Pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau
- c. terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

3. Kewenangan Direktorat Jenderal Pajak dalam melakukan penyesuaian transaksi yang melibatkan pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa pada pasal 18 ayat 3:

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 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.

4. Metode-metode untuk menentukan harga wajar (*arm's length price*) dalam transaksi yang melibatkan pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa, tidak diatur di dalam UU PPh, namun pada pasal 28 ayat 7 UU Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan sebagaimana telah diubah terakhir dengan UU Nomor 28 Tahun 2007 menjelaskan bahwa pembukuan diselenggarakan dengan cara atau sistem yang lazim digunakan di Indonesia. Oleh karena itu, pembukuan merujuk kepada Standar Akuntansi Keuangan, kecuali peraturan perundang-undangan pajak menentukan lain. PSAK Nomor 7 menentukan harga wajar tersebut dapat menggunakan metode-metode:

- a. Metode harga pasar bebas yang dapat diperbandingkan
- b. Metode harga penjualan kembali (*resale price method*)
- c. Metode biaya-plus (*cost-plus method*)
- d. Metode lainnya

Ini sejalan dengan KEP-01/PJ.7/1993 tanggal 9 Maret 1993, bahwa metode-metode tersebut digunakan dalam pemeriksaan kewajaran harga. Hanya pada metode lainnya, ditambahkan menjadi metode lainnya yang dapat diterima. Sementara SE-04/PJ.7/1993 (seri TP-1) memberikan beberapa contoh kasus *transfer pricing* dan perlakuan perpajakannya, metode yang dipakai adalah:

1. Metode harga pasar sebanding (*Comparable uncontrolled price method*)
2. Pendekatan harga jual minus (*Sales minus/Resale price method*)
3. Pendekatan harga pokok plus (*Cost plus method*)
4. Pendekatan tingkat laba perusahaan sebanding (*Comparable profit method*)

5. Metode sebanding yang disesuaikan (*Comparable adjustable method*)
5. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 545/KMK.04/2000 sebagaimana diubah dengan PMK Nomor 199/PMK.03/2007 tanggal 28 Desember 2007 tentang Tata Cara Pemeriksaan Pajak, ketentuan pemeriksaan yang berhubungan dengan *transfer pricing* yang terdapat dalam ketentuan tersebut adalah jika pada saat dilakukan pemeriksaan kantor ditemukan indikasi transaksi yang terkait dengan *transfer pricing* dan/atau transaksi khusus lain yang berindikasi adanya rekayasa transaksi keuangan maka sesuai pasal 4 ayat (4) keputusan tersebut, lingkup pemeriksaannya ditingkatkan menjadi pemeriksaan lapangan (jika sebelumnya hanya pemeriksaan kantor). Sebelumnya SE-04/PJ.7/1993 tanggal 9 Maret 1993 tentang Petunjuk Penanganan Kasus-kasus *Transfer Pricing* (seri TP-1) berisi petunjuk penanganan kasus-kasus *transfer pricing* atau yang mengandung indikasi adanya *transfer pricing* serta contoh-contoh kasus dan perlakuan perpajakannya.
6. Penggunaan sumber data pembanding, KEP-01/PJ.7/1993 Bab I point 1.4.2 menjelaskan:
Sumber-sumber Informasi Sebagai Pembanding
Pengajian kewajaran *Transfer Price* sangat memerlukan data pembanding (komparabilitas).
Data pembanding dari pihak ketiga perlu didapatkan dari sumber-sumber informasi, misalnya :
- 1) Business News; mengenai kegiatan usaha tertentu maupun mengenai tarif/harga barang-barang yang berlaku.
 - 2) Brosur-brosur dan majalah-majalah business dan ekonomi lainnya.

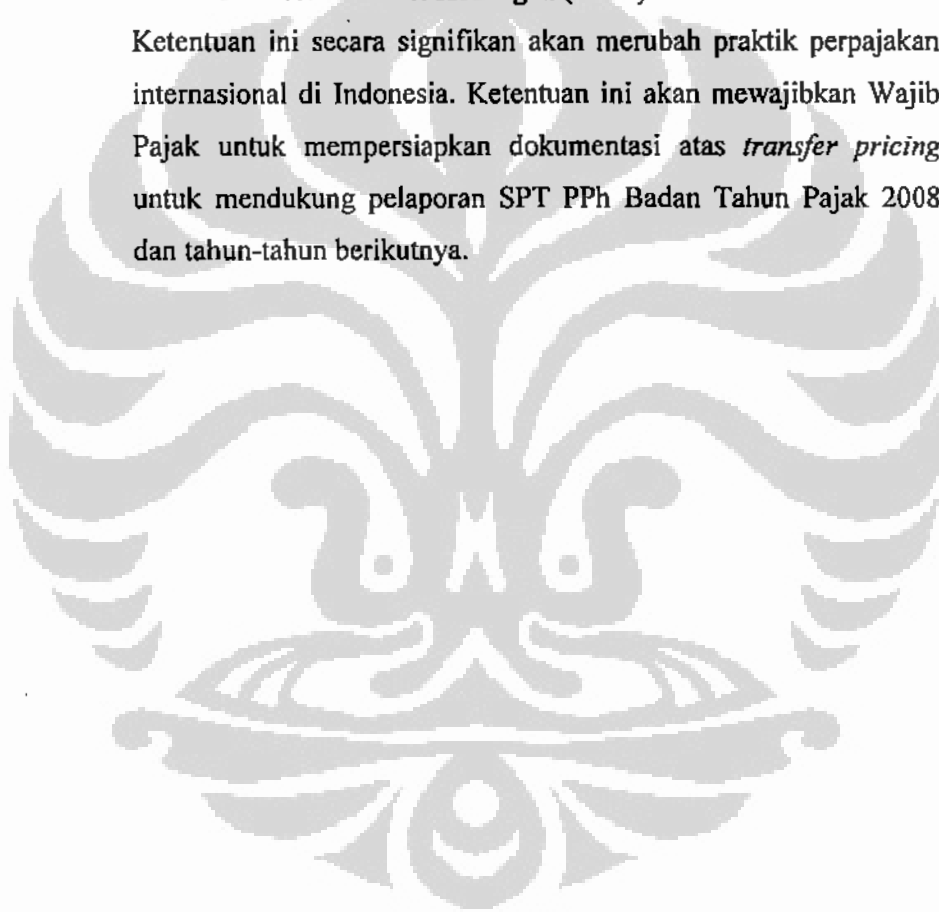
- 3) Badan Pengembangan Ekspor Nasional (BPEN) dan Ditjen Daglu Departemen Perdagangan; data mengenai harga pasaran komoditi di Luar Negeri.
 - 4) SGS/Ditjen Bea Cukai; data mengenai harga patokan barang-barang impor.
 - 5) BAPEKSTA; data mengenai kuantitas, harga, jenis barang ekspor/impor.
 - 6) PDBI (Pusat Data Business Indonesia); data mengenai ikhtisar kegiatan operasi perusahaan sejenis, harga dari barang/bahan ekspor dan impor.
 - 7) PDIP (Pusat Data dan Informasi Perpajakan); misalnya data mengenai :
 - rasio laba kotor per KLU
 - rasio laba bersih per KLU
 - rasio hutang terhadap Modal per KLU
 - dll.
 - 8) BPS (Biro Pusat Statistik); data mengenai ekspor dan impor.
 - 9) Departemen-departemen teknis lainnya sehubungan dengan data aktivitas perusahaan yang bersangkutan dan perusahaan sejenis yang diperiksa.
 - 10) Dan lain-lain sumber informasi.
7. Mengenai ketentuan dokumentasi atas Transfer Pricing , Peraturan Pemerintah (PP) nomor 80 tahun 2007 tanggal 28 Desember 2007 mengatur tentang kewajiban untuk mengadakan pembukuan sebagai berikut:
- Pasal 16 ayat (2)
 Dalam hal Wajib Pajak melakukan transaksi dengan para pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib pajak, kewajiban menyimpan dokumen lain sebagaimana yang dimaksud dengan ayat (1) meliputi dokumen dan/atau

informasi tambahan untuk mendukung bahwa transaksi yang dilakukan dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

- Pasal 16 ayat (3)

Ketentuan lebih lanjut mengenai jenis dokumen dan/atau informasi tambahan sebagaimana dimaksud dalam ayat (2) dan tatacara pengelolaannya diatur dengan atau berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan (PMK).

Ketentuan ini secara signifikan akan merubah praktik perpajakan internasional di Indonesia. Ketentuan ini akan mewajibkan Wajib Pajak untuk mempersiapkan dokumentasi atas *transfer pricing* untuk mendukung pelaporan SPT PPh Badan Tahun Pajak 2008 dan tahun-tahun berikutnya.



BAB IV PEMBAHASAN

Revolusi dalam bidang ekonomi membawa dampak perubahan yang cukup radikal dalam cara pengelolaan suatu bisnis dan penentuan strategi bersaing. Hal ini dipicu dengan munculnya *virtual company* dan bisnis *dot com*, dimana informasi menjadi suatu hal yang vital bagi kemajuan bisnis, yang kemudian disebut oleh Toffler sebagai era informasi (*Information Age*). Para pelaku bisnis mulai menyadari bahwa kemampuan bersaing tidak hanya terletak pada kepemilikan mesin-mesin industri, tetapi lebih pada inovasi, informasi, dan *knowledge* sumber daya manusia yang dimilikinya, dengan kata lain, aktiva tak berwujud (*intangible assets*) mendapat perhatian yang lebih serius jika dibandingkan dengan aktiva berwujud (*tangible assets*).

Bagi perusahaan multinasional, menentukan lokasi bagi unit-unit usahanya dalam rangka menetapkan fungsi-fungsi, resiko dan asset yang akan diletakkan pada unit-unit tersebut, merupakan strategi untuk memperoleh manfaat dan bertujuan untuk menghasilkan *competitive advantage* perusahaan, diantaranya; memenuhi kebutuhan pelanggan dan menekan biaya-biaya usaha. Apakah keputusan tersebut berakibat peningkatan atau penurunan pengenaan pajak efektif secara grup multinasionalnya, hal tersebut merupakan pertimbangan kedua, tetapi bukan berarti kurang penting.

Semakin banyaknya perusahaan multinasional yang mentransfer *intangible asset*-nya ke negara-negara yang dikategorikan *Tax haven Country*, kemudian membebankan royalti kembali ke afiliasinya yang beroperasi di dalam negeri sudah merupakan *aggressive tax planning* yang semata-mata untuk menghindari pembayaran pajak tanpa ada motivasi bisnis yang baik. Hal ini telah menimbulkan perhatian serius otoritas pajak di berbagai negara dan ditanggapi dengan pengembangan *General Anti Avoidance Rule* yang mempersempit celah bagi *aggressive tax planning* oleh perusahaan-perusahaan multinasional tersebut.

Untuk meneliti sejauh mana otoritas pajak mampu mengatasi isu-isu *transfer pricing* dalam hal *intangible property*, maka perlu diikuti tahapan-

tahapan mulai dari identifikasi *intangible property*, penentuan kepemilikan, dan menentukan kewajaran penetapan harga transfer.

4.1 Identifikasi dan Penentuan Kepemilikan Intangible Assets

Intangible assets mempunyai sifat yang unik dan kompleks. MNCs menemukan beberapa *issue* pada saat melakukan identifikasi keberadaan dan penentuan kepemilikan.

1) Identifikasi *Intangible Assets*

Intangible assets sulit untuk diidentifikasi karena tidak seperti aset fisik yang dapat ditempatkan sebagai persediaan dan dapat dihitung. *Intangible assets* mempunyai karakteristik yang unik karena nilai *underlying asset* dapat berubah dipengaruhi oleh beberapa faktor. Faktor-faktor ini meliputi perubahan teknologi; harga pesaing; bentuk-bentuk pasar; masuknya produk pesaing dengan teknologi yang lebih maju; atau, pengenalan produk sejenis oleh pesaing sehingga mengurangi keunikannya.

Untuk mengidentifikasi *intangible assets*, petunjuk pertama adalah penggunaan istilah "*asset*" yang mengacu pada *intangible property*. Istilah "*asset*" mengandung arti bahwa *intangible property* tersebut mempunyai nilai. Pernyataan ini didukung oleh kenyataan bahwa tidak semua kegiatan yang dilakukan untuk mengembangkan *intangible property* akan menghasilkan *intangible asset*. Oleh karena itu untuk menjadi aset pada akhir proses pengembangan, sesuatu harus dikembangkan sehingga perusahaan menghasilkan pendapatan (atau menghasilkan pendapatan dengan lebih efisien) atau pemotongan-pemotongan biaya di masa depan.

Tidak ada aturan tetap mengenai kapan sesuatu itu menjadi *intangible asset*. Secara umum, *intangible assets* dapat dipertimbangkan jika terdapat pihak ketiga yang diharapkan dapat memberikan nilai yang lebih besar dalam sebuah transaksi dibandingkan dengan komponen aset fisik yang ada di dalam transaksi. Sebagai contoh adalah *software*,

intangible asset ada jika terdapat pihak ketiga yang membayar jumlah yang lebih besar daripada hanya sekedar biaya *compact disc* pada saat *software* dijual.

Jika perusahaan dapat mengidentifikasi adanya *intangible asset*, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi kepemilikan *intangible asset*.

2) Identifikasi Pemilik *Intangible Assets*

Secara legal, *intangible asset* dapat dimiliki oleh satu badan tunggal ataupun tersebar di antara sejumlah badan hukum. Identifikasi kepemilikan *intangible asset* menjadi isu utama pada MNCs yang menggunakan pendekatan horizontal pada kegiatan usahanya. Secara historis, jika perusahaan menggunakan model usaha vertikal, lebih mudah untuk mengidentifikasi badan hukum yang akan bertanggungjawab terhadap pengembangan dan mendapatkan hak kepemilikan *intangible asset* secara ekonomis. Saat ini dengan model bisnis horizontal yang terintegasi, unit bisnis mungkin tersebar di berbagai area geografis yang berbeda (seperti perusahaan software dengan R&D Centers, atau bahkan "virtual offices" bekerja untuk proyek pengembangan yang meliputi banyak legal entitas dan batasan-batasan), sulit bagi MNCs untuk mengidentifikasi badan hukum mana dalam MNCs yang mengeluarkan biaya dan mempunyai risiko terhadap aktivitas pengembangan. Pentingnya isu ini terhadap MNCs dibuktikan dengan pendapat dari David Roth, international tax manager di General Motors : "*Since product technology is one of the most important corporate issue for the automaker, transfer pricing policies had to ensure that GM Corp., the parent, had control over advances in technology and the control of those intangibles..*"

3) Penentuan Kepemilikan *Intangible asset*

Terdapat dua jenis strategi *beneficial intangible asset ownership* yang digunakan oleh MNCs: *centralized ownership* dan *diversified ownership*. Strategi-strategi kepemilikan ini tidak mutlak karena strategi

kepemilikan yang diadopsi MNC dapat memuat perubahan-perubahan dari masing-masing dua strategi.

i) *Centralized Ownership Strategy*

Centralized ownership adalah jika legal entitas tunggal/badan hukum tunggal dalam sebuah MNCs memiliki satu atau beberapa *intangible asset* yang digunakan oleh MNC. *Centralized ownership* tidak berarti bahwa entitas tunggal dalam sebuah MNC akan memiliki seluruh *intangible asset* MNC.

Pada struktur *centralized ownership*, entitas tunggal biasanya akan memberikan lisensi *intangible property* kepada anggota yang lain dari MNC (atau kepada pihak ketiga) dan mendapatkan keuntungan dari lisensi tersebut. Dengan menempatkan entitas tunggal tersebut pada *low tax jurisdiction* atau *tax jurisdiction* dengan perlakuan yang memberikan keuntungan terhadap pendapatan dari lisensi, MNC dapat mengurangi *global effective tax rate*. Selain kemungkinan manfaat perpajakan, struktur *centralized ownership* juga dapat mengizinkan MNC untuk:

- Mempertahankan pengawasan yang lebih baik terhadap *intangible assets*, termasuk sentralisasi pelaksanaan dan pendaftaran aset untuk menghindari usaha duplikasi atau kegagalan pendaftaran aset di yurisdiksi/negara tertentu;
- Mempertahankan pengawasan yang lebih baik terhadap pengembangan lebih lanjut;
- Lebih jelas dalam melakukan identifikasi nilai *intangible asset*.

Ada 2 (dua) kelemahan strategi *centralized ownership*. Pertama, jika *intangible property* dimiliki oleh *legal entity resident* di negara dengan tarif pajak yang tinggi maka pajak terhadap penghasilan yang diperoleh dari *intangible property* juga tinggi. Kedua, jika *intangible property* dikembangkan di negara dengan tarif pajak rendah maka pengurangan pajak dari pengembangan *intangible asset*

tidak akan menguntungkan seperti jika berada di negara dengan tarif pajak tinggi.

ii) *Diversified Ownership Strategy*

Suatu MNC dapat menerapkan strategi *diversified intangible ownership* jika sejumlah badan hukum dalam satu grup membagi kepemilikan ekonomis dari *intangible asset* tersebut. Dasar kepemilikan mungkin sangat beragam, walaupun sejumlah dasar sering ditentukan terlebih dahulu seperti berdasarkan wilayah geografis, atau penggunaan asset antara legal entitas.

Keuntungan strategi *diversified ownership* meliputi:

- mengurangi jumlah pembayaran antar perusahaan dalam MNC;
- mengizinkan legal entitas tertentu yang menggunakan *intangible asset* untuk aplikasi yang berbeda dapat bertindak sesuai dengan yang diinginkan;
- dapat mengadopsi model yang berbeda dalam pemanfaatan *intangible asset* pada pasar yang berbeda.

Kelemahan strategi *diversified ownership* meliputi:

- kemungkinan hilangnya kontrol MNC terhadap *intangible asset* (lebih sulit mengatur sejumlah legal entitas untuk mencapai tujuan secara umum daripada entitas tunggal);
- kesulitan dalam penjualan *intangible asset*;
- kesulitan dalam menentukan pembagian yang proporsional dalam hal pengembangan yang berkelanjutan dan pembagian hak;
- berkurangnya pengawasan terhadap *effective tax rate* MNC secara global;
- upaya duplikasi terhadap kepemilikan *intangible asset*.

iii) *Hybrid Ownership Strategy*

Dikatakan *hybrid ownership* jika prinsip-prinsip strategi *centralized* dan *diversified* dapat diaplikasikan di sejumlah konteks yang berbeda. Contoh, sebuah aset dapat dimiliki secara *difersified* tetapi terpusat/*centralized* di suatu wilayah tertentu. Berdasarkan jenis strategi kepemilikan yang digunakan, kelemahan atau keuntungan *hybrid ownership* dapat meliputi berbagai macam kombinasi dari strategi *centralized* atau *diversified ownership*.

Strategi kepemilikan yang optimal untuk MNC dapat dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:

- Struktur organisasi /kepemilikan grup perusahaan;
- Konsekuensi perpajakan berdasarkan struktur kepemilikan;
- Implikasi operasional dari struktu kepemilikan tertentu;
- Proyeksi arus penggunaan dan pendapatan dari asset;
- Filosofi manajemen dari sebuah MNC;
- Keinginan atau kekurangan MNC dalam mengatur *intangible property*;
- Kemampuan MNC untuk mengatur *intangible property* dalam suatu yurisdiksi tertentu.

Kepemilikan *intangible asset* saling bergantung dengan pengembangannya. Entitas yang mengambil resiko dan biaya pengembangan aset (tanpa *reimbursement*) seharusnya berhak atas keuntungan yang diperoleh dari resiko dan pengeluaran tersebut.

Untuk mencapai strategi kepemilikan yang diinginkan untuk *intangible asset*, MNC harus memilih satu atau lebih entitas untuk mengambil resiko dan biaya pengembangan.

a) *Pengalihan Kepemilikan Intangible asset*

Pengalihan *intangible property* bagi sejumlah MNC sangat menarik karena mengijinkan mereka untuk memenuhi tujuan-

tujuan bisnisnya dengan biaya dan pengerjaan yang sangat efisien. Faktor-faktor lain yang membuat hal ini menjadi menarik termasuk peningkatan perlindungan *intangible property*: sentralisasi aktivitas-aktivitas pengembangan, termasuk pencapaian sinergi yang tersedia; penghematan pajak (mengakibatkan tarif pajak global menjadi lebih rendah); dan pengelolaan kelompok *intangible property* yang lebih efektif.

Bagaimanapun juga para Wajib Pajak seharusnya menyadari bahwa terdapat kekurangan-kekurangan dalam pengalihan *intangible property* antar yurisdiksi, meliputi faktor bisnis dan faktor pajak seperti biaya keluar dari tempat saat ini, perpindahan karyawan, penekanan biaya keluar terhadap pengalihan *intangible property* ke negara-negara *tax haven*, dan *capital gain tax* pada "penjualan" *intangible property*.

Keputusan tentang apakah memindahkan *intangible property* atau tidak bergantung pada kondisi dan fakta yang ada dan masing-masing Wajib Pajak harus mempertimbangkan secara penuh manfaat dan biaya-biaya untuk memindahkan *intangible property*. Hasil terbaik dari perpindahan *intangible property* tersebut akan memenuhi tujuan bisnis dan secara bersamaan akan mengijinkan pengembalian pajak penghasilan dari *intangible property* secara efisien.

Ada 2 (dua) metode utama untuk mengalihkan *intangible property*:

- a) Penilaian dan penjualan mutlak properti.
- b) Migrasi *intangible property*

Sebelum melakukan pengalihan *intangible property*, Wajib Pajak harus memahami secara jelas properti yang akan dialihkan. Sebagai contoh, pemilik *intangible property* dapat mengalihkan kepemilikan hak untuk menggunakan atau mendistribusikan properti di wilayah geografi tertentu. Nilai dari hak tersebut secara potensial dapat berbeda dari nilai hak untuk menggunakan atau mendistribusikan *intangible property*. Selanjutnya, *intangible*

property dapat dijual berdasarkan kondisi dikarenakan properti hanya digunakan dalam pengembangan produk atau proses selanjutnya.

Salah satu isu yang harus diperhatikan ketika melakukan penilaian terhadap *software* atau perangkat teknologi lainnya adalah isu yang berhubungan dengan hak dasar dimana aset itu sendiri tidak mempunyai banyak nilai, tetapi mempunyai nilai yang signifikan sebagai dasar untuk pengembangan selanjutnya. Contoh, nilai intrinsik MS-DOS terhadap Microsoft Windows.

Dalam melakukan penjualan *intangible property*, harus mempertimbangkan perspektif penjual dan pembeli: apa yang diharapkan oleh penjual maupun pembeli *intangible property* tersebut.

a) Penilaian dan penjualan mutlak properti.

i) *OECD Methods*

Ketika mempertimbangkan penilaian dan penjualan mutlak *intangible property*, kita harus mempertimbangkan metode *transfer pricing* (seperti metode *CUP*, *Cost Plus*, *Resale Price*, dan *TNMM*).

ii) *Discounted Cash Flow Analysis*

Karena terbatasnya penjelasan yang diuraikan dalam metode OECD maka harus ada metode lain yang digunakan untuk menilai *intangible property* jika dijual kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Penggunaan metode lain diijinkan oleh OECD Guidelines sepanjang metode tersebut digunakan secara terbatas. Metode lain yang sangat umum digunakan untuk menilai *intangible property* adalah *discounted cash flow analysis* (DCF).

DCF sangat sering diterapkan dengan menggunakan *a relief from royalty approach*. Pendekatan ini melibatkan penilaian pembayaran royalti yang

diharapkan dari penerima lisensi (pembeli) dan jumlah ini dikurangi dengan biaya pemeliharaan *intangible asset* akan menjadi nilai *intangible asset*. Tarif royalti yang digunakan dalam analisis ini dapat ditentukan dengan menggunakan metode-metode tersebut di atas untuk menentukan tarif royalti, khususnya metode CUP.

iii) *Asset-Based Valuation*

Nilai *intangible asset* perusahaan diperkirakan menjadi nilai pasar perusahaan dikurangi dengan nilai *tangible asset*. Penilaian ini dipertimbangkan mendekati karena nilai pasar perusahaan dapat memperhatikan sejumlah besar faktor selain nilai *intangible asset* itu sendiri.

iv) *Cost Approach*

Penilaian *intangible asset* berdasarkan *cost approach*, standar kehati-hatian investor diterapkan. Investor tidak akan membayar lebih dari biaya yang akan dikeluarkan untuk mengganti aset tersebut dengan pengganti yang sudah dipersiapkan.

b) *Migrasi Intangible Asset*

Metode pengalihan *intangible asset* yang lebih kontroversial adalah migrasi *intangible asset*. Hal ini terjadi jika pihak yang mempunyai hubungan istimewa (pengembang), selain pemilik *intangible property* pada waktu tertentu, misalnya waktu x, (pemilik) menanggung biaya dan resiko untuk mengembangkan dan memelihara *intangible property* sebelum waktu x tersebut. Dalam kasus ini, pengembang melalui aktivitasnya akan mempunyai kepemilikan *intangible property* yang dikembangkan sebelum waktu x, seperti juga sejumlah kepemilikan

intangible property sebelumnya jika mengeluarkan biaya untuk memelihara *intangible property* tersebut.

Di dalam kasus tersebut dapat dinyatakan bahwa kepemilikan *intangible asset* akan di alihkan antar pemilik dan pengembang. Kepemilikan *intangible asset* yang ditransfer dibatasi oleh sifat *intangible asset* itu sendiri. Khususnya, nilai *intangible property* yang dimiliki pemilik harus dipertimbangkan dengan seksama. Sebagai contoh, penggunaan Microsoft, MS-DOS sudah tidak digunakan lagi dalam pengoperasian komputer saat ini, tetapi tanpa MS-DOS, Microsoft tidak akan mampu untuk mengembangkan Microsoft Windows. Ketika menerapkan atau menilai pengalihan tambahan dari *intangible*, pendekatan yang umumnya digunakan adalah agar pengembang membayar royalti yang berkurang terhadap *intangible property* pemilik sampai *intangible property* menjadi tidak layak. Faktor-faktor penentu royalti ini spesifik walaupun sifatnya agak subyektif, dan harus dipertimbangkan secara hati-hati sebelum diproses sepanjang pelaksanaan migrasi *intangible property*. Faktor-faktor yang harus dipertimbangkan dalam analisis ini meliputi tingkat kerusakan *intangible property*, tingkat diskon yang digunakan untuk mempertimbangkan aliran kas *intangible property* dan perawatan yang dibutuhkan untuk memelihara *intangible property*. Berdasarkan sifat *intangible property* yang unik, nilainya di pasar modal dapat turun sampai nol akibat aksi kompetitor. Dalam kasus tersebut, pengembang tidak lagi dapat diminta untuk membayar royalti kepada pemilik atas *intangible property* tersebut.

Migrasi *intangible asset* menjadi kontroversial akibat sejumlah ketidakpastian dalam penerapan metodenya.

Asumsi yang diterapkan biasanya bertentangan dengan kebijakan otoritas pajak setempat termasuk tingkat kerusakan *intangible asset*, nilai perawatan dan tingkat diskon yang digunakan dalam analisa.

Di Indonesia sendiri sangat minim peraturan perpajakan yang mengatur tentang *intangible asset*. Ketentuan yang ada hanya menyebutkan definisi dan kriteria tentang aktiva tidak berwujud atau khususnya *intangible property* yang selalu berkenaan dengan pembayaran royalti. Tidak ada pengklasifikasian aktiva tidak berwujud tersebut baik sebagai *marketing intangible* maupun *trade intangible*. Baik KEP-01/PJ.7/1993 maupun SE-04/PJ.7/1993, tidak menyinggung tentang kepemilikan atas *intangible property*, baik secara *legal ownership* maupun *economic ownership*. Dalam Keputusan Dirjen Pajak KEP-01/PJ.7/1993 tentang Pedoman Pemeriksaan Pajak Terhadap Wajib Pajak yang Mempunyai Hubungan Istimewa, tidak memberikan perhatian khusus terhadap *Intangible property* sebagai bagian dari skema *transfer pricing* yang harus dicermati. Dengan demikian juga tidak ada pemahaman yang spesifik tentang *marketing intangible* maupun *trade intangible* dalam ketentuan tersebut. Meskipun dijelaskan bahwa untuk memperoleh informasi lebih jauh tentang isu *transfer pricing* Wajib Pajak yang diperiksa, perlu dipelajari dokumen-dokumen perjanjian dengan pihak afiliasi di luar negeri, termasuk perjanjian lisensi/royalti (*licensing/royalty agreements*). Namun tidak dijelaskan kerangka pemikiran yang akan melandasi pemeriksa untuk menentukan siapa pemilik terhadap suatu *intangible property*. Demikian juga dalam SE-04/PJ.7/1993 tentang petunjuk penanganan kasus-kasus *transfer pricing*, hal yang terkait dengan *intangible property* dijelaskan hanya dalam bentuk perilaku kekurangwajaran pembebanan royalti sebagai imbalan dari penggunaannya dari *related party*. Padahal sebelum menentukan kewajaran harga transfer (*arm's length principle*) harus jelas dulu kepemilikannya.

4.2 Pengaruh Transfer Pricing of Intangible Property terhadap Indonesia sebagai Negara Berkembang dan Pengaruhnya terhadap Penerimaan Pajak Negara

Untuk tujuan perpajakan transaksi-transaksi yang terjadi antar pihak yang mempunyai hubungan istimewa dapat direkayasa (begitu rupa) sehingga basis pemajakan menjadi rendah dan keuntungan global sesudah pajak akan mencapai maksimal. Gejala rekayasa transaksi-transaksi (*transfer pricing*) tersebut acap kali terlihat pada penyajian laporan keuangan perusahaan-perusahaan jaringan multinasional maupun perusahaan-perusahaan grup dalam negeri.

Seiring dengan terus meningkatnya transaksi afiliasi pada perekonomian dunia, termasuk memperhatikan angka yang dilaporkan OECD bahwa sekitar 60 % transaksi perdagangan dan keuangan lintas negara dilakukan antar perusahaan dalam suatu kelompok perusahaan multinasional, maka dapat pula diperkirakan bahwa besaran transaksi afiliasi adalah sekitar 60 % dari transaksi lintas negara yang terjadi di Indonesia, sehingga sebagai konsekuensi logisnya, Direktorat Jenderal Pajak (DJP), sebagai otoritas pajak di Indonesia, perlu menentukan sikap dan posisi untuk merespon perkembangan tersebut, khususnya terkait dengan aspek perpajakan dari transaksi afiliasi.

Memperhatikan hasil global riset yang dilakukan *Ernst and Young* terkait masalah *transfer pricing* untuk tahun 2007 yang dipublikasikan pada bulan Februari 2008, bahwa 40 % dari total responden yang disurvei, yang merupakan direktur pajak dari perusahaan multinasional, menempatkan *transfer pricing* sebagai masalah pajak yang terpenting untuk kelompok usahanya dan terdapat 2/3 dari total responden telah menyiapkan sumber daya manusia khusus untuk menangani masalah *transfer pricing*.

Indonesia, sebagaimana negara-negara berkembang lainnya masih menghadapi beberapa masalah seperti yang diidentifikasi oleh McLure salah satunya yaitu: kurangnya aturan yang dapat digunakan sebagai

landasan hukum untuk mengatasi masalah *transfer pricing*. Survey yang dilaksanakan oleh PBB atas aturan-aturan *transfer pricing* menunjukkan bahwa hanya 41 % dari negara-negara yang disurvei yang mencakup masalah jasa. Sementara itu, survey yang sama juga menunjukkan bahwa 2/3 nya sama sekali tidak menyinggung masalah transfer teknologi. Padahal di Eropa, teknik-teknik *transfer pricing* sudah melibatkan pemberian lisensi *intellectual property* dari luar negeri yang sangat sulit ditentukan harga sebenarnya. Di Indonesia, masalah *transfer pricing* hanya diatur secara singkat dalam Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak No. SE-04/PJ.7/1993. Isinya pada dasarnya contoh-contoh perhitungan dan kemungkinan skema *transfer pricing* yang mungkin terjadi, terutama dengan *tax haven*. Setahun kemudian terbit KMK-650/KMK.04/1994 yang memberikan daftar 32 negara yang dikelompokkan ke dalam *tax haven*. Meskipun OECD sudah merevisi daftar *tax haven* mereka, dalam laporan yang mereka terbitkan pada bulan Juni 2003, OECD mengidentifikasi 47 daerah yang dianggap potensial sebagai *tax haven*. Dua belas daerah kemudian dikeluarkan dari daftar *tax haven* sehingga tinggal 35 daerah, Kemudian pada tahun 2002, daftar *tax haven* yang menolak untuk bekerja sama menciut hanya menjadi tujuh negara saja yaitu Andorra, Liechtenstein, Liberia, Monaco, Marshall Island, Nauru dan Vanuatu. Nampaknya belum ada upaya serupa dari pemerintah Indonesia.

Penerimaan pajak sering menjadi andalan bagi negara-negara berkembang, termasuk Indonesia. Namun demikian, justru penerimaan dari sektor perpajakan ini kerap mengalami erosi karena kegiatan penghindaran pajak, baik melalui *avoidance* ataupun *evasion*. Secara teoritis, kedua hal ini berbeda karena biasanya *avoidance* masih berada di dalam koridor hukum. Kalau Wajib Pajak melanggar aturan *anti tax avoidance*, pelanggarannya tidak tergolong ke dalam tindakan kriminal dan sanksinya berupa denda. Pengaruh *tax avoidance* sendiri pada penerimaan pajak ditengarai cukup besar (Kristian Agung Prasetyo, 2008).

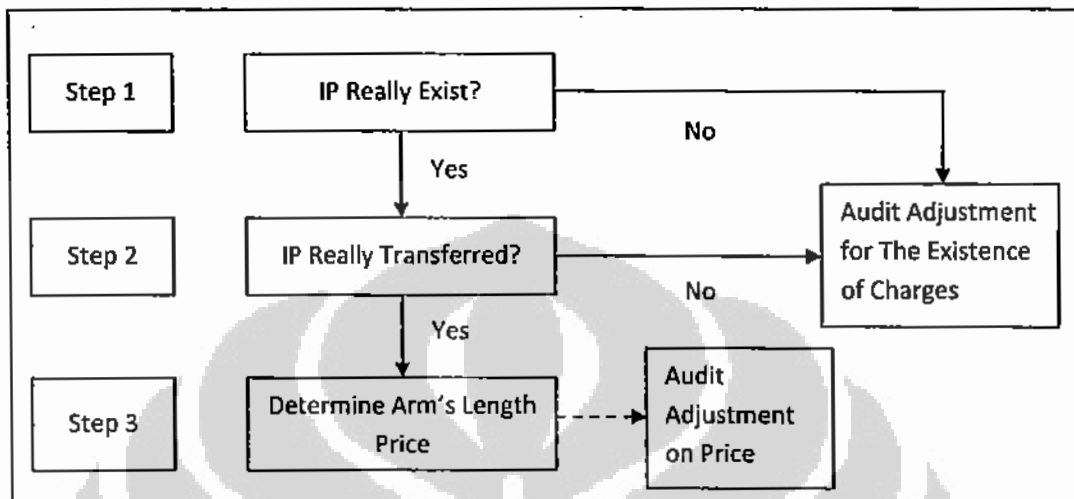
Direktorat Jenderal Pajak berkepentingan untuk memastikan bahwa Wajib Pajak tidak menggunakan transaksi afiliasi dan penetapan harga atas

transaksi tersebut sebagai sarana penghindaran pajak. DJP mengembangkan program untuk meningkatkan kepatuhan Wajib Pajak pada saat melakukan transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Penanganan *transfer pricing* di Indonesia bertujuan untuk memastikan bahwa *transfer pricing* tidak digunakan sebagai sarana penghindaran pajak. Saat ini Seksi Transaksi *Transfer Pricing* dan Transaksi Khusus Lainnya di DJP sedang merancang program peningkatan kepatuhan Wajib Pajak yang akan dilakukan dengan serangkaian program kegiatan sebagai berikut: (a) deteksi dan penilaian resiko (*risk identification and assesement*); (b) telaah resiko (*risk review*) dan seleksi penanganan kasus; (c) *transfer pricing audit*; dan (d) penyelesaian kasus *transfer pricing audit adjustment* melalui prosedur keberatan, banding, dan negosiasi melalui mekanisme MAP (*Mutual Agreement Procedure*). Dengan model penanganan ini, diharapkan timbul kepatuhan sukarela (*voluntary compliance*) dari Wajib Pajak untuk tidak menggunakan transaksi afiliasi sebagai sarana penghindaran pajak.

Isu Utama Dalam Penerapan Prinsip Arm's Length untuk Penentuan Harga Dalam Penggunaan Intangible Property

1. *Determining the existence of IP*
 - *Ownership (legal vs economic) test*
 - *Type of IP (Marketing or Trade IP)*
 - *Valuation of IP*
2. *Determining the existence of transfer of IP or right to use IP*
 - *Willing to pay test*
 - *Economic benefit test*
 - *Production life cycle (PLC) consideration*
 - *Identify contractual and arrangement for transfer of Intangible Property*
3. *Calculation of an arm's length consideration*
Future benefit consideration, method on determining charging for using IP, duration of arrangement

Gambar 4.1
Flow Chart Pengujian Penerapan Prinsip Kewajaran Dalam
Transaksi “Transfer of Intangible Property”



Contoh Kasus kurang-wajaran Pembayaran Lisensi, Franchise dan Royalti

Contoh 1:

PT. A, perusahaan komputer, memberikan lisensi kepada PT. X (tidak ada hubungan istimewa) sebagai distributor tunggal di negara X untuk memasarkan program komputernya dengan membayar royalti 20 % dari penjualan bersih. Selain itu, PT. A juga memasarkan program komputernya melalui PT. B di negara B (ada hubungan istimewa) sebagai distributor tunggal dan membayar royalti 15 % dari penjualan bersih.

Perlakuan perpajakan:

Oleh karena program komputer yang dipasarkan PT. B sama dengan yang dipasarkan PT. X, atas dasar *matching transaction method* untuk tujuan perpajakan maka royalti di PT. B juga harus 20 %. Kalau kondisi yang sama tidak diperoleh maka perlu diadakan penyesuaian. Pendekatan demikian disebut *comparable adjustable method* (metode sebanding yang

disesuaikan). Contoh tersebut dapat juga digunakan untuk menguji kewajaran franchise atau imbalan lain yang serupa dengan itu.

Contoh 2:

G GmbH Jerman, perusahaan farmasi memiliki 50 % saham PT. B (Indonesia) yang beroperasi di bidang usaha yang sama. G GmbH mensuplai bahan baku dan pembantu kepada PT. B dengan harga DM 120 per unit. Selanjutnya didapat informasi, misalnya dari SGS di Jerman, bahwa harga internasional untuk bahan tersebut adalah DM 100 per unit.

Perlakuan perpajakan:

Harga sebanding untuk bahan tersebut adalah DM 100 per unit. Untuk bahan farmasi umumnya terdapat paten atas penemuan ramuannya. Kemungkinan tidak terdapat kontrak lisensi yang tertutup antara G GmbH dengan PT. B. Kalau dalam praktik perdagangan ternyata pada umumnya terdapat imbalan royalti (tanpa diketahui berapa jumlahnya), maka jumlah sebesar DM 20 dianggap sebagai pembayaran royalti. Di lain pihak kalau diperoleh data bahwa royalti umumnya adalah 10 % dari harga, maka dapat disimpulkan bahwa royaltinya sebesar DM 10, sedang selisihnya dianggap pembagian dividen.

Transfer pricing tidak diragukan lagi berpengaruh dalam mengurangi penerimaan pajak suatu negara, baik negara maju maupun negara berkembang termasuk Indonesia. Terkait isu *transfer pricing*, di Indonesia sebagian besar perusahaan multinasional diindikasikan laporan keuangannya selalu merugi sehingga tidak membayar pajak penghasilan. Direktorat Jenderal Pajak menengarai perusahaan multinasional tersebut melakukan praktik *transfer pricing*. Akan tetapi, pernyataan tersebut tidak pernah disertai bukti (Kompas, 1 Desember 2005).

Salah satu cara yang dilakukan suatu perusahaan dalam rangka mengurangi pengenaan pajak di dalam negeri adalah dengan mengalihkan penghasilan yang bersumber dari *intangible property* kepada perusahaan

anaknyanya di negara yang berbeda. Dengan demikian, penghasilan tersebut tidak akan dikenakan pajak di dalam negeri. Metode pengalihan penghasilan baik untuk barang dan jasa maupun *intangible property* dapat dilakukan dengan menggunakan *transfer pricing*. Perusahaan induk sebagai pemegang lisensi atau royalti seharusnya memperoleh pembayaran dari pihak pemakai baik dari dalam maupun luar negeri. Pembayaran tersebut akan menjadi penghasilan yang akan dikenakan pajak di negara domisili. Namun dengan praktik *transfer pricing* misalnya melalui CFC (*Controlled Foreign Companies*) di *tax haven countries* sebagai penampung penghasilan yang diperoleh terutama dari negara lain maka pengenaan pajak tersebut dapat dihindari. Hal ini dapat menyebabkan kemungkinan timbulnya potensi kerugian oleh negara dimana pemegang saham perusahaan berdomisili. Potensi kerugian tersebut terjadi apabila antara induk perusahaan dan CFC melakukan praktik *transfer pricing* untuk menggeser labanya dan mengalihkan penghasilan atas *intangible property* yang seharusnya diterima melalui CFC, kemudian atas penghasilan tersebut tidak didistribusikan atau dilakukan penahanan (*deferral*) penghasilan yang seharusnya diperoleh pemegang sahamnya. Hal yang harus diperhatikan dalam membuktikan adanya *tax avoidance* adalah adanya perbedaan perlakuan pajak antara negara domisili dengan negara lain yang menjadi alasan untuk WPDN untuk menunda atau mengalihkan penghasilannya.

4.3 Transfer Pricing of Technology Intangible Asset

4.3.1 Kerangka Umum Transfer Pricing of Intangible Property di Kanada

Undang-undang Pajak Penghasilan Kanada serta Surat Edaran dan Memorandum Canada Revenue Agency (CRA) memberikan petunjuk-petunjuk bagi para Wajib Pajak mengenai *transfer pricing of intangible asset* di Kanada. Jika sumber-sumber tersebut tidak memberikan petunjuk

yang cukup bagi Wajib Pajak, maka Wajib Pajak juga dapat mengacu pada publikasi-publikasi OECD yang berhubungan dengan *transfer pricing*.

1) Definisi *Intangible Property* untuk Tujuan *Transfer Pricing*

Baik Undang-undang ataupun Surat Edaran CRA tidak mendefinisikan *intangible property* untuk tujuan *transfer pricing*. Jika ingin mencari definisi *intangible property* yang relevan dengan *transfer pricing of technology*, kita harus melihat OECD *Guidelines* yang mendefinisikan *intangible property* antara lain termasuk, “hak untuk menggunakan aset-aset industri seperti paten,... desain atau model. Juga mencakup hak-hak yang berkaitan dengan tulisan dan hak properti artistik serta hak cipta seperti ilmu pengetahuan dan rahasia-rahasia dagang.” Selanjutnya ilmu pengetahuan (*know-how*) didefinisikan mencakup semua informasi teknik rahasia, apakah dapat diberikan paten atau tidak, yang diperlukan untuk produksi produk. *Know-how* haruslah bersifat rahasia dan pabrikan lain tidak diijinkan mengidentifikasikannya hanya dengan pengujian atau “*reverse-engineering*” produk belaka.

Definisi-definisi meliputi konsep *intangible property* yang berhubungan dengan teknologi, sebelumnya diidentifikasi sebagai “pemikiran, penelitian dan pengembangan yang digunakan untuk mengembangkan operasi, proses, dan produk tersebut.” Penting untuk diperhatikan bahwa untuk tujuan *transfer pricing*, berdasarkan definisi tersebut di atas bahwa item tersebut tidak harus dilindungi secara hukum agar dipertimbangkan sebagai *intangible property* untuk tujuan *transfer pricing*. Definisi *intangible property* untuk tujuan *transfer pricing* di Kanada kurang spesifik dibandingkan untuk tujuan *transfer pricing* di Amerika Serikat. Di negara tersebut kategori item-item dijelaskan secara komprehensif.

2) Prinsip-prinsip *General Transfer Pricing* yang berhubungan dengan *Intangible Property*

Intangible property seperti halnya *tangible property* adalah subjek dari prinsip umum *transfer pricing* yang di muat dalam Undang-undang.

Prinsip-prinsip *transfer pricing* yang di muat dalam Undang-undang tersebut sebagian besar merupakan refleksi prinsip-prinsip yang diungkapkan dalam OECD *Guidelines* dan article 9 OECD *Model Tax Convention*.

Section 247(2) Undang-undang memberikan wewenang kepada CRA untuk menyesuaikan sifat transaksi yang berhubungan dengan *intangible property* antara Wajib Pajak dalam keadaan tertentu jika:

- Ketentuan-ketentuan yang dikenakan dalam transaksi antara pihak-pihak yang terlibat berbeda dengan ketentuan-ketentuan yang dimasukkan di antara pihak-pihak *arm's length* (netral), atau
- Transaksi tidak akan dimasukkan di antara pihak-pihak *arm's length* dan jika dapat dipertimbangkan secara layak tidak akan dimasukkan kecuali untuk memperoleh manfaat pajak.

Ada tiga pertanyaan utama yang berasal dari *Section 247(2)*:

a) Kapan transaksi terjadi?

Undang-undang IC 87-2R dan OECD *Guidelines* tidak menjelaskan jenis *intangible property* yang harus ada untuk tujuan *transfer pricing*. Karena tidak ada standar tetap, OECD *Guidelines* menyinggung konsep yang serupa dengan "*commercially transferable interest*" berdasarkan susunan kata: "*This chapter concentrates on business rights, that is intangible property associated with business activities...*".

b) Kapan pihak-pihak saling berhubungan?

Agar aturan *transfer pricing* Kanada dapat berlaku, harus terjadi transaksi di antara dua pihak terkait. Untuk tujuan Undang-undang, pihak-pihak yang berhubungan didefinisikan sebagai "pihak yang dikendalikan oleh entitas yang sama (yaitu, berdasarkan kepemilikan bersama) atau jika satu pihak dikendalikan oleh pihak yang lainnya. Pengendalian untuk tujuan definisi ini berarti pengendalian *de jure* atau pengendalian *de facto*. Pengendalian *de jure* umumnya berarti hak pengendalian berasal dari kepemilikan sejumlah saham yang memberikan pemilik saham pengambil suara

mayoritas di dalam pemilihan dewan direksi perusahaan. Pengendalian *de facto* melampaui pengendalian *de jure* dan mencakup kemampuan untuk mengendalikan baik dengan pengaruh langsung atau tidak langsung. Tanpa kepemilikan saham, pengendalian *de facto* juga dapat terjadi.

c) Apa yang dimaksud dengan istilah “*arm’s length*”?

Prinsip *arm’s length* yang diadopsi oleh CRA pada section 247(2) merupakan konsep standar global untuk *transfer pricing* (tidak termasuk Amerika Serikat yang masih berdasarkan prinsip *arm’s length* tetapi telah mengembangkan ketentuannya sendiri). Prinsip *arm’s length* tersebut:

- Mengatur sekelompok pihak untuk tidak menyelesaikan “*arm’s length*” seolah-olah mereka lebih banyak beroperasi sebagai badan-badan hukum terpisah dari pada sebagai bagian satu-satunya bisnis yang tidak terpisahkan; dan
- Pada umumnya berdasarkan pertimbangan:
 - Harga-harga atau margin-margin antara pihak yang non “*arm’s length*” pada transaksi lintas batas (“transaksi-transaksi yang dapat dikendalikan”); dengan
 - Harga-harga atau margin-margin pada transaksi yang serupa antara pihak-pihak “*arm’s length*” (“transaksi yang tidak dikendalikan”).

Prinsip *arm’s length* bersandar pada perbandingan transaksi *arm’s length* (yaitu transaksi antara pihak-pihak yang tidak berhubungan) dengan transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.. Selanjutnya standar tersebut mengisyaratkan bahwa fakta-fakta dan keadaan-keadaan sekitar masing-masing transaksi seperti posisi tawar masing-masing pihak, serupa untuk masing-masing transaksi. Konsep untuk tujuan *transfer pricing* ini disebut “daya perbandingan (*comparability*)”.

Penentuan Harga Intangible Property

Untuk tujuan *transfer pricing*, ada (2) dua transaksi utama dimana penentuan harga untuk *intangible property* itu sendiri atau penentuan harga untuk hak menggunakan *intangible property*. Pertama, jika hak untuk menggunakan atau mendistribusikan *intangible property* diberikan kepada pihak yang saling berhubungan. Kedua, *intangible property* dijual kepada pihak yang berhubungan tersebut. Kedua transaksi mereplikasikan bahwa transaksi-transaksi tersebut dapat terjadi antara pemilik *intangible property* dan pihak ketiga.

Jika satu entitas tunggal memberikan lisensi kepada pihak yang berhubungan hak untuk menggunakan atau mendistribusikan *intangible property*, pihak tersebut tidak akan memperoleh hak apapun terhadap teknologi kecuali hak untuk menggunakan atau mendistribusikan. Contoh hak untuk mendistribusikan adalah hak yang diberikan kepada penjual *software* untuk mendistribusikan produk *software* tertentu. Dalam kasus ini, yang sebenarnya didistribusikan adalah lisensi antara pembeli *intangible property* dan pembeli akhir. Di dalam suatu kesepakatan, penting untuk mengidentifikasi secara jelas hak-hak pemberi lisensi dan pihak terkait penerima lisensi, yang akan dilakukan di antara pihak-pihak ketiga. Berkenaan dengan audit *transfer pricing*, audit tersebut akan memberikan bukti kepada otoritas-otoritas pajak setempat.

Jika transfer di antara satu pihak dan pihak-pihak terkait bukan hanya melibatkan *transfer intangible property* tetapi juga mencakup misalnya hak memberikan tunjangan terhadap *intangible property* tersebut (misalnya berkenaan dengan *software*) mungkin sangat perlu untuk 'tidak mengikat' transaksi ini dan secara terpisah mempertimbangkan masing-masing elemen terhadap transaksi – komponen *software* dan komponen servis – kecuali kedua elemen tersebut saling berhubungan, sehingga tidak dapat dipisahkan.

Biasanya royalti-royalti dibayar untuk hak penggunaan *intangible property*. Royalti dapat berdasarkan berbagai pengukuran yang mencakup penjualan, nilai tambah, dan keuntungan operasional.

Sebelum mempertimbangkan royalti yang harus dibayar untuk suatu lisensi, harus menguji kembali fakta-fakta dan keadaan-keadaan pemberian lisensi *intangible property*.

a) Fakta-fakta dan keadaan-keadaan pemberian lisensi *intangible property*.

Ketika mempertimbangkan apakah *intangible asset* diberi lisensi dan royalti harus dibayar, fakta-fakta dan keadaan-keadaan harus dipertimbangkan dengan seksama, baik dari perspektif yang menerima pengalihan dan pemberinya. Apakah penerima lisensi *intangible asset* mempunyai kapasitas untuk membayar royalti sesuai dengan yang ditentukan oleh pihak pemberi lisensi, atau apakah sungguh-sungguh menghasilkan keuntungan yang cocok dari *intangible property* guna membenarkan pembayaran royalti tersebut? Juga harus dipertimbangkan apakah *intangible asset* yang dialihkan bersifat rutin atau non-rutin.

b) Menetapkan harga royalti '*arm's-length*'

Ada beberapa metode *transfer pricing* yang dapat digunakan untuk menentukan tarif royalti antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Tarif royalti pada metode-metode ini sesuai dengan *arm's-length for intangible property*.

i) *The Comparable Uncontrolled Price Method - External Agreements*

ii) *The Comparable Uncontrolled Price Method - Internal Agreements*

iii) *Licence Agreements from Other Source*

c) Metode *Resale Price* dan *Cost Plus*

Resale price method jarang diaplikasikan pada *transfer pricing of intangible property*. Sedangkan penggunaan dari *comparable licensing agreements* untuk menentukan *arm's length royalty rate*

diklasifikasikan sebagai *transactional resale price method* dalam aplikasinya.

Cost plus method juga terbatas penggunaannya dalam menentukan *transfer price for intangible property*. Hal ini dinyatakan dengan harga yang ditetapkan oleh pemberi lisensi kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa ditentukan dengan tujuan mengganti biaya pengembangan *intangible property* plus pengembalian yang layak. Ada 2 (dua) masalah yang dapat timbul pada praktik implementasinya: pertama, biaya pengembangan *intangible property* mempunyai hubungan yang terbatas dengan nilai asset di pasar modal, kedua, dengan keterbatasan *intangible property* sulit untuk mengharapkan hasil yang layak untuk pemilik.

d) *The Profit Split Methods dan The Transactional Net Margin Method*

Profit Split Method (RPS) atau *Transactional Net Margin Method* (TNMM) atau gabungan keduanya juga dapat digunakan untuk menentukan *transfer prices* antar dua pihak terkait. Metode-metode ini lebih banyak diterapkan sebagai analisa yang bersifat nyata daripada hanya digunakan sebagai pendekatan dasar. Jika ada sumber-sumber yang layak dari transaksi *comparable uncontrolled* maka transaksi ini digunakan sebagai sumber primer informasi penentuan harga *arm's length* dan kesimpulan-kesimpulan yang dicapai dengan dasar tersebut menjadi lebih kuat dengan menerapkan variasi tertentu dari analisa RPS/TNMM. Penting diingat bahwa dalam area *transfer pricing*, metode RPS semata-mata digunakan sebagai teknik penentuan harga, bukan sebagai cara untuk menggambarkan dan menguraikan hubungan dasar ekonomi antara pemberi lisensi dan penerima lisensi, karena dalam dunia *arm's length*, hubungan ini jarang berdasarkan pada keuntungan bersih bisnis.

Berdasarkan sudut pandang praktis, metode TNMM dengan sendirinya sering diterapkan sebagai bagian analisa-analisa RPS

untuk tujuan menentukan hasil berdasarkan fungsi dan menciptakannya dengan proses pengidentifikasian sisa hasil, jika ada, yang selanjutnya dapat dihubungkan dengan non-rutin *intangible asset*. Oleh karena itu penting untuk mempertimbangkan bahwa dalam transaksi *arm's length*, agen-agen ekonomi membuat keputusan mereka tanpa manfaat selanjutnya yang signifikan. Dalam konteks pemberian lisensi *intangible*, ketidakpastian tersebut dapat dikurangi dengan mengikat pembayaran royalti terhadap hasil (umumnya diukur dengan total penjualan). Penerapan TNMM tidak harus ditafsirkan sebagai pernyataan tidak bersyarat bahwa royalti dikarenakan lisensi telah mampu memenuhi ambang batas keuntungan tertentu. Bagaimanapun, penggunaan hasil yang sesungguhnya dari perusahaan sebanding dan pihak yang diuji sebagai indikasi harapan yang merupakan praktik yang tersebar pada bidang *transfer pricing*.

Di dalam praktik, kesepakatan RPS dapat dilakukan diantara dua pihak ketiga. Dalam kesepakatan tersebut, pihak kedua memiliki *intangible asset* atau menyediakan layanan yang intrinsik terhadap penggunaan aset pihak pertama, karena keuntungan dua pihak tersebut sangat berhubungan, penerapan metodologi RPS sebagai teknik dasar dapat dijustifikasi secara jelas.

Pemilihan metodologi *transfer pricing* yang diterapkan dalam menentukan atau menilai tarif royalti sangat bergantung pada tersedianya data yang dapat diperbandingkan. Secara praktis, data yang dapat diperbandingkan secara luas sering digunakan karena data yang sepenuhnya dapat diperbandingkan tidak tersedia. Dalam beberapa contoh, metode *CUP* dan metode *TNMM/profit split* sering diterapkan untuk memberikan bukti bahwa transaksi dilakukan atas dasar *arm's length*.

4.3.2 Transfer of Technology Intangible Asset di Amerika Serikat

Perusahaan yang berencana menjual produknya di luar Amerika Serikat dan mempunyai pabrik di wilayah negara dengan tarif pajak tinggi, dapat mempertimbangkan pembentukan perusahaan perdagangan di yurisdiksi dengan tarif pajak rendah seperti di Ireland, Switzerland, atau Barbados. Tujuannya adalah untuk membayar pajak yang rendah atas penghasilan bisnis di luar U.S tanpa menjadi subjek pajak di Amerika Serikat Struktur ini dapat menjadi variasi dari *contract manufacturing*, *intangible holding companies*, dan *centralized service companies*. Keuntungan lain termasuk pengurangan tarif pajak efektif dari U.S. *based multinational*. Pada struktur perusahaan perdagangan dapat terlihat sentralisasi dari jasa di negara *low-cost*, bersama dengan kombinasi fungsi, resiko, dan *intangible* yang berpindah dari Amerika Serikat dan/atau negara lain.

Dalam situasi yang berbeda, Induk perusahaan di U.S. mungkin menginginkan mencapai jaringan distribusi pemasaran yang efisien untuk teknologinya di negara lain. Perusahaan juga mengharapkan untuk membangun *intangible holding company* di *low-cost jurisdiction* yang mungkin tidak mempunyai *U.S. rights* terhadap teknologi.

Kunci pertimbangan dalam *technology transfer* adalah biaya apa yang akan timbul terhadap *U.S. parent*? Apakah teknologi tersebut dijual kepada entitas asing atau mempunyai kontribusi dalam pertukaran untuk penghasilan bunga pada entitas tersebut, hasilnya biasanya akan dicantumkan pada pendapatan Amerika Serikat, mengurangi kerugian pajak yang ada. Sangat penting untuk menilai pengaruh pajak dan keuangan dari *technology transfer* di perusahaan Amerika Serikat Selain itu harus mempertimbangkan pula bagaimana *technology transfer* dapat mempengaruhi jenis pajak yang lain termasuk kredit pajak luar negeri.

Meskipun tidak ada aturan khusus yang mengatur, biasanya salah satu penilaian dalam *technology transfer* adalah menentukan hidup teknologi tersebut di pasar jika tidak ada penelitian dan pengembangan lanjutan yang di lakukan. Umumnya semakin singkat hidupnya, semakin rendah biaya transfer yang timbul. Perusahaan dengan hidup teknologi yang singkat, seperti satu atau dua tahun, mungkin memutuskan bahwa akan bermanfaat untuk menjual teknologi yang ada ke *foreign-controlled entity* dan oleh karena itu entitas tersebut membayar untuk kepemilikan, seluruh pengembangan dimasa yang akan datang. Salah satu tujuan melakukan hal ini adalah untuk menunda *current U.S. taxation* dari penggunaan teknologi oleh pihak asing. Perusahaan dengan siklus hidup teknologi yang lama misalnya empat sampai lima tahun, mungkin menemukan biaya transfer teknologi ke entitas asing akan merugikan, terutama disebabkan oleh besarnya pendapatan pajak yang harus di terima pada tahun dilakukannya transfer.

Berdasarkan pertimbangan pajak, pertimbangan utama untuk mencapai tujuan perusahaan adalah mencari pangsa pasar asing. Untuk mengembangkan usahanya, perusahaan cenderung untuk menggunakan seluruh struktur kepemilikannya. Selain itu, perusahaan yang akan bergabung untuk mengembangkan dan/atau mengeksploitasi pasar teknologi dapat mempertimbangkan *partnership structure*, atau jenis lain dari *joint venture*.

Subsidiary

Keuntungan utama menggunakan *subsidiary* sebagai lawan dari *partnership* atau *joint venture* adalah pengawasan induk perusahaan (*U.S. parent*) dalam memelihara teknologi. Setiap hak untuk mentransfer ke pasar asing dapat di awasi secara tidak langsung oleh induk perusahaan. Secara umum transfer teknologi ke cabang akan dipajaki di induk perusahaan sesuai dengan nilai pasar wajar. Berdasarkan ketentuan perpajakan Amerika Serikat,

hal ini akan menjadi masalah jika transfer di *deemed* sebagai penjualan teknologi atau kontribusi teknologi ke saham modal *foreign subsidiary*. Berdasarkan skenario penjualan antara dua *controlled entities*, Ketentuan *U.S. Transfer Pricing* akan memberlakukan kondisi ekonomis pada penjualan berdasarkan standar *arm's-length*, bahkan jika dua perusahaan memilih skema *pricing* yang tidak menunjukkan standar nilai pasar wajar. Ketika teknologi di kontribusikan pada *capital of foreign subsidiary*, maka ketentuan lain akan memberlakukan *deemed royalty payment* (bahkan jika tidak ada pembayaran aktual yang dilakukan) dari cabang ke induk, untuk penggunaan teknologi.

Pemberlakuan *withholding taxes* pada pembayaran royalti dari *foreign country* dimana cabang berada, termasuk adanya pengurangan R&D (tergantung kepemilikan pengembangan teknologi di masa yang akan datang), juga akan menjadi faktor biaya dari alternatif ini. Kehadiran *capital taxes* di suatu yurisdiksi tertentu seharusnya juga dipertimbangkan dalam penilaian struktur biaya. Hal lain yang menjadi pertimbangan operasi adalah apakah cabang akan menjadi subjek *current taxation* atas *taxable income* berdasarkan *U.S. anti-deferral rules*. Umumnya cabang yang digunakan pada bisnis ini seharusnya mengikuti aturan tersebut. Dengan mempertimbangkan penggunaan cabang yang akan menjadi *controlled foreign corporation*, isu lain adalah biaya penjualan *stock* di cabang berhubungan dengan *possible exit strategy*. Menurut Section 1248, *gain* saham diperlakukan sebagai *deemed dividend taxable* sebagai penghasilan yang luar biasa dari pada penjualan, mencapai batas *foreign corporation earnings* dan laba yang diperoleh pada penjualan saham.

Joint Ventures

Joint Ventures (JV) muncul karena adanya keinginan logis dan hasil dari asosiasi usaha terhadap keuntungan yang timbal-balik.

Ada banyak situasi yang akan dihadapi jika dua perusahaan bergabung untuk mengembangkan suatu teknologi. Salah satu mungkin akan membawa teknologinya sedang yang lain membawa sumber daya manusia. Satu perusahaan mungkin membawa teknologi sedang yang lain membawa jaringan distribusi pasar, dsb.

Ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam membentuk *joint venture*, dilengkapi dengan konsekuensi pajak:

- Bagaimana teknologi yang telah ada ditransfer ke JV (*exclusive* atau *non-exclusive rights*)?
- Bagaimana produk dipasarkan dan oleh siapa? Bagaimana masing-masing perusahaan berbagi tanggung jawab untuk pemenuhan kewajiban perpajakan?
- Bagaimana masing-masing perusahaan berbagi tanggung jawab untuk membayar pajak?
- Bagaimana masing-masing perusahaan membagi masalah pendanaan (dan R&D Credits di beberapa yurisdiksi) untuk pengembangan teknologi?
- Bagaimana masing-masing perusahaan membagi masalah pendanaan untuk pemanfaatan teknologi?
- Bagaimana masing-masing perusahaan membagi laba, biaya, dan kerugian?
- Bagaimana pelatihan, instalasi, dan *post sales service* di sediakan?
- Apa yang akan menjadi hak dari masing-masing perusahaan jika terjadi likuidasi JV?

Setiap pertanyaan tersebut dapat menjadi bahan pertimbangan dan tujuannya adalah untuk menekankan beberapa poin sebagai bahan pertimbangan masing-masing pihak. Satu hal yang harus dipertimbangkan apakah JV akan kontrak antara 2 (dua) entitas terpisah, melalui perjanjian *shareholder'* menggunakan *foreign corporation* atau melalui *partnership*.

Partnerships

Keuntungan paling utama menggunakan struktur partnership pada *foreign transfer* dan pemanfaatan teknologi adalah fleksibilitas partner dalam mengatur ekonominya.

Jika salah satu pihak menggunakan *U.S. Partnership* maka dianggap sebagai *resident* di Amerika Serikat, maka partner-nya akan dikenakan pajak terhadap penghasilannya. Jika salah satu pihak menggunakan *foreign partnership*, *U.S. partner*-nya juga akan menjadi subjek pajak pada penghasilannya. Salah satu keuntungan adalah kontribusi teknologi terhadap *foreign partnership* mungkin tidak menjadi pemicu pajak terhadap *U.S. Transferor*.

Di negara-negara maju seperti Amerika Serikat maupun Kanada, aturan mengenai *transfer pricing of technology intangible asset* cukup jelas di jabarkan dalam peraturan perpajakannya. Sedangkan di Indonesia, saat ini tidak terlalu banyak yang dapat dilakukan dengan peraturan perpajakan yang berlaku. Boleh dikatakan, Indonesia masih tertinggal dibandingkan negara tetangga misalnya China dan India. Satu-satunya peraturan perpajakan yang mengatur *transfer pricing* adalah aturan lama yang dikeluarkan tahun 1993 berupa Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor KEP-01/PJ.7/1993 yang dijabarkan dalam bentuk Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-04/PJ.7/1993 tentang petunjuk penanganan kasus-kasus *transfer pricing*. Tidak ada perubahan mendasar dalam peraturan perpajakan kita, kecuali ketika UU Pajak Penghasilan 2000 memperkenalkan program APA (*Advance Pricing Agreement*). Program yang dimaksud untuk menangkal praktik *transfer pricing* ini ternyata tidak berjalan efektif, karena tidak diikuti dengan peraturan teknik lainnya seperti penerbitan DER (*Debt Equity Ratio*) atau aturan untuk mencegah terjadinya "*thin capitalization*", serta aturan penting lainnya. Menurut Erwin Silitonga, Tenaga Pengkaji Bidang Pelayanan Perpajakan Direktorat Jenderal Pajak, barangkali kita perlu

melihat bagaimana negara berkembang lainnya seperti China melakukan upaya memerangi masalah ini. Salah satu hal yang menarik untuk dikaji adalah upaya China untuk memerangi masalah *transfer pricing* di bidang *intangible property* dengan menambahkan satu ayat baru dalam Pasal UU PPh 2007 yang berbunyi:

"In cases where a tax payer made a deal of intangible property transfer or use with its related parties, and doing so, has not set charged or paid the arm's length price, tax authorities may adjust the transfer price by referring to the price unrelated parties may have agreed upon".

Atau, barangkali perlu juga untuk melihat praktik di negara Amerika Latin seperti Argentina yang mulai mengkombinasikan metode konvensional dalam memerangi masalah *transfer pricing* ini dan memperkenalkan model "*the six method*" (Erwin Silitonga, 2007).

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

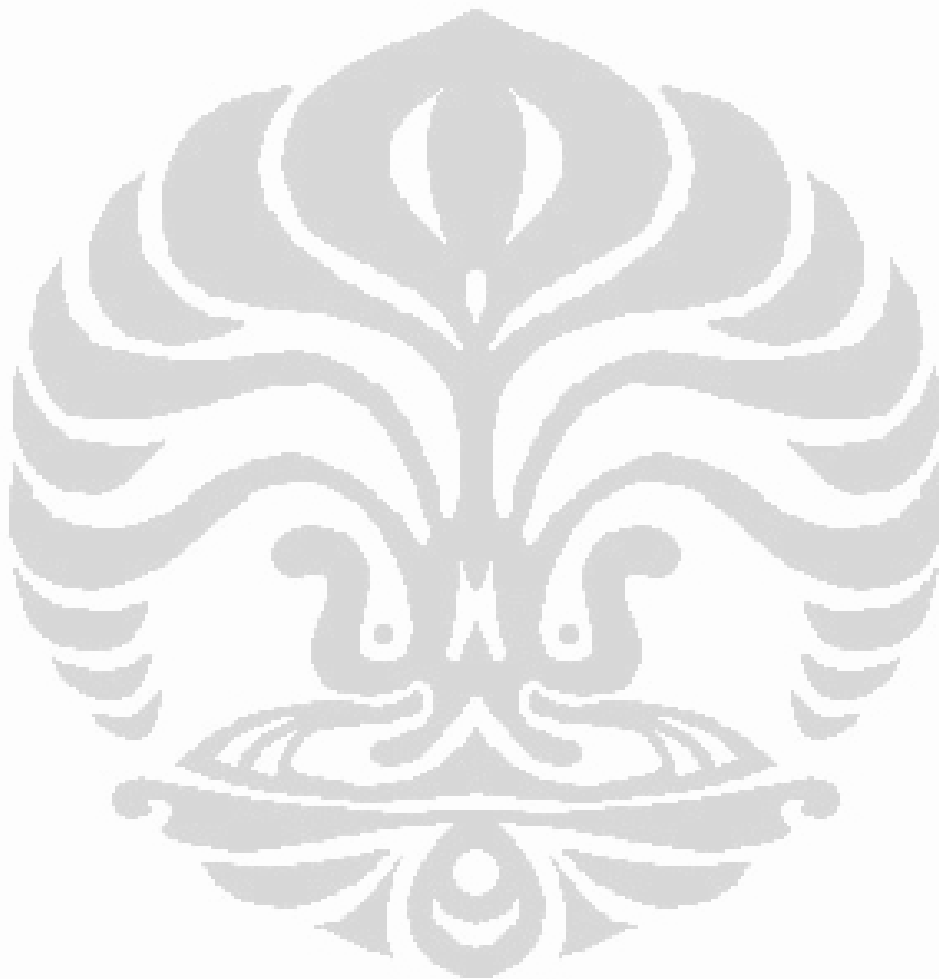
1. Dalam Undang-undang dan ketentuan pajak penghasilan di Indonesia, saat ini, masih sedikit sekali pasal-pasal yang mengatur aktiva tak berwujud atau *intangible asset*. Ketentuan yang ada hanya berkaitan dengan definisi dan kriteria tentang aktiva tidak berwujud atau khususnya *intangible property* yang berkenaan dengan pembayaran royalti. Tetapi tidak ada pengklasifikasian aktiva tidak berwujud tersebut baik sebagai *marketing intangible* maupun *trade intangible*, dan tidak menyinggung tentang kepemilikan atas *intangible property*, baik secara *legal ownership* maupun *economic ownership*.
2. *Transfer pricing* tidak diragukan lagi berpengaruh dalam mengurangi penerimaan pajak suatu negara, baik negara maju maupun negara berkembang. Indonesia, sebagaimana negara-negara berkembang lainnya masih menghadapi beberapa masalah seperti kurangnya aturan yang dapat digunakan sebagai landasan hukum untuk mengatasi masalah *transfer pricing*. Regulasi yang berkaitan dengan praktik *transfer pricing* yang masih sangat minim bukan saja melepaskan potensi pajak yang seharusnya bisa dioptimalkan tetapi juga tidak memberikan kepastian hukum kepada Wajib Pajak karena memberikan peluang penafsiran yang sangat luas kepada otoritas pajak berkaitan dengan regulasi tersebut.
3. Di negara-negara maju seperti Amerika Serikat maupun Kanada, aturan mengenai *transfer pricing of technology intangible asset* cukup jelas di jabarkan dalam peraturan perpajakannya. Sedangkan di Indonesia, saat ini tidak terlalu banyak yang dapat dilakukan dengan peraturan perpajakan yang berlaku. Satu-satunya peraturan perpajakan yang mengatur *transfer pricing* adalah aturan lama yang dikeluarkan tahun 1993 berupa Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor KEP-

01/PJ.7/1993 yang dijabarkan dalam bentuk Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-04/PJ.7/1993 tentang petunjuk penanganan kasus-kasus *transfer pricing*. Tidak ada perubahan mendasar dalam peraturan perpajakan kita

5.2 Saran-saran

1. Pemerintah Indonesia dalam hal ini Direktorat Jenderal Pajak seharusnya mengambil langkah kongkret terkait dengan meningkatnya perhatian dan tuntutan masyarakat dalam hal penanganan transaksi afiliasi Wajib Pajak serta pemahaman akan pentingnya penanganan transaksi afiliasi secara khusus.
2. Perlu dilakukan penguatan atas ketentuan-ketentuan yang berlaku saat ini termasuk diantaranya dengan menegaskan dan menjabarkan secara lebih rinci beberapa konsep dasar dalam *transfer pricing* termasuk mengenai *transfer pricing of technology intangible asset* sehingga dapat meningkatkan pemahaman mengenai *transfer pricing* dan bisa memberikan kepastian hukum bagi Wajib Pajak serta menjaga kepentingan Indonesia sendiri dari kemungkinan penghindaran atau penggelapan pajak melalui skema *transfer pricing* baik yang bersifat *cross-border* maupun domestik.
3. Masih kurangnya pemahaman berbagai pihak baik termasuk di lingkungan Direktorat Jenderal Pajak mengenai transaksi-transaksi *transfer pricing* sehingga sebaiknya DJP segera mengembangkan program-program untuk meningkatkan pemahaman atas permasalahan tersebut misalnya melalui program pelatihan dan sosialisasi kepada pegawai di lingkungan DJP mengingat sangat dibutuhkannya SDM yang handal untuk menghadapi era globalisasi yang secara tidak langsung mempengaruhi transaksi-transaksi perpajakan.
4. Seiring dengan pesatnya perkembangan teknologi saat ini yang sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan baik perusahaan multinasional maupun perusahaan nasional membutuhkan perhatian yang

serius dari berbagai pihak seperti pemerintah (DJP sebagai otoritas pajak di Indonesia), Wajib Pajak, Konsultan Pajak maupun para akademisi diharapkan untuk bisa melakukan kajian-kajian yang lebih mendalam dan fokus terhadap permasalahan tersebut.



Daftar Referensi

- Alex, *Upaya Menangkal Praktik Penghindaran Pajak*, www.blogger.com, 2008.
- Chapinoti, Mauricio Braga, *Application of Arm's Length Principle To Intangibles*, *International Transfer Pricing Journal*, Brazil, 2007.
- Contractor, Farok J., *Valuation of Intangible Assets in Global Operation*, Westport; Quorum Books, 2001.
- Darussalam, Danny Septriadi, dan Indrayagus Slamet, *Abuse of Transfer Pricing melalui Tax Haven Countries..* Majalah Inside Tax Edisi 01. Jakarta: Danny Darussalam Tax Center, November 2007.
- Darussalam dan Danny Septriadi, *Konsep dan Aplikasi Cross Border Transfer Pricing Untuk Tujuan Perpajakan*. Jakarta: Danny Darussalam Tax Center, 2008.
- Dedy Djefris, S.E., Ak., M.Ak., *Penentuan Kepemilikan Atas Suatu Marketing Intangible Dalam Isu Transfer Pricing*, Majalah Inside Tax Edisi 08, Jakarta: Danny Darussalam Tax Center, Juni 2008.
- *Studi Komparatif Kebijakan Perpajakan Terhadap Transfer Pricing Atas Intangible Property (Indonesia, OECD, Amerika Serikat, Australia, dan Malaysia)*, Karya Akhir Magister Akuntansi, Universitas Indonesia, 2008.
- Dirk Van Stappen, et.al., *Belgium: Rulings recognize economic and legal ownership of Intangibles*, <http://www.internationaltaxreview.com/Default.asp?Page=10&PUBID=35&ISS=21935&SID=633634&SM=&SearchStr=>> (Feb. 2008)
- Dujacic, Muris; Tony Andersen, "*Transfer Pricing the Technology*".
- Epstein, Barry J. & Eva K. Jermakowicz, *Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards 2007*, New Jersey: John Willey & Sons, Inc., 2007.
- Erwin Silitonga, *Transfer Mispricing*, Majalah Inside Tax Edisi 01, Jakarta: Danny Darussalam Tax Center, November 2007.
- Gunadi, *Pajak Internasional*, Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, 2007.

- HM Revenue and Custom, *INTM464070- Transfer pricing: types of transactions* <<http://www.hmrc.gov.uk/manuals/intmanual/intm464070.htm>>(Feb.200)¹
Internal Revenue Service, *Treasury Regular Section 1.482*,
- Horward, James L dan David W. Chodikoff, *Taxation and Valuation of Technology: Theory, Practice, and Law*, Irwin Law, Canada, 2008.
- Ikatan Akuntan Indonesia, *Standar Akuntansi Keuangan*, PSAK no. 19, Jakarta; Salemba Empat, 2007.
- International Accounting Standar Board, *IAS 38: Intangible Assets*; <<http://www.iasb.org/nr/rdonlyres/149d67e2-6769-4e8f-976d-6babeb783d90/0/ias38.pdf>> , Feb. 2008
- Irawan, Prasetya, *Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif Untuk Ilmu-Ilmu Sosial*, Jakarta: DIA FISIP UI, 2006.
- Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor KEP-01/PJ.7/1993 Tanggal 9 Maret 1993 tentang Pedoman Pemeriksaan Pajak Terhadap wajib Pajak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa.
- Kerzner, David S., *The U.S. International Taxation of The Transfer of Technology by American Enterprises: A Primer for The CEO, Tax Director, and Foreign Tax Advisor*.
- Kuswono, Rendy Citra, *Cross Border Transfer Pricing Intra-Group Services: Studi Kasus Putusan Pengadilan Pajak PT Procter & Gamble Home Products Indonesia*, Karya Akhir Magister Akuntansi, Universitas Indonesia, 2008.
- Markham, Michelle, *The Transfer Pricing of Intangibles*, Netherland; Kluwer Law International, 2005.
- Michael J. Mard, et al., *Valuation for Financial Reporting; Intangible Assets, Goodwill, and Impairment Analysis, SFAS 141 and 142*, New York: John Willey & Sons, Inc., 2002.
- Monica Boos, *International Transfer Pricing: The valuation of Intangible Assets*, The Hague; Kluwer Law International, 2003.
- Muhammad Ali Shodiqin, *Kajian atas International Transfer Pricing dan Aspek Pemeriksaan Pajaknya (Studi Kasus: Indonesia China dan Australia)*, Karya Akhir Magister Akuntansi, Universitas Indonesia, 2007.

- Organization for Economic Co-operation and Development; *OECD Transfer Pricing Guidelines For Multinational Enterprises and Tax Administration*.
- Plotkin, Irving H., *Role of Rate of Return in Section 482 Analyses*.
- Price Water House Coopers, *International Transfer Pricing 2001*, PWC, 2000.
- Royal Institution of Chartered Surveyor (RICS), *Valuation of Intangible Assets; Four Case Studies*, UK; Valuation Consulting Limited, 2006.
- Sarfraz, Ahmad R. and Bahram Emamizadeh, *Cost Estimating For Transfer of Technology in Developing Countries*, Transaction of AACE International, 1993.
- Segal, Brian D., *Inbound Transfer of Technology*.
- Seksi Transfer Pricing dan Transaksi Khusus Lainnya, *Kumpulan Ketentuan Perpajakan, Standar Akuntansi Keuangan, dan Standar Profesi Akuntan Publik Terkait Dengan Transaksi Afiliasi*, Direktorat Jenderal Pajak, Jakarta, April 2009.
- Sianipar, Edward Hamonangan, *Modul Diklat Transfer Pricing Tingkat Pengantar*, Departemen Keuangan RI, Direktorat Jenderal Pajak, Jakarta, Mei 2009.
- Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-04/PJ.7/1993 Tanggal 9 Maret 1993 Tentang Petunjuk Penanganan Kasus-kasus Transfer Pricing (Seri TP - 1)
- Tanzi, Vito. *Globalization and The Work of Fiscal Termites*, 2001.
- Umar, Husein, *Metode Riset Bisnis*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2003,
- Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan tata Cara Perpajakan sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 28 Tahun 2007.
- Undang-undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 36 Tahun 2008.
- Widodo, Widi, *Penentuan Nilai Royalti atas Marketing Intangibles dalam Perspektif Transfer Pricing*, Inside Tax Edisi 03, 2008.