

BAB 4

ANALISIS HASIL PENELITIAN

A. ANALISIS KEBIJAKAN *TRANSFER PRICING* PT.X ATAS TRANSAKSI *INTERCOMPANY*

A.1. Analisis Kebijakan *Transfer Pricing* Melalui Transaksi *Intercompany* PT.X

PT.X sebagai anak perusahaan multinasional yang bergerak di bidang jasa penunjang perminyakan dan gas bumi melakukan aktivitas *Welltest* dan *Wireline* di proyek-proyek milik kontraktor perminyakan seperti BP Berau, Total E&P Indonesia, Conocco Phillip dan sebagainya. Jasa yang diberikan adalah penyediaan barang modal dan sumber daya manusia untuk menyelesaikan proyek kontraktor tersebut. PT.X dalam menyelesaikan pekerjaannya membutuhkan sumber daya yang sangat besar, baik dalam permodalan maupun sumber daya manusia. Pada praktiknya, sumber daya yang dibutuhkan tidak dapat disediakan secara penuh oleh PT.X. Dalam proses pengerjaan proyek tersebut, PT.X melibatkan tidak hanya pihak ketiga, seperti pemasok barang dan jasa tetapi juga grup afiliasi perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa.

PT.X sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari grup X Holdings melakukan banyak sekali transaksi dengan grup afiliasinya agar tercapai ketersediaan mesin, peralatan dan juga sumber daya manusia. Kondisi tersebut telah menimbulkan adanya transaksi antara perusahaan dengan induk perusahaan dan juga antara afiliasi perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksi antar grup tersebut lebih dikenal dengan sebutan transaksi *intercompany*.

Transaksi Neraca PT.X memperlihatkan bahwa terdapat keseimbangan antara *Non-Current Asset* dengan *Non-Current Liabilities*. Pada *Non-Current Asset* transaksi terbesar terjadi pada akun *intercompany receivable* yaitu sebesar USD 11,253,636.73 atau sebesar 75% dari total akun *Non-Current Asset*. Demikian juga pada *Non-Current Liabilities* transaksi terbesar terjadi akun *intercompany liabilities* yaitu sebesar USD 14,431,488.87 atau hampir 100% dari

keseluruhan total akun *liabilities* PT.X. Berikut ini data perbandingan besarnya jumlah transaksi *intercompany* pada PT.X dari tahun 2004-2007.

Tabel 4.1

PT.X
Comparasion Data - Asset & Liabilities Transaction
Period 2004 - 2007

Period	2007		2006		2005		2004	
	Asset	Liabilities	Asset	Liabilities	Asset	Liabilities	Asset	Liabilities
Non-Intercompany	9,394,021	1,304,034	4,635,771	893,309	4,378,005	2,929,160	2,987,877	1,634,138
Intercompany Account	11,253,637	14,431,489	9,074,808	9,675,505	7,636,497	6,592,686	2,409,961	1,585,364
Total	20,647,658	15,735,523	13,710,579	10,568,814	12,014,502	9,521,846	5,397,838	3,219,502
Intercompany ratio	55%	92%	66%	92%	64%	69%	45%	49%

Sumber : Data diolah dari laporan keuangan

Hal ini terlihat dari posisi aktiva perusahaan dimana akun *intercompany receivable* sebesar USD 11,253,637 atau lebih kurang sebesar 55% dari total aktiva perusahaan. Demikian pula halnya dengan akun *intercompany liabilities* yang besarnya USD 14,431,489 atau sekitar 92% dari total hutang perusahaan. Besarnya jumlah transaksi *intercompany* tersebut tidak terlepas dari kondisi PT.X yang menjalankan usahanya dengan mengandalkan pada grup perusahaannya. Kebijakan ini tentunya terkait dengan adanya kepentingan global X Holdings atas PT.X. Kepentingan tersebut tidak lain merupakan adanya keinginan X Holdings untuk mengatur arus pendapatan dan biaya guna mencapai tingkat keuntungan yang maksimal. Hal tersebut terlihat dari begitu besarnya kendali X Holdings dan afiliasi PT.X pada keseluruhan transaksi selama tahun 2007 bahkan pada tahun-tahun sebelumnya.

Transaksi terbesar yang dilakukan oleh PT.X berasal dari transaksi grup perusahaan. Sesuai dengan ketentuan perpajakan sebelumnya, transaksi tersebut merupakan transaksi hubungan istimewa. Oleh karena itu sesuai dengan teori yang ada bahwa transaksi *intercompany* tersebut merupakan kebijakan *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT.X Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh *Regional Senior Accountant Tax & Compliance (2009)* yang menyatakan bahwa sebagian besar transaksi PT.X berasal dari grup usahanya, seperti yang dikutip berikut ini:

“Transactions that are the most common transactions with corporate groups compared with others party”

Hal ini disebabkan karena perusahaan yang berdiri 4 (empat) tahun lalu masih bergantung pada induk perusahaan ataupun dengan afiliasinya dalam menjalankan usahanya. Jika melihat ratio transaksi yang terjadi dari tahun 2004 sampai 2007 terlihat ada kenaikan dari dua sisi yaitu posisi *total asset* dengan *total liabilities*. Dapat disimpulkan bahwa transaksi *intercompany* memegang peranan besar atas keseluruhan transaksi PT.X. Hal itu disebabkan karena kendali usaha masih dilakukan oleh induk perusahaan. Selain itu, belum tersedianya sumber daya baik kapital maupun sumber daya manusia yang besar mengharuskan PT.X untuk bergantung pada ketersediaan modal dan sumber daya manusia dari induk perusahaan.

Hal ini selaras dengan apa yang dijelaskan oleh Gunadi (2009) dalam wawancara di Kantor PPATK, di Jalan Juanda, Jakarta yang menegaskan bahwa: Perusahaan multinasional yang baru berdiri di Indonesia cenderung mengandalkan transaksi antar grup usahanya karena perusahaan itu baru memulai operasi. Penyebabnya adalah karena kekurangan sumber daya perusahaan baik modal dan sumber daya manusia.

Jika merujuk tabel 3.2 pada bab 3, tingginya transaksi *intercompany* perusahaan ternyata tidak menimbulkan kerugian pada PT.X, bahkan pada laporan keuangan terjadi kenaikan penghasilan setelah pajak dari tahun 2004 ke 2007. Bahkan untuk tahun 2007 mengalami kenaikan sebesar 63%. Kecenderungan laba yang meningkat memberikan kesimpulan bahwa kebijakan *transfer pricing* atas transaksi *intercompany* berhasil meningkatkan profitabilitas perusahaan. Ini juga mengisyaratkan bahwa kebijakan *transfer pricing* pada PT.X berhasil memberikan efisiensi beban pajak.

Hal menarik lainnya dari transaksi PTX yaitu tingginya transaksi yang memiliki hubungan istimewa ini tidak diiringi dengan perbandingan transaksi dengan non grup perusahaan secara keseluruhan. Kenaikan aktiva sebesar USD 4,912,135 dan hutang perusahaan sebesar USD 5,166,709 justru menggambarkan kondisi grup dan non grup perusahaan yang konstan. Hal ini mengindikasikan bahwa induk perusahaan melakukan kontrol sepenuhnya atas transaksi antar grup PT.X tersebut.

Penjelasan ini diperkuat oleh penjelasan *Finance Manager* PT.X (2009) yang menyatakan bahwa seluruh kendali usaha berada di tangan induk perusahaan seperti yang dikutip langsung dari wawancara sebelumnya.

” Ooo... kalau metodenya saya ga gt ngerti, cuma biasanya sesuai dengan *cost* nya aja sih..terus kita di charge sama grup..sesuai dengan yang terjadi. Harusnya kan sesuai harga pasar ya..cuma kan kita ga bisa bilang ke mereka kalian nentuin harganya mesti pakai harga pasar ya,,,kalau ga ntar kita *reverse* nih...wah bisa repot ..(sambil tertawa) ada juga pas kita udah *reverse* di jurnal lagi sama mereka pas detik detik tutup buku”

Dengan adanya kendali keputusan dari grup, peran manajemen PT.X menjadi sangat kecil. Dari situasi di lapangan dan penjelasan dari manajemen PT.X ditemukan bahwa penerapan kebijakan *transfer pricing* melalui transaksi *intercompany* dilakukan untuk tujuan kendali manajemen serta pengendalian marjin perusahaan. Dari kebijakan *transfer pricing* tersebut ternyata upaya efisiensi PT.X berhasil dilakukan melalui transaksi *intercompany*.

Lebih lanjut dijelaskan bahwa transaksi *intercompany* PT.X dengan grup perusahaan yang memiliki hubungan istimewa juga telah mengakibatkan terjadinya pengalihan penghasilan dan biaya. Efisiensi yang terjadi pada PT.X melalui transaksi *intercompany* tersebut ternyata mengurangi potensi pajak apabila mengacu pada ketentuan perpajakan. Adanya hubungan istimewa antara PT.X dengan grup perusahaan membuat harga transfer tersebut menjadi tidak wajar. Kekurangwajaran harga yang tercatat atas transaksi tersebut dapat terlihat antara lain pada: (1) Harga *transfer asset*, (2) Pembayaran gaji dan bonus, (3) Biaya Pelatihan, (4) Pinjaman dari Pemegang Saham, (5) Jasa manajemen. Lebih lanjut mengenai hal ini dapat dijelaskan di bawah ini beserta ilustrasi transaksi yang terjadi pada PT.X.

A.2. Analisis *Transfer Pricing* melalui Transaksi Transfer Aset

PT.X sebagai perusahaan penunjang migas yang mempunyai spesialisasi dalam aktivitas *Welltest & Wireline* menyediakan penyewaan mesin dan peralatan kepada kontraktor minyak dengan harga yang telah ditetapkan pada kontrak perjanjian sebelum operasi dilakukan. Dalam kontrak tersebut spesifikasi mesin dan peralatan yang akan digunakan di lapangan disesuaikan dengan

kebutuhan kontraktor minyak. Dari permintaan kebutuhan di atas, PT.X melakukan pembelian mesin dan peralatan serta menyediakan jasa operatornya. Pembelian mesin dilakukan dengan pemasok di Indonesia maupun di luar negeri, baik dengan pemasok atau pun dengan grup perusahaan.

Sejak awal pendirian perusahaan sampai dengan periode tahun 2007, pembelian mesin dan peralatan PT.X dilakukan dengan cara melakukan *asset transfer* dari grup perusahaan. *Transfer asset* tersebut dapat berupa barang baru yang dibeli oleh grup perusahaan yang kemudian dikirimkan ke Indonesia atau barang setengah pakai yang masih dalam kondisi layak pakai. Penentuan harga transfer tersebut ditetapkan oleh grup atas pertimbangan *Asset Management Team* yang berada di Inggris dan manajemen proyek di Indonesia. Besarnya harga transfer tersebut haruslah dipertimbangkan dengan cermat dengan mempertimbangkan lamanya proyek yang akan dikerjakan. Pada laporan keuangan PT.X tahun 2007 besarnya asset berupa mesin dan peralatan yang dimiliki yaitu sebesar USD 3,627,004, sedangkan pada tahun 2006 sebesar USD 775,075. Terlihat bahwa ada peningkatan yang cukup signifikan antara tahun 2006 dan 2007 yaitu sebesar 350%.

Peningkatan yang besar ini disebabkan adanya pembelian mesin dan peralatan. Pembelian tersebut diperoleh melalui mekanisme pihak ketiga maupun dengan grup perusahaan. Berikut adalah ilustrasi mengenai kebijakan *transfer pricing* PT.X atas harga pembelian dalam hal *transfer asset* dari grup perusahaan.

Ilustrasi 4.1

Dalam penyediaan rental Burner Boom ke project BP Berau, PT.X tidak memiliki peralatan yang dimaksud oleh kontraktor minyak itu, sehingga guna mempercepat proses penyediaan peralatan tersebut X Holdings yang memiliki 95% saham PT.X menyatakan sanggup menyediakan peralatan tersebut. Harga beli yang disepakati atas *transfer asset* untuk peralatan *Burner Boom* tersebut sejumlah USD 150,000.

Ada beberapa alasan munculnya kebijakan pada PT.X. yang pertama, kondisi itu muncul karena keterbatasan sumber daya kapital PT.X dalam menyediakan peralatan guna pelaksanaan di *off Shore*. Selain itu, waktu yang diperlukan guna pengiriman peralatan ke tempat tujuan tidaklah singkat dan

spesifikasi barang yang khusus yang tidak dapat diproduksi dalam waktu yang cepat oleh pihak ketiga yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Terkait kondisi tersebut, manajemen PT.X melakukan kontak dengan induk perusahaan di Eropa. Pada saat pendiskusian didapati bahwa barang yang akan dikirim ke Indonesia tersebut bukanlah barang baru tetapi barang bekas pakai dari proyek lain. Adanya kebutuhan yang mendesak, disepakati pilihan untuk melakukan *transfer asset* tersebut.

Dari situasi di atas kebijakan *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT.X adalah harga transfer berdasarkan negosiasi (*Negotiated Transfer Price*). Pemilihan kebijakan *transfer pricing* ini diambil oleh PT.X tidak semata-mata atas pertimbangan di atas, namun pilihan ini merupakan bagian dari konsep desentralisasi, dimana manajer proyek PT.X melihat urgensi dari ketersediaan peralatan tersebut serta kemampuan dari keuangan proyek yang terbatas, sehingga kewenangan yang dimiliki untuk menjalankan pemenuhan atas kontrak perusahaan minyak menjadi alasan yang kuat atas harga yang disepakati.

Dari hasil pendalaman di lapangan, diperoleh informasi bahwa terdapat pemasok barang atau *supplier* yang dipakai sebagai pembanding guna mengetahui apakah harga yang ditetapkan melalui transaksi *transfer asset* tersebut sesuai atau tidak dengan harga pasarnya (*arm's length*). Dari pendalaman dengan informan PT.X diketahui ada sebuah perusahaan pemasok di Indonesia yang dapat menyediakan jenis barang *Burner boom* tersebut. Pemasok tersebut memberikan harga pembelian sebesar USD 100,000/unit dalam kondisi baru. Juga diperoleh pemasok lainnya yang berasal dari China yang mampu memberikan harga per unit baru sebesar USD 120,000. Pemilihan yang paling tepat untuk harga pembanding lebih memilih harga yang berasal dari pemasok di negara China. Dari harga jual tersebut bisa didapati selisih sebesar USD 30,000. Jika harga ini diperhitungkan sebagai harga pasar wajar (*arm's length*) maka selisih sebesar USD 30,000 yang merupakan bagian dari hutang PT.X kepada X Holdings di Eropa seharusnya diperhitungkan sebagai pembayaran dividen terselubung.

Dari penjelasan di atas diperoleh gambaran bahwa dalam menentukan kewajaran harga beli, PT.X menggunakan metode *Comparable Uncontrolled Price Method (CUP)*. Perbandingan antara harga untuk *transfer asset* antara pihak-pihak

yang mempunyai hubungan istimewa dan transaksi sejenis yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa dalam lingkungan atau situasi yang mirip. Dalam hal ini perbandingan dilakukan dengan pemasok dari luar negeri, dimana wilayahnya sama sama di luar Indonesia dan jenis barang yang dijual juga mempunyai kemiripan yaitu *Burner Boom*.

Lebih lanjut, ketentuan perpajakan atas dividen terselubung yang terjadi atas selisih harga jual *transfer asset* ini merupakan objek pemotongan PPh 26. Oleh karena itu, atas transaksi *intercompany* tersebut PT.X terhutang pajak PPh 26 yang belum disetor. Tentunya hutang pajak yang belum disetor tersebut berindikasi pada adanya denda administrasi perpajakan.

Hal ini juga selaras dengan apa yang dijelaskan oleh informan dari konsultan pajak (2009) seperti yang dikutip langsung di bawah ini:

“Ya seperti yang saya jelaskan sebelumnya kan ketentuan mensyaratkan membuat analisis harga tersebut ya...jadi kita minta mereka itu untuk menjelaskan dari mana datanya harga jual nya.. Untuk harga jual yang jauh lebih besar dari harga pasarnya kan biasanya berindikasi pada dividen yang disetor ke pemegang saham..itu bisa jadi problem..”

Selisih atas harga jual transfer aset diindikasikan sebagai dividen terselubung dimana PT.X sebagai pihak yang membayar pelunasan hutang tersebut terhutang PPh.pasal 26. Berbeda dengan informan dari pejabat Unit *Transfer Pricing* Direktorat Jenderal pajak yang mengatakan bahwa selama nilai jual harga tersebut tidak bisa dibuktikan dan harga pembanding sudah dilihat dari semua sisi baik fungsi, wilayah, spesifikasi dan *overhead cost* lainnya, selisih harga jual tidak langsung menjadi dividen terselubung.

Dengan adanya indikasi penentuan harga pasar yang tidak mengikuti nilai wajar menimbulkan adanya potensi selisih dari transaksi tersebut. Menurut Pejabat Unit Khusus *Transfer Pricing* Direktorat Jenderal Pajak (2009) bahwa selisih tersebut yang akan dikoreksi dari nilai transaksi pembelian perusahaan, seperti yang dikutip langsung dari wawancara berikut ini:

“... begini mas..yang kita lihat itu adalah harga penjualan atau harga pembeliannya.. jadi sesuai dengan ketentuan SE-04 itu ya harus diliat harga pasar wajarnya..ya kalau tidak sesuai dengan harga pasar wajarnya ya harus dikoreksi dong... harga pasar kan bisa dicari dari perusahaan sejenis minimal spesifikasi sama, tapi kalau tidak sama

ya *cost-cost* yang berbeda itu dikeluarkan dari harganya, terus yang sama itu lah yang dibandingkan wajar atau tidak wajar.”

Dari penjelasan tersebut dilakukan beberapa penyesuaian di dalam laporan keuangan agar mencerminkan kondisi yang lebih mendekati dengan penentuan harga pasar wajarnya. Dari tabel di bawah ini diperoleh data bahwa terdapat selisih sebesar IDR 2,087,017,571 yang berasal dari transfer aset yang dilakukan oleh grup maupun induk perusahaan dan juga pembelian aset yang difasilitasi oleh grup maupun induk perusahaan. Hal tersebut dapat dilihat lebih lanjut pada tabel berikut ini:

Tabel 4.2

PT. X
Ilustrasi Penentuan nilai harga pasar wajar

	Harga Transfer PT. X	Harga Pasar Wajar	Selisih
Materials from transfer asset			
Equipment purchased via group affiliate	5,565,380,190	4,730,573,162	834,807,028
Equipment removed from group affiliate	8,348,070,285	7,095,859,742	1,252,210,543
Materials from transfer asset	13,913,450,475	11,826,432,904	2,087,017,571
Equipment from non relate group	23,961,219,721		

Sumber : Data diolah oleh peneliti

Berdasarkan semua penjelasan di atas, baik dari pendalaman di lapangan maupun informan yang ada dapat disimpulkan bahwa transaksi *transfer asset* dari hubungan istimewa dan harga yang dibeli bukan merupakan harga pasar yang wajar, sehingga transaksi tersebut berindikasi pada adanya rekayasa *transfer pricing*. Dengan adanya potensi terhutang atas PPh pasal 26 dividen tersebut, tentunya efisiensi perusahaan tidak tercapai. Adapun dampak dari keseluruhan efisiensi beban pajak dapat dilihat pada laporan di akhir pembahasan.

Ilustrasi 4.2

PT.X dalam kontraknya menyatakan mampu menyediakan peralatan Separator dengan spesifikasi yang diminta oleh kontraktor perminyakan. Dalam pemenuhan spesifikasi tersebut, para pemasok berasal dari Amerika Serikat. Oleh karena itu, PT.X menghubungi X Afiliasi-Amerika untuk melakukan pembelian Separator tersebut. X Afiliasi-Amerika menjadi perantara antara PT.X dengan *supplier* Y dalam hal pembelian. Harga yang ditetapkan oleh X Afiliasi-Amerika sebesar

USD 80,000. Harga tersebut merupakan harga *manufacturer* di luar dari biaya pengiriman.

Jika dilihat dari ilustrasi di atas, harga transfer aset yang dilakukan oleh X Afiliasi-Amerika kepada PT.X menganut model kebijakan model harga berdasarkan biaya. (*Cost – Based Transfer Price*). Harga tersebut merupakan harga *at cost* yang diterima oleh X Afiliasi-Amerika yang kemudian tanpa melakukan *mark-up cost* harga tersebut ditransfer ke PT.X. Dengan adanya hubungan istimewa antara PT.X dengan afiliasinya di Amerika maka pengenaan harga transfer tersebut sesuai kondisi apa adanya. Hal ini disebabkan oleh kebijakan global X Holdings yang tidak mengambil margin keuntungan dari transaksi tersebut.

Menurut Pejabat Unit Khusus *Transfer Pricing* Direktorat Jenderal Pajak (2009), hal ini merupakan indikasi harga yang tidak *arm's length* seperti yang dikutip langsung dari wawancara berikut ini:

“Kalau dilihat dari prinsip dari *transfer price*.. itu kan muncul karena adanya hubungan istimewa. Kalau tidak ada hubungan istimewa kan harga nya pasti wajar lah kan masing-masing tidak terkait. Nah..di dalam hubungan istimewa ini pasti ada keinginan dari induk afiliasinya untuk menentukan harga tertentu kepada anak perusahaan-nya. Kembali lagi ..yang kita lihat itu kewajarannya..bisa lebih tinggi bisa lebih rendah..itu yang akan kita cek..berapa harga pasarnya.”

Menurutnya, indikasi harga yang tidak *arm's length* ini dikarenakan adanya hubungan istimewa dan ini tidak wajar. Hal ini juga memberikan pemahaman bahwa tidak mungkin suatu perusahaan mau menjadi *agent* atau broker untuk suatu pembelian jika tidak mendapatkan keuntungan dari pembelian tersebut. Dalam praktik yang normal seharusnya ada margin yang besarnya paling tidak sebesar biaya administrasi. Untuk itu harga tersebut harus tetap dibandingkan dengan harga yang berlaku di pasar. Mencari harga pembanding untuk jasa administrasi dan umum sangat sulit dilakukan. Perbedaan ini dikarenakan spesifikasi, jenis usaha bahkan wilayah mempengaruhi biaya administrasi atas pengurusan pembelian barang. Dalam wawancara dengan Konsultan Pajak (2009) diperoleh informasi bahwa memang terdapat kesulitan dalam mendapatkan data pembanding seperti dikutip di bawah ini:

“Ya harusnya ada ketentuan tambahan ya, sehingga wajib pajak itu jadi lebih mudah untuk mengetahui *comparasion data* nya karena memang selama ini itu menjadi kesulitan dari WP, bentuk dokumennya juga mesti lebih jelas ya..apa sebenarnya yang wajib diserahkan dan bentuknya gimana harusnya lebih clear.”

Dalam melakukan penelusuran harga pembandingan dengan mencari informasi dan pengolahan data dan diperoleh kesimpulan bahwa rata-rata biaya administrasi untuk pengurusan suatu transaksi berkisar antara 5% - 15% dari harga jualnya. Pada kisaran tersebut dapat diilustrasikan bahwa pengenaan biaya administrasi sebesar 15%. Hal ini juga dipengaruhi oleh jarak wilayah dan proses pembelian hingga sampai ke Indonesia. Oleh karena itu, seharusnya X Afiliasi-Amerika mengenakan harga transfer sebesar USD 92,000 (*mark up* 15% dari USD 80,000).

Dari ilustrasi di atas, harga transfer wajar dipilih adalah metode Harga Pokok Plus (*Cost Plus Method*). Metode ini umumnya digunakan oleh perusahaan manufaktur. Tambahan margin pembelian di atas lebih merupakan margin dari biaya operasi yang ditambahkan kepada HPP (Harga Pokok Penjualan). Harga transfer yang tepat dari pembelian tersebut yaitu harga pokok penjualan dari *supplier* Y ditambah dengan 15% biaya administrasi X Afiliasi-Amerika.

Selisih harga di atas seharusnya dicatat oleh PT.X di dalam pembukuannya sebagai harga transfer. Pencatatan tersebut akan menjadi lebih besar dari yang sebelumnya. Berdasarkan penjelasan di atas disimpulkan bahwa kebijakan penentuan harga transfer yang tidak *arm's length* tersebut, tidak sejalan dengan tujuan awal perusahaan yaitu efisiensi beban pajak. Hal ini disebabkan karena pada saat terjadi pemeriksaan *transfer pricing*, selisih harga tersebut akan menjadi besar karena adanya koreksi positif. Adanya pengenaan koreksi harga pasar di masa mendatang seharusnya memberikan masukan kepada PT.X untuk memilih alternatif pembelian langsung dari *supplier* Y tanpa melalui X Afiliasi-Amerika.

A.3. Analisis *Transfer Pricing* melalui alokasi biaya administrasi dan umum

a. Pembayaran Gaji dan Bonus

Pembayaran gaji atau bonus untuk pekerja asing atau *expatriate* yang ditempatkan di Indonesia juga tercatat dalam pembukuan PT.X. Pembayaran gaji dan bonus tersebut dibayarkan oleh induk perusahaan kepada para pekerja asing. Pada periode berikutnya pembayaran gaji tersebut dialokasikan kembali kepada PT.X sebagai pihak penerima jasa yang diberikan oleh pekerja asing tersebut. Adapun status dari pekerja asing itu bervariasi dari status pegawai induk perusahaan, pegawai dari wilayah (*regional office*) maupun pekerja asing PT.X itu sendiri. Pengalokasian gaji dan bonus ini tidak hanya bagi pekerja asing yang khusus bekerja di wilayah Indonesia, namun juga yang bekerja di luar wilayah Indonesia, dimana kontribusi pekerjaannya sebagian difokuskan untuk proyek PT.X di Indonesia.

Ada beberapa pengklasifikasian gaji dan bonus yang terjadi di PT.X yaitu antara lain:

- Gaji pekerja asing yang ditempatkan jangka waktu lama
Pengertian di atas adalah pembayaran gaji dan bonus yang diberikan kepada pekerja asing yang tinggal di Indonesia dalam jangka waktu lebih dari 1 (satu) tahun atau lebih atau selama proyek berlangsung. Pekerja asing pada PT.X dimaksud di atas seperti halnya *Country Manager*, *Project Manager*, *Base Manager* yang berada di Indonesia karena penempatan khusus sekaligus sebagai pihak yang mewakili kepentingan pemegang saham. Pembayaran gaji pekerja asing dilakukan dengan melakukan transfer dari rekening X Holdings langsung kepada rekening masing-masing pekerja asing tersebut. Kondisi ini dimungkinkan karena kontrak kerja yang dimiliki kedua belah pihak adalah kontrak kerja antara pekerja asing tersebut dengan perusahaan X Holdings.
- Gaji pekerja asing yang ditempatkan jangka waktu sementara
Pengertian di atas adalah pembayaran gaji diberikan kepada pekerja asing yang bekerja dalam periode waktu yang singkat. Periode waktu tersebut selama 1 - 3 bulan atau hanya per kunjungan di Indonesia sesuai dengan permintaan khusus atau *On Call*. Pekerja asing yang dimaksud antara lain operator proyek dan supervisor proyek. Komponen gaji yang diterima pekerja

asing ini termasuk di dalam nya bonus lapangan apabila orang tersebut melakukan perjalanan ke Indonesia. Bonus lapangan dihitung sejak pekerja asing tersebut melakukan perjalanan dari negara asal sampai dengan kembali ke negara asalnya. Adapun kontrak kerja yang dimiliki oleh pekerja asing ini merupakan kontrak kerja yang disediakan dengan induk perusahaan atau pun dengan afiliasi perusahaan. Pembayaran gaji dan bonus akan dilakukan oleh induk perusahaan atau afiliasi perusahaan asal pekerja asing tersebut langsung ke rekening mereka. Pada periode berikutnya akan dialokasikan kembali menjadi biaya gaji PT.X.

- Gaji pekerja asing di luar wilayah Indonesia yang kontribusinya sebagian bagi PT.X

Pengertian di atas adalah pembayaran gaji pekerja asing yang tidak berasal dari Indonesia dan bekerja di luar Indonesia, namun sebagian dari pekerjaannya dikotribusikan untuk PT.X. Adapun pekerjaan yang dilakukan oleh pekerja asing ini dalam bentuk dukungan penyediaan barang dan jasa di tempat tempat yang berdekatan dengan batas negara Indonesia. Pekerja asing tersebut bekerja dalam kaitannya dengan pengiriman barang ke Indonesia sebagai penghubung ataupun mediator dengan pihak vendor di dekat batas wilayah Indonesia. Pembayaran gaji yang dilakukan atas pekerja asing ini dikomposisikan proporsi dengan afiliasi grup perusahaan lainnya yang juga menggunakan jasa pekerja asing ini.

Perihal pembayaran gaji atau bonus pekerja asing dimulai dari kontrak kerja pekerja asing tersebut. Pada PT.X ditemukan bahwa kontrak kerja pekerja asing disediakan oleh induk perusahaan atau afiliasi perusahaan. Dalam hal ini peran dari divisi kepegawaian PT.X hanya sebatas membantu keperluan surat atau dokumentasi kedatangan maupun kepulangan pekerja asing tersebut ke negara asalnya. Dokumen yang dimaksud seperti Visa Ijin Kerja, Perpanjangan Passport atau pun lainnya.

Lebih lanjut mengenai pencatatan pembayaran gaji tersebut, ditemukan bahwa bahwa pencatatan tersebut tidak dilakukan di Indonesia. Pencatatan tersebut dilakukan langsung oleh induk perusahaan atau afiliasi perusahaan

kedalam sistem akuntansi PT.X berupa total jumlah gaji dan tidak disertai dengan detail komponennya. Yang menjadi masalah adalah pihak PT.X tidak mengetahui secara pasti berapa jumlah gaji pokok pekerja asing tersebut, sehingga ada kemungkinan pada pencatatan periode berikutnya biaya ini muncul kembali. Sulit dibedakan apakah alokasi biaya gaji tersebut merupakan pembebanan dalam bulan berjalan ataukah kekurangan dari pembayaran gaji sebelumnya.

Dari semua penjelasan di atas, diperoleh informasi bahwa penentuan harga transfer dari alokasi gaji dan bonus tersebut mempunyai indikasi harga yang tidak wajar (*arm's length*). Dari sudut pandang kontrak kerja yang tidak didokumentasikan oleh PT.X, jumlah gaji pokok beserta tunjangan lainnya yang tidak dijelaskan satu persatu komponennya. Hal ini menyulitkan untuk mencari harga pembanding untuk mengetahui kewajaran dari alokasi gaji tersebut. Data pembanding sulit ditentukan karena penentuan gaji dan bonus karyawan asing tersebut berdasarkan kesepakatan dengan induk perusahaan.

Untuk kondisi alokasi biaya gaji dan bonus pekerja asing di atas juga diperoleh informasi sementara dari *Finance Manager* PT.X (2009) bahwa tidak ada *mark-up* atas pembebanan gaji tersebut, *mark-up* hanya terjadi untuk alokasi biaya lainnya. Hal ini seperti yang dikuti dari wawancara sebelumnya seperti dikutip di bawah ini:

“ Ya susah juga ya ngomongnya... dulu sih ada kebijakan kita kenain 10% terus sama region lain ditolak..pokoknya sesuai dengan biayannya aja.. terus ada beberapa bulan kita ga kenain biaya tambahan plus berapa persen gt... tapi baru beberapa akhir-akhir ini region Asia minta kita kenain 7,5% , tapi cuma untuk wilayah asia, jadi kita boleh tuh add 7,5% ke malaysia , brunei atau thailand, cuma kalau 7,5% nya udah wajar atau belum sih kurang tau, kan yang tentuin region.”

Semua biaya yang tercatat merupakan biaya *at cost* seperti halnya yang tercatat di pembukuan X Holding ataupun afiliasi PT.X. Perihal nilai jumlah gaji dan bonus yang ditetapkan oleh X Holding ataupun afiliasi merupakan kesepakatan yang telah disetujui bersama sebelum pekerja asing tersebut bekerja untuk PT.X. Dari penjelasan tersebut diarahkan bahwa kebijakan yang diambil oleh PT.X atas alokasi beban gaji dan bonus merupakan kebijakan metode biaya. (*Cost – Based Transfer Price*).

Dengan tidak adanya harga pembandingan yang digunakan, maka ilustrasi untuk penghitungan harga transfer wajar tidak disajikan. Lebih lanjut, berdasarkan pada ketentuan perpajakan mengenai perlakuan atas alokasi biaya administrasi dan umum yang mempunyai indikasi hubungan istimewa maka dikatakan bahwa biaya gaji dan bonus itu tidak diperbolehkan sebagai komponen pengurang penghasilan kena pajak. Hal ini dikarenakan oleh kesulitan dalam hal mengetahui kesebandingan manfaat yang diperoleh PT.X dan juga kesulitan untuk memastikan bahwa alokasi biaya tersebut bukan merupakan duplikasi biaya yang sama yang telah dicatat sebelumnya atau dicatat dalam pembukuan afiliasi lainnya.

Dari informasi di atas diketahui bahwa terdapat potensi koreksi fiskal untuk alokasi beban gaji dan bonus pekerja asing. Alokasi biaya gaji dan bonus tersebut akan berkurang dari komponen pengurang penghasilan kena pajak pada saat dilakukan koreksi positif. Itu sebabnya penentuan *transfer pricing* yang tidak wajar tersebut dapat menimbulkan beban pajak yang lebih besar dimasa mendatang.

b. Biaya Pelatihan (*Training Fee*)

Dalam menunjang kinerja karyawan PT.X perusahaan melakukan beberapa training agar kemampuan dan ketrampilan semakin bertambah. Tujuan ini juga merupakan bentuk memelihara penghasilan dimana dalam proses kerja dibutuhkan ketrampilan yang memadai berupa pengenalan akan sistem kerja, *software* kerja dan keselamatan kerja. Sebagai perusahaan yang mempunyai resiko kerja tinggi PT.X mengharuskan setiap karyawannya untuk mendapatkan pelatihan atau training baik di Indonesia maupun di luar negeri. Hal ini tidak terkecuali bagi karyawan yang bekerja di belakang meja. Pengetahuan akan sistem tentunya akan mempermudah kerja karyawan dan mempercepat proses peroleh penghasilan. Pelatihan tersebut berupa *training SAP*, *safety training*, *engineering training*, dsb. Munculnya biaya pelatihan yang terkait dengan *intercompany* disebabkan adanya training yang di lakukan di luar negeri. Adapun pelatihan tersebut dikerjakan oleh pihak ketiga atau diselenggarakan oleh afiliasi PT.X. Biaya pelatihan tersebut biasanya dikenakan setelah proses training berakhir dan setelah para karyawan tersebut tiba di Indonesia. Adapun biaya pelatihan meliputi

biaya training itu sendiri ditambah dengan tiket, hotel dan akomodasi. Hal ini di jelaskan dengan ilustrasi di bawah ini.

Ilustrasi 4.3

Pada periode tahun 2007 telah dilakukan sebuah training SAP di Dubai berkaitan dengan sistem akuntansi. Adapun total biaya ditambah dengan biaya hotel dan akomodasi sebesar USD 5,000. Pada periode bulan berikutnya X Afiliasi-Dubai akan melakukan pencatatan secara otomatis biaya pelatihan tersebut ke dalam laporan keuangan PT.X sebesar USD 5,000.

Menurut Pejabat Unit Khusus *Transfer Pricing* Direktorat Jenderal Pajak (2009) dikatakan bahwa nilai tersebut tetap harus dibandingkan dengan nilai pasarnya:

“Kembali lagi ..yang kita lihat itu kewajarannya..bisa lebih tinggi bisa lebih rendah..itu yang akan kita cek..berapa harga pasarnya.”

Dari penjelasan tersebut PT.X seharusnya dapat membuktikan kewajaran dari biaya pelatihan tersebut. Oleh karena itu, harus di cari harga yang berasal dari pihak penyelenggara training secara langsung. Jika harga pembanding tersebut tidak diperoleh maka kembali lagi pada penjelasan sebelumnya bahwa harga tersebut tidak wajar.

Bertolak belakang dengan penjelasan *Finance Manager* PT.X (2009) yang mengatakan harga tersebut merupakan harga yang sesuai dengan biaya sebenarnya seperti yang pernah dikuti sebelumnya:

“Ya susah juga ya ngomongnya... dulu sih ada kebijakan kita kenain 10% terus sama *region* lain ditolak..pokoknya sesuai dengan biayannya aja.. terus ada beberapa bulan kita ga kenain biaya tambahan plus berapa persen gt... tapi baru beberapa akhir-akhir ini *region* Asia minta kita kenain 7,5% , tapi cuma untuk wilayah asia, jadi kita boleh tuh add 7,5% ke malaysia , brunei atau thailand.”

Karena penyelenggaraan training dilakukan oleh *internal trainer* dari X Holdings, sehingga biaya yang dikenakan merupakan biaya internalisasi sehubungan dengan keikutsertaan karyawan PT.X. Adapun harga tiket dan akomodasi lainnya sesuai dengan biaya yang terjadi. Dalam hal ini tidak ada *mark-up* di dalamnya.

Dilihat dari situasi di atas, penentuan biaya pelatihan merupakan biaya internalisasi yang ditetapkan oleh induk perusahaan. Oleh karena itu harga transfer PT.X tersebut dapat dikategorikan sebagai harga negosiasi (*Negotiated Transfer Price*). Biaya lainnya berdasarkan metode biaya sebenarnya atau metode biaya (*Cost – Based Transfer Price*). Mengenai penentuan harga transfer yang wajar mengalami kesulitan karena training dilakukan oleh internal X Holdings. Adapun modul dan *trainer* yang melakukan training tersebut merupakan pegawai X Holdings itu sendiri, sehingga mereka tidak diberikan *fee* atau pun komisi atas training yang sudah menjadi pekerjaan rutin mereka. Alokasi biaya hotel, tiket pesawat dan akomodasi lainnya ditentukan harga transfer nya dengan metode harga pokok plus. Dimana X Afiliasi-Dubai seharusnya mengenakan biaya administrasi sebesar 5%-15% atas biaya tiket, hotel dan akomodasi lainnya.

Ketentuan mengenai biaya atas biaya training ini dijelaskan kembali bahwa sepanjang tidak sebanding manfaat yang diterima dan ada duplikasi biaya maka biaya ini tidak diperkenankan untuk dibebankan kepada penghasilan kena, sehingga harus di lakukan koreksi positif. Dari kondisi di atas dapat disimpulkan penentuan harga transfer atas biaya training ini dapat menimbulkan beban pajak di masa mendatang.

A.4. Analisis *Transfer Pricing* melalui pinjaman pemegang saham.

PT.X dalam menjalankan kegiatan usahanya dikendalikan oleh mayoritas pemegang saham yaitu X Holdings. Dengan adanya kendali sebesar 95% memberikan juga dukungan dalam hal finansial kepada PT.X. Dalam pencatatan pembukuan PT.X tidak ditemukan adanya pinjaman dari pihak di luar grup perusahaan. Hal ini disebabkan karena segala sesuatu kebutuhan akan dana menjadi perhatian induk perusahaan. Proyek-proyek besar yang di menangkan di Indonesia membutuhkan dana yang cukup besar baik dalam hal pembelian mesin dan peralatan, biaya operasi dan serta biaya lainnya. Penyediaan dana ini lah yang dilakukan oleh induk perusahaan dalam bentuk pinjaman pemegang saham. Berbeda dengan pinjaman pada umumnya, pinjaman dari induk perusahaan ke PT.X mempunyai keunikan. Perbedaan tersebut terdapat pada: (1) tidak adanya

kontrak perjanjian, (2) periode pengembalian pinjaman yang fleksible, (3) bunga pinjaman sesuai kesepakatan.

Dari kondisi di atas, diperoleh informasi bahwa adanya pinjaman yang berbeda dari kelaziman tersebut disebabkan oleh adanya hubungan istimewa antara induk perusahaan dan PT.X. Dengan kepemilikan yang bisa dikatakan total, hubungan istimewa ini menjadikan transaksi pinjaman pemegang saham menjadi tidak *arm's length*. Hal ini tentunya bukan disebabkan tidak adanya tingkat bunga yang sebanding atau peraturan mengenai hal pinjaman. Bank atau lembaga keuangan lainnya di Indonesia memiliki tingkat bunga wajar yang digunakan sebagai tingkat bunga pembandingan.

Dari pendalaman informasi mengenai tingkat bunga ini, ketidakwajaran dari transaksi pinjaman ini semata-mata karena induk perusahaan merasa tidak perlu memberikan tingkat bunga tertentu karena PT.X merupakan bagian dari kesatuan X Holdings. Jadi sangat tidak wajar jika pemegang saham mayoritas mengenakan tingkat bunga yang tinggi kepada dirinya sendiri. Hal ini juga dikuatkan oleh manajemen PT.X yang menyatakan bahwa sebagai kesatuan entity global X Holdings tidak mengenakan tingkat bunga tertentu, karena perusahaan dimiliki oleh X Holdings dan tentu menjadi kewajiban X Holdings untuk menyediakan dana apapun yang dibutuhkan oleh PT.X. Ketidaktersediaan dana mempunyai pengertian proyek yang di Indonesia tidak dapat berjalan. Apabila hal ini terjadi akan membawa dampak buruk bagi X Holdings yang sudah dikenal di industri perminyakan dan gas.

Lebih lanjut informasi yang diperoleh dari *Regional Senior Accountant Tax & Compliance* (2009) menjelaskan bahwa bunga yang ditetapkan oleh *parent company* hanya sebesar 10% *per annum* dan ini dituangkan dalam memorandum kesepakatan, seperti yang dikutip langsung dari wawancara berikut ini:

“ .. *At each quarter, any amount payable that is still outstanding in the balance will be charged interest rate at 10% per annum.*”

Hal ini tidak dapat dikonfirmasi lebih lanjut oleh manajemen PT.X karena dokumen yang dimaksud tidak pernah disimpan atau didokumentasikan di PT.X. Kriteria pengenaan tingkat bunga atas per masing-masing transaksi pinjaman pun tidak dapat dijelaskan lebih lanjut oleh *Finance Manager* PT.X.

Pada data berikut di peroleh bahwa *intercompany Notes payable* berupa pinjaman dari pemegang saham PT.X sebesar USD 674,879.12 dan tingkat bunga yang dikenakan sebesar USD 67,487.91 Pinjaman tersebut berasal dari tahun sebelumnya, sebagai pinjaman awal operasi kepada PT.X. Penentuan tingkat bunga di bawah ini tidak didasari dengan kondisi yang sebenarnya dari pembukuan PT.X melainkan dari kebijakan PT.X sebagai anak perusahaan X Holdings. Penjelasan lebih lanjut dapat digambarkan sebagai berikut:

Tabel IV.3

PT. X Interest Rate Calculation - due to Market Based			
Balance Sheet account	Amount I/C payable	Interest rate	Amount I/C rate
Notes payable per memorandum	USD 674,879.12	10.00%	USD 67,487.91
Comparison Interest BI Rate	USD 674,879.12	8.02%	USD 54,125.31
Variance in interest		-1.98%	USD (13,362.61)

Sumber : Data diolah oleh peneliti.
Comparison data diperoleh dari Bank Indonesia

Kebijakan yang diambil oleh PT.X merupakan kebijakan yang menerapkan metode tingkat bunga negosiasi (*Negotiated Transfer Price*). Dengan tidak tersedianya tingkat bunga pembandingan yang dimiliki oleh PT.X menyebabkan transaksi tersebut tidak wajar. Untuk itu dicoba diambil tingkat bunga tertentu dengan menggunakan data pembandingan yang berasal dari tabel suku bunga internasional yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia (2009). Pada tahun 2007 tingkat bunga *US Prime rate* sebesar 8.02%. Penggunaan tingkat bunga ini disebabkan karena pemegang saham PT.X bukan berasal dari Indonesia. Terkait dengan hal di atas tingkat bunga *US Prime rate* dianggap paling ideal sebagai data pembandingan harga pasarnya.

Pada perbandingan tingkat bunga sesuai dengan harga pasar di atas diperoleh selisih 1,98% atau sebesar USD 13,362.61. Adapun sesuai dengan ketentuan peraturan mengenai *transfer pricing* diperoleh bahwa adanya selisih tersebut harus dilakukan koreksi positif karena dianggap sebagai indikasi dividen yang disetorkan ke luar negeri, sehingga terhutang Pajak Penghasilan 26 sebesar

20% atau dengan tarif sesuai dengan Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda yang berlaku.

Potensi pajak yang hilang dari pinjaman tersebut juga mengakibatkan adanya denda administrasi dan bunga atas hutang pajak tersebut menjadikan transaksi ini tidak lebih efisien. Di samping itu juga tingkat bunga 10% dari komitmen induk perusahaan tidak memberikan kepastian harga pasar yang wajar dari tingkat bunga. Hal ini juga diterangkan oleh Pejabat Unit Khusus *Transfer Pricing* Direktorat Jenderal Pajak (2009) dalam wawancara sebelumnya yang dikutip sebagai berikut:

“ Kembali lagi kepada penjelasan saya sebelumnya bahwa segala sesuatu yang tidak sesuai dengan dengan harga pasar berarti ada indikasi rekayasa *transfer pricing*. Saya ilustrasikan begini, jika saya tidak mengenal anda apa mungkin saya akan meminjamkan sejumlah besar uang saya tanpa kontrak perjanjian, kemudian tidak mengenakan bunga terus bayarnya terserah. Seharusnya dari penjelasan saya bisa tau bahwa harga ini tentu tidak wajar”

Dari penjelasan di atas diketahui bahwa pinjaman tersebut tidak wajar. Ketidakadaan kontrak pinjam meminjam antara PT.X dengan pemegang saham secara notariat menjadi transaksi tersebut berbahaya. Ada aspek hukum yang dilanggar dari transaksi tersebut. Ketiadaan dokumen tersebut juga bagi perpajakan merupakan alasan bagi pemeriksa pajak untuk tidak mengakui transaksi tersebut, hal ini ditekankan oleh Fungsional Pemeriksa Pajak (2009) pada saat wawancara di kantor pajak:

“Ya gini loh mas..tidak harus itu dianggap ada rekayasa .. ya kita kan mesti melakukan pemeriksaan terlebih dahulu. Kita periksa dokumen-dokumennya, kontrak perjanjiannya bilang gimana...kalau dokumen tidak ada, kontrak tidak ada, kegiatannya tidak berhubungan dan manajemen tidak bisa menjelaskan ya sesuai dengan ketentuan pemeriksaan ya kita akan koreksi.”

Potensi pajak PPh 26 atas bunga yang hilang dari pinjaman ini menyebabkan penerimaan negara berkurang. Hal ini juga telah dijelaskan pada ketentuan pajak pada bab sebelumnya. PT.X melihat kebijakan *transfer pricing* ini sebagai keuntungan karena tidak harus membayar bunga beserta kewajiban perpajakannya. Fiskus melihat transaksi pinjaman ini sebagai indikasi adanya rekayasa *transfer pricing*.

Seharusnya jika memang ada keinginan PT.X untuk melakukan pinjaman dengan pemegang saham seharusnya diarahkan kepada tambahan modal pemegang saham dan bukan pinjaman pemegang saham. Hal ini akan berdampak positif bagi PT.X dimana modal ditambahkan akan meningkat yang otomatis meningkatkan performa PT.X dalam penyajian laporan keuangan. Di sisi lain aspek perpajakannya jauh lebih minim dibandingkan jika dana yang ditransfer tersebut berupa pinjaman pemegang saham.

A.5. Analisis Kebijakan *Transfer Pricing* atas Jasa Manajemen

PT.X sebagai perusahaan yang mempunyai kekuatan hukum tetap di Indonesia memiliki dokumen pendirian yang di dalamnya dicatat siapa pemegang saham, jumlah pemegang saham dan juga dewan komisaris serta dewan direksi. Adanya orang-orang tertentu yang duduk di dalam dewan tersebut memungkinkan adanya Jasa Manajemen.

Pada PT.X ditemukan bahwa dewan komisaris yang ada di PT.X tidak lah berdomisili di Indonesia. Begitu juga dengan aktivitas kesehariannya tidak berada di Indonesia. Hal ini disebabkan karena pejabat tersebut juga menjadi anggota dewan komisaris di negara lain atau pun di negara induk perusahaan. Sehubungan dengan hal ini tentunya X Holdings akan mengenakan Jasa Manajemen (*management fee*) terhadap PT.X.

Jasa Manajemen ini dikenakan dalam satu kali periode pencatatan, sehingga jumlah yang tertera cukup besar dan signifikan. Pada periode tahun 2007 total biaya Jasa manajemen berkisar sebesar USD 100,000. Ini meliputi bidang kegiatan *management consultation, IT, engineering, dan Aset Management*.

Menurut konsultan pajak PT.X (2009) seperti yang dikutip dari wawancara sebelumnya menegaskan bahwa Jasa Manajemen merupakan hal yang lumrah dan wajar dikenakan oleh perusahaan multinasional. Kegiatan tersebut tidak secara langsung berdampak, namun secara global dampaknya akan terasa pada saat adanya keputusan mengenai kelangsungan perusahaan. Seharusnya X Holdings memberikan rincian kepada PT.X mengenai biaya manajemen tersebut agar pada saat pemeriksaan hal itu mempermudah PT.X untuk mencari harga transfer pembanding. Data ini seharusnya dimiliki oleh X Holdings.

Pihak PT.X sulit menjelaskan rincian tersebut karena hal ini ditentukan oleh induk perusahaan. PT.X hanya dalam posisi menerima tanpa mampu menolak biaya tersebut meskipun biaya tersebut cukup besar. Biaya ini juga diterapkan pada keseluruhan grup X Holdings. Dokumentasi pun tidak disertai dalam pencatatan tersebut. Hal ini dikarenakan pencatatan tersebut dilakukan oleh pihak induk perusahaan langsung melalui akuntannya.

Kondisi ini dianggap sesuatu yang tidak wajar bagi Unit Khusus *Transfer Pricing* Direktorat Jenderal Pajak, karena biaya manajemen tersebut tidak dinikmati manfaatnya secara langsung apalagi jika pejabat tersebut tidak berada dan bekerja di Indonesia. Ini merupakan bentuk harga yang tidak wajar, sehingga harus dilakukan koreksi atas harga tersebut. Seperti yang dikutip dari wawancara dengan Pejabat Unit Khusus *Transfer Pricing* Direktorat Jenderal Pajak (2009):

“Ya harus itu.. begini saya kasih ilustrasi saudara jual minuman kopi..saya jual minuman teh... apa yang tidak sama dari jualan tersebut? Bahan kopi dan teh nya kan? Nah itu kita keluarkan...apalagi...misal saudara tidak perlu biaya marketing...saya perlu....itu juga dikeluarkan...nah misal saudara butuh gula..saya juga butuh gula...nah itu bisa dijadikan harga pembandingan.... jadi harga jual itu dikurangi dengan biaya yang sama dari perusahaan lain...itu yang dibandingkan... nah kalau wajar ya ga masalah..ya sekarang masalah kan ketidakwajaran harga jual dari perusahaan yang ada grup di indonesia kan?”

Dari penjelasan tersebut diketahui bahwa tidak diberikannya rincian Jasa Manajemen tersebut dikarenakan sifatnya yang rahasia, sehingga *Finance Manager* PT.X (2009) pun tidak mempunyai akses untuk mengetahui perihal detail biaya manajemen tersebut. Seperti yang disampaikan pada wawancara sebelumnya:

“Harusnya ada sih...coba deh..saya lihat bentar ya....(sambil kembali melihat laptop). Aduhh...dimana ya..tapi harusnya ada sih.. cuma kalau kita sendiri di Indonesia kayaknya sih ga punya ya, tapi gini deh kamu coba kontak region atau grup mereka pasti tau lebih detail.”

Disamping itu adanya Jasa Manajemen ini sebenarnya berindikasi besar atas adanya dividen terselubung atas PT.X, sehingga dari adanya dividen tersebut harusnya PT.X melakukan pemotongan atas PPH pasal 26 dividen tersebut. Hal ini tidak dilakukan dan tidak tercatat pada pembukuan PT.X. Hal ini disebabkan

karena PT.X tidak menganggap suatu ketidakwajaran dalam hal penentuan harga *management fee* nya.

Pilihan kebijakan dalam hal Jasa Manajemen ini sebenarnya mengarah pada metode harga negosiasi (*Negotiated Transfer Price*) antara PT.X dan X Holdings. Pada tataran Jasa Manajemen ini, PT.X tidak melakukan keputusan sendiri dan juga tidak dikenakan keseluruhan. Keputusan tersebut menjadi kebijakan bersama yang diterapkan kepada seluruh grup perusahaan.

Berikut ini diberikan gambaran mengenai perhitungan perhitungan pajak perusahaan pada periode tahun 2007 dengan mengasumsikan koreksi atau penyesuaian atas transaksi *intercompany*. Asumsi ini membandingkan laporan rugi laba sebelum dilakukan penyesuaian dan laporan rugi laba yang telah dikoreksi.

Dari laporan tersebut penulis dapat mengatakan bahwa kebijakan *transfer pricing* atas transaksi *intercompany* dapat menimbulkan potensi beban administrasi pajak yang besar pada saat pemeriksaan pajak. Hal ini disebabkan karena adanya penentuan harga transfer yang tidak mengikuti harga pasar atas transaksi pembelian ase, alokasi biaya gaji dan bonus, biaya pelatihan, pinjaman dari pemegang saham dan Jasa Manajemen. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari perhitungan berikut ini:

Tabel 4. 4

PT.X			
PROFIT and LOSS STATEMENT - with Intercompany adjustment			
as per DECEMBER 31, 2007			
Accounts and Descriptions	Before Adj	Adjustment	After Adj
	Amount (IDR)	Transfer Pricing	Amount (IDR)
Revenue - Summary	(120,226,051,64)		(120,226,051,642)
Cost of Goods Sold	24,139,411		24,139,411
Intercompany Cost of Goods Sold - No Mark Up	702,237,285	(140,447,457)	561,789,828
Cost of Goods Sold	726,376,696		585,929,239
Training Expenses	54,723,470	(54,723,470)	0
Inter/Intraco Charges - Payroll Cost Allocation	2,418,384,913	(2,418,384,913)	0
Others payroll from country	17,499,115,757		17,499,115,757
Personnel Expenses	19,972,224,140		17,499,115,757
Travel & Entertainment	3,940,269,721		3,940,269,721
Equipment & Facilities	10,872,414,019		10,872,414,019
Materials from transfer asset	13,913,450,475	2,087,017,571	16,000,468,046
Materials from non transfer asset	23,961,219,721		23,961,219,721
Materials & Supplies Others	37,874,670,196		39,961,687,767
IT Charges/IT Related Expense	516,912,190		516,912,190
Intercompany Personnel Expense	3,649,822,327	(3,649,822,327)	0
Intercompany Personnel Mark Up Expense	323,817,079	(323,817,079)	0
Intercompany Personnel Expense	3,973,639,406		0
Intercompany Administrative Costs	288,234,371	(288,234,371)	0
Intercompany Legal Services Expenses	441,665,562	(441,665,562)	0
Others operation cost	12,520,372,299		
Other Expenses	17,223,911,638		12,520,372,299
Total Costs by Major Category	91,126,778,600		85,896,700,992
Other Income (Loss)	(153,113,886)		(153,113,886)
Gain/Loss on Forex Exchange	762,901,715		762,901,715
Interest Expense-Intercompany	129,204,454	(31,442,889)	97,761,565
Other Non Operating	892,106,169		766,334,611
Other Non-Op Income/Expense	892,106,169		860,663,280
Net Income	(28,360,280,760)	(1,287,881,091)	(33,621,801,257)
Corporate tax 2007			
10%	5,000,000		5,000,000
15%	7,500,000		7,500,000
30%	8,478,084,228		10,056,540,377
Total	8,490,584,228		10,069,040,377
Tax Credit :			
- <i>Installment of Income tax art. 25</i>	(900,897,686)		(900,897,686)
- <i>Income tax art. 22 Import</i>	(1,004,245,724)		(1,004,245,724)
- <i>Income tax art. 23 from customers</i>	(4,585,440,566)		(4,585,440,566)
Underpayment of 2007	2,000,000,252		3,578,456,401
USD			
Fiscal rate Rp. 9412,20	212,490.20		USD 380,193.41
Potensial un-efficiency			USD 167,703
Sumber : Data di olah oleh peneliti			

Berdasarkan penjelasan di atas, penentuan harga pasar wajar PT.X tidak sesuai dengan harga pasar wajar nya (*arm's length*). Hal ini dapat menimbulkan tambahan beban administrasi pajak yang disebabkan koreksi fiskal atas penghasilan kena pajak PT.X. Hal ini dapat dilihat pada tabel laporan keuangan PT.X dimana pada tahun yang sama dengan asumsi yang berbeda terdapat selisih yang cukup signifikan jika kita melihat dari sisi beban pengeluaran pajak. Laporan pajak terhutang atas badan sebelum dilakukan penyesuaian atas transaksi *intercompany* sebesar USD 212,490.20 dan setelah dilakukan penyesuaian menjadi USD 380,193.41. Hal ini disebabkan koreksi atas transaksi *intercompany* baik sebagian maupun seluruhnya. Koreksi ini disebabkan karena PT.X tidak dapat memberikan penjelasan mengenai penentuan harga pasar wajar dari setiap transaksinya. Begitupula dalam hal dokumentasi *transfer pricing* yang tidak bisa disediakan oleh PT.X. Dokumentasi berupa *report analysis* atas harga jual seperti yang dijelaskan pada bab 3 tidak tersedia pada saat pencatatan harga transfer, sehingga potensi koreksi atas laporan rugi laba PT.X menjadi besar. Pada masa mendatang selisih tersebut menimbulkan beban administrasi lainnya seperti pokok hutang pajak, bunga keterlambatan dan denda administrasi lainnya.

Dalam hal mencegah tindakan koreksi pada setiap harga jual yang di transfer terdapat alternatif solusi yang dapat digunakan oleh PT.X. Solusi tersebut berupa mekanisme APA (*Advance Pricing Agreement*). Pada ketentuan peraturan yang dijelaskan pada bab 3 sebelumnya dikatakan bahwa dengan adanya APA ini pemeriksa tidak perlu melakukan koreksi atas harga jual dan keuntungan produk yang dijual wajib pajak kepada perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Walau tidak mudah dan aturan pelaksanaan yang belum jelas, PT.X dapat menggunakan mekanisme APA (*Advance Pricing Agreement*) dalam kebijakan *transfer pricing* nya, sehingga efisiensi yang diharapkan dapat tercapai.

B. MASALAH YANG TIMBUL ATAS KEBIJAKAN *TRANSFER PRICING* PT.X

Masalah-masalah yang timbul pada PT.X terjadi dengan mengacu kepada kelebihan dan kelemahan kebijakan *transfer pricing* yang ditetapkan perusahaan dengan mempertimbangkan hal-hal berikut ini: (a) penetapan *transfer pricing*

seharusnya sudah sesuai dengan harga pasar wajar (*arm's length*) karena merupakan kebijakan global X holdings, (b) kebijakan *transfer pricing* ini tidak akan mengurangi kendali usaha yang di miliki oleh induk perusahaan maupun manajemen PT.X, (c) *transfer pricing* melalui transaksi *intecompany* ditetapkan dalam efisiensi beban pajak perusahaan.

Gambaran singkat mengenai permasalahan yang timbul pada PT.X adalah mengenai permasalahan transaksi antar grup perusahaan yang dijelaskan sebagai berikut: PT.X yang merupakan anak perusahaan dari X grup yang juga memiliki beberapa anak perusahaan lain diseluruh dunia dengan berbagai jenis bisnis unit di dalam nya. Proses kegiatan yang dilakukan oleh PT.X banyak berhubungan dengan kerjasama antar grup perusahaan maupun induk perusahaan dalam hal penyediaan barang dan jasa. Penyediaan barang tersebut berupa pembelian peralatan maupun perlengkapan beserta suku cadangnya yang dilakukan oleh PT.X atau pun dilakukan oleh grup perusahaan lain atau induk perusahaan demi kepentingan proses kegiatan PT.X. Demikian halnya dengan kegiatan jasa yang dilakukan oleh PT.X atau pun grup perusahaan maupun induk perusahaan berupa penyediaan personel atau orang-orang yang akan ditempatkan di *rig* maupun ditempatkan sebagai manajemen PT.X.

Keseluruhan proses tersebut menimbulkan transaksi-transaksi antar grup perusahaan yang mana akan berdampak pada kondisi laporan keuangan perusahaan. Ada beberapa transaksi yang terjadi di PT.X juga termasuk dalam kategori yang dijelaskan oleh *PWC Transfer Pricing Guidelines (2008)*. Terkait dengan beberapa kategori yang disampaikan oleh PWC tersebut hal tersebut juga ditemukan pada proses kegiatan PT.X yang diringkas menjadi (1) Pembelian Mesin dan Peralatan, (2) Biaya Gaji dan Bonus, (3) Biaya Pelatihan (4) Pinjaman pemegang saham , (5) Jasa Manajemen.

Dari setiap transaksi *intercompany* yang terjadi pada PT.X ditemukan bahwa : (a) penentuan harga transfer yang terjadi antara PT.X dengan grup perusahaan dalam bentuk *transfer asset* lebih rendah dibandingkan dengan harga pasarnya. Hal ini menyebabkan PT.X harus mencari harga pembanding untuk menjelaskan bahwa harga tersebut sudah sesuai dengan harga pasar wajar (*arm's length*), (b) harga transfer yang dibebankan oleh grup perusahaan tidak terdapat

margin di dalamnya, sehingga kebijakan perusahaan untuk menjadikan setiap transaksi yang ada sebagai pusat laba tidak tercapai., (c) jika dilihat dari akun biaya perusahaan, transaksi *intercompany* melalui pembebanan oleh grup perusahaan memberikan beban yang besar.

Dalam perusahaan multinasional seperti halnya PT.X, barang dan jasa secara rutin ditransfer guna mendukung proses kegiatan proyek-proyek yang ada di Indonesia maupun di luar negeri. Pada umumnya sebagai manifestasi *global tax planning*, barang ditransfer dari negara dengan tarif pajak tinggi, ke suatu *tax haven country* dengan harga rendah (bahkan hanya sebesar *cost of production*) guna memaksimalkan beban pajak. Dalam pajak domestik seberapa pun jumlah harga ditransfer kurang begitu relevan, karena alokasi penghasilan dari satu ke lain entitas pada grup yang sama akan dikenakan pajak ditempat destinasinya. Apabila jumlah laba merupakan jumlah adalah marjinal, mungkin keuntungan dari progresifitas tarif PPh perlu dipertimbangkan. Demikian juga dalam kasus kerugian fiskal. Dengan adanya batasan kompensasi kerugian yaitu selama 5 (lima) tahun, pergeseran laba dari satu entitas ke entitas lainnya menghasilkan laba tanpa pajak bagi asosiasi atau grup secara perusahaan.

Transfer pricing di dalam perusahaan menjadi masalah yang pelik dikarenakan oleh harga yang diakui di dalam transaksi tersebut bukan harga yang wajar (*arm's length*), namun juga transaksi yang terjadi tersebut dikarenakan adanya hubungan istimewa antar satu perusahaan dengan perusahaan lainnya. Pada PT.X semua transaksi yang terjadi merupakan situasi yang lazim dilakukan oleh perusahaan-perusahaan multinasional lainnya, sehingga antisipasi masalah yang timbul belum dirasa perlu untuk dilakukan. Dari beberapa transaksi yang terjadi sehubungan dengan kebijakan *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT.X ditemukan beberapa hal kondisi yang menimbulkan masalah dalam aspek perpajakan.

B.1. Masalah Pencatatan Transaksi *Transfer Pricing*

Berdasarkan Pasal 28 ayat 1 Undang-Undang Nomor 28 tahun 2007 tentang perubahan ketiga atas Undang-Undang Nomor 6 tahun 1983 tentang Ketentuan Umum Perpajakan, ditegaskan bahwa wajib pajak badan di Indonesia

wajib untuk menyelenggarakan pembukuan. Begitu juga dalam proses akuntansi komersial, pembukuan menjadi hal yang lazim dan harus mencatat semua transaksi keuangan, sehingga pada akhirnya manajemen mudah untuk mengambil keputusan guna kelangsungan usaha atau bisnisnya. PT.X dalam melakukan transaksinya juga mengikuti kaidah akuntansi yang berlaku umum melakukan pencatatan yang dikehendaki oleh perpajakan. Dalam kebijakan perusahaan PT.X melakukan pencatatan berdasarkan *accrual method*. Adapun sehubungan dengan transaksi *intercompany* yang menjadi indikasi adanya *transfer pricing* dicatat dalam account tertentu yang ditetapkan oleh grup perusahaan. Adapun akun yang dipakai dalam transaksi pembukuan tersebut telah diterangkan sebelumnya dimana akun tersebut menyebutkan spesifikasi *intercompany*, sehingga mudah untuk diberikan penjelasan. Dalam hal pembukuan yang wajar dalam transaksi keuangan PT.X tidak mengikuti kaidah perusahaan pada umumnya. Hal ini terlihat dari ketidak tersediaan *hard copy* laporan keuangan seperti Neraca dan Rugi laba tiap bulan maupun tiap tahunnya.

Adapun penjelasan yang diperoleh dari *Finance Manager* PT.X (2009) diperoleh bahwa hal ini tidak diperlukan dikarenakan sewaktu waktu dibutuhkan laporan bisa dihasilkan. Hal ini akan menjadi masalah ketika pembukuan tersebut diperlukan oleh eksternal atau pihak luar. Apabila mengacu kepada ketentuan Pasal 28 ayat 7, di jelaskan bahwa pembukuan yang harus diselenggarakan oleh perusahaan antara lain: (a) Pembukuan Kas/bank, (b) Pembukuan Piutang, (c) Pembukuan Persediaan, (d) Pembukuan Harta yang dapat disusutkan, (e) Pembukuan Harta Lainnya, (f) Pembukuan Hutang, (g) Pembukuan Modal, (h) Pembukuan Penghasilan, (i) Pembukuan Biaya, (j) Neraca dan Perhitungan Laba Rugi. Jika kesemua pembukuan tersebut wajib diselenggarakan oleh perusahaan tentunya hal tersebut harus dapat dibuktikan dengan cara menunjukkan dalam bentuk fisik. Akan menjadi kendala adalah ketika pada saat dilakukan pemeriksaan, perusahaan sibuk untuk melakukan pencetakan pembukuan tersebut dimana sebelumnya belum tersedia. Penyediaan fisik pembukuan yang menjadi hal utama dalam hal kepatuhan pajak tidak dapat terpenuhi. Dalam hal ini jika terjadi pemeriksaan pajak tentunya akan menimbulkan beban administrasi, waktu terbuang, sehingga efisiensi tidak tercapai.

B.2. Masalah Dokumentasi *Transfer Pricing*

Peraturan Pemerintah Nomor 80 tahun 2007 pasal 16 ayat 2 dan 3 mengatur mengenai kewajiban untuk melakukan pembukuan atas transaksi yang memiliki hubungan istimewa. Terkait dengan ketentuan di atas, PT.X di dalam melakukan transaksi *intercompany* dengan grup perusahaannya juga terindikasi sebagai transaksi yang mempunyai hubungan istimewa, sehingga wajib mengikuti ketentuan di atas. Lebih lanjut ditemukan bahwa, tidak semua transaksi *intercompany* PT.X terdapat dokumen atau dokumen tambahan yang menjelaskan keterangan mengenai transaksi tersebut.

Hal ini disebabkan karena instruksi atas transaksi tersebut langsung berasal dari grup perusahaan di luar negeri dimana mempunyai kendali mayoritas atas kepemilikan PT.X. Di sisi lain ditemukan bahwa sistem akuntansi yang mengacu kepada SAP software memungkinkan dilakukannya penjurnalan dari grup perusahaan di luar negeri secara langsung tanpa melalui persetujuan atau pemberitahuan terlebih dahulu.

Hal ini juga dibenarkan oleh *Finance Manager* PT.X (2009) yang menambahkan bahwa *invoice* atau *supporting document* sehubungan dengan transaksi *intercompany* memang menjadi masalah. Bahkan sampai dengan saat ini masih belum mendapat jawaban atau respon bagaimana harus menindaklanjuti seperti yang dikutip dari wawancara sebelumnya:

“Ya dokumennya paling *invoice intercompany* ya.. itu juga kalau yang buat biaya seperti gaji, atau reimburs an lainnya. Tapi kalau buat pembelian aset atau transfer aset kita ga pernah dapat tuh *invoice* nya. Nah kalau kita dapat *invoic*nya ya kita attached tuh di PV nya..”

Hal lain ditekankan oleh Gunadi (2009) di dalam wawancara sebelumnya.bahwa semua transaksi yang *transfer pricing* yang tidak memiliki dokumen valid akan menimbulkan masalah pada saat pemeriksaan pajak”

Lebih lanjut tanggapan Fungsional Pemeriksa Pajak (2009) mengenai dokumentasi ini pun menguatkan bahwa dokumentasi pendukung wajib diserahkan dalam rangka pemeriksaan.

“Ya gini loh mas..tidak harus itu dianggap ada rekayasa .. ya kita kan mesti melakukan pemeriksaan terlebih dahulu. Kita periksa dokumen-dokumen nya, kontrak perjanjiannya bilang

gimana...kalau dokumen tidak ada, kontrak tidak ada, kegiatannya tidak berhubungan dan manajemen tidak bisa menjelaskan ya sesuai dengan ketentuan pemeriksaan ya kita akan koreksi..”

Dalam praktik pemeriksaan agak sulit untuk membuktikan kebenaran dari transaksi tersebut apakah telah sesuai dengan harga pasar atau tidak. Pendalaman lebih lanjut mengenai dokumentasi muncul ketika ditanyakan perihal dokumentasi sesuai dengan ketentuan perpajakan. PT.X di dalam melakukan dokumentasi transaksi *intercompany* tidak mengacu kepada apa yang diharapkan oleh ketentuan *OECD Guideline*. Dalam penentuan harga pasar nya PT.X juga tidak membuat laporan analisis atas harga transfer nya. Ketentuan-ketentuan yang digariskan dalam peraturan tersebut sama sekali tidak disediakan oleh PT.X dalam menyatakan harga wajar nya.

Dari hal di atas jelas bahwa masalah dokumentasi PT.X tidak lengkap, tidak valid menimbulkan masalah administrasi dalam hal pemeriksaan pajak nantinya. Tentunya pemeriksaan pajak yang tidak didukung atau tidak dibisa dibuktikan oleh dokumen pendukung akan menyebabkan munculnya koreksi atas laba fiskal yang telah dilaporkan oleh perusahaan. Yang tentunya dapat menimbulkan hutang pajak yang lebih besar dari pada hutang pajak yang dilaporkan. Dalam hal ini efisiensi yang diharapkan dari transaksi *intercompany* justru dapat menjadi bumerang di masa yang akan datang.

Ada beberapa hal yang ditemukan pada transaksi *intercompany* di PT.X antara lain:

- PT.X dalam melakukan pencatatan transaksi *intercompany* tidak selalu didukung oleh dokumen yang valid sesuai dengan ketentuan perpajakan. Dari setiap transaksi yang terjadi divisi keuangan hanya melakukan pencatatan sesuai dengan instruksi dari manajemen tanpa disertai dasar perhitungan yang kongkret. Hal ini pun disebabkan karena informasi yang diterima manajemen perihal pencatatan tersebut hanya berdasarkan korespondensi melalui *e-mail*.
- Sistem akuntansi yang digunakan oleh PT.X merupakan sistem *just in time*, artinya pada saat pencatatan dilakukan oleh salah satu grup perusahaan secara bersamaan akan tercatat di laporan keuangan PT.X.

- Pada saat pencatatan transaksi *intercompany* tersebut tidak mempunyai *control system* yang terpadu, artinya PT.X tidak dapat menolak pembebanan yang dilakukan melalui sistem SAP oleh grup lainnya. Hanya beberapa transaksi yang dilakukan melalui konfirmasi tertulis.
- Periode penutupan buku yang begitu ketat baik yang ditentukan oleh induk perusahaan maupun dengan regional wilayah yang menyulitkan PT.X untuk mengidentifikasi setiap pembebanan yang dilakukan oleh grup perusahaan lainnya.

B.3 Masalah Penentuan Harga Transfer yang Wajar

Penentuan harga transfer PT.X dibuat oleh kebijakan grup X Holdings, sehingga dalam hal kesesuaian harga tersebut dengan harga pasar sulit untuk dibuktikan. Hal ini disebabkan adanya kepentingan X Holdings dalam mengatur profit seluruh transaksi grup perusahaan. Kondisi ini menimbulkan masalah dengan ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia. Penentuan harga transfer yang ditetapkan oleh Direktorat Jenderal Pajak telah dijelaskan pada bab 3 sebelumnya. Sebagai wajib pajak di Indonesia yang melakukan kebijakan *transfer pricing* PT.X haruslah mengacu kepada ketentuan tersebut. Harga pasar wajar dapat diperoleh dengan mencari data pembanding dari instansi resmi yang diakui oleh Direktorat Jenderal Pajak atau pun lembaga internasional lainnya. Disamping itu penentuan harga transfer tersebut haruslah disertai dengan analisis data yang akurat agar tidak menimbulkan masalah lainnya di masa mendatang.

B.4 Masalah Pemahaman dan Pengetahuan *Transfer Pricing*

Memahami *Transfer Pricing* bukan lah hal yang mudah dilakukan oleh PT.X. Walaupun sebagai perusahaan multinasional yang mengglobal tidak serta merta membuat manajemen PT.X memahami tentang isu ini. Hal ini disebabkan karena *transfer pricing* di Indonesia belum memiliki kepastian hukum yang jelas. Indikator yang digunakan hanya sebatas penekanan pada mencari harga pembanding yang wajar tanpa melihat indikator yang lain. Belum lagi penetapan harga pasar yang wajar dipandang sebuah akal-akalan dari Direktorat Jenderal Pajak dalam menggali semua potensi pajak yang ada dalam perusahaan termasuk

PT.X. Pemahaman yang kurang dari PT.X pun tidak membuat manajemen untuk mengirimkan orang-orangnya untuk mendalami mengenai *transfer pricing*. Perusahaan hanya dalam posisi *wait and see* tentang perkembangan ini jika memang mengharuskan baru lah diambil tindakan yang perlu.

Berbeda halnya dengan Pejabat Unit Khusus *Transfer Pricing* Direktorat Jenderal Pajak (2009) yang menekankan bahwa SE-04/PJ.04/1995 sudah memiliki kekuatan hukum yang jelas seperti yang dikutip dalam wawancara sebelumnya:

“Ya kan peraturannya sudah jelas toh..di SE-04 ya ..harusnya sih kepastian hukumnya sudah jelas. Begini loh di lapangan kan pasti bisa timbul masalah...makanya sampai dengan saat ini pun kita masih terus menyusun peraturan yang lainnya biar kedepannya bisa lebih mudah diterapkan...tahun 2007-2009 kan kita masih terus sosialisasi...nah nanti tahun 2010 kita akan mulai *enforcement*-nya...tapi sambil terus menyempurnakan peraturan pelaksanaannya.”

Informasi di atas disadari bahwa diperlukan ketentuan hukum tambahan guna memberikan kemudahan bagi wajib pajak untuk mencari atau menentukan tingkat harga pasar yang wajar. Ketentuan peraturan yang lebih lengkap dan spesifik diharapkan dapat memberikan kepastian hukum bagi kedua belah pihak baik aparat perpajakan maupun wajib pajak itu sendiri. Surat Edaran di atas secara formal belum dapat memberikan kepastian hukum karena hanya berlaku di internal Direktorat Jenderal Pajak, sehingga diperlukan peraturan yang lebih tinggi yang memberikan kepastian hukum.

Terkait dengan penjelasan di atas terdapat kelemahan maupun resiko yang akan timbul dari strategi *transfer pricing* yang diterapkan oleh PT.X antara lain: (1) potensi beban pajak bagi PT.X akan lebih besar jika terjadi pemeriksaan atas kebijakan *transfer pricing*, (2) koreksi atas biaya yang tidak dapat menunjukkan bukti dan dokumentasi sesuai dengan ketentuan perpajakan, (3) ketiadaan akan kepastian hukum yang jelas tentang praktik *transfer pricing* yang benar dikarenakan perangkat peraturan yang lemah yang hanya diperuntukkan bagi internal Direktorat Jenderal Pajak, (4) beban administrasi yang meningkat.