

BAB 2

KERANGKA TEORI

2.1 Perusahaan multinasional

A lot of debate about tax and developing countries nowadays tends to focus on how to reduce revenue leakage through offshore tax havens. But there is another hot issue called transfer pricing which developing countries have to be mindful of, particularly if they want to avoid the risk of losing out on tax revenue from cross-border transactions carried out by multinational enterprises. How does it work? Caroline Silberztein (2010).

Dengan kata lain, banyak perdebatan perihal pajak dan negara-negara berkembang yang berfokus pada bagaimana mengurangi kebocoran penerimaan melalui perusahaan luar negeri yang berdomisili pada Negara *tax haven*. Namun, masih terdapat permasalahan yang lebih besar yang harus diperhatikan oleh negara-negara berkembang yang dimanakan *transfer pricing*, terutama bagi mereka yang ingin menghindari risiko kehilangan penerimaan pajak dari transaksi lintas negara yang dilakukan perusahaan multinasional.

Perusahaan multinasional menurut John H. Dunning (1993) adalah “*an enterprise that engages in foreign direct investment (FDI) and owns or, in some way, controls value-added activities in more than one country.*” Perusahaan multinasional adalah perusahaan yang melibatkan penanaman modal asing dan memiliki aktivitas nilai tambah di lebih dari satu negara. Definisi tersebut menggambarkan kegiatan perusahaan multinasional dalam dua karakteristik. Yaitu mengkoordinasikan seluruh masalah dalam satu struktur perusahaan dan memiliki bagian besar dalam transaksi ekonomi yang berhubungan dengan aktivitas koordinasi lintas negara. Kedua karakteristik ini membedakan perusahaan multinasional dari perusahaan lainnya. Ketika disatu sisi terdapat perusahaan yang mengontrol dan mengkoordinasi produksi melalui banyak perusahaan dan disisi lainnya terdapat pula perusahaan melakukan transaksi ekonomi lintas negara maka perusahaan multinasional menggabungkan kedua aktivitas tersebut.

Transaksi barang dan jasa perusahaan multinasional yang melibatkan lebih dari satu negara antara cabang atau subsidiarinya semakin banyak terjadi. Transaksi hubungan istimewa ini terkadang tidak terpengaruhi keadaan pasar sebagaimana transaksi antara pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa, melainkan lebih sebagai transaksi yang diatur (*controlled transaction*). Jika harga dalam transaksi ini lebih rendah atau lebih tinggi dibandingkan dengan transaksi pada pasar terbuka (*uncontrolled transaction*) akan mengakibatkan pajak atas laba akan dialihkan dari suatu negara ke negara lainnya.

Jing sun (2009) menyebutkan bahwa terdapat lima kegunaan yang menyebabkan perusahaan multinasional merubah harga penjualannya pada transaksi afiliasi, yaitu :

1. Pelarian dana

Dibanyak negara, ketika mata uang lokal dan asing sering berfluktuasi, banyak perusahaan mencadangkan pendanaannya. Mereka mempunyai batas yang digunakan untuk membayar deviden dan deviden saham untuk investor luar negerinya. Pada saat tersebut, perusahaan multinasional seringkali merubah harga menjadi lebih tinggi untuk barang dan jasa yang dilakukan kepada afiliasinya di negara tersebut, melalui *fund shifting*.

2. Menghindari pajak

Kebanyakan praktek yang dilakukan adalah penghindaran pajak penghasilan dan bea cukai. Untuk mengurangi bea dan cukai, meskipun perusahaan lokal tidak dapat mengurangi tarif cukai tersebut, namun mereka dapat merubah harga sesuai keinginannya, yang biasanya dilakukan dengan dua cara :

- a. Menggunakan cukai gabungan dan manipulasi perjanjian untuk mendapatkan keuntungan.
- b. Menggunakan perusahaan afiliasi di negara yang berbeda, menjual barang yang rendah untuk harga yang lebih tinggi untuk mengurangi pajak yang utama dan pajak yang dibayar dan mengurangi pajak impor perusahaan afiliasi serta menggunakan perbedaan tarif pajak antara dua negara.

3. Menyesuaikan laba

Ketika perusahaan afiliasi mendapatkan laba yang tinggi di negaranya, biasanya akan menimbulkan banyak permasalahan. Sebagai contoh, serikat pekerja akan menuntut kenaikan gaji. Perusahaan multinasional akan dapat menggunakan kekuatan pembelian dan penjualan yang dimilikinya dengan pengertian yang penuh, mengurangi laba perusahaan afiliasi dengan merubah harga, mengurangkan laba yang sebenarnya dan menyamarkan laba yang sebenarnya, menghilangkan keuntungan negara domisili afiliasi yang sebenarnya harus diterima.

4. Mengurangi pembatasan kuota

Kuota berhubungan dengan kuantitas produk dan nilai produk. Perusahaan multinasional dapat merubah harga untuk mengurangi batas kuota. Contohnya adalah ketika perusahaan ekspor afiliasi mengurangi harga barang, maka perusahaan empur afiliasinya tidak akan membutuhkan banyak kuota, yang dapat menaikkan kualitas barang yang diimpor.

5. Melakukan keuntungan kompetisi

Ketika perusahaan afiliasi dibentuk diluar negeri, perusahaan multinasional akan menggunakan kekuatannya untuk mensuplai bahan baku, produk dan jasa dengan harga yang relative murah, dan membeli produk dengan harga tinggi untuk membantu perusahaan afiliasi membentuk nama baik dan pertumbuhan yang stabil. Ketika kompetisi pasar di luar negeri sangat ketat, perusahaan pemasok afiliasi akan menggunakan harga yang lebih rendah untuk membantu perusahaan afiliasinya sampai pesaing dikalahkan dan menguasai pasar.

2.2 Perencanaan Pajak

Larry, Friedman dan Anders (1994) mendefinisikan perencanaan pajak sebagai *“The systematic analysis of different tax option aimed at the minimization of tax liability in current and future tax periods”*. Menurut definisi tersebut, perencanaan pajak diartikan sebagai analisis yang sistematis dari pilihan-pilihan pajak yang berbeda guna meminimalkan kewajiban pajak sekarang dan dimasa yang akan datang.

Perencanaan pajak tidak melanggar hukum. Namun, karena fungsinya adalah untuk mengurangi atau bahkan menghilangkan kewajiban pajak, maka banyak otoritas pajak menyamakannya dengan penghindaran pajak (*tax avoidance*) atau penggelapan pajak (*tax evasion*). Perbedaan keduanya adalah hal yang penting, namun tidak mudah untuk dilakukan. Finnerty, Merks, Petriccione dan Raffaele Russo (2007), menjelaskan : *“the distinction between tax avoidance and tax planning is much more difficult to identify. It will depend always on the fact and circumstances of each case and it is not possible to give a definitive answer. The borderline between the two concept varies from one country to another and in some cases even within the same country”*. Perbedaan antara penggelapan pajak dengan perencanaan pajak akan sulit untuk diidentifikasi. Hal tersebut akan bergantung pada keadaan dan kondisi dari setiap kasus dan tidak mungkin dapat diberikan dalam jawaban yang definitive. Penekanan antara dua hal tersebut berbeda di setiap Negara, bahkan terkadang berbeda dalam satu Negara.

Kesulitan utama dalam membedakan kedua hal tersebut adalah bahwa disatu sisi, terdapat prinsip kebebasan kontrak dan kepastian hukum, sementara disisi lain terdapat prinsip penyalahgunaan hukum atau hak dan prinsip substansi mengungguli bentuk. Keseimbangan prinsip tersebut akan sulit untuk diraih pada kasus tertentu, karena itu, maka analisis dari peraturan yang berlaku bersama dengan karakteristik transaksi setiap kasus merupakan hal yang harus dilakukan.

Menurut Jian Li and Alan paisley (2006), ada tiga rancangan perusahaan multinasional dalam melakukan perencanaan pajak, yaitu pemilihan bentuk perusahaan, jangka waktu serta bentuk pembiayaannya.

1. Pemilihan Bentuk

Bentuk perusahaan yang didirikan perusahaan multinasional dalam menjalankan operasinya diluar negeri seperti cabang, subsidiary atau kerjasama akan membawa dampak perpajakan yang berbeda-beda bagi perusahaan induk. Jika perusahaan tersebut dibuat dalam bentuk cabang, perusahaan induk dapat mengkreditkan pajak yang telah dibayar oleh cabang serta dapat mengakui kerugian yang ditimbulkan cabang luar negeri di negara tempat perusahaan induk berada, sehingga bentuk seperti ini akan mengakibatkan penyatuan seluruh pendapatan cabang dari seluruh dunia pada perusahaan induk. Hal

tersebut berbeda dengan subsidiari, dimana pada subsidiari, perusahaan induk dapat menanggihkan pengakuan pendapatan dari subsidiari, namun deviden yang dibayarkan oleh subsidiari merupakan objek pajak pemotongan negara tempat subsidiari berada serta kerugian yang terjadi di subsidiari tidak dapat dibebankan pada perusahaan induk. Pada bentuk kerja sama seluruh pendapatan dan biaya akan terjadi melalui partner tanpa ada dampak perpajakan.

2. Jangka Waktu

Subsidiari yang dibentuk di luar negeri adalah merupakan entitas tersendiri yang terpisah dari perusahaan induk. Pada kebanyakan negara tempat perusahaan induk berada, laba yang berasal dari subsidiari tidak akan dikenakan pajak sampai dengan dibagikan dalam bentuk deviden. Perusahaan induk dapat menanggihkan laba dan pajak selama yang ia mau sampai dengan saat deviden dibagikan. Ini adalah suatu keuntungan jika negara tempat perusahaan induk memiliki tarif pajak yang rendah.

3. Bentuk Pembiayaan

Salah satu dari pemilihan yang mendasar adalah bagaimana bentuk pembiayaan perusahaan yang akan didirikan. Bentuk dari pembiayaan perusahaan akan sangat mempengaruhi pajak yang harus dibayar. Pembiayaan melalui hutang atau modal akan mempengaruhi pajak melalui pengurangan biaya bunga dan mengurangi kontribusi modal yang ditempatkan. Perusahaan induk dapat menggunakan hutang untuk membiayai perusahaan afiliasinya pada negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi, dan modal untuk pembiayaan pada negara yang memiliki tarif pajak yang rendah.

2.3 *Transfer Pricing*

2.3.1 **Pengertian**

Bentuk perencanaan pajak bagi perusahaan internasional yang paling utama adalah *transfer pricing*. OECD dalam *Transfer Pricing Guidelines* mendefinisikan *transfer pricing* sebagai berikut: "*Transfer pricing are the price at which an enterprises transfer physical goods and intangible property or provides services to associated*

enterprise". *Transfer pricing* adalah harga dimana sebuah perusahaan memindahkan barang berwujud dan barang tidak berwujud atau jasa yang dilakukan ke perusahaan afiliasi.

Pada masa lalu, transfer pricing adalah hal yang dialami oleh otoritas perpajakan beserta satu atau dua spesialisasi lainnya. Namun saat ini, para pemain politik, ekonomi, dan pebisnis telah menyadari tentang pentingnya pembayaran pajak dari transaksi internasional yang dilakukan antara pihak yang memiliki hubungan istimewa dan tidak. Globalisasi adalah salah satu alasan mengapa hal ini menjadi menarik disamping pertumbuhan perusahaan multinasional. Faktanya, lebih dari 60% perdagangan dunia dilakukan melalui perusahaan multinasional, dan hal ini memperjelas pentingnya penanganan atas *transfer pricing* ini. John Neighbour (2002).

Hal ini sejalan dengan survey oleh *Earnst and Young* (2008) yang menjelaskan bahwa 40% dari total responden yang disurvei, yang merupakan direktur perpajakan dari perusahaan multinasional, menempatkan *transfer pricing* sebagai masalah pajak yang terpenting bagi kelompok usahanya dan terdapat 2/3 dari total responden telah menyiapkan sumber daya manusia khusus untuk menangani masalah tranfer pricing.

Jian Li and Alan paisley (2006) dalam bukunya yang berjudul " *Transfer Pricing Audit in China*" mendefinisikan *transfer pricing* sebagai sebuah istilah yang digunakan untuk menggambarkan sebuah proses dan penentuan dari harga atas aset atau jasa yang diserahkan antara pihak yang memiliki hubungan istimewa pada perusahaan multinasional dimana transaksi tersebut melewati dua otoritas perpajakan.

2.3.2 Motivasi *Transfer Pricing*

Prinsip dari transfer pricing adalah membuat perencanaan pajak bagi perusahaan multinasional. Terjadi perubahan sudut pandang perencanaan pajak perusahaan multinasional di dunia, dari manajemen pajak yang berdiri sendiri menjadi pengurangan pajak secara global dan terintegrasi dari seluruh dunia,

pengurangan pajak impor, pengurangan pajak pemotongan dan pemungutan serta peningkatan kredit pajak luar negeri.

1. Pengurangan pajak global

Pengurangan pajak global dapat dilakukan karena terdapat perbedaan tarif pajak penghasilan antar Negara. Myron S. Scholes dan Mark A. Woleson (1992) mengatakan :

"When income is taxed at different rates in different countries, it is typically not a matter of indifference how worldwide income is allocated to the various countries. In multinational corporations, many goods and services are routinely transferred among related entities in different tax jurisdictions. The prices at which these goods and services are transferred can have a very important impact on worldwide taxes. Because, the entities are related, there would appear to be great tax planning opportunities by setting transfer prices judiciously". Selama terdapat perbedaan tarif pajak penghasilan antar negara, perusahaan multinasional dapat menggunakan harga afiliasi untuk menggeser penghasilan dari negara yang menerapkan tarif pajak tinggi ke negara yang menerapkan tarif pajak rendah. Efek secara keseluruhan yang akan timbul adalah menurunnya pembayaran pajak secara keseluruhan.

Menurut Jian Li dan Alan Paisey (2006) ada empat cara perusahaan multinasional untuk menggunakan *transfer pricing* sebagai cara mengurangi pajak penghasilannya, yaitu :

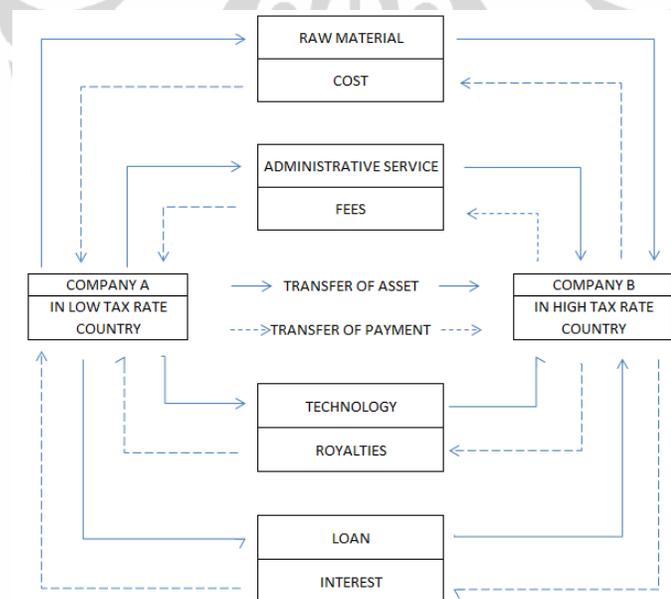
- a. Perusahaan multinasional yang berada pada negara yang mempunyai tarif pajak tinggi mengimpor bahan mentah dan peralatan dari perusahaan asosiasi yang beroperasi dinegara yang memiliki tarif pajak rendah dengan harga yang lebih tinggi, atau melakukan ekspor ke negara afiliasi dengan harga yang lebih rendah.
- b. Perusahaan multinasional yang beroperasi pada negara yang menerapkan tarif pajak lebih tinggi melakukan pembayaran royalti lebih tinggi pada perusahaan afiliasi diluar negeri atas aset tak berwujud yang digunakannya seperti paten, atau menjual aset tak berwujud dengan harga yang relatif lebih rendah.

- c. Perusahaan multinasional yang beroperasi pada negara yang menerapkan tarif pajak lebih tinggi menyediakan jasa, seperti jasa manajemen dan pemasaran kepada perusahaan afiliasi yang berada pada negara yang memiliki tarif pajak lebih rendah dengan cuma-cuma atau harga yang relatif rendah, atau membayar jasa yang dilakukan oleh perusahaan afiliasi tersebut dengan harga yang lebih tinggi.
- d. Perusahaan multinasional yang beroperasi pada negara yang menerapkan tarif pajak lebih tinggi melakukan pinjaman dana dari perusahaan afiliasi yang beroperasi pada negara dengan tarif pajak yang lebih rendah dan membayar bunga lebih tinggi dan dapat pula meminjamkan kembali pinjaman tersebut.

Transfer pricing dapat pula dilakukan dengan memanipulasi transaksi keempat jenis transaksi tersebut untuk memindahkan laba dari negara yang tarif pajaknya relatif lebih tinggi ke negara yang tarif pajaknya lebih rendah sebagaimana diilustrasikan pada diagram berikut :

Gambar 2.

Transfer pricing high-low rate country model

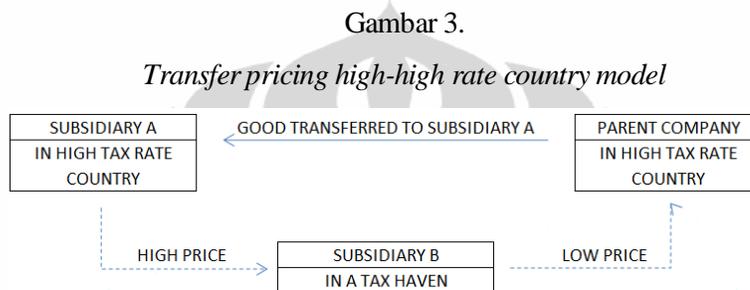


Sumber : Jian Li dan Alan Paisey (2006)

Perusahaan multinasional dapat pula mendirikan subsidiari pada negara yang tergolong *tax haven* guna keperluan pajaknya. negara yang tergolong *tax haven* adalah negara yang memiliki tarif pajak yang rendah atau nihil, perangkat

yang mendukung kerahasiaan perbankan dan dunia usaha, fasilitas komunikasi yang maju dan mempromosikan diri sebagai pusat keuangan luar negeri.

Untuk menggeser laba dari suatu perusahaan afiliasi yang didirikan di negara yang tarif pajaknya tinggi ke perusahaan afiliasi lain yang juga didirikan di negara yang tarif pajaknya tinggi, diperlukan sebuah *vehicle* yang merupakan alat untuk mengurangi pajak secara global. Gambar dibawah mengilustrasikan kegunaan *vehicle* tersebut :



Sumber : Jian Li dan Alan Paisey (2006)

Perusahaan induk yang berdomisili pada negara yang tarifnya rendah menjual barang ke perusahaan afiliasi A yang juga berada pada negara dengan tarif pajak tinggi. Perusahaan induk menerbitkan invoice pada perusahaan B yang berada pada negara *tax haven* dengan harga yang lebih rendah dibandingkan harga wajar yang ada di pasar, kemudian perusahaan B menerbitkan invoice pada perusahaan A dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan harga wajar yang ada di pasar. Melalui metode tersebut maka laba akan bergeser dari perusahaan induk dan perusahaan afiliasi A menuju perusahaan afiliasi B yang didirikan dinegara dengan tarif pajak rendah atau nihil, sehingga perusahaan multinasional secara keseluruhan akan dapat mengurangi pembayarannya. Pada tipe seperti ini, perusahaan Y akan berfungsi sebagai pusat keuangan perusahaan multinasional, dimana tugas utamanya untuk perpajakan adalah mengurangi pajak yang dibayar secara keseluruhan.

2. Pengurangan pajak impor

Dibeberapa negara yang memiliki neraca pembayaran negatif biasanya memiliki tarif pajak impor yang tinggi, yang digunakan untuk menaikkan pendapatan serta mengurangi masalah pada neraca pembayaran. Agar dapat mengurangi tarif pajak

yang tinggi ini, perusahaan multinasional biasanya menetapkan harga jual ke perusahaan afiliasi yang berada pada negara yang menetapkan tarif pajak impor yang tinggi dengan harga yang lebih rendah.

3. Pengurangan pajak pemotongan dan pemungutan

Pajak pemotongan dan pemungutan dikenakan pada bunga, deviden, royalti dan jasa yang dibayarkan pada perusahaan diluar negeri. Hal ini dilakukan karena negara tidak dapat memajaki orang atau badan yang berdomisili pada negara lain, dimana pajak pemotongan dan pemungutan berfungsi agar setidaknya, pemerintah mendapatkan pendapatan dari pembayaran tersebut. Tarif sebesar 20% biasanya dikenakan atas pembayaran berupa bunga, sewa, royalti dan pembayaran lain yang dilakukan dari perusahaan didalam negeri kepada perusahaan diluar wilayah kewenangannya. Dalam perjanjian penghindaran pajak berganda, biasanya diterapkan tarif yang lebih kecil bagi perusahaan luar negeri yang berdomisili pada negara partner, yaitu sebesar 10% atau 15%. Perusahaan multinasional dapat menjual barang dan peralatan kepada perusahaan dinegara tersebut dengan tarif yang lebih tinggi. Selisih harga biaya tersebut akan menggantikan atau mengurangi biaya yang dikenakan objek pemotongan dan pemungutan sehingga pajak yang harus dibayar akan menjadi lebih kecil.

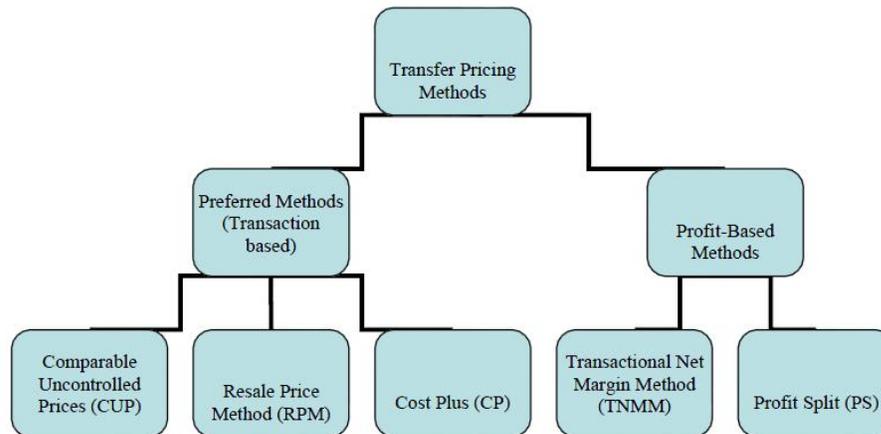
4. Peningkatan kredit pajak luar negeri

Banyak negara menerapkan sistem kredit pajak luar negeri untuk menghindari pengenaan pajak berganda. Sistem ini menjamin bahwa perusahaan induk dapat mengkreditkan pajak yang telah dibayar diluar negeri oleh subsidiarinya. Hal ini dapat digunakan oleh perusahaan multinasional untuk perencanaan pajaknya melalui penjualan aset dengan harga yang bukan sebenarnya untuk mengurangi pajak diperusahaan induknya.

2.3.3 Metode *transfer pricing*

Tyrrall, D. & Atkinson, M (1999) menggambarkan pembagian metode transfer pricing kedalam gambar berikut :

Gambar 4.
Metode *Transfer pricing*



Sumber : Tyrrall, D. & Atkinson, M (1999)

Pada prinsipnya, metode yang digunakan dibagi menjadi dua yaitu *traditional transaction method* dan *profit base method (other method)*. *Traditional transaction method* adalah metode yang dipakai dengan menggunakan perbandingan atas transaksi yang terjadi. Metode berdasarkan perbandingan transaksi ini terdiri dari *comparable uncontrolled price (CUP)*, *resale price (RPM)* dan *cost plus (CP)*. Sedangkan *profit base method (other method)* adalah metode yang dipakai dengan menggunakan perbandingan atas laba yang diterima. Metode berdasarkan perbandingan laba ini terdiri dari *transactional net margin method (TNMM)* dan *profit split (PS)*.

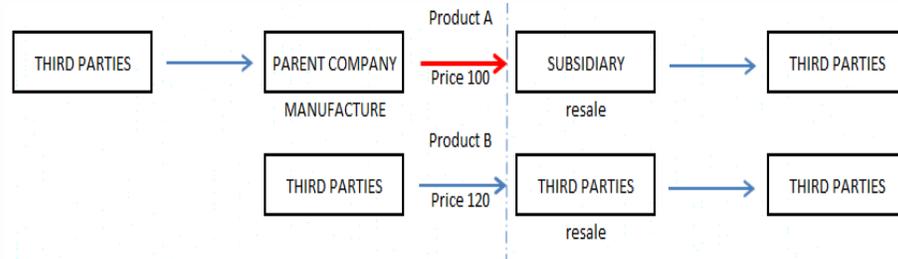
Dengan melihat kasus yang terjadi, panduan OECD pada paragraf 2.49 menyarankan agar lebih memilih metode berdasarkan perbandingan transaksi (biasa juga disebut metode tradisional) ketika gambaran dan kejelasan suatu transaksi dapat didapatkan dibandingkan. Namun, ketika terdapat situasi, dimana tidak terdapat data pembanding atau keberadaan data pembanding tidak memiliki kualitas yang cukup dipercaya, maka dapat digunakan metode berdasarkan atas laba (metode lainnya).

Zeirishi-Hojin (2010) dalam seminar “*Transfer pricing for Indonesian tax Authority*” mengilustrasikan lima metode yang dipakai dalam bentuk gambar sebagai berikut:

1. a. *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*

Gambar 5.

Metode *Comparable Uncontrolled Price (CUP)*



Sumber : Zeirishi-Hojin (2010)

b. *Comparable Uncontrolled Transaction (CUT)*

Gambar 6.

Comparable Uncontrolled Transaction (CUT)



Sumber : Zeirishi-Hojin (2010)

Metode CUP membandingkan antara harga yang ditetapkan untuk barang atau jasa yang dilakukan pada transaksi afiliasi dengan harga yang ditetapkan untuk barang atau jasa yang dilakukan pada transaksi independen pada situasi dan kondisi yang sama atau serupa. Jika terdapat perbedaan dari kedua harga yang ditetapkan, mengindikasikan bahwa terdapat perbedaan kondisi hubungan antara finansial dan komersial yang tidak *arm's length*, dan dapat saja dilakukan koreksi atas harga transaksi afiliasi menjadi harga sesuai kondisi *arm's length*, setelah terlebih dahulu dilakukan penyesuaian atas kondisi dan situasi agar dapat disebandingkan.

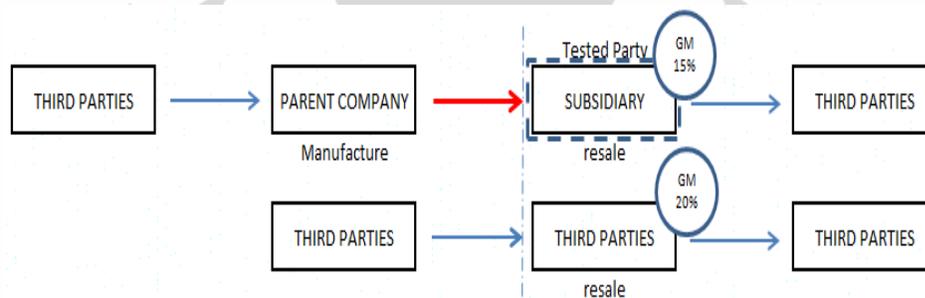
Menurut OECD, metode ini adalah penerapan langsung *arm's length principle* dan dapat diandalkan sebagai metode paling tepat diantara metode yang ada. Masalahnya adalah dibanyak industri, hanya terdapat sedikit *uncontrolled transaction* yang dapat dengan tepat guna memenuhi metode CUP agar dapat diandalkan. Padahal, perbedaan sedikit pada aset yang dijual dapat mengakibatkan perbedaan harga yang signifikan. Metode ini biasanya digunakan dalam perhitungan untuk penjualan komoditas.

OECD dalam paragraph 2.9 menjelaskan bahwa dalam mempertimbangkan apakah transaksi independen dan transaksi afiliasi dapat diperbandingkan, harus lebih diperhatikan fungsi secara luas dari bisnis yang mempengaruhi harga dibandingkan perbandingan produknya. Ketika ditemukan perbedaan dari transaksi atau perusahaan pembanding dan yang dibandingkan, maka akan sulit menentukan alasan atas penyesuaian yang akurat.

2. Resale Price Method (RPM)

Gambar 7.

Metode Resale Price Method (RPM)



Sumber : Zeirishi-Hojin (2010)

Menurut OECD, perhitungan *resale price method* dimulai dengan melihat harga penjualan barang yang dibeli dari perusahaan afiliasi ketika dijual kembali dipasar. Perhitungan harga *arm's length* dengan metode ini dilakukan dengan mengurangkan harga penjualan kepada pihak independen, dengan tingkat laba kotor wajar transaksi pembanding, agar dapat tercermin biaya-biaya dan laba dari si penjual ke pembeli sesuai dengan fungsi yang dilakukannya, aset yang digunakan dan risiko yang ditanggungnya. Metode

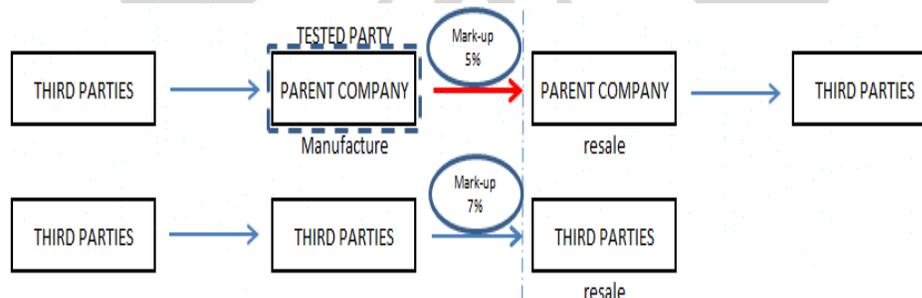
ini umumnya digunakan dalam transaksi operasional penjualan dan pembelian serta pemasaran.

Dalam paragraph 2.21 OECD dijelaskan bahwa metode ini bergantung pada perbandingan fungsi yang dilakukan (yang berdampak pada aset yang digunakan, dan risiko yang ditanggung). Perbandingan akan kurang dapat dipercaya ketika terdapat perbedaan antara transaksi afiliasi dan independen serta keadaan pihak afiliasi dan independen dimana perbedaan tersebut memberikan dampak yang material dalam penerapan kondisi *am's length*. Ketika terdapat perbedaan yang material yang mempengaruhi laba yang dihasilkan oleh transaksi afiliasi dan independen (seperti fungsi yang dilakukan para pihak yang bertransaksi), penyesuaian harus dibuat atas perbedaan tersebut.

3. *Cost Plus (CP)*

Gambar 8.

Metode *Cost Plus (CP)*



Sumber : Zeirishi-Hojin (2010)

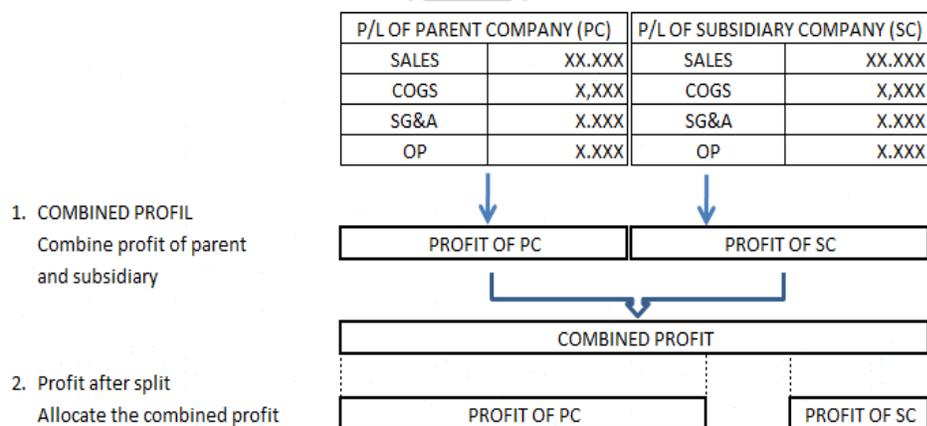
Menurut OECD, perhitungan ini dimulai dengan menghitung biaya yang terjadi dari penjual atas penjualan barang atau jasa pada *uncontrolled transaction*. Selanjutnya ditambahkan laba kotor wajar pada hasil perhitungan tersebut guna menentukan laba yang wajar atas fungsi yang dilakukannya, aset yang digunakan dan risiko yang ditanggungnya. Metode ini biasanya digunakan pada kontrak kerja manufakturing dan jasa penunjang kantor, dapat pula digunakan pada barang setengah jadi yang dijual perusahaan afiliasi, dimana pihak afiliasi telah memiliki perjanjian

penggunaan fasilitas bersama atau perjanjian pembelian dan penyediaan jangka panjang.

Paragraf 2.38, OECD menjelaskan bahwa sangat penting untuk mempertimbangkan perbedaan pada tingkat dan jenis biaya yang berhubungan dengan fungsi yang dilakukan serta risiko yang ditanggung para pihak yang diperbandingkan. Pertimbangan akan perbedaan yang ada meliputi :

- a. Jika biaya mencerminkan perbedaan fungsi (yang berdampak pada aset yang digunakan, dan risiko yang ditanggung) yang belum diperhitungkan dalam metode ini, maka penyesuaian harus dilakukan.
 - b. Jika biaya mencerminkan penambahan fungsi yang berbeda dengan transaksi yang diperbandingkan metode ini, imbalan yang terpisah atas fungsi tersebut harus ditentukan.
 - c. Jika perbedaan biaya yang terjadi pada para pihak yang diperbandingkan berasal dari efisiensi dan ketidakefisienan, seperti biaya supervisi, administrasi dan umum, maka tidak diperlukan penyesuaian pada laba kotor.
4. *Profit Split (PS)*
- a. *Contribution PS*

Gambar 9.
Metode *Contribution PS*

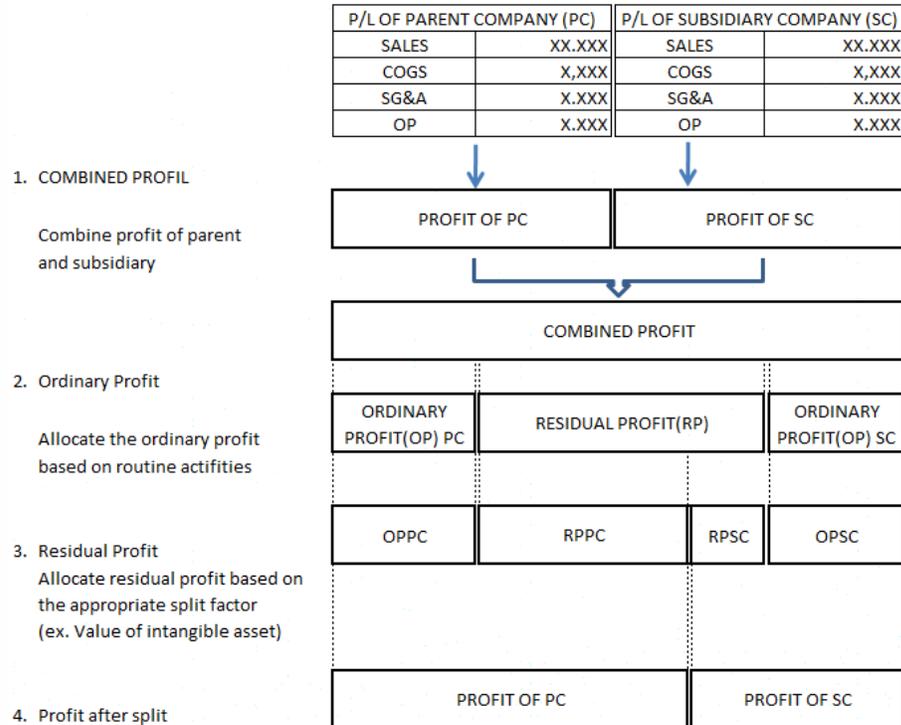


Sumber : Zeirishi-Hojin (2010)

b. *Residual PS*

Gambar 10.

Metode *Residual PS*



Sumber : Zeirishi-Hojin (2010)

Saat dimana transaksi sangat tidak berhubungan, mungkin tidak dapat dilakukan evaluasi secara sepihak. Pada kondisi dan situasi yang sama atau serupa, pihak yang independen mungkin memutuskan untuk membentuk *partnership* dan menyetujui bentuk *profit split*. Metode ini digunakan untuk menghilangkan efek dari laba pada kondisi khusus yang dibuat atau terjadi pada transaksi afiliasi dengan menentukan laba yang diharapkan oleh pihak independen dari transaksi-transaksi tersebut. Kemudian memisahkan laba antara perusahaan asosiasi pada dasar ekonomis dimana laba perkiraan telah diantisipasi dan merefleksikan perjanjian yang dibuat berdasarkan *arm's length principle*. Kontribusi dari para pihak ditentukan melalui analisis fungsi dan dinilai berdasarkan data pasar eksternal yang dapat dipercaya.

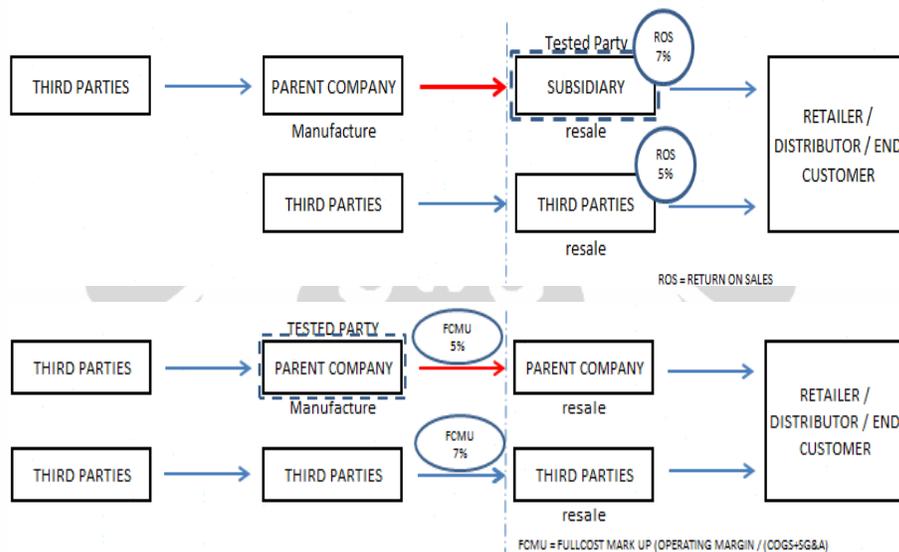
Metode ini sangat bergantung pada data internal dan berdasarkan penelitian yang mendalam tentang bagaimana perusahaan multinasional

menghasilkan laba dari berbagai produk atau paket produk yang serupa. Metode ini dapat digunakan ketika transaksi yang terjadi sangat bergantung pada hubungan antara para pihak yang bertransaksi, sehingga kepuasan perbandingan pihak ketiga ditiadakan. Tujuannya adalah persamaan kualitas pembagian laba seperti pada transaksi *joint venture* independen. Kontribusi relatif ditentukan berdasarkan fungsi yang dilakukan, risiko yang ditanggung, dan sumber daya yang digunakan. Pembagian laba biasanya dilakukan pada laba bersih (Pagan and Wilkie, 1993).

5. *Transactional Net Margin Method (TNMM)*

Gambar 11.

Metode *Transactional Net Margin Method (TNMM)*



Sumber : Zeirishi-Hojin (2010)

Menurut OECD pada paragraf 3.26, perhitungan dengan metode ini dilakukan dengan membandingkan laba bersih dari *controlled transaction* dengan harga transfer yang sama atau serupa dari *uncontrolled transaction*. Metode ini biasanya digunakan pada kontrak kerja manufaktur dan jasa penunjang kantor.

Metode *TNMM* mengecek laba bersih relatif terhadap dasar yang sesuai (seperti biaya/*cost*, penjualan/*sales* dan aset/*asset*) yang direalisasikan Wajib Pajak dari transaksi afiliasi. Selanjutnya metode ini sama dengan metode *CPM* dan *RP*. Persamaan ini berarti, bahwa agar dapat diterapkan secara

terpercaya, *TNMM* harus diaplikasikan secara konsisten dengan kebiasaan sebagaimana pengaplikasian metode *CP* dan *RP*. Hal ini menyebabkan secara partikular, metode *TNMM* WP dari transaksi afiliasi harus idealnya sama dengan laba bersih sebagaimana yang didapatkan WP lain dari transaksi independen. Dimana bukan tidak mungkin, bahwa laba bersih yang dihasilkan dari transaksi pembanding akan diperlakukan sebagai pedoman. Analisis fungsi harus dilakukan kepada pihak afiliasi dan pihak independen guna menentukan apakah transaksi tersebut dapat diperbandingkan atau penyesuaian apa yang perlu dilakukan untuk menghasilkan pembanding yang dapat diandalkan. Perbandingan dasar yang digunakan dalam *TNMM* dengan metode *CP* atau *RP* adalah sebagai berikut :

- a. Metode *TNMM* dengan menggunakan dasar penjualan/*Net margin on sales* serupa dengan metode *RP*, namun laba bersih menggantikan laba kotor untuk dibandingkan dengan penjualan (dengan lebih memilih laba sebelum biaya bunga dan pajak agar dapat mengurangi dampak dari pendapatan dan biaya lain). Pendekatan ini menghilangkan efek dari pemilihan cara pendanaan.
- b. Metode *TNMM* dengan menggunakan dasar biaya/*Net margin on cost* serupa dengan metode *CP*, namun metode *CP* menggantikan biaya langsung dengan total biaya (hal ini dilakukan untuk menghindari masalah yang timbul akibat perbedaan jenis biaya antara harga pokok penjualan dan biaya operasi).
- c. *Berry Ratio* digunakan melalui pendekatan pengembalian biaya operasi. Biasanya dihitung melalui laba kotor dibagi biaya operasi. Rasio ini peka terhadap perbedaan yang timbul dari klasifikasi biaya operasi dan harga pokok, serta perbandingan fungsi pada perusahaan-perusahaan afiliasi. Rasio ini lebih dapat digunakan ketika tingkat modal dari penjualan dan biaya dapat dibandingkan antara dua perusahaan.
- d. Metode *TNMM* dengan menggunakan dasar aset/*Net margin on asset* digunakan berdasarkan pertimbangan bahwa tingkat pengembalian aset operasional lebih dapat dijadikan dasar dibanding tingkat pengembalian

modal agar dapat dihilangkan perbedaan yang timbul dari metode pembiayaan melalui hutang atau modal.

Dalam prakteknya, salah satu kunci permasalahan utama dalam menerapkan metode transfer pricing adalah untuk menemukan transaksi pasar terbuka antara pihak yang tidak terafiliasi yang dapat dibandingkan dengan transaksi afiliasi dalam perusahaan multinasional. Permasalahan ini meningkat terutama pada negara-negara berkembang, mengingat keterbatasan perusahaan tidak terafiliasi yang beroperasi di negaranya guna dijadikan bahan perbandingan.

2.4 Prinsip Kewajaran Usaha (*Arm's Length Principle*) dan Kelaziman Usaha (*Ordinary Principle*)

Paragraph 1.20 panduan OECD menjelaskan “*Generally speaking, the arm's length principle is applied by comparing the condition of a transaction conducted between associated enterprises with the condition of a transaction conducted by independent or unrelated enterprises. Tax Payer are expected to be able to demonstrate that their transfer prices are consistent with the arm's length principle. The basic principle is that reach a remuneration that is a reflection of the functions performed, taking into account aset used and risk assumed.*” Dengan kata lain, prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dilaksanakan melalui perbandingan kondisi transaksi antara perusahaan afiliasi dengan kondisi transaksi antara pihak independen. Wajib Pajak diharapkan dapat menggambarkan bahwa harga perpindahan yang ditetapkan telah konsisten dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Prinsip dasar adalah bahwa imbalan yang diberikan telah mewakili fungsi yang dilakukan, dimana didalamnya melekat jumlah sumber daya yang digunakan serta risiko yang ditanggung.

Suatu transaksi afiliasi dianggap wajar apabila dinilai dengan harga dan memiliki laba yang sama dengan harga dan laba transaksi independen, dalam hal kondisi dan keadaan transaksinya sama dengan kondisi dan keadaan transaksi antar pihak independen, atau, apabila kondisi dan keadaan transaksi afiliasi berbeda dengan kondisi dan keadaan transaksi antar pihak yang independen, maka keduanya seharusnya dinilai dengan harga dan menghasilkan laba transaksi yang berbeda.

Penilaian atas kelaziman suatu transaksi dilakukan berdasarkan tinjauan ekonomis mengenai kondisi dan syarat dari suatu transaksi dan kondisi Wajib Pajak yang melakukan transaksi, dibandingkan kondisi dan syarat ekonomis dari sektor usaha Wajib Pajak yang didalamnya tidak terdapat transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa, terkait cara Wajib Pajak melakukan kegiatan usaha dan hasil dari melakukan kegiatan usahanya. Suatu transaksi disebut sebagai transaksi yang dilakukan dengan kondisi dan syarat yang lazim serta dengan nilai yang lazim apabila memiliki *provit level indicator (PLI)* dan kondisi transaksi afiliasi memiliki kenyataan ekonomis (*economicly realistic*) jika dibandingkan dengan *PLI* dan kondisi sector usahanya. Dalam praktek internasional, prinsip kelaziman usaha digunakan sebagai salah satu faktor untuk menentukan kasus yang akan diteliti dan/atau diperiksa kewajarannya.

2.5 Konsep Kesebandingan

2.5.1 Pengertian Kesebandingan

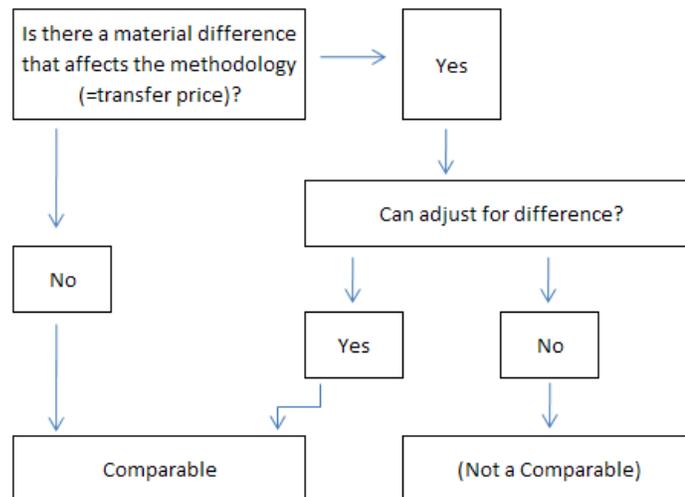
OECD (2010) menjelaskan bahwa permasalahan utama adalah bagaimana melakukan perbandingan antara perusahaan yang sejenis. Untuk tujuan transfer pricing, kata sebanding dapat berarti sama, sejenis atau serupa, sehingga meskipun disadari bahwa kesebandingan yang identik tidak selalu ada, masih terdapat kemungkinan bahwa terdapat pembanding untuk transaksi yang diteliti. Karena itu, perlu adanya kehati-hatian dalam melakukan pembandingan, untuk memastikan bahwa pembanding yang dipilih adalah pembanding yang secara ekonomis memiliki tingkat kemiripan yang paling dekat dengan transaksi yang diteliti. Sebuah pembandingan untuk situasi dimana tidak terdapat pembanding yang identik, masih dapat dilakukan sepanjang penyesuaian yang tepat secara rasional dapat dilakukan terhadap transaksi independen yang menjadi pembanding, untuk mempertimbangkan perbedaan antara kedua transaksi yang diperbandingkan. Suatu kemiripan dapat digunakan sebagai petunjuk untuk membantu proses pencarian pembanding, meskipun pada akhirnya perlu pertimbangan mengenai perbedaan kondisi transaksi yang mempengaruhi harga, untuk memastikan bahwa penyesuaian dapat dilakukan. Perbandingan dapat

dilakukan berdasarkan perbandingan kondisi transaksi afiliasi dan kondisi transaksi antar pihak yang independen pada keadaan :

1. Kondisi yang sama atas barang atau jasa yang dijual atau terjadi pada keadaan yang sama (waktu kontrak, jumlah, kondisi pasar dan ekonomi);
2. Aset atau jasa yang serupa pada situasi yang sama;
3. Aset atau jasa yang sama pada situasi yang serupa;
4. Aset atau jasa yang serupa pada situasi yang serupa

Secara internasional, penerapan prinsip kewajaran dilakukan berdasarkan. Dalam upaya melakukan perbandingan yang tepat dan berguna dalam penerapan prinsip kewajaran, maka seluruh faktor dari kondisi transaksi yang secara ekonomis memiliki pengaruh yang material dan terkait dengan pembentukan harga, harus dalam kondisi yang dapat diperbandingkan.

Gambar 12.
Standar kesebandingan



Sumber : OECD

Menurut OECD *TP Guidelines* paragraf 1.15, definisi perbandingan adalah “*to be comparable means that none of the difference (if any) between the situation being compared, could materially affect the conditions being examined in the methodology (e.g. price or margin), or the reasonably accurate adjustment can be made to eliminate the affect of any such differences*”. Agar dapat dibandingkan artinya bahwa tidak terdapat perbedaan antara situasi yang dibandingkan yang

dapat mempengaruhi secara material metodologi dari kondisi yang dibandingkan tersebut (contohnya harga atau laba), atau penyesuaian yang tepat dapat dilakukan untuk menghilangkan efek dari perbedaan tersebut.

Menurut konsensus internasional, dalam menentukan tingkat kesebandingan, termasuk menentukan penyesuaian apa yang perlu dilakukan untuk meningkatkan tingkat kesebandingan, perlu pemahaman mengenai bagaimana kondisi dan penentuan harga dalam suatu transaksi independen, merupakan kunci keandalan suatu perbandingan. Untuk memperoleh keyakinan mengenai tingkat kesebandingan dari perbandingan yang akan dilakukan, harus dilakukan analisis kesebandingan, yang hasilnya akan digunakan sebagai dasar dalam penggunaan metode untuk menerapkan prinsip *arm's length* dan menentukan harga *arm's length*.

2.5.2. Faktor Kesebandingan

Menurut OECD, ada lima faktor utama yang menentukan dalam melakukan perbandingan, yaitu :

1. Analisis Fungsi, aset dan risiko (FAR)

Dalam analisis FAR, harga dipengaruhi oleh fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan dan risiko yang ditimbulkan. Analisis ini dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- a. mengidentifikasi dan membandingkan fungsi ekonomis utama dari fungsi yang dilakukan dengan penyelenggara fungsinya, menghitung nilai dari fungsi tersebut berdasarkan kepentingan ekonomis serta pengtetesan biaya yang terjadi dari fungsi tersebut. Termasuk didalam pengtetesan biaya adalah biaya yang timbul akibat penggunaan aset dari penyelenggaraan fungsi tersebut.
- b. Langkah berikutnya adalah perbandingan risiko dengan melihat hubungan antara risiko yang diterima dan hasil yang didapatkan, memperhitungkan risiko yang ditimbulkan akibat penyelenggaraan fungsi tersebut, pengtetesan atas substansi ekonomis dari risiko yang timbul serta penentuan letak kontrol dan pengaturan risiko.

2. Syarat dan kondisi kontrak

Ada empat faktor yang mempengaruhi syarat dan kondisi kontrak, yaitu :

- a. Memperhatikan bagaimana pembagian risiko, keuntungan dan tanggung jawab,
- b. Menganalisis kondisi dan syarat tertulis maupun lisan dan tersurat maupun tersirat,
- c. Pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa biasanya akan menjaga syarat dan kondisi kontrak serta jarang sekali mengadakan perubahan atas kontrak yang telah disepakati,
- d. Memperhatikan kejadian yang terjadi ketika situasi dikontrol dimana imbalan sangat sedikit untuk memenuhi syarat dan kondisi sesuai kontrak.

3. Keadaan ekonomi

Tiga hal utama yang harus diperhatikan pada kondisi ekonomi adalah :

- a. Mengidentifikasi pasar geografis yang berhubungan dengan transaksi dimana harga bervariasi pada pasar yang berbeda untuk barang yang sama,
- b. Pentingnya perbandingan atas pasar yang sama, yang jika sulit, maka harus dapat dilakukan penyesuaian atas perbedaan barang yang digunakan,
- c. Memperhatikan jenis dari akun yang digunakan, seperti lokasi, ukuran, posisi kompetisi, tingkat permintaan dan penawaran, peraturan pemerintah dan biaya lokal.

4. Strategi bisnis

Pada strategi bisnis, faktor yang menentukan adalah :

- a. Kebutuhan untuk menyadari bahwa guna perbandingan yang sebenarnya dan sudut pandang entitas yang terpisah serta bukan bagian dari perusahaan multi nasional,
- b. Skema strategi masuk ke pasar tertentu dapat mengorbankan laba berjalan yang telah ditetapkan,
- c. Hal-hal yang terjadi ketika laba yang ditetapkan tersebut tidak terealisasi,
- d. Melakukan evaluasi atas posisi strategis guna melihat apakah strategi yang digunakan dapat diandalkan, seperti melihat langkah yang konsisten serta memperhatikan pihak yang menerima pembebanan biaya serta pihak yang menerima keuntungan,

- e. Apakah pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa akan melakukan skema tersebut dan apakah akan tetap bertahan sendainya laba yang ditetapkan tidak material?
5. Karakteristik dari barang atau jasa
Karakteristik yang mempengaruhi perbedaan harga adalah :
- Aset berwujud : physical futures, jumlah, kualitas, material isi, kepercayaan dan ketersediaan,
 - Service provision : exact nature dan extent of benefit,
 - Aset tidak berwujud : bentuk, type, jangka waktu, life cycle, tingkat keamanan dan anticipated benefit.

Tabel 1.
Comparability analisis matrix.

No.	Factors	Related Party Transaction		Non Related Party Transaction	
		Tax Payer	Related Party	Tax Payer	Related Party
1	Characteristics of good and services				
2	Function, asset and risk				
3	Contractual Term				
4	Economics Circumstances				
5	Business Strategies				

Sumber : OECD

2.7 Analisis Fungsi, Aset dan Risiko

Xinyu Chen (2009) menyatakan bahwa cara untuk menerapkan *arm's length principle* ketika terdapat transaksi afiliasi yang tidak wajar, dimana analisis tradisional hanya bekerja pada pasar yang terbuka dan kompetitif (ketika penjual dan pembeli memperdagangkan komoditas yang biasa dan terdapat pinjaman modal), adalah kekuatan tawar (*bargaining power*), yang ditentukan oleh fungsi, risiko, aset tidak berwujud dan modal.

OECD (1995) menjelaskan bahwa dalam hubungan antara dua perusahaan independen, kompensasi biasanya mencerminkan fungsi yang dijalankan masing-masing perusahaan (termasuk aset yang digunakan dan risiko yang ditanggung). Sehingga dalam menentukan apakah merupakan transaksi yang terkontrol atau tidak atau apakah antara dua entitas itu sebanding, penting untuk membandingkan fungsi yang dijalankan masing-masing perusahaan. Perbandingan tersebut berdasarkan analisis fungsi, yang berusaha mengidentifikasi dan membandingkan aktivitas ekonomi yang signifikan dan tanggung jawab yang dipikul atau akan dipikul oleh perusahaan independen ataupun asosiasi tersebut. Untuk tujuan ini, perhatian yang khusus harus diberikan kepada struktur dan organisasi dari grup tersebut. Akan juga menjadi relevan untuk menentukan di kapasitas yuridiksi yang manakah Wajib Pajak melaksanakan fungsinya.

Fungsi Wajib Pajak maupun petugas pajak yang mungkin perlu diidentifikasi dan dibandingkan termasuk contohnya adalah perencanaan, pabrikasi/pembuatan, perakitan, penelitian dan pengembangan, pelayanan, pembelian, pendistribusian, pemasaran, pengiklanan, transportasi, pembiayaan, dan manajemen. Fungsi utama yang dijalankan masing-masing pihak yang diperiksa harus dapat diidentifikasi. Penyesuaian seharusnya dilakukan untuk setiap perbedaan material yang ada dari setiap fungsi yang dijalankan oleh perusahaan independen yang sedang diperbandingkan. Meskipun satu pihak mungkin melakukan lebih banyak fungsi dibandingkan pihak lainnya atas suatu transaksi, yang penting adalah arti ekonomi dari fungsi tersebut termasuk frekuensi, sifat, dan nilainya bagi masing-masing pihak.

Pengidentifikasian dan pembandingan fungsi yang dilakukan dengan mempertimbangkan aset yang digunakan atau akan digunakan perlu dilakukan. Analisis ini harus mempertimbangkan tipe dari aset, apakah berupa pabrik atau peralatan, penggunaan barang berharga tidak berwujud, dan lain sebagainya, termasuk sifat dari aset yang digunakan, berupa usia, nilai pasar, lokasi, serta perlindungan hak atas kekayaan yang ada, dan lain-lain.

Pembandingan fungsi-fungsi yang dijalankan dengan mempertimbangkan risiko yang mungkin akan ditanggung oleh masing-masing pihak juga perlu untuk

dilakukan. Dalam pasar bebas, asumsi adanya peningkatan risiko akan dikompensasikan dengan adanya peningkatan tingkat pengembalian. Sehingga, transaksi terkontrol atau tidak dan masing-masing pihak tidak dapat dibandingkan jika terdapat perbedaan yang signifikan dalam risiko dimana diperkirakan tidak dapat dilakukan penyesuaian yang tepat. Analisis fungsi tidak dapat dikatakan lengkap kecuali risiko material yang akan ditanggung masing-masing pihak telah dipertimbangkan karena asumsi maupun alokasi risiko akan mempengaruhi kondisi transaksi yang terjadi antara perusahaan asosiasi tersebut. Secara teori, dalam pasar bebas, asumsi adanya peningkatan risiko harus dibarengi dengan adanya peningkatan tingkat pengembalian, meskipun dalam praktek nyata, tingkat pengembalian aktual mungkin tidak meningkat tergantung tingkat realisasi risiko tersebut.

Tipe risiko yang harus dipertimbangkan termasuk risiko pasar, seperti fluktuasi biaya input dan harga output, risiko dari kerugian terkait investasi atas property, pabrik, dan peralatan yang digunakan, risiko finansial seperti yang disebabkan perbedaan nilai tukar dan tingkat suku bunga, risiko kredit, dan lainnya.

Fungsi-fungsi yang dijalankan (termasuk aset yang digunakan dan risiko yang ditanggung) akan menentukan sejauh mana alokasi risiko antara pihak yang terkait, termasuk kondisi yang diharapkan masing-masing pihak dalam transaksi *arm's length*. Sebagai contoh, ketika seorang distributor bertanggung jawab dalam urusan pemasaran dan pengiklanan dengan mempertaruhkan sumber dayanya sendiri dalam aktivitas tersebut, ia akan diberikan antisipasi tingkat pengembalian yang lebih tinggi

2.7.1 Analisis fungsi

Robert Feinschreiber (2004) menjelaskan bahwa analisis fungsi merupakan faktor utama dalam melakukan perbandingan. Analisis ini dilakukan dengan membandingkan fungsi yang dilakukan oleh perusahaan dan pihak lain untuk menentukan “tingkat kesebandingan” antara transaksi afiliasi dan transaksi independen. Analisis ini juga mengidentifikasi dan membandingkan “aktifitas

ekonomi yang signifikan”, sehingga, aktifitas yang tidak mempunyai dampak yang signifikan tidak akan dipertimbangkan dalam analisis ini. Analisis fungsi menentukan perbandingan dari dua perusahaan yang meliputi fungsi :

1. Riset dan pengembangan
2. Rancangan produk dan engineering
3. Manufakturing, produksi, dan proses engineering
4. Pabrikasi produk, penyulingan, dan perakitan
5. Pembelian dan manajemen persediaan
6. Pemasaran dan distribusi, meliputi manajemen persediaan, administrasi garansi, dan aktifitas promosi
7. Pengangkutan dan pergudangan
8. Manajerial, hukum, akuntansi dan keuangan, kredit dan penagihan, pelatihan dan manajemen jasa perorangan.

Pendekatan umum dari analisis fungsi dimulai dari pemahaman akan konsep rancangan dari usaha perusahaan, yang dimulai dari perancangan suatu produk sampai dengan penjualannya ke tangan konsumen akhir. Kenyataan dan keadaan yang terjadi menentukan daftar fungsi tersebut, *“Facts and circumstances determine this list of functions, and the previous list is not mandatory.”* Analisis fungsi dapat dilakukan dengan membuat daftar seluruh aktifitas perusahaan yang mempunyai dampak signifikan, mengurutkan aktifitas tersebut, kemudian mengulang prosesnya pada perusahaan independen. pada beberapa situasi, perusahaan akan memiliki fungsi aktifitas produksi dan penjualan secara sekaligus.

2.7.2 Analisis Aset

Dalam membandingkan fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan baik aset berwujud (pabrik dan mesin) serta sifat dari aset tersebut (seperti masa manfaat dan nilai pasar) maupun aset tidak berwujud harus ikut pula dipertimbangkan.

Pricewaterhouse Coopers (2001) membagi aset tidak berwujud menjadi dua kategori, yaitu pabrikasi dan pemasaran. Aset tidak berwujud pabrikasi dibagi menjadi dua yaitu *patents* dan *unpatent technical knowhow* yang timbul dari aktifitas riset dan pengembangan dari pabrik yang didapat melalui risiko dan biaya pengembangan. Aset tidak berwujud pemasaran meliputi *trade mark*, reputasi perusahaan, jaringan distribusi dan kemampuan untuk menyediakan jasa kepada pelanggan sebelum dan setelah penjualan. Kategori dari aset tidak berwujud sangat luas, dimana pertanyaan utamanya adalah siapa pemilik dari aset berikut perawatan dan pengembangannya.

Robert Feinschreiber (2004) menjelaskan bahwa aturan utama dari aset tidak berwujud adalah kepemilikan dari aset tersebut dalam bentuk pertimbangan, penyesuaian berkala, pertimbangan batas yang dibuat, dan pembayaran *lump sum*. Aturan kepemilikan aset tidak berwujud mengidentifikasi bahwa Wajib Pajak harus mengakui pendapatan yang melekat pada aset tidak berwujud.

Peraturan perkembangan di Amerika pada tahun 1993 mengatur bahwa aset tidak berwujud dianggap dimiliki oleh Wajib Pajak afiliasi yang mempunyai biaya yang paling besar pada proses pengembangannya, meskipun dalam kenyataannya bukanlah pemilik secara hukum (pemilik sah). Peraturan tersebut mengalami perubahan pada Tahun 1994 dimana diatur perihal kepemilikan secara hukum atas aset tidak berwujud tersebut.

Pemilik sah dapat memindahkan hak kepemilikannya kepada pihak lain pada *arm's length*, terlepas dari kontribusi pengembangan aset tidak berwujud tersebut. Hak untuk menggunakan aset tidak berwujud dapat dibagi melalui berbagai macam cara, dimana dapat lebih dari satu pemilik aset tidak berwujud tersebut. Sehingga satu aset tidak berwujud dapat dimiliki oleh beberapa perusahaan. Sebagai contoh, pemilik *trademark* dapat melisensikannya kepada pihak lain dalam waktu dan daerah tertentu, sehingga pada saat yang sama terdapat dua pemilik atas aset tidak berwujud yang sama, yang sama-sama memiliki hak untuk menggunakan aset tidak berwujud tersebut.

Pada aset tidak berwujud yang didaftarkan, pemilik sah selaku pemegang hak untuk menggunakan aset tidak berwujud tersebut dapat dikategorikan sebagai

pemiliknya. Pada aset tidak berwujud yang tidak didaftarkan, pemiliknya adalah pengembang dari aset tidak berwujud tersebut. Pada saat pengembangan dilakukan bersama, hanya ada satu Wajib Pajak yang dianggap sebagai pengembang dan pemilik dari aset tidak berwujud tersebut dan anggota afiliasi yang berpartisipasi akan dianggap sebagai *assister*. Pemilik adalah yang mengeluarkan biaya paling besar dalam proses pengembangannya, kecuali jika terdapat perjanjian pengembalian biaya dimana pihak yang membayarkan akan dianggap sebagai pemilik aset tidak berwujud tersebut. Seandainya tidak dapat ditentukan siapa menanggung biaya terbesar maka seluruh fakta dan keadaan akan dipertimbangkan, yang meliputi lokasi dari pengembangan aset tidak berwujud; kemampuan pihak afiliasi untuk membawa proyek secara independen; pengontrolan dari proyek; dan perilaku Wajib Pajak afiliasi

2.7.3 Analisis risiko

Analisis risiko dimulai dari faktor penentuan alokasi risiko diantara pihak afiliasi. Pemeriksaan ini dimulai dengan menelaah kondisi kontrak dimana hal tersebut tertulis. Perlu juga dilakukan pemeriksaan apakah pihak yang terlibat menyetujui kondisi sebagaimana tertulis pada kontrak. Pihak yang terlibat adalah bukti terbaik dalam menentukan alokasi risiko. Kondisi dari transaksi juga dapat ditemukan melalui surat menyurat atau komunikasi lain antara pihak afiliasi selain dari kontrak tertulis. Ketika tidak disebutkan secara tertulis, hubungan kontrak antara pihak afiliasi harus dihilangkan dari keputusan dan prinsip ekonomis yang diterapkan antara pihak independen. Ketika perjanjian dilakukan antara pihak independen, perbedaan kepentingan antara pihak memastikan bahwa terdapat ketergantungan satu dan lainnya pada kontrak yang ada, dan kondisi kontrak akan dihiraukan atau dirubah ketika terdapat kepentingan dari kedua pihak. Perbedaan kepentingan tersebut mungkin tidak terjadi pada kasus perusahaan afiliasi, dan menjadi penting untuk melakukan pemeriksaan apakah tindakan pihak yang berafiliasi telah sesuai kontrak atau tindakan tersebut mencerminkan kondisi kontrak tidak diikuti atau palsu.

Faktor berikunya adalah kontrol risiko. Paragraph 1.27 panduan *transfer pricing* OECD menyebutkan :

An additional faktor to consider in examining the economic substance of purported risk allocation is the consequence of such an allocation in arm's length transactions. In arm's length dealings it generally makes sense for parties to be allocated a greater share of those risks over which they have relatively more control.

Pernyataan tersebut, yang didasarkan pada pengalaman, mengartikan bahwa kontrol atas risiko merupakan faktor yang penting dalam menentukan apakah alokasi risiko yang serupa juga akan disetujui antara pihak yang independen pada *arm's length*. Pertanyaan yang timbul kemudian adalah apakah arti dari “kontrol”, dan dalam fungsi atau keputusan apakah situs kontrol tersebut terjadi. Menurut pandangan OECD paragraph 1.27, kontrol didefinisikan sebagai kemampuan untuk membuat keputusan tentang pengambilan risiko (keputusan untuk menentukan risiko atas modal) dan kemampuan tentang kapan dan bagaimana mengatur risiko, baik secara internal maupun melalui pihak eksternal. Hal tersebut menyebabkan perusahaan akan membutuhkan orang-orang -baik karyawan maupun direktur- yang memiliki wewenang, dan secara efektif, melakukan fungsi kontrol. Sehingga, walaupun ketika salah satu pihak yang menanggung risiko mempekerjakan pihak lain untuk mengadministrasikan dan memperhatikan risiko hari per hari, ia tidak akan mampu untuk memindahkan risiko ke pihak tersebut. Pandangan OECD lebih melihat kepada siapa yang berwenang melihat hasil yang dilakukan atas fungsi mengadministrasikan dan memperhatikan risiko hari per hari (yang dapat dikerjakan oleh pihak ketiga). Sehingga yang perlu digaris bawahi adalah, menurut paragraph 1.27 panduan *transfer pricing* OECD, risiko berada pada kontrol atas risiko tersebut.

Terdapat beberapa risiko yang berada dibawah pengaruh pihak lain (seperti kondisi ekonomi, kondisi pasar uang dan saham, lingkungan politik, pola dan minat masyarakat, persaingan dan keberadaan bahan baku serta buruh), sehingga pihak lain akan dapat mengambil keputusan guna menghadapi serta mengurangi risiko tersebut.

Perbedaan dalam membuat penyesuaian perbandingan dan tidak mengakui alokasi risiko transaksi afiliasi terdapat pada contoh paragraph 1.41 pedoman *transfer pricing* OECD. Semisal sebuah perusahaan pabrikasi dinegara A mempunyai distributor afiliasi dan independen dinegara B. Dan pada kasus ini otoritas perpajakan dinegara A melakukan pemeriksaan atas transaksi afiliasi pabrikasi dan alokasi risiko persediaan antara perusahaan pabrikasi dan distributor afiliasinya dinegara B. Sebagai langkah awal, otoritas pajak akan melakukan pengecekan terhadap kondisi kontrak antara pihak afiliasi dan substansi ekonominya, pengecekan terhadap tingkah laku para pihak, dan *arm's length*. Diasumsikan tidak terdapat keraguan akan tingkah laku para pihak afiliasi yang telah konsisten sesuai kondisi kontrak dan perusahaan pabrikasi menanggung risiko persediaan dari transaksi afiliasinya dengan distributor afiliasi. Dalam menentukan apakah alokasi risiko berdasarkan kontrak dilakukan pada *arm's length*, otoritas pajak harus melakukan pengecekan apakah terdapat bukti yang dapat dipercaya untuk digunakan sebagai pembanding alokasi risiko transaksi afiliasi. Terdapat dua pertimbangan dalam menentukan alokasi risiko sehubungan dengan adanya kontrol risiko, yaitu :

1. Mungkin terjadi pada *arm's length*, alokasi risiko yang sama akan disetujui pada transaksi afiliasi, karena perusahaan pabrikasi mempunyai kontrol yang lebih besar atas risiko kelebihan persediaan seperti kemampuan untuk menentukan jumlah barang yang dibeli oleh perusahaan distributornya. Pada kasus tersebut, alokasi risiko akan mungkin terjadi dan penyesuaian perbandingan dibutuhkan untuk menghilangkan efek dari perbedaan yang material antara transaksi afiliasi dan transaksi independen yang diperbandingkan.
2. Seandainya perusahaan mempunyai kontrol yang lebih besar atas risiko persediaan karena menentukan keputusan atas jumlah barang yang akan dibeli dari perusahaan pabrikasi, maka otoritas pajak dapat berkesimpulan bahwa pada kondisi *arm's length*, perusahaan pabrikasi tidak akan menyetujui menanggung risiko kelebihan persediaan yang terjadi seperti membeli kembali kelebihan persediaan dengan harga penuh. Pada kondisi seperti itu, otoritas pajak akan meninjau kembali akibat yang timbul dari alokasi risiko kepada

distributor afiliasinya seperti dijelaskan pada paragraph 1.25 s.d. 1.27 panduan *transfer pricing* OECD.

Salah satu hal yang penting dalam menentukan apakah risiko dan akibatnya serta pemindahan risiko yang diterapkan adalah berarti secara ekonomis (*economicly significant*). Tidak semua risiko yang ditanggung oleh Wajib Pajak atau dipindahkan ke pihak afiliasi memiliki keuntungan (atau kerugian) yang potensial bagi mereka, dalam hal besarnya risiko dan kemungkinan terealisasinya. Jika risiko dinilai memiliki dampak ekonomi secara berarti maka nilai dari potensi keuntungannya sebaiknya dikorespondensikan karena pemindahan risiko tidak akan menjelaskan secara wajar jumlah yang berarti atau penurunan laba. Pada saat *arm's length* pihak yang bertransaksi tidak akan memindahkan risiko yang dirasa tidak terlalu berarti secara ekonomis sebagai pertukaran dengan penurunan yang berarti dalam labanya.

Memeriksa apakah sebuah risiko berdampak ekonomi berarti memerlukan latihan dari informasi yang mungkin didapatkan dengan memeriksa laporan keuangan. Seandainya risiko tidak terdapat pada neraca perusahaan, maka terdapat alasan untuk tidak mengakui risiko tersebut. Salah satu kemungkinan adalah bahwa risiko tersebut diberikan oleh manajemen dan karena kemungkinan untuk terjadinya tidak cukup besar untuk dimasukkan kedalam laporan keuangan menurut standar akuntansi yang berlaku. Ketika risiko diakui pada neraca (melalui kewajiban kontinjensi), metode penilaian untuk tujuan akuntansi, tergantung dari standar akuntansi yang digunakan, adalah suatu indikasi yang bagus, dimana bukan hanya nominal yang mungkin akan hilang, namun juga besarnya kemungkinan hilang. Banyak risiko yang melekat pada jenis usaha tidak dapat dihitung dan biasanya disajikan dalam laporan keuangan.

Akibat dari pengalokasian risiko pada transaksi antara pihak afiliasi, dimana alokasi risiko ditemukan sesuai dengan *arm's length*, adalah pihak afiliasi harus :

1. Menanggung biaya, jika ada, untuk mengatur (baik secara langsung, maupun menggunakan jasa lain) atau mengurangi risiko,
2. Menanggung biaya yang mungkin timbul dari alokasi risiko. Hal ini juga menyangkut, relevansi, dampak yang telah diantisipasi atas nilai aset

(seperti penilaian persediaan) dan/atau cadangan yang ditetapkan, sesuai standar akuntansi dan perpajakan,

3. Umumnya mendapatkan imbalan dengan kenaikan pengembalian hasil.

