

**URGENSITAS HUKUM ATAS *TRANSFER PRICING* DALAM TRANSAKSI
IMPOR DI INDONESIA
(*THE URGENCY OF LAW FOR TRANSFER PRICING IN IMPORT
TRANSACTION IN INDONESIA*)**



TESIS

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Master Hukum

DIAJUKAN OLEH

**MUHAMAD RAFIK
NPM 0906620783**

FAKULTAS HUKUM UNIVERSITAS INDONESIA
PROGRAM PASCASARJANA
JAKARTA 2012

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : MUHAMAD RAFIK

NPM : 0906620783

Tanda Tangan : 

Tanggal : 24 Januari 2012



HALAMAN PENGESAHAN

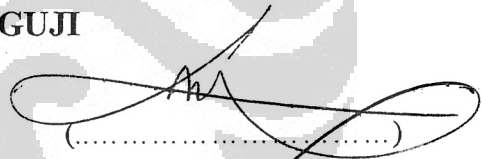
Tesis ini diajukan oleh:

Nama : MUHAMAD RAFIK
NPM : 0906620783
Program Studi : HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL
Judul Tesis : URGENSITAS HUKUM ATAS TRANSFER
PRICING DALAM TRANSAKSI IMPOR DI INDONESIA

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Hukum pada program studi Hukum Perdagangan Internasional, Fakultas Hukum, Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Dr. Pos M. Hutabarat



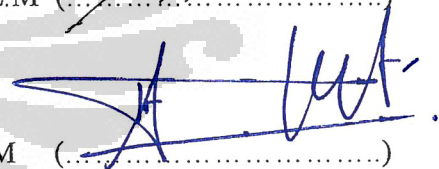
(.....)

Ketua Penguji : Adolf Warouw S.H., LL.M



(.....)

Penguji : Hadi Rahmat S.H., LL.M



(.....)

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : 24 Januari 2012

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

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

Nama : MUHAMAD RAFIK
NPM : 0906620783
Program Studi : HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL
Departemen : ILMU HUKUM
Fakultas : HUKUM
Jenis Karya : TESIS

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-Exclusive Royalty Free Right)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:
URGENSITAS HUKUM ATAS TRANSFER PRICING DALAM TRANSAKSI IMPOR DI INDONESIA

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini, Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmediakan/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas saya tanpa meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta
Pada tanggal : 24 Januari 2012

Yang menyatakan



(Muhamad Rafik)

ABSTRAK

Nama	:	MUHAMAD RAFIK
Program Studi	:	HUKUM PERDAGANGAN INTERNASIONAL
Judul	:	URGENSITAS HUKUM ATAS TRANSFER PRICING DALAM TRANSAKSI IMPOR DI INDONESIA

Transaksi impor merupakan salah satu bentuk dari perdagangan internasional. Para pelaku transaksi impor bisa dilakukan antara orang perorangan tetapi bisa juga dilakukan oleh antarbadan usaha yang tergabung dalam *Multinational Enterprises* (MNE). Beberapa hasil penelitian, tulisan, dan makalah telah memberikan fakta bahwa tidak sedikit transaksi antarbadan usaha yang tergabung dalam MNE dilakukan dalam rangka *transfer pricing*. Praktik *transfer pricing* ini sungguh merugikan keuangan negara apabila dilakukan tidak sesuai dengan prinsip *arm's length price* karena dapat mengurangi penerimaan negara dari sektor pajak internasional. *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) telah memberikan panduan berupa metode pendekatan yang dapat mengidentifikasi apakah suatu transaksi internasional/impor dilakukan sesuai dengan prinsip *arm's length price*. Di lain pihak *World Trade Organization* (WTO) mempunyai salah satu landasan hukum dalam menilai apakah suatu nilai impor dari transaksi impor dapat diterima sebagai nilai pabean atau tidak, yaitu *Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Trade and Tariff* (GATT) 1994 yang selanjutnya disebut sebagai *Customs Valuation Agreement* (CVA). CVA ini sendiri telah diratifikasi oleh Indonesia berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1994 Tentang Pengesahan *Agreement Establishing the World Trade Organization* dan selanjutnya disematkan ke dalam Pasal 15 Undang-Undang Kepabeanan Nomor 17 Tahun 2007. Benarkah *transfer pricing* terjadi dalam transaksi impor di Indonesia? Bagaimana CVA dan Peraturan Perundang-Undangan di Indonesia mengatur tentang *transfer pricing* tersebut? Untuk itu tesis ini disusun dalam rangka menjawab dan memberi solusi atas masalah yang muncul tersebut.

Kata kunci:

Multinational Enterprises (MNE), *transfer pricing*, prinsip *arm's length price*, *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD), *World Trade Organization* (WTO), *Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Trade and Tariff* (GATT) 1994, *Customs Valuation Agreement* (CVA), Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1994, Undang-Undang Kepabeanan Nomor 17 Tahun 2007.

ABSTRACT

Name	:	MUHAMAD RAFIK
Study Program	:	INTERNATIONAL TRADE LAW
Title	:	THE URGENCY OF LAW FOR TRANSFER PRICING IN IMPORT TRANSACTION IN INDONESIA

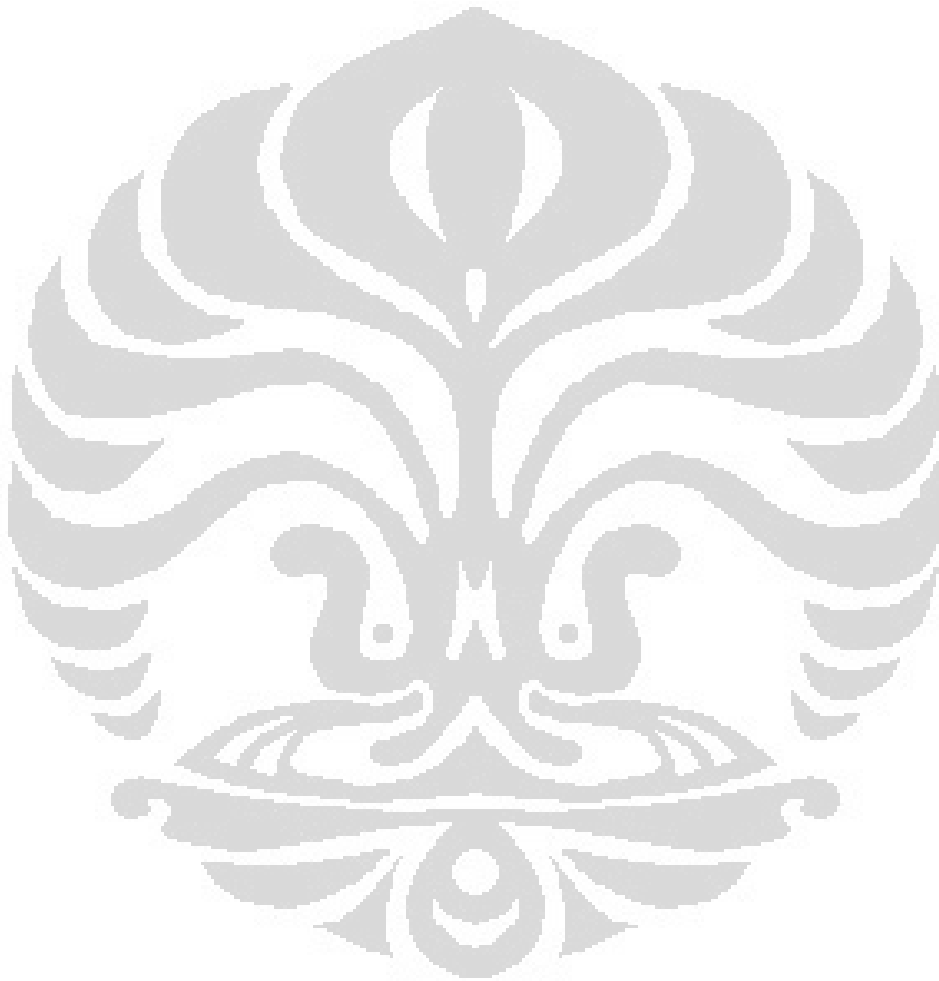
Import transaction is one form of international trade. The import transaction could be done by any persons but could be done by the business entities associated in *Multinational Enterprises* (MNE). Some research, writing, and journal gave the facts that some transactions of these business entities associated in MNE indicated *transfer pricing*. *Transfer pricing* really made state income loss when it is not according to *arm's length price* principle because this could be state income from international tax sector loss. *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) gave the guidance about the method for identification whether the international/import transaction conform with *arm's length price* principle. In the other hand *World Trade Organization* (WTO) gave a principle or law for conducting whether the import value from the import transaction conform with customs valuation, the law is *Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Trade and Tariff* (GATT) 1994 then titled by *Customs Valuation Agreement* (CVA). CVA ratified by Indonesia according to Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1994 Tentang Pengesahan Agreement Establishing the World Trade Organization dan then attached to Article 15 Undang-Undang Kepabeanan Nomor 17 Tahun 2007. Has *transfer pricing* done in import transaction in Indonesia? How CVA and the National Law and Regulations in Indonesia ruled the *transfer pricing*? Hereby the reason for this thesis to answer and solve the problem arised.

Key words:

Multinational Enterprises (MNE), *transfer pricing*, prinsip *arm's length price*, *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD), *World Trade Organization* (WTO), *Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Trade and Tariff* (GATT) 1994, *Customs Valuation Agreement* (CVA), Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1994, Undang-Undang Kepabeanan Nomor 17 Tahun 2007.

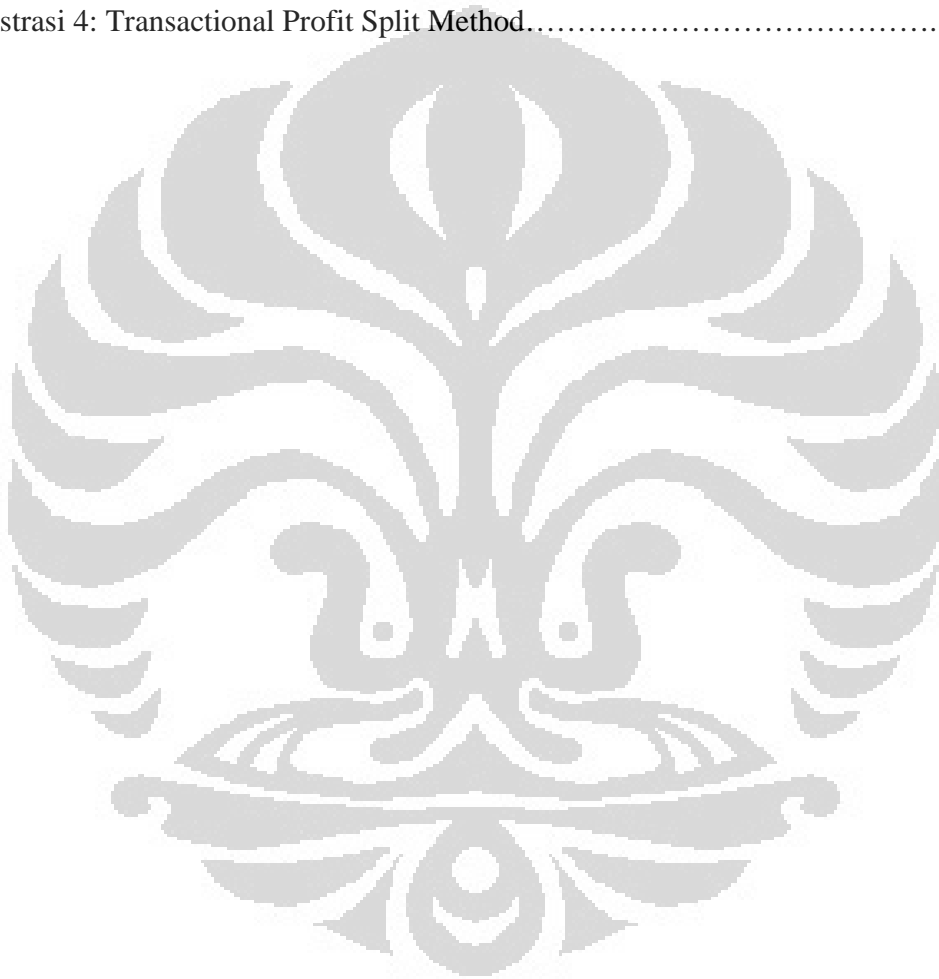
DAFTAR IKHTISAR

1. Ikhtisar 1: Balance of Payment Transaksi Barang.....	3
2. Ikhtisar 2: Motivation for Manipulating Transfer Prices.....	25
3. Ikhtisar 3: Acceptable OECD Transfer Pricing Methods.....	41



DAFTAR ILUSTRASI

1. Ilustrasi 1: CUP Method.....	34
2. Ilustrasi 2: Resale Price Method.....	35
3. Ilustrasi 3: Cost Plus Method.....	36
4. Ilustrasi 4: Transactional Profit Split Method.....	37



DAFTAR TABEL HASIL PENELITIAN

1. Tabel 1: Transaksi Impor Pertama Terindikasi Transfer Pricing.....48
2. Tabel 2: Transaksi Impor Kedua Terindikasi Transfer Pricing..... 49
3. Tabel 3: Transaksi Impor Ketiga Terindikasi Transfer Pricing..... 49
4. Tabel 4: Transaksi Impor Pertama Terindikasi Transfer Pricing.....50



	A.5.3 Cost Plus Method.....	35
	A.5.4 Transactional Profit Split Method.....	37
	A.5.5 Transactional Net Margin Method.....	38
	B. FAKTA TRANSFER PRICING DALAM TRANSAKSI	
	IMPOR.....	42
BAB III	PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM CUSTOMS	
	VALUATION AGREEMENT	
	A. PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM GENERAL	
	INTRODUCTORY COMMENTARY.....	52
	B. PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM BATANG	
	TUBUH CVA.....	54
	C. PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM ANNEX	
	CVA.....	62
BAB IV	PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM PERATURAN	
	PERUNDANG-UNDANGAN DI INDONESIA	
	A. PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM PERATURAN	
	PERUNDANG-UNDANGAN DI BIDANG KEPABEANAN..	73
	B. PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM PERATURAN	
	PERUNDANG-UNDANGAN DI BIDANG PERPAJAKAN	
	B.1 Hubungan Istimewa.....	84
	B.2 Arm's Length Principle.....	86
	B.3 Analisis Kesebandingan.....	87
	B.4 Metode Penentuan Harga Transfer.....	88
BAB V	SIMPULAN DAN SARAN	
	A. KESIMPULAN	
	A.1 Ada Tidaknya Transfer Pricing dengan Metode Under Invoicing	
	Dalam Transaksi Impor di Indonesia.....	92

A.2 Ada Tidaknya Ketentuan di Dalam CVA yang Mengatur Tentang Transfer Pricing dengan Metode Under Invoicing.....	94
A.3 Ada Tidaknya Peraturan Perundang-Undangan di Indonesia yang Mengatur Tentang Transfer Pricing dengan Metode Under Invoicing.....	95

B. SARAN

B.1 Saran Terkait Simpulan pada Butir A.1.....	97
B.2 Saran Terkait Simpulan pada Butir A.1.....	97
B.3 Saran Terkait Simpulan pada Butir A.1.....	98

LAMPIRAN 1 Supplement: Reference Case Studies on Application of Transfer Pricing Taxation

LAMPIRAN 2 Analyzing Indian Transfer Pricing Regulations: A Case Study

DAFTAR PUSTAKA

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Konsep dasar yang utama yang mendasari pemasaran (marketing) adalah kebutuhan manusia (human needs) dan keinginan manusia (human wants).¹ Kebutuhan dan keinginan manusia ini selanjutnya dapat dipuaskan dengan produk.² Pada awalnya manusia dapat membuat produk untuk keperluannya sendiri, namun seiring dengan perkembangan waktu dan teknologi manusia memerlukan manusia lainnya yang mampu memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan dan diinginkannya. Interaksi semacam ini selanjutnya dikenal sebagai pertukaran (exchange), transaksi (transactions), dan hubungan (relationships) di dalam pemasaran.³ Seiring dengan revolusi teknologi, telekomunikasi, dan transportasi telah membuat jarak antarnegara begitu dekat dan singkat, sehingga mendorong setiap manusia di setiap negara untuk bergerak bebas melintasi batas-batas negara yang kian tipis. Dewasa ini setiap negara semakin tidak bisa mengabaikan interaksi ekonominya dengan luar negeri. Sekalipun proses globalisasi acapkali menimbulkan korban dan memunculkan dampak sampingan yang merugikan, sementara proses liberalisasi perdagangan dunia sering berubah menjadi kancah

¹ Kotler, Philip dan Gary Armstrong, Principles of Marketing, Ed.6 (New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1994), hal. 6.

² Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar untuk memuaskan kebutuhan atau keinginan manusia. Produk tidak hanya sebatas pada sesuatu yang bersifat fisik (physical object) tetapi juga meliputi segala sesuatu yang mampu memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Umumnya para pelaku pasar membagi dua produk ini menjadi barang (goods) dan jasa (services). Lihat pula Kotler, Philip dan Gary Armstrong, Principles of Marketing, Ed.6 (New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1994), hal. 7.

³ Op.cit., hal. 8-9.

pertarungan kepentingan negara besar saja, namun kesadaran akan pentingnya perdagangan lintas negara yang bebas terus merebak di segenap penjuru dunia.⁴

Interaksi ekonomi suatu negara dengan negara lainnya tercermin di dalam neraca pembayaran (balance of payments). *Balance of Payments* (BOP) mencakup seluruh transaksi yang menyebabkan perubahan dalam posisi devisa suatu negara, baik yang disebabkan oleh transaksi perdagangan barang dan jasa maupun transaksi finansial lintas negara.⁵ Komponen-komponen yang disajikan di dalam BOP merupakan ringkasan dari seluruh transaksi ekonomi luar negeri yang terjadi. Yang dimaksud dengan transaksi ekonomi adalah suatu aktivitas yang menimbulkan perpindahan hak atas sesuatu yang memiliki nilai ekonomi dari suatu unit ekonomi ke unit ekonomi lainnya. Secara umum transaksi ekonomi terdiri dari tiga jenis, yaitu transaksi barang, transaksi jasa, dan transaksi finansial.⁶

Transaksi barang meliputi ekspor dan impor barang. Transaksi barang menurut klasifikasi BOP adalah setiap transaksi mata dagangan (komoditas) yang meliputi semua *movable goods* yang dinilai menurut harga pasar yang sudah memperhitungkan jasa distribusi sampai batas pabean tempat barang yang bersangkutan dikapalkan.⁷

BOP khususnya transaksi barang untuk Indonesia dapat diikhtisarkan sebagai berikut:⁸

⁴ Basri, Faisal, Dasar-dasar Ekonomi Internasional: Pengenalan dan Aplikasi Metode Kuantitatif, Ed. 1, Cet. 1 (Jakarta: Prenada Media Group, 2010), hal. 1.

⁵ Ibid., hal. 13.

⁶ Ibid., hal. 16.

⁷ Ibid., hal 16.

⁸ Nilai Ekspor dan Nilai Impor diperoleh dari situs resmi Badan Pusat Statistik (BPS), <http://www.bps.go.id/exim-frame.php>, diunduh tanggal 10 Oktober 2010. Tarif bea masuk (BM %) dan nilai bea masuk diperoleh dari data yang tercantum di dalam Sistem Informasi dan Administrasi Pelayanan (SIAP) Kantor Pelayanan Utama Bea dan Cukai Tanjung Priok, diunduh tanggal 10 Oktober 2010.

Ikhtisar 1

Balance of Payment Transaksi Barang

No.	Tahun	Nilai Ekspor (USD)	Nilai Impor (USD)	BM (%)	Nilai BM (IDR 000.000)
1	2010	157,779,103,470	135,663,284,048	3.04	10.812,06
2	2009	116,510,026,081	96,829,244,981	3.46	9.778,80
3	2008	137,020,424,402	129,197,306,224	3.55	13.455,97
4	2007	114,100,890,751	74,473,430,118	n.a.	n.a.
5	2006	100,798,624,280	61,065,465,536	n.a.	n.a.

Sumber: Badan Pusat Statistik dan Kantor Pelayanan Utama Bea dan Cukai Tanjung Priok

Secara garis besar berdasarkan Ikhtisar 1 di atas dapat disimpulkan bahwa nilai transaksi barang perdagangan luar negeri Indonesia (nilai ekspor dan nilai impor dalam USD) dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan. Hal ini dapat mengindikasikan bahwa tingkat ketergantungan Indonesia terhadap barang luar negeri dan sebaliknya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Implikasi dari peningkatan semacam ini tentu saja dapat membawa keuntungan dan dapat pula membawa kerugian terutama apabila dikaitkan dengan industri dalam negeri Indonesia. Dalam transaksi barang seperti ini negara juga memperoleh keuntungan dari sisi fiskal, terutama dari sektor impor. Dengan pengenaan bea masuk terhadap komoditi impor, negara memperoleh pendapatan yang lumayan besar untuk membiayai penyelenggaraan pemerintahan. Meskipun membawa keuntungan dari sisi fiskal, tampaknya negara dalam hal ini Pemerintah Indonesia cenderung menurunkan tingkat persentase bea masuk terhadap komoditi impor, hal ini dapat dilihat pada kolom BM (%) yang merupakan rata-rata tarif bea masuk yang

dikenakan terhadap komoditi impor yang terus mengalami penurunan dari tahun ke tahun, sehingga nilai pendapatan negara dari bea masuk juga mengalami penurunan dari tahun ke tahun, yang dapat dilihat pada kolom Nilai BM dalam juta rupiah (Nilai BM ini adalah hanya nilai BM yang berhasil dikumpulkan oleh Kantor Pelayanan Utama Bea dan Cukai Tanjung Priok yang merupakan 70% dari total penerimaan BM seluruh Indonesia).

Berdasarkan Ikhtisar 1 di atas juga dapat diketahui bahwa besaran nilai bea masuk yang tercantum di dalam BOP khususnya untuk transaksi barang dihitung berdasarkan persentase tarif bea masuk tertentu. Tarif bea masuk⁹ yang berlaku saat ini terdiri dari tiga macam, yaitu tarif spesifik, tarif *advalorem*, dan tarif campuran¹⁰. Tarif spesifik adalah besaran beban bea masuk yang dikenakan terhadap suatu produk yang didasarkan kepada berat, volume, atau kuantitas dari produk tersebut¹¹, sebagai contoh besaran beban bea masuk untuk tiap kilogram minyak sayur adalah Rp 1.000,00 atau besaran beban bea masuk per unit mobil yang diimpor adalah Rp. 30.000.000,00. Tarif *advalorem*, sejauh ini merupakan tarif bea masuk yang paling umum dan paling banyak digunakan¹², adalah nilai atau harga barang yang diimpor dijadikan sebagai patokan dalam penentuan jumlah bea masuk yang harus dibayar¹³. Tarif campuran adalah besaran beban bea masuk ditetapkan dengan dua cara yaitu tarif *advalorem* dan tarif spesifik¹⁴, misalnya besaran beban bea masuk untuk produk wool yang diimpor adalah sebesar 10% ditambah Rp 500,00 per kilogram, maka apabila wool yang diimpor sebanyak 3.000 kilogram senilai

⁹ Tarif bea masuk adalah biaya (financial charge) dalam bentuk pajak yang dikenakan atas suatu produk pada saat dan/atau karena diimpor. Lihat Peter Van den Bossche, *The Law and Policy of the WTO*, Ed. 2, ((New York: Cambridge University Press, 2008), hal. 403.

¹⁰ Peter Van den Bossche, *The Law and Policy of the WTO*, Ed. 2, ((New York: Cambridge University Press, 2008), hal. 403.

¹¹ Ibid.

¹² Ibid.

¹³ John H. Jackson, *Legal Problems of International Economic Relations: Cases, Materials and Text*, ed. 4, (Minnesota: West Publishing Co., 2002), hal. 369.

¹⁴ Peter Van den Bossche, *op. cit.*, hal. 403.

Rp 10.000.000,00 beban bea masuk yang harus dibayar adalah Rp 1.000.000,00¹⁵ + Rp 1.500.000,00¹⁶ sehingga total bea masuk yang dibayar menjadi Rp 2.500.000,00. Cara menentukan nilai atau harga barang yang diimpor yang akan dijadikan sebagai dasar penentuan jumlah bea masuk yang harus dibayar ini menjadi titik yang sangat krusial karena menyangkut kewajiban fiskal bagi importir yang dapat mempengaruhi keuntungannya dalam transaksi perdagangan internasional. Di samping itu juga berpengaruh bagi pendapatan negara pengimpor dari sektor pajak internasional.

Sebelum Putaran Tokyo¹⁷ tahun 1979, terdapat beberapa basis yang digunakan dalam cara penentuan nilai barang yang diimpor tersebut, di antaranya adalah *Brussels Definition of Value* (BDV) dan *United States System* (US System)¹⁸. Sistem BDV umumnya digunakan oleh negara-negara di Eropa (European Communities) dan mayoritas negara-negara di belahan dunia lainnya, sedangkan *US System* digunakan oleh Amerika Serikat¹⁹. Indonesia sendiri sebelum berlakunya Undang-Undang Kepabeanan²⁰ menggunakan sistem BDV. Sistem BDV adalah sistem yang menggunakan standar “dugaan”²¹ (yang selanjutnya dikenal sebagai harga patokan) dalam penetapan nilai barang impor. Sedangkan *US System* menggunakan standar “positif”²² dalam penetapan nilai barang impor, yang artinya adalah bahwa nilai barang impor atau nilai pabean

¹⁵ Diperoleh dari hasil perkalian 10% x Rp 10.000.000,00.

¹⁶ Diperoleh dari hasil perkalian 3.000 kg x Rp 500,00.

¹⁷ Putaran Tokyo merupakan rangkaian dari negosiasi perdagangan multinasional beberapa tahun sebelumnya dan menghasilkan The Tokyo Declaration pada tahun 1979 yang berisi tentang isu tarif dan non-tarif. Lihat pula, **Tokyo Round**, *Encyclopædia Britannica*, 2010, Encyclopædia Britannica Online, 15 Dec. 2010, <http://www.britannica.com/EBchecked/topic/598486/Tokyo-Round>.. Lihat pula, John H. Jackson, *Legal Problems of International Economic Relations: Cases, Materials and Text*, ed. 4, (Minnesota: West Publishing Co., 2002), hal. 227.

¹⁸ John H. Jackson, op. cit., hal. 369.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Indonesia, *Undang-Undang Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 Tentang Kepabeanan*, UU No. 17, LN No. 93 Tahun 2006.

²¹ John H. Jackson, op. cit., hal. 369.

²² Ibid.

merupakan nilai atau harga barang yang dijual dalam mekanisme transaksi aktual²³, atau dengan kata lain harga yang benar-benar terjadi dan disepakati antara pembeli dengan penjualnya. Perbedaan-perbedaan semacam inilah yang mendorong terjadinya negosiasi dalam *Tokyo Round of a General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) Customs Valuation Code*²⁴ yang merupakan persetujuan untuk implementasi *Article VII of the GATT 1947 (Valuation for Customs Purposes)*.

Adapun ringkasan dari *Tokyo Round of a (GATT) Customs Valuation Code* yang selanjutnya disebut sebagai *The Customs Valuation Agreement (CVA)* adalah pada dasarnya berisi tentang lima metode penetapan nilai pabean (customs valuation), yaitu:²⁵

1. Nilai transaksi (NT) dari barang yang diimpor (the transaction value of the imported goods), yaitu harga yang sebenarnya dibayar atau yang seharusnya dibayar untuk barang yang diimpor yang disesuaikan dengan beberapa biaya dan pembebanan yang terjadi tetapi belum tercantum di dalam harga yang sebenarnya dibayar atau yang seharusnya dibayar.
2. Jika nilai transaksi tersebut tidak dapat ditentukan atau digunakan, maka nilai transaksi dari barang yang identik (identical goods)²⁶ yang dijual untuk diekspor ke negara yang sama dan diekspor pada waktu yang bersamaan atau sekitaran waktu dengan waktu pengimporan barang tersebut.

²³ Ibid.

²⁴ Ibid.

²⁵ Ibid., hal 370-371.

²⁶ Barang yang identik atau barang identik adalah barang yang sama dalam segala hal, termasuk karakteristik fisik, kualitas, dan reputasinya. Perbedaan kecil atau minor yang tampak tidak menghalangi barang tersebut untuk dinyatakan sebagai barang yang identik. Barang tersebut harus diproduksi oleh produsen yang sama di negara yang sama atau diproduksi oleh produsen lain di negara yang sama. Lihat pula, World Trade Organization, Agreement on Implementation of Article VII of the GATT 1994, Article 15.2.(a), (c), & (d). Lihat pula, Indonesia, Undang-Undang Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 Tentang Kepabeanan, Penjelasan Pasal 15 Ayat 2, UU No. 17, LN No. 93 Tahun 2006

3. Jika nilai transaksi barang yang identik tidak dapat ditentukan, maka nilai transaksi dari barang serupa (similar goods)²⁷ yang dijual untuk diekspor ke negara yang sama dan diekspor pada waktu yang bersamaan atau sekitaran waktu dengan waktu pengimporan barang tersebut.
4. Jika nilai transaksi barang tidak dapat ditentukan, maka nilai deduktif (deductive value) atau nilai komputasi (computed value) sesuai pilihan oleh importir. Nilai deduktif ditetapkan berdasarkan harga barang impor atau barang identik atau barang serupa yang dijual rata-rata dalam jumlah yang besar kepada pihak lain yang tidak memiliki hubungan (dengan eksportir atau importir) di negara pengimpor dengan persyaratan importasi yang sama, dengan dikurangi oleh komisi atau keuntungan, biaya umum, biaya transportasi dan asuransi, bea masuk dan biaya-biaya terkait lainnya, beban dan biaya yang terjadi sebagai hasil dari penjualan kembali barang impor tersebut.
5. Nilai komputasi ditetapkan dengan cara menjumlahkan biaya produksi barang impor yang bersangkutan di negara pengeksportir, biaya umum dan keuntungan, dan biaya atau nilai semua biaya atau beban yang perlu untuk memperoleh nilai yang diinginkan

²⁷ Barang serupa adalah barang yang meskipun tidak sama dalam segala hal, tetapi setidaknya memiliki kesamaan karakteristik dan kesamaan komponen bahan-bahannya yang memungkinkan barang tersebut menjalankan fungsi yang sama dan secara komersial dapat saling dipertukarkan. Kualitas barang seperti reputasinya dan eksistensi mereknya merupakan faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan barang sebagai barang serupa. Barang tersebut diproduksi oleh produsen yang sama di negara yang sama atau diproduksi oleh produsen lain di negara yang sama. Lihat pula, World Trade Organization, Agreement on Implementation of Article VII of the GATT 1994, Article 15.2.(b), (c), & (d). Lihat pula, Indonesia, Undang-Undang Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 Tentang Kepabeanan, .

(misalnya FOB²⁸ atau CIF²⁹) oleh pihak yang berwenang dalam menetapkan nilai komputasi.

Selanjutnya pada tanggal 15 April 1994 telah terjadi kesepakatan beberapa negara untuk membentuk suatu organisasi perdagangan dunia yang selanjutnya disebut dengan nama *World Trade Organization* (WTO) yang dituangkan di dalam *Marrakesh Agreement Establishing the World Trade Organization*. Di dalam *Marrakesh Agreement* tersebut tercantum juga, sebagai lampiran yang tidak terpisahkan, *The Customs Valuation Agreement* sebagaimana dimaksud di atas yang selanjutnya disebut dalam *Marrakesh Agreement* sebagai *Agreement on Implementation of Article VII of the GATT 1994*.

Melalui Undang-Undang Perjanjian Pembentukan Organisasi Perdagangan Dunia³⁰, Pasal VII GATT 1994 dan Persetujuan Implementasinya (*Agreement on Implementation of Article VII of GATT 1994*) telah diratifikasi oleh Indonesia sehingga dengan demikian Indonesia terikat dengan hak dan kewajiban di dalamnya.

CVA pada dasarnya memprioritaskan nilai transaksi (NT) sebagai nilai pabean. NT dapat diketahui melalui *invoice* atau faktur penjualan yang diterbitkan oleh pemasok atau eksportir, kontrak penjualan (*sales contract*), atau kontrak pembelian (*purchase order*)³¹. Dengan ketentuan seperti ini pejabat bea dan cukai tidak diperkenankan menetapkan nilai pabean atas barang impor selain berdasarkan NT, kecuali ada hal-hal tertentu yang menurut CVA pejabat pabean boleh menetapkan nilai pabean dengan tidak

²⁸ FOB merupakan singkatan dari Free On Board yang maksudnya adalah bahwa penjual atau eksportir hanya bertanggung jawab atas biaya yang timbul sampai dengan barang dimuat di atas kapal selebihnya menjadi tanggung jawab pembeli atau importir. Lihat pula, Incoterms 2010.

²⁹ CIF merupakan singkatan dari Cost Insurance Freight yang maksudnya adalah bahwa penjual atau eksportir bertanggung jawab atas biaya yang timbul sampai dengan barang tiba di pelabuhan di negara pembeli atau importir, selebihnya menjadi tanggung jawab pembeli atau importir. Lihat pula, Incoterms 2010.

³⁰ Indonesia, Undang-Undang Tentang Pengesahan *Agreement Establishing The World Trade Organization* (Persetujuan Pembentukan Organisasi Perdagangan Dunia), UU No. 7, LN No. 57 Tahun 1994.

³¹ Peter Van den Bossche, op. cit., hal. 430.

berdasarkan NT. Ketentuan CVA ini selanjutnya ditransformasikan ke dalam regulasi nasional, yaitu dengan cara disematkan ke dalam Pasal 15 Undang-Undang Kepabeanan. Dengan pemberlakuan UU Kepabeanan ini, maka basis atau sistem BDV yang digunakan oleh pemerintah Indonesia selama ini tidak berlaku lagi.

Alasan penggunaan NT sebagaimana dimaksud dalam Pendapat Pendahuluan Umum (General Introductory Commentary) dari Agreement on Implementation of Article VII of GATT 1994 di antaranya adalah (1) fairness, keseragaman, dan sistem yang netral dalam menetapkan nilai barang untuk tujuan kepabeanan sehingga dapat menghilangkan nilai pabean yang bersifat arbiter atau fiksi (seperti halnya sistem BDV dengan harga patokannya) dan (2) bahwa nilai pabean harus berdasarkan kriteria yang sederhana dan sama untuk semua pihak (equitable) dan konsisten dengan praktik perdagangan pada umumnya.

Sayangnya alasan yang dikemukakan dalam Pendapat Pendahuluan Umum tersebut menjadi sesuatu yang patut untuk dipertimbangkan kembali manakala dihadapkan pada praktik *transfer pricing*. Dalam dunia perdagangan lingkup nasional maupun internasional dikenal istilah *transfer pricing* atau dikenal juga dengan istilah *transfer pricing manipulation, income shifting, dan profit shifting*, yang diartikan sebagai suatu kegiatan untuk memperbesar biaya atau merendahkan tagihan yang bertujuan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang³². Erick J. Bartelsman dan Roel M. W.J. Beetsma dalam papernya yang berjudul “Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD Countries” telah memberikan bukti bahwa semakin tinggi tarif pajak di suatu negara, maka pendapatan negara dari pajak penghasilan

³² Darussalam dan Danny Septriadi, Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan, Cet. 1 (Jakarta: Danny Darussalam Tax Center, 2008), hal. 8.

perusahaan (terutama yang perusahaan Multi National Enterprise) mengalami penurunan yang ditengarai dilakukan dengan cara *profit shifting* atau *income shifting* (*transfer pricing*)³³.

Jika dikaitkan dengan *invoice*, *sales contract*, atau *purchase order* yang menjadi sumber informasi nilai transaksi barang yang diimpor, praktik *transfer pricing* dapat dilakukan dengan cara memperbesar atau memperkecil nilai transaksinya. Dengan demikian penerapan CVA membuka peluang besar bagi terjadinya *transfer pricing*.

Rini Soewandi, yang saat itu menjabat sebagai Menteri Perindustrian dan Perdagangan, menyatakan bahwa akibat praktik under invoicing negara dirugikan Rp 50 triliun pada tahun 2001³⁴. Ketua Kluster Industri Paku dan Kawat Indonesian Industry Steel and Iron Association (IISA) Ario N Setiantoro mengatakan “Berdasarkan data BPS, harga rata-rata impor paku dari Cina pada kuartal pertama tahun 2009 hanya sekitar USD 374/metrik ton. Bahkan berdasarkan data Maret 2009 harganya hanya USD 250/metrik ton. Bukankah ini membuktikan telah terjadi praktik under invoicing alias tidak bayar pajak?”³⁵. Dr Andi Irawan dalam Harian Republika mengatakan “...volume gula impor yang dilaporkan juga sangat jarang sesuai dengan jumlah sesungguhnya. Dengan istilah fasilitas diskon, volume yang dilaporkan importir bisa dikurangi hingga 50%. Permainan dalam volume dan under invoice inilah yang menyebabkan membanjirnya gula impor dengan harga lebih rendah, ketimbang gula produksi dalam negeri”³⁶. Direktur Blora Center Jusuf Rizal mengatakan “...kontainer ini bisa masuk ke Indonesia melalui dua

³³ Erick J. Bartelsman dan Roel M. W.J. Beetsma, Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD Countries, Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2000-054/2, Tahun 2000, hal. 20.

³⁴ Gatra.com, Ekonomi: Rini Soewandi: NPIK Berguna untuk Cegah Penyelundupan, <http://www.gatra.com/2002-04-25/artikel.php?id=17132>

³⁵ Vivaneews-Bisnis, Aturan Impor Baja Gagal: Paku Ilegal, <http://bisnis.vivanews.com/2009-05-10/news/read/74181-paku-ilegal-melenggang>.

³⁶ Andi Irawan, Nasib Petani dan 'Gula Ilegal', Harian Republika Selasa 24 September 2002.

cara yaitu praktik *under invoicing* di mana nilai barang Rp 100 miliar hanya dibayar Rp 24 juta³⁷. Fakta-fakta yang terungkap tersebut belum dapat dibuktikan apakah terkait dengan praktik *transfer pricing* atau murni hanya *under invoicing*.

Peluang terjadinya *transfer pricing* dengan metode *under invoicing* di Indonesia melalui penerapan CVA semakin besar dengan adanya sikap mental bangsa Indonesia yang menurut Profesor Koentjaraningrat dikatakan sebagai sikap mental 'suka menerabas' (*cutting-corner attitude*). Sikap suka menerabas ialah suatu sikap yang ingin mencapai sesuatu dengan tidak memperhatikan cara-cara yang berlaku. Sikap ini mengabaikan peraturan-peraturan yang ada karena semuanya dapat diserobot. Contohnya dalam kehidupan sehari-hari yang sering ditemui sehari-hari adalah suatu keadaan di mana orang Indonesia sangat sulit untuk antri di dalam berbagai kehidupan bersama. Di dalam berbagai tata cara kehidupan orang suka menerabas dengan melanggar hukum, tampak di dalam lalu lintas yang tak beraturan, karena semua orang ingin mendahului yang lain dengan melanggar kesopanan berlalu lintas. Orang tidak dapat antri di depan loket dan saling berebutan seperti orang berebutan menaiki kereta api atau bisa meskipun melalui jendela sekalipun. Sikap suka menerabas ini ternyata berkaitan erat dengan kepatuhan terhadap keberaturan atau disiplin.³⁸ Dengan sikap mental seperti ini boleh jadi importir juga dapat menerabas CVA agar bea masuk dan pajak dalam rangka impor lainnya³⁹ yang seharusnya dibayar menjadi lebih rendah atau kecil.

³⁷ Detiknews.com, Ribuan HP Nokia Diselundupkan di Pelabuhan Tanjung Priok, <http://www.detiknews.com/index.php/detik.read/tahun/2004/bulan/11/>

³⁸ Website Fakultas Agama Islam Universitas HAMKA, Pendidikan Tinggi Islam dan Upaya Anti Korupsi, <http://www.fai.uhamka.ac.id/post.php?idpost=121-43k>, 6 Juni 2008

³⁹ Pajak dalam rangka impor lainnya terdiri dari Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan Barang Mewah (PPnBM), dan Pajak Penghasilan Pasal 22 (PPh Ps.22) yang dikenakan terhadap barang impor.

Untuk menangkal praktik curang tersebut otoritas kepabeanan di Indonesia dalam hal ini Direktorat Jenderal Bea dan Cukai telah menerbitkan peraturan berupa Instruksi Nomor: INS-03/BC.7/2000 yang mengatur tentang audit untuk menghadapi *under invoicing*. Tetapi peraturan ini belum dapat dinyatakan sebagai peraturan perundang-undangan, mengingat hanya sebatas instruksi dan secara hirarkhis dasar hukum pembuatannya tidak ditemukan. Sedangkan DJP untuk mengantisipasi praktik *transfer pricing* ini telah menerbitkan peraturan berupa Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor: Kep-01/PJ.7/1993 dan Surat Edaran Nomor: SE-04/PJ.4/1993. Namun kemampuan peraturan yang diterbitkan DJP tersebut dalam menjangkau praktik *transfer pricing* dengan metode *under invoicing* yang terjadi dalam transaksi impor belum dapat diketahui sehingga hal ini juga menjadi bagian yang akan diteliti.

B. PERUMUSAN MASALAH

Permasalahan yang muncul dalam tesis ini adalah:

1. Apakah praktik transfer pricing dengan metode *under invoicing* benar terjadi dalam transaksi impor di Indonesia?
2. Bagaimana CVA mengatur tentang transfer pricing dengan metode *under invoicing*?
3. Bagaimana peraturan perundang-undangan di Indonesia mengatur tentang transfer pricing dengan metode *under invoicing*?

C. MANFAAT DAN TUJUAN PENELITIAN

C.1. Manfaat Penelitian

Penelitian dalam rangka tesis untuk menemukan pemecahan atas masalah yang telah dirumuskan penting untuk dilakukan mengingat transaksi impor tidak saja mempengaruhi dunia industri di dalam negeri tetapi juga penerimaan negara dari sektor

pajak internasional (dalam hal ini bea masuk dan pajak-pajak dalam rangka impor lainnya). Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu membuka peluang bagi pemerintah Indonesia untuk menutup celah praktik *transfer pricing* dengan metode *under invoicing* yang ditimbulkan karena penerapan CVA di Indonesia melalui penyusunan dan penerapan peraturan perundang-undangan yang relevan sehingga mampu mengamankan penerimaan negara dari sektor perpajakan khususnya bea masuk dan pajak dalam rangka impor lainnya.

C.2. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini secara garis besar ditekankan kepada:

- a. Menunjukkan bukti ada tidaknya *transfer pricing* dengan metode *under invoicing* dalam transaksi impor di Indonesia,
- b. Menganalisis ada tidaknya ketentuan di dalam CVA yang mengatur tentang *transfer pricing* dengan metode *under invoicing*,
- c. Menganalisis ada tidaknya peraturan perundang-undangan di Indonesia yang mengatur tentang *transfer pricing* dengan metode *under invoicing*.

D. METODE PENELITIAN

Menurut Johnny Ibrahim, dalam ilmu hukum yang objeknya adalah norma (hukum), penelitian hukum dilakukan untuk membuktikan⁴⁰:

- a. Apakah bentuk penormaan yang dituangkan dalam suatu ketentuan hukum positif dalam praktik hukum telah sesuai atau merefleksikan prinsip-prinsip hukum yang ingin menciptakan keadilan?

⁴⁰ Johnny Ibrahim, *Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif*, Cet. 3 (Malang: Bayumedia Publishing, 2007), hal. 48.

- b. Jika suatu ketentuan hukum bukan merupakan refleksi dari prinsip-prinsip hukum, apakah ia merupakan konkretisasi dari filsafat hukum?
- c. Apakah ada prinsip hukum baru sebagai refleksi dari nilai-nilai hukum yang ada?
- d. Apakah gagasan mengenai peraturan hukum akan suatu perbuatan tertentu dilandasi oleh prinsip hukum, teori hukum, atau filsafat hukum?

Sehubungan dengan manfaat dan tujuan penelitian sebagaimana telah diungkap di atas yang dikaitkan dengan pendapat dari Johnny Ibrahim tersebut, maka sangat relevan penelitian hukum ini dinyatakan sebagai penelitian hukum normatif, sehingga metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian hukum normatif.

Metode penelitian hukum normatif adalah suatu prosedur penelitian ilmiah untuk menemukan kebenaran berdasarkan logika keilmuan hukum dari sisi normatifnya⁴¹. Logika keilmuan hukum dari sisi normatifnya dibangun berdasarkan disiplin ilmiah dan cara-cara kerja ilmu hukum normatif, yaitu ilmu hukum yang objeknya hukum itu sendiri⁴².

Untuk menunjang penelitian ini data yang diperlukan adalah data sekunder yang berupa:

1. Bahan hukum primer yang dapat bersumber dari peraturan perundang-undangan, perjanjian internasional, putusan badan sengketa WTO, dan putusan pengadilan,
2. Bahan hukum sekunder yang dapat bersumber dari buku-buku hasil karya kalangan hukum serta penjelasan-penjelasan para ahli atau sarjana hukum mengenai obyek penelitian, dan

⁴¹ Ibid., hal. 57.

⁴² Ibid.

3. Bahan hukum tertier yang dapat bersumber dari kamus, ensiklopedia, dan sumber-sumber lainnya yang relevan dengan penelitian ini.

Selain data sekunder, data primer juga diperlukan dalam penelitian ini yaitu berupa:

1. Hasil penelitian lapangan pada otoritas kepabeanan yang dilakukan dengan cara mengambil beberapa contoh transaksi impor dari pemasok yang sama kepada beberapa importir untuk barang yang identik.
2. Hasil penelitian lapangan pada otoritas perpajakan yang dilakukan dengan cara wawancara kepada pejabat perpajakan yang mempunyai tugas pokok dan fungsi di dalam masalah transfer pricing. Salah satu hasil yang hendak dicapai dalam wawancara ini adalah mengetahui seberapa efektifnya peraturan perpajakan dalam menghadapi transfer pricing.

Selanjutnya alat pengumpulan data yang digunakan adalah studi kepustakaan dan wawancara yang kemudian data atau bahan-bahan tersebut diolah dan dianalisis dengan metode kualitatif.

E. LANDASAN TEORI

Pada dasarnya tujuan dan manfaat yang telah dinyatakan dalam penelitian ini merupakan bagian dari upaya pembangunan hukum⁴³ di Indonesia terutama untuk melindungi penerimaan negara dari sektor perpajakan (khususnya mengenai bea masuk dan pajak dalam rangka impor lainnya). Untuk itu penelitian ini perlu dilandasi dengan teori-teori hukum yang terkait dengan upaya pembangunan hukum tersebut.

⁴³ Pembangunan hukum adalah pembangunan pada aturan atau substansi hukum dan juga pada struktur atau kelembagaan hukum serta pada budaya hukum masyarakat. Lihat pula, Satjipto Rahardjo, Hukum dan Perubahan Sosial, Bandung, Alumni, 1983. Lihat pula, Adi Sulistiyono, Pembangunan Hukum Ekonomi untuk Mendukung Pencapaian Visi Indonesia 2030, hal. 4, merupakan pidato pengukuhannya sebagai Guru Besar Hukum Ekonomi pada Universitas Sebelas Maret, 17 November 2007.

Terkait dengan upaya mengendalikan praktik *transfer pricing* dengan metode *under invoicing* dalam transaksi impor, hukum yang ada atau yang akan ada semestinya mampu menjangkaunya. Oleh karena itu pembangunan hukum di Indonesia harus dapat memberi kepastian untuk itu.

Tentang bagaimana kepastian itu diberikan perlu kiranya pembangunan hukum yang dimaksudkan di sini dikaitkan dengan *law-and-development movement* (pergerakan hukum dan pembangunan) yang merupakan ajaran dasar dari *modernization theory* (teori modernisasi)⁴⁴. *Law-and-development movement* terkait dengan ide atau gagasan yang menghendaki bahwa perkembangan dari suatu perubahan yang bersifat evolusioner semestinya membawa hasil yang sangat berarti dalam hukum yang ideal dan institusinya yang serupa dengan yang terjadi di dunia barat.⁴⁵ Tetapi untuk menjadi serupa dengan yang terjadi di dunia barat tampaknya perlu dipertimbangkan lagi mengingat budaya masyarakat Indonesia yang berbeda dengan budaya masyarakat barat, jika dipaksakan hanya akan menghasilkan hukum yang tidak efektif. Menurut teori *Volksgeist* yang dikemukakan oleh F.K. Von Savigny (teori ini merupakan bagian dari teori *Historical and Anthropological Jurisprudence*) sistem hukum dari suatu negara merupakan bagian dari budaya masyarakatnya, sehingga hukum bukan merupakan hasil dari tindakan arbiter dari seorang atau sekelompok legislator tetapi dibangun atau dikembangkan atas dasar kekuatan bersama yang tercermin di dalam semangat kebangsaan masyarakatnya (merupakan terjemahan dari “To him a legal system was part of the culture of a people. Law was not the result of an arbitrary act of a legislator but developed as a response to

⁴⁴ Anthony Carty, *Law and Development*, Vol. 2, Legal Coultures (New York: Dartmouth Publishing Co., Ltd., 1992), hal. 3.

⁴⁵ Ibid.

the impersonal powers to be found in the people's national spirit⁴⁶. Sehingga dengan demikian hukum yang disusun haruslah hukum yang tidak bertentangan dengan budaya masyarakatnya agar dapat berlaku secara efektif.

Dengan memperhatikan pendapat dari Prof. Koentjaraningrat yang menyatakan bahwa sebagian besar sikap mental bangsa Indonesia yang suka menerabas sebagaimana telah dikemukakan sebelumnya, menjadikan teori *Volksgeist* ini juga sebagai pilihan yang tepat sebagai alat bantu dalam menganalisis hasil penelitian ini. Karena dengan memperhatikan sikap mental bangsa Indonesia yang juga merupakan sendi dari budaya masyarakatnya, hukum internasional dapat diterapkan secara efektif.

Inti dari ajaran *law-and-development movement* yang perlu diambil adalah gagasannya yang menghendaki hasil yang sangat berarti dalam hukum dan institusinya sebagai perkembangan dari pembangunan yang dilakukan. Selanjutnya agar hukum tersebut berlaku secara efektif perlu juga dipertimbangkan gagasan pemikiran dari teori *volksgeist* tersebut, yaitu memperhatikan budaya masyarakat Indonesia.

Pembangunan hukum yang menghasilkan hukum dan institusi yang ideal terutama untuk menghadapi praktik transfer pricing ini sangat penting artinya bagi pembangunan ekonomi suatu negara. Hal ini diperkuat oleh pendapat dari *social theory of law* yang menyatakan bahwa hukum merupakan sesuatu yang sangat esensial atau penting bagi pembangunan ekonomi karena hukum pada dasarnya menyediakan elemen-elemen penting untuk menjadikan sistem pasar berfungsi.⁴⁷ Termasuk dalam elemen-elemen yang dimaksud tersebut adalah penerapan peraturan yang seragam, rezim hukum kontral yang menjamin harapan di masa yang akan datang, hukum kebendaan yang melindungi

⁴⁶ Agus Brotosusilo, *Filsafat Hukum Jilid II*, merupakan bahan ajar di yang hanya dipergunakan di lingkungan Universitas Indonesia, tanpa nama penerbit dan tanpa tahun, hal. 785.

⁴⁷ Anthony Carty, op. cit., hal. 3.

hasil-hasil yang diperoleh para pekerja.⁴⁸ Pendapat dari *social theory of law* ini sejalan dengan politik hukum Indonesia yang mengarahkan pembangunan hukum untuk mendukung terwujudnya pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan; mengatur permasalahan yang berkaitan dengan ekonomi, terutama dunia usaha dan dunia industri; serta menciptakan kepastian investasi, terutama penegakan dan perlindungan hukum; menghilangkan kemungkinan terjadinya tindak pidana korupsi serta mampu menangani dan menyelesaikan secara tuntas permasalahan yang terkait kolusi, korupsi, nepotisme (KKN); pembaharuan materi hukum dengan tetap memperhatikan kemajemukan tatanan hukum yang berlaku dan pengaruh globalisasi sebagai upaya untuk meningkatkan kepastian dan perlindungan hukum, penegakan hukum dan hak-hak asasi manusia (HAM), kesadaran hukum, serta pelayanan hukum yang berintikan keadilan dan kebenaran, ketertiban dan kesejahteraan dalam rangka penyelenggaraan negara yang makin tertib, teratur, lancar, serta berdaya saing global.⁴⁹

F. LANDASAN KONSEP

Dalam bagian ini diuraikan beberapa definisi yang menjadi perhatian khusus dan merupakan bagian yang menjalin terciptanya permasalahan yang telah dikemukakan.

The Customs Valuation Agreement (CVA) merupakan persetujuan untuk implementasi *Article VII of the GATT 1947* tentang *Valuation for Customs Purposes* (Penetapan Harga untuk Tujuan Kepabeanan).

Nilai transaksi (NT) dari barang yang diimpor (the transaction value of the imported goods), yaitu harga yang sebenarnya dibayar atau yang seharusnya dibayar

⁴⁸ Ibid.

⁴⁹ Adi Sulistiyono, Pembangunan Hukum Ekonomi untuk Mendukung Pencapaian Visi Indonesia 2030, hal. 4-5, merupakan pidato pengukuhan sebagai Guru Besar Hukum Ekonomi pada Universitas Sebelas Maret, 17 November 2007.

untuk barang yang diimpor yang disesuaikan dengan beberapa biaya dan pembebanan yang terjadi tetapi belum tercantum di dalam harga yang sebenarnya dibayar atau yang seharusnya dibayar. Pada umumnya nilai ini dapat diketahui melalui kontrak dagang (sales contract) dan faktur penjualan (invoice).

Transfer pricing atau dikenal juga dengan istilah *transfer pricing manipulation*, diartikan sebagai suatu kegiatan untuk memperbesar biaya atau merendahkan tagihan yang bertujuan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang.

Transfer pricing dengan metode *under invoicing*, yaitu tindakan merendahkan jumlah tagihan yang seharusnya dibayar (umumnya tercantum di dalam invoice) kepada pemasok atau eksportir.

G. SISTEMATIKA

Sistematika pembahasan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I **Pendahuluan**

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, pokok permasalahan, metode penelitian, landasan teori, landasan konsep, dan sistematika pembahasan penelitian.

Bab II **Konsep dan Fakta *Transfer Pricing* dalam Transaksi Impor di Indonesia**

Bab ini merupakan bagian yang menganalisis tentang ada tidaknya transaksi impor yang diduga dilakukan dengan cara *transfer pricing*, untuk kemudian dikaitkan dengan konsep-konsep tentang *transfer pricing* sehingga dapat diambil kesimpulan apakah transaksi yang diduga dilakukan dengan cara *transfer pricing* tersebut benar-benar termasuk

dalam kategori *transfer pricing* atau tidak terutama *transfer pricing* dengan metode *under invoicing*.

Bab III Pengaturan *Transfer Pricing* Dalam *Customs Valuation Agreement*

Bab ini merupakan bagian yang menganalisis tentang apakah CVA mengatur *transfer pricing*, bagaimana pengaturannya, dan sanksi apa yang diberikan kepada pelaku *transfer pricing*.

Bab IV Pengaturan *Transfer Pricing* Dalam Peraturan Perundang-Undangan di Indonesia

Bab ini merupakan analisis atas pengaturan *transfer pricing* di dalam peraturan perundang-undangan di Indonesia.

Bab V Simpulan dan Saran

Bab ini merupakan bab penutup yang berisi tentang simpulan dari analisis yang telah dilakukan dan memberikan saran-saran perbaikan atau masukan yang positif.

BAB II

KONSEP DAN FAKTA TRANSFER PRICING DALAM TRANSAKSI IMPOR

Bab ini merupakan bagian yang menganalisis permasalahan tentang “apakah praktik transfer pricing dengan metode under invoicing benar terjadi dalam transaksi impor di Indonesia?” Pembabakan analisisnya dimulai dengan mengemukakan beberapa transaksi impor yang diduga sebagai transfer pricing dengan metode under invoicing, kemudian dikaitkan dengan konsep-konsep tentang *transfer pricing* sehingga dapat diambil kesimpulan apakah transaksi yang diduga dilakukan dengan cara *transfer pricing* tersebut benar-benar termasuk dalam kategori *transfer pricing* atau tidak terutama *transfer pricing* dengan metode *under invoicing*.

A. KONSEP TRANSFER PRICING

A.1 Definisi Transfer Pricing

Sekilas pada Bab Pendahuluan telah dikemukakan bahwa yang dimaksud dengan *transfer pricing* adalah sebagai suatu kegiatan untuk memperbesar biaya atau merendahkan tagihan yang bertujuan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang. Untuk menambah referensi tentang definisi transfer pricing tersebut, pada bagian ini akan dikemukakan beberapa definisi tentang transfer pricing dari beberapa sumber.

Daniel Kiselbach memperluas cakupan definisi *transfer pricing* tersebut tidak hanya sebatas pada biaya atau tagihan saja: “*Transfer pricing refers to the pricing of contributions (assets, tangible and intangible, services, and funds) transferred within an organization, e.g. goods from a parent company may be sold to a foreign subsidiary – typical market mechanisms that would normally establish prices between third parties*

don't exist –thus the transfer price will affect the allocation of profit among the parts of the company".⁵⁰ Secara sederhana definisi yang dimaksud Daniel Kiselbach tersebut adalah bahwa transfer pricing merupakan penetapan harga kontribusi yang ditransfer ke dalam organisasi di mana penetapan harga ini bisa dikaitkan dengan aset, harta atau benda yang kasat mata atau tidak kasat mata, jasa, dan pendanaan. Jadi setiap adanya transfer aset, pemberian jasa, dan pendanaan dari satu perusahaan ke perusahaan lainnya dalam satu kelompok usaha dapat disimpulkan sebagai suatu kontribusi perusahaan tersebut ke perusahaan lainnya. Kontribusi ini pada akhirnya harus dicatat di laporan keuangan perusahaan masing-masing sehingga tentunya harus dinilai berapa harga (price)-nya.

Secara sederhana Lorraine Eden dan Rebecca A. Smith menyatakan bahwa: *“transfer pricing is the setting of prices for transactions inside multinational enterprises”*⁵¹, yang maksudnya adalah bahwa *transfer pricing* merupakan tindakan penetapan harga untuk transaksi di dalam perusahaan multinasional.

Michel Danet⁵² dan Richard Hecklinger⁵³ secara bersama-sama mendefinisikan *transfer pricing* sebagai: *“to determine the price and conditions for the transfer of goods, services and assets between their affiliated companies situated in different tax jurisdictions.”*⁵⁴ Maksudnya adalah bahwa *transfer pricing* merupakan cara untuk menetapkan harga dan syarat-syarat atas transfer barang, jasa dan harta di antara

⁵⁰ Daniel Kiselbach, Rhonda Mackenzie, dan Angelos Xilinas, Transfer Pricing and Customs Valuation, (KPMG, 2011), hal. 1.

⁵¹ Lorraine Eden dan dan Rebecca A. Smith, Not at Arm's Length: A Guide to Transfer Pricing Resources, Journal of Business & Finance Librarianship, Vol. 6(4), 2001, hal. 1.

⁵² Michel Danet adalah Sekretaris Jenderal World Customs Organization (WCO).

⁵³ Richard Hecklinger adalah Deputy Sekretaris Jenderal Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).

⁵⁴ Sambutan Sekretaris Jenderal WCO dan Deputy Sekretaris Jenderal OECD pada WCO/OECD Conference on Transfer Pricing and Customs Valuation, 3-4 Mei 2006 di Brussels-Belgia.

perusahaan-perusahaan yang berafiliasi yang berada pada yurisdiksi perpajakan yang berbeda. Definisi ini mengandung pengertian bahwa *transfer pricing* merupakan tindakan menetapkan dua hal sekaligus, yaitu harga dan syarat transfernya sehingga tujuan dari *transfer pricing* yang dilakukan benar-benar tercapai. Selanjutnya adalah bahwa *transfer pricing* dilakukan untuk perusahaan yang berada di satu negara dengan perusahaan lainnya yang masih dalam satu kelompok usaha di negara lainnya dengan memperhatikan perbedaan pengaturan perpajakannya, terutama mengenai besaran tarif pajak dan syarat-syarat pengenaannya.

Alfredo J. Urquidi dalam artikelnya yang berjudul *An Introduction to Transfer Pricing* juga memperkuat apa yang dikemukakan oleh Michel Danet dan Richard Hecklinger bahwa *transfer pricing* pada dasarnya merupakan aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan yang berafiliasi, dengan menyatakan bahwa: “*Intrafirm trade involves the sale or transfer of tangible and intangible goods between related companies in two or more countries. Multinational transfer pricing is concerned with the pricing of intrafirm trade*”⁵⁵

Secara khusus *World Customs Organization* (WCO) dan *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) dalam konferensi mengenai *transfer pricing* dan *customs valuation* menyimpulkan bahwa: “*transfer pricing refers to the allocation of profits for tax purposes among the various entities that are parts of a Multi National Enterprise (MNE) group.*”⁵⁶ Hal ini berarti bahwa *transfer pricing* merujuk pada suatu alokasi keuntungan (profit) untuk tujuan perpajakan di antara beragam badan usaha

⁵⁵ Alfredo J. Urquidi, *An Introduction to Transfer Pricing*, *New School Economic Review*, Volume 3(1), 2008, hal. 1.

⁵⁶ Hand out WCO/OECD Conference on Transfer Pricing and Customs Valuation, 3-4 Mei 2006 di Brussels-Belgia, hal. 9.

yang merupakan bagian dari kelompok perusahaan multinasional. Alokasi profit untuk tujuan perpajakan ini tidak lain adalah dalam rangka penghindaran pengenaan pajak atas keuntungan perusahaan atau bisa juga untuk mengurangi jumlah pajak atas keuntungan yang diperoleh yang harus disetorkan ke negara di mana perusahaan itu berada. Terhadap transaksi yang mengandung *transfer pricing* ini WCO dan OECD menyimpulkan bahwa: “*Transaction between two subsidiaries of a MNE are not subject to the same market forces as transaction between independents. Over or under-pricing can affect the allocation of tax bases among the various jurisdiction in which the MNE operates.*”⁵⁷ Maksudnya adalah bahwa transaksi sesama perusahaan yang tergabung dalam kelompok usaha multinasional yang sama tidak dapat diperlakukan sebagai suatu transaksi antara pihak-pihak yang independen dalam pasar yang sama karena bisa jadi tindakan *over* atau *under-pricing* mempengaruhi transaksi tersebut dengan memperhatikan alokasi berbasis perpajakan di antara beragam yurisdiksi perpajakan di mana MNE tersebut beroperasi. Jadi untuk mencapai tujuan penghindaran pengenaan pajak atau membayar pajak tapi dalam jumlah yang lebih kecil tersebut, umumnya transfer pricing dilakukan dengan cara *over* atau *under-pricing* (atau dengan istilah lain *over* atau *under invoicing*). Sehingga dengan kondisi seperti ini maka transaksinya tidak dapat diperlakukan sama dengan transaksi yang dilakukan dengan perusahaan yang tidak memiliki kepentingan (*independent transaction*).

Dalam panduannya mengenai transfer pricing untuk MNE dan administrasi perpajakan, OECD sendiri memberikan definisi yang sangat sederhana, yaitu: “*transfer prices are the prices at which an enterprise transfers physical goods and intangible*

⁵⁷ Ibid.

property or provides services to associated enterprises.”⁵⁸ Jadi definisi yang diberikan OECD dalam panduannya tersebut menyatakan bahwa segala transfer berupa barang, harta/kekayaan yang tidak kasat mata (intangible asset), dan pemberian jasa kepada perusahaan lainnya yang tergabung dalam kelompok usaha yang sama (MNE) digolongkan sebagai perbuatan atau tindakan *transfer pricing*, tidak peduli apakah *transfer pricing* ini dilakukan dengan cara *over* atau *under-pricing*.

A.2 Motivasi Transfer Pricing

Lorraine Eden dan Rebecca A. Smith juga mengemukakan apa sebenarnya yang memotivasi perusahaan-perusahaan yang tergabung di dalam MNE melakukan transfer pricing. Berikut ini merupakan Ikhtisar 2 yang menggambarkan motivasi tersebut:

Ikhtisar 2: Motivations for Manipulating Transfer Prices

Regulations	Motivation for Transfer Price Manipulation
Advalorem (% of value) tariffs on imported goods	Through underinvoicing, the MNE can avoid paying customs duties.
Differences in corporate income tax rates between countries	By shifting tax-deductible costs to the high-tax country and taxable revenues to the low-tax country, the MNE can minimize the total tax paid to the two countries
Host government foreign exchange restrictions	If the foreign subsidiary cannot directly remit profits to its parent firm because of host country foreign exchange restrictions, profits can be shifted out of the host country by overinvoicing intrafirm exports to, and underinvoicing exports from, the foreign affiliate.

Sumber: Lorraine Eden dan dan Rebecca A. Smith, Not at Arm’s Length: A Guide to Transfer Pricing Resources, Journal of Business & Finance Librarianship, Vol. 6(4), 2001, hal. 3.

⁵⁸ OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, Juli 2010, hal. 19.

Berdasarkan Ikhtisar 2 di atas dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya ada tiga besaran motivasi bagi perusahaan-perusahaan yang tergabung di dalam MNE untuk melakukan transfer pricing, yaitu (1) jika terkait dengan tarif bea masuk yang tinggi, maka perusahaan MNE akan mengekspor barang produksinya kepada perusahaan afiliasinya di negara pengimpor dengan harga yang rendah (*under invoicing*), (2) jika terkait dengan tarif pajak, maka perusahaan MNE akan mengalihkan biaya yang dapat mengurangi pajak penghasilan ke negara dengan tarif pajak yang lebih tinggi dan akan mengalihkan penghasilan kena pajak ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah, (3) jika terkait dengan kebijakan pemerintah di negara tempat MNE beroperasi (*host country*) yang mengatur tentang pembatasan mata uang asing di mana perusahaan MNE di *host country* tidak dapat mengirimkan keuntungannya kepada *parent firm*nya, maka perusahaan MNE di *host country* akan melakukan *overinvoicing* dalam ekspor kepada *parent firm*nya atau perusahaan MNE lainnya di negara yang berbeda dan akan mengimpor dari *parent firm*nya atau perusahaan MNE lainnya di negara yang berbeda dengan cara *underinvoicing*.

A.3 Pelaku Transfer Pricing

Berdasarkan beberapa definisi tentang *transfer pricing* di atas dapat diambil kesimpulan bahwa pelaku *transfer pricing* adalah perusahaan-perusahaan yang tergabung dalam satu kelompok usaha atau biasa dikenal dengan istilah MNE. Darussalam menegaskan bahwa *transfer pricing* umumnya terjadi antara perusahaan-perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa⁵⁹ dan umumnya perusahaan yang mempunyai hubungan

⁵⁹ Ikatan Akuntan Indonesia, Standar Akuntansi Keuangan: Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7 Paragraf 03, 2002, Pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah pihak-pihak yang dianggap mempunyai hubungan istimewa bila satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan

istimewa adalah perusahaan multinasional⁶⁰. *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) melaporkan bahwa diperkirakan jumlah perusahaan multinasional pada tahun 2000 adalah sekitar 63.000 perusahaan induk yang mengendalikan sekitar 690.000 perusahaan afiliasi di seluruh dunia⁶¹. Sejalan dengan Darussalam, Robert Feinschreiber menyatakan bahwa *transfer pricing* (untuk tujuan perpajakan) merupakan penetapan atau penentuan harga dalam transaksi yang hanya berpengaruh antar-perusahaan yang memiliki bisnis yang terafiliasi atau antar-perusahaan yang saling berhubungan (*related party transaction*), yang selanjutnya dikenal dengan istilah *controlled transactions*.⁶²

Beberapa bentuk dari perusahaan atau pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa digambarkan di dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) Nomor 7 sebagai berikut⁶³:

1. Perusahaan yang melalui satu atau lebih perantara (*intermediaries*) mengendalikan atau dikendalikan oleh atau berada di bawah pengendalian bersama dengan perusahaan pelapor⁶⁴ (termasuk *holding companies*, *subsidiaries*, dan *fellow subsidiaries*),
2. Perusahaan asosiasi (*associated company*),

pihak lain atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan keuangan dan operasional.

⁶⁰ Darussalam, *op. cit.*, hal. 1.

⁶¹ Monica Boss, *International Transfer Pricing: The Valuation of Intangible Assets*, (USA: Kluwer Law International, 2003), hal. 5.

⁶² Robert Feinschreiber, *Transfer pricing methods: an applications guide*, (NJ: John Wiley & Sons, Inc., 2004), hal. 3.

⁶³ Ikatan Akuntan Indonesia, *op. cit.*, Paragraf 04

⁶⁴ Pelapor adalah perusahaan atau pihak yang menyusun dan melaporkan laporan keuangan.

3. Perorangan yang memiliki, baik secara langsung maupun tidak langsung, suatu kepentingan hak suara di perusahaan pelapor yang berpengaruh secara signifikan⁶⁵, dan anggota keluarga dekat dari perorangan tersebut (yang dimaksudkan dengan anggota keluarga dekat adalah mereka yang dapat diharapkan mempengaruhi atau dipengaruhi perorangan tersebut dalam transaksinya dengan perusahaan pelapor),
4. Karyawan kunci yaitu orang-orang yang mempunyai wewenang dan tanggung jawab untuk merencanakan, memimpin dan mengendalikan kegiatan perusahaan pelapor yang meliputi anggota dewan komisari, direksi dan manajer dari perusahaan serta anggota keluarga dekat orang-orang tersebut, dan
5. Perusahaan di mana suatu kepentingan substansial dalam hak suara dimiliki baik secara langsung maupun tidak langsung oleh setiap orang yang diuraikan dalam butir (c) atau (d), atau setiap orang tersebut mempunyai pengaruh signifikan atas perusahaan tersebut. Ini mencakup perusahaan-perusahaan yang dimiliki anggota dewan komisaris, direksi atau pemegang saham utama dari perusahaan pelapor dan perusahaan-perusahaan yang mempunyai anggota manajemen kunci yang sama dengan perusahaan pelapor.

PSAK Nomor 7 sebenarnya telah menyatakan bahwa transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah suatu pengalihan sumber daya atau kewajiban antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, tanpa menghiraukan

⁶⁵ Berpengaruh secara signifikan menurut PSAK No. 7 Paragraf 03 adalah penyertaan dalam pengambilan keputusan kebijakan keuangan dan operasi suatu perusahaan, tetapi tidak mengendalikan kebijakan itu. Pengaruh signifikan dapat dijalankan dengan berbagai cara antara lain berdasarkan perwakilan dalam dewan komisaris atau penyertaan dalam proses perumusan kebijakan, transaksi antar-perusahaan yang material, pertukaran karyawan manajerial atau tergantung pada informasi teknis. Pengaruh signifikan dapat diperoleh berdasarkan kepemilikan bersama, anggaran dasar atau perjanjian. Dengan kepemilikan bersama, pengaruh signifikan dianggap sesuai dengan definisi yang dimuat dalam PSAK No. 4 tentang Laporan Keuangan Konsolidasi.

apakah suatu harga diperhitungkan⁶⁶, sehingga jelas bahwa transfer pricing adalah salah satu bentuk dari transaksi yang dimaksud oleh PSAK Nomor 7 ini. Dengan demikian berarti bahwa keuntungan yang diperoleh pihak atau para pihak yang melakukan *transfer pricing* adalah jumlah pajak yang terutang di negaranya menjadi lebih kecil dari yang seharusnya. Inilah yang menjadi motivasi utama praktik *transfer pricing*. Tentu saja harus ada keuntungan yang bisa dinikmati oleh para pihak yang terlibat sehingga praktik ini bisa dilakukan.

Berdasarkan *transfer pricing global survey* yang dilakukan oleh *Ernst & Young*⁶⁷ pada tahun 2007 – 2008 terhadap 850 Multinational Enterprises (MNE) di 24 negara terungkap bahwa⁶⁸:

1. Empat puluh persen (40%) responden mengidentifikasi *transfer pricing* sebagai isu perpajakan yang paling penting bagi mereka,
2. Lebih dari separuh (52%) responden telah melalui pemeriksaan *transfer pricing*, dimana 27%-nya menghasilkan tindakan penyesuaian yang dilakukan oleh otoritas perpajakan terkait dengan *transfer pricing* tersebut.
3. Delapan puluh tujuh persen (87%) responden menyikapi *transfer pricing* sebagai risiko yang terkait dengan manajemen risiko laporan keuangan,

Enampuluh lima persen (65%) responden dari perusahaan induk MNE percaya bahwa dokumentasi *transfer pricing* adalah lebih penting saat ini daripada dua tahun yang lalu. Tetapi hanya sepertiganya yang siap dalam dokumentasi *transfer pricing* secara mengglobal.

⁶⁶ Ikatan Akuntan Indonesia, op. cit., Paragraf 03.

⁶⁷ Ernst & Young merupakan konsultan yang terutama bergerak di bidang jasa akuntansi, auditing, dan perpajakan.

⁶⁸ <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/Transfer-Pricing-and-Tax-Effective-Supply-Chain-Management/2007-2008-Transfer-Pricing-Global-Survey>, 18 Februari 2011.

A.4 Skema Transfer Pricing

Dengan mengutip skema *transfer pricing* yang disampaikan oleh Darussalam dan Feinschreiber dapat dicontohkan secara sederhana tentang bagaimana *transfer pricing* itu terjadi⁶⁹:

“Misalkan *A Corporation* merupakan sebuah perusahaan manufaktur yang didirikan dan berkedudukan di Negara A menjual (mengekspor) barang kepada perusahaan afiliasinya yaitu *B Corporation* yang didirikan dan berkedudukan di Negara B. *A Corporation* dapat mengurangi beban pajak terutangnya dengan cara melakukan *transfer pricing* atas barang yang dijualnya kepada *B Corporation*. Skema *transfer pricing* yang dilakukan tersebut dapat mengurangi total beban pajak dari grup perusahaan afiliasi apabila⁷⁰:

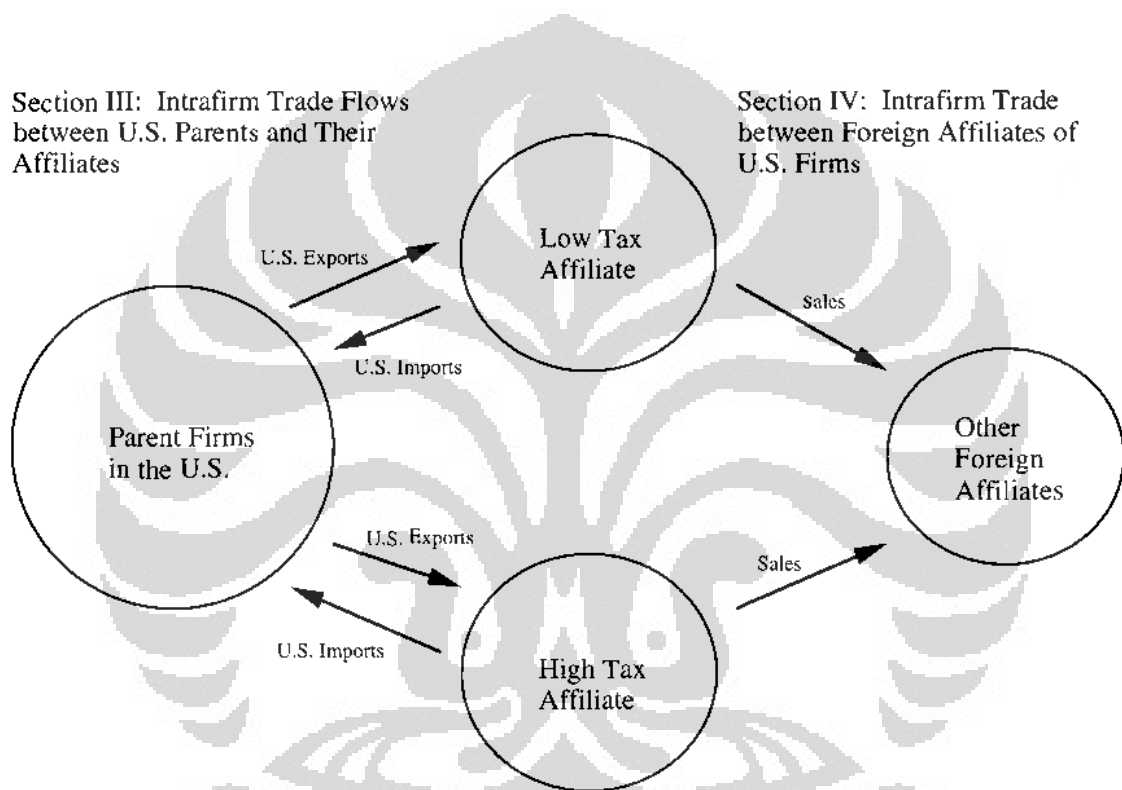
1. Tarif pajak di Negara B lebih rendah dibandingkan dengan Negara A,
2. Negara B adalah negara yang dikategorikan sebagai *tax heaven country* (negara dengan tarif pajak yang rendah),
3. Meskipun tarif pajak di Negara B lebih tinggi dibandingkan dengan tarif pajak di Negara A, *transfer pricing* tetap bisa dilakukan apabila *B Corporation* mengalami kerugian atau di Negara B terdapat banyak *loophole* yang dapat dimanfaatkan”.

⁶⁹ Darussalam, op. cit., hal 8.

⁷⁰ Brian J. Arnold dan Michael J. Melntyre, International Tax Primer, (USA: Kluwer Law International, 2002), hal. 55-56.

Bagi wajib pajak, skema *transfer pricing* seperti itu merupakan hal yang biasa dilakukan dan sah-sah saja sepanjang memang tidak dilarang oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku di negara yang bersangkutan⁷¹.

Skema transfer pricing lainnya menurut Kimberly A. Clausing adalah seperti di bawah ini:⁷²



Skema transfer pricing yang kompleks dan rumit dapat dijumpai pada kumpulan kasus transfer pricing di negara Jepang yang telah dikompilasi oleh institusi perpajakan Jepang (National Tax Agency of Japan/NTA) dalam suatu kumpulan yang diberi judul

⁷¹ Darussalam, op. cit., hal 3.

⁷² Kimberly A. Clausing, *The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade*, University of Chicago Press, ISBN: 0-226-34173-9, <http://www.nber.org/chapters/c10724>, January 2000, hal. 178.

Reference Cases of Studies on Application of Transfer Pricing Taxation⁷³ (Lampiran 1). Skema transfer pricing yang kompleks tersebut tidak dibahas lebih lanjut dalam tesis ini mengingat tekanan pembahasan tesis ini adalah urgensi hukum atas transfer pricing dalam transaksi impor di Indonesia, tetapi kumpulan kasus tersebut dapat dijadikan sumber referensi untuk mengingatkan semua pihak bahwa transfer pricing dapat berwujud dalam beberapa cara dan metode.

A.5 Metode Pendekatan Terhadap *Transfer Pricing*

Metode pendekatan terhadap *transfer pricing* dimaksudkan untuk mengetahui apakah transaksi dari perusahaan yang dikendalikan (*controlled transaction*) konsisten dengan prinsip *the arm's length price*⁷⁴. *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) memaparkan lima metode tersebut, yaitu:⁷⁵

1. *The Comparable Uncontrolled Price Method (CUP method)*,
2. *The Resale Price Method (RPM)*,
3. *The Cost Plus Method (CPM)*,
4. *The Transactional Net Margin Method (TNMM)*, dan
5. *The Transactional Profit Split Method (TPSM)*.

A.5.1 CUP Method

CUP method adalah metode untuk mengetahui ada tidaknya *transfer pricing* dengan cara membandingkan harga yang dibebankan atau dikenakan terhadap barang atau jasa yang ditransfer atau diserahkan dalam transaksi yang terkendali (*controlled*

⁷³ http://www.nta.go.jp/foreign_language/08.pdf, diunduh 9 Januari 2012.

⁷⁴ Adalah suatu keadaan atau fakta di mana para pihak yang terlibat di dalam transaksi adalah pihak-pihak yang independen dan dalam posisi tawar yang sama atau sejajar. Lihat pula Organization for Economic Co-operation and Development, *Arm's Length Range*, July 2010. Lihat pula http://en.wikipedia.org/wiki/Arm's_length_principle, 2 Agustus 2011.

⁷⁵ Organization for Economic Co-operation and Development, *Transfer Pricing Methods*, July 2010. Lihat pula Elizabeth King, *Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications, and Proposed Solutions*, (New York: Springer Science+Business Media, 2009), hal. 51 – 64.

transaction) dengan harga yang dibebankan atau dikenakan terhadap barang atau jasa yang ditransfer atau diserahkan dalam transaksi yang tidak dapat dikendalikan yang sebanding (comparable uncontrolled transaction) dalam kondisi yang sebanding (comparable circumstances).⁷⁶ Jika terjadi perbedaan antara kedua harga ini, hal ini mengindikasikan bahwa persyaratan dalam transaksi antar perusahaan yang tergabung dalam satu kelompok usaha adalah tidak sesuai dengan prinsip *arm's length price*, oleh karena itu harga dari *uncontrolled transaction* dapat menggantikan harga *controlled transaction*.⁷⁷

Agar suatu *uncontrolled transaction* dapat menjadi pembanding terhadap *controlled transaction* untuk tujuan penggunaan CUP method, harus dipenuhi salah satu atau kedua-duanya dari syarat sebagai berikut:⁷⁸

- a. Tidak terdapat perbedaan antara transaksi yang sedang dibandingkan atau perbedaan perusahaan dari transaksi tersebut yang dapat mengakibatkan secara material harga di pasar yang terbuka. Syarat ini dipenuhi apabila: penjualan barang diperdagangkan di pasar di mana *controlled transaction* dan *uncontrolled transaction* yang diperbandingkan dilakukan dalam kondisi yang sebanding misalnya tingkat perdagangan yang sama (tingkat distributor, tingkat pengecer, atau tingkat pabrik).
- b. Penyesuaian-penyesuaian yang akurat dan masuk akal (reasonably) dapat dilakukan untuk menghilangkan akibat-akibat yang material dari perbedaan-perbedaan tersebut.

Ilustrasi dari penggunaan *CUP method* adalah sebagai berikut:

Dari ilustrasi seperti yang tergambar di dalam Ilustrasi 1 di bawah ini, berdasarkan *CUP Method*, tampak bahwa telah terjadi *transfer pricing* dengan cara

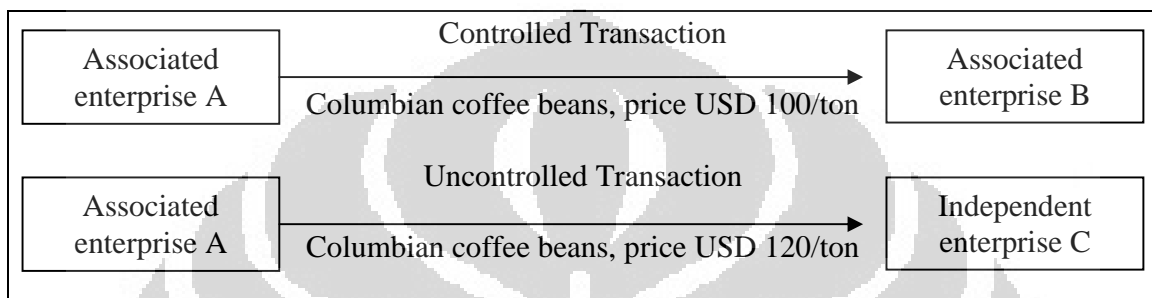
⁷⁶ Organization for Economic Co-operation and Development, Transfer Pricing Methods, July 2010, hal. 2.

⁷⁷ Ibid.

⁷⁸ Ibid.

menurunkan harga dari *enterprise A* kepada *enterprise B* yang sama-sama tergabung dalam satu kelompok usaha sebesar USD 20/ton (didapat dari pengurangan harga uncontrolled transaction sebesar USD 120/ton dengan harga controlled transaction sebesar USD 100/ton).

Ilustrasi 1



Sumber: OECD, *Transfer Pricing Methods*, July 2010, hal. 3.

A.5.2 Resale Price Method (RPM)

Penggunaan RPM untuk mengetahui ada tidaknya transfer pricing dimulai dengan cara menunjuk harga dari suatu produk yang telah dibeli dari perusahaan asosiasi (*associated enterprise*) yang dijual kembali kepada perusahaan independen. Selanjutnya harga jual kepada perusahaan independen ini (*resale price*) dikurangi dengan marjin kotor (*gross margin*) atas penjualan kembali tersebut berdasarkan marjin kotor dalam *uncontrolled transaction* yang sebanding. Marjin kotor ini sebenarnya mewakili jumlah yang harus ditutupi oleh penjual kembali (*reseller*) atas biaya penjualan dan biaya operasional serta profit yang harus didapat.⁷⁹ Hasil dari pengurangan ini selanjutnya menjadi nilai dari *transfer price* dan dapat dianggap sebagai nilai yang sesuai dengan prinsip *arm's length price*.

⁷⁹ Ibid., hal. 3.

Selanjutnya nilai margin kotor dari *resale price* yang diperoleh dari *controlled transaction* dibandingkan dengan margin kotor dari *resale price* yang diperoleh dari *comparable uncontrolled transaction*.

Ilustrasi dari penggunaan RPM ini adalah sebagai berikut:

Ilustrasi 2

Resale Price Method Illustration:		
Sales price to independent customer/enterprise	:	1000
Selling & other operating expenses (30% x 1000)	:	(300)
Operating Profit (10% x 1000)	:	<u>(100)</u>
Gross Margin (40% x 1000)	:	<u>(400)</u>
Cost of Goods Sold (Transfer Price)	:	600

Sumber: OECD, Transfer Pricing Methods, July 2010, hal. 4.

Berdasarkan Ilustrasi 2 di atas dapat dijelaskan bahwa harga jual kembali barang yang telah dibeli dari *associated enterprise* kepada pembeli atau perusahaan independen adalah sebesar 1000 selanjutnya dikurangi dengan *gross margin* sebesar 400 (penjumlahan dari biaya penjualan, biaya operasional, dan profit) sehingga harga yang tersisa adalah 600 yang dianggap sebagai *transfer price*.

Rujukan besaran margin kotor bisa seperti yang telah dikemukakan di atas yaitu berdasarkan gross margin atas penjualan barang yang sama yang dibeli dari *associated enterprise* dalam *comparable uncontrolled transaction* (disebut sebagai *internal comparable*). Apabila *internal comparable* tidak tersedia, gross margin dapat ditentukan berdasarkan gross margin yang diperoleh perusahaan independen dalam *comparable uncontrolled transaction* (disebut sebagai *external comparable*).⁸⁰

⁸⁰ Ibid., hal. 4.

A.5.3 Cost Plus Method (CPM)

Pertama-tama yang dilakukan di dalam CPM adalah memilih biaya (cost) yang dikenakan oleh pemasok barang atau jasa dalam *controlled transaction* atas barang yang ditransfer atau jasa yang disediakan oleh *associated enterprise*. Suatu penambahan yang perlu (appropriate mark-up) ditentukan berdasarkan penambahan yang diperoleh pemasok dalam *comparable uncontrolled transactions*, kemudian ditambahkan dengan biaya yang telah dipilih tersebut untuk memperoleh profit yang layak sesuai dengan mekanisme pasar. Nilai penambahan ini dapat berdasarkan penambahan yang diperoleh pemasok yang sama dalam *comparable uncontrolled transactions* (internal comparable), bila tidak ada maka dapat menggunakan penambahan yang umumnya terjadi dalam *comparable transactions* yang dilakukan oleh perusahaan independen. (external comparable). Umumnya nilai penambahan ini diperoleh dari persentase tertentu dari jumlah biaya langsung (direct cost) dan biaya tidak langsung (indirect cost, kecuali yang dimasukkan sebagai unsur biaya overhead).⁸¹ Ilustrasi dari penggunaan CPM adalah sebagai berikut:

Ilustrasi 3

Cost Plus Method (illustration):		
Cost of raw materials	:	200
Other direct & indirect production cost	:	<u>100</u>
Total cost base	:	300
Mark-up costs (misalnya 20%)	:	<u>60</u>
Transfer price	:	360
Overheads cost & other operating expenses	:	40
Operating profit	:	20

Sumber: OECD, Transfer Pricing Methods, July 2010, hal. 5.

Berdasarkan Ilustrasi 3 tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut bahwa jumlah biaya langsung dan tidak langsung adalah sebesar 300 (cost of raw materials ditambah

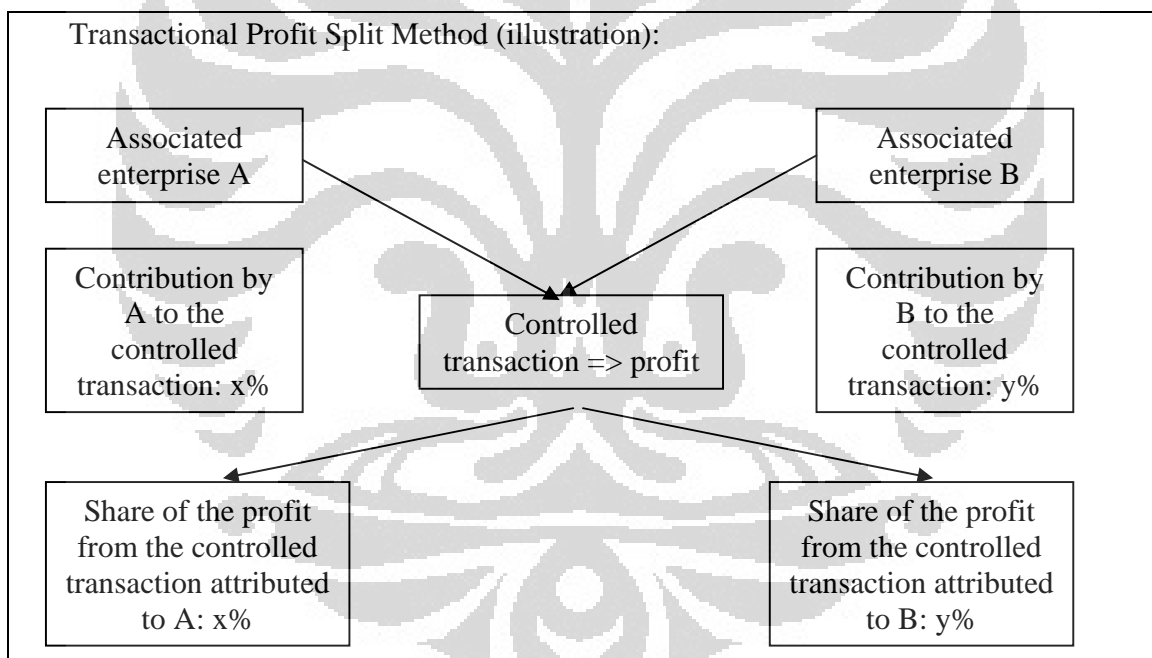
⁸¹ Ibid., hal. 5.

dengan other direct & indirect production cost). Nilai sebesar 300 ini menjadi dasar penentuan nilai penambahan (contoh di atas ditetapkan oleh pemasok adalah sebesar 20% dari jumlah biaya langsung dan tidak langsung), sehingga nilai penambahan yang diperoleh adalah sebesar 60. Jumlah biaya sebesar 300 ditambah dengan nilai penambahan sebesar 60 menjadi 360 merupakan nilai yang selanjutnya dianggap sebagai nilai yang mewakili prinsip *arm's length price*.

A.5.4 Transactional Profit Split Method (TPSM)

Ilustrasi dari penggunaan TPSM adalah sebagai berikut:

Ilustrasi 4



Sumber: OECD, Transfer Pricing Methods, July 2010, hal. 8.

Pertama-tama yang dilakukan di dalam TPSM adalah mengidentifikasi suatu kombinasi profit (combined profit) kemudian dipisahkan (split) ke masing-masing

associated enterprises dari suatu controlled transaction di mana masing-masing associated enterprises tersebut terlibat.⁸²

A.5.5 Transactional Net Margin Method (TNMM)

Dalam TNMM yang dilakukan adalah menguji indikator net profit, misalnya rasio relatif net profit terhadap basis tertentu (seperti biaya, penjualan, dan harta) yang diperoleh pembayar pajak dari *controlled transaction* dibandingkan dengan net profit yang diperoleh dari *comparable uncontrolled transaction*. Indikator net profit atas *controlled transaction* dianggap sesuai dengan prinsip *arm's length price* apabila hasilnya sebanding dengan indikator net profit atas *comparable uncontrolled transaction* (internal comparable) atau sebanding dengan indikator net profit dari *comparable transaction* yang dilakukan oleh *independent enterprise* (external comparable).⁸³

Sebagai gambaran singkat berikut ini disampaikan hasil Summary Of Global Practice Relating To Transfer Pricing⁸⁴ mengenai beberapa negara yang menggunakan metode yang diperkenalkan oleh OECD ini:

1. Argentina, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: (a) Untuk transaksi barang-barang yang berwujud antara pihak-pihak yang tidak saling berhubungan: *Wholesale Price, Comparable Uncontrolled Price (CUP), Resale Price, Cost Plus, Profit Split and Transactional Net Margin Method (TNMM)*, (b) Transaksi antara pihak-pihak yang saling berhubungan: *CUP, Resale Price, Cost Plus, Profit Split and TNMM*.
2. Canada, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: Hanya pihak-pihak yang tidak saling berhubungan harus sesuai dengan prinsip *arm's length price*.

⁸² Ibid., hal. 8.

⁸³ Ibid., hal. 6.

⁸⁴ http://www.iimahd.ernet.in/~jrvarma/reports/Transfer_Price/expert_group_report.htm

Undang-Undang dan Regulasi tidak memberikan instruksi tentang penerapan prinsip *the arm's length price* termasuk pengertian dan syarat dari istilah *of 'arm's length*. Melalui *Canada Customs and Revenue Agency (CCRA) Information Circular 87-2R* dapat diklarifikasi beberapa interpretasi, tetapi karena hanya sebatas surat edaran, ketentuan ini tidak mengikat secara hukum (it does not have legal binding). Berdasarkan *CCRA* tersebut, Metode transfer pricing yang digunakan untuk menguji harga transaksi dilakukan secara hirarkhis: *CUP, Resale Price, Cost Plus, Profit Split and TNMM*. Metode yang memberikan tingkat komparabilitas tertinggi antar transaksi, merupakan metode yang paling tepat (the most appropriate method).

3. Mexico, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: *CUP, Uncontrolled Price, Resale Price, Cost Plus, Profit Split, Residual Profit Split and TNMM*.
4. USA, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: Metode yang terbaik di antara: *CUP, Resale Price, Cost Plus, CPM, Profit Split*.
5. France, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: *CUP, Resale Price, Cost Plus, Profit Split, TNMM*. Prioritas diberikan terhadap *transaction-based method*.
6. Germany, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: *Transaction based method* yang digunakan untuk menetapkan *Transfer Pricing* memberikan referensi bagi pendekatan *Profit based*. Di antara berbagai metode yang diterapkan, *CUP, Resale Price, Cost Plus* merupakan yang menonjol (are more prominent). Kadangkala, modifikasi dari *Resale Price Method* juga dilakukan. Metode terakhir yang digunakan adalah *Profit Split method*.

7. Russia, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: Penekanan dilakukan terhadap *CUP method of pricing*. Akan tetapi, jika tidak ada maka *Subsequent Realisation Price (SRP) Method* atau *Expense Method* dapat diterapkan.
8. United Kingdom, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: Metode yang paling memungkinkan (*the most reasonable method*) dari *CUP*, *Resale Price*, *Cost Plus*, *Profit Split*, *TNMM* digunakan. Keutamaan diberikan kepada *transaction based method* atas *profit-based method*.
9. Australia, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: Metode yang paling memungkinkan (*the most reasonable method*) dari *CUP*, *Resale Price*, *Cost Plus*, *Profit Split*, *TNMM* digunakan.
10. China, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: *CUP*, *Resale Price*, *Cost Plus* merupakan metode yang utama, metode yang paling memungkinkan (*the most reasonable method*) akan diikuti atau dilakukan.
11. India, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: *Arm's Length Price* merupakan hal yang ditetapkan dengan mengadopsi salah satu dari metode berikut ini: metode yang paling tepat (*the most appropriate method*): *CUP method*, *Resale Price Method*, *CPM*, *Profit Split Method*, *TNMM*, atau metode lainnya yang dirumuskan oleh *The Central Board of Direct Taxes (CBDT)*.
12. Indonesia, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: Umumnya menerapkan *profit based methods* termasuk *CUP*, *Cost Plus Method*, *Sales minus resale price method* juga digunakan.
13. Japan, metode penetapan transfer price yang diperkenankan: Dalam hal ini *transaction based method* lebih disukai daripada pendekatan *profit based*. Metode

utama yang diikuti adalah *CUP, Resale Price, Cost Plus, Profit Split method* dan lain-lain.

Secara ringkas, Lorraine Eden dan Rebecca A. Smith menjelaskan penggunaan metode OECD ini di dalam Ikhtisar 3:

Ikhtisar 3: Acceptable OECD Transfer Pricing Methods

Transaction-based methods
Comparable Uncontrolled Price Method (CUP): the price of a transaction between two unrelated parties for the same product traded under the same circumstances is used as the transfer price. (CUP Method: harga dari transaksi di antara dua pihak yang tidak saling berhubungan untuk produk yang sama yang diperdagangkan dengan syarat-syarat yang sama digunakan sebagai transfer price).
Resale Price Method (RPM): the gross margin that would be charged by unrelated firms performing the same function(s) as the related-party buyer under the same circumstances is subtracted from the retail price of the product to determine the transfer price. (RPM: gross margin yang dibebankan oleh perusahaan yang tidak berhubungan menjalankan fungsi yang sama dalam pembeli yang saling berhubungan dengan syarat-syarat yang sama yang diambil dari harga eceran suatu produk untuk menetapkan transfer price).
Cost Plus Method (CPM): the gross mark-up that would be charged by unrelated firms performing the same function(s) as the related-party seller under the same circumstances is added to the standard cost of the related party to determine the transfer price. (CPM: gross mark-up yang dibebankan oleh perusahaan yang tidak berhubungan yang menjalankan fungsi yang sama dengan penjual yang saling berhubungan dengan syarat-syarat yang sama yang ditambahkan ke dalam standard cost dari pihak yang saling berhubungan untuk menetapkan transfer price).
Profit-based methods
Profit Split Method (PSM): the profit on the transaction is split between the two related parties based on their relative contributions to the transaction as measured by, for example, employed capital, sales or output. (PSM: profit dari transaksi dipecah antara dua pihak yang saling berhubungan berdasarkan kontribusi relatif mereka terhadap transaksi yang sedang diteliti, contohnya modal yang digunakan, penjualan atau output).
Transactional Net Margin Method (TNMM): the industry average net profit margin earned the comparable firms is used to 'back into' the transfer price (primarily a US Method). (TNMM: profit margin rata-rata industri yang diperoleh dari perusahaan pembanding digunakan sebagai transfer price).

Sumber: Lorraine Eden dan dan Rebecca A. Smith, Not at Arm's Length: A Guide to Transfer Pricing Resources, Journal of Business & Finance Librarianship, Vol. 6(4), 2001, hal. 9.

B. FAKTA TRANSFER PRICING DALAM TRANSAKSI IMPOR

Metode pendekatan terhadap transfer pricing yang diperkenalkan OECD telah memberikan acuan untuk mengetahui indikasi adanya transfer pricing dalam suatu transaksi terutama transaksi perusahaan-perusahaan MNE. Terkait dengan bagaimana penerapan metode tersebut, Lorraine Eden dan Rebecca A. Smith memberikan sekilas panduan tentang hal ini melalui studi kasus yang mereka buat (*Transfer Pricing: Case Study*) sebagai berikut:

*TRANSFER PRICING: STUDI KASUS*⁸⁵

Marilah kita kembali kepada kasus yang telah dikemukakan pada bagian awal paper ini di mana seseorang di dalam organisasi anda meminta anda membantunya dalam mempelajari *transfer pricing* (kasusnya adalah: *what if someone in your organization said, "Please help me find information about section 482. I need materials on CUP, RPM, CPM, and TNMM. I'd like the latest information on APAs and contemporaneous documentation, and a copy of the 1995 OECD guidelines."*). Anggap saja organisasi anda (dalam terminologi *transfer pricing* organisasi anda dikenal dengan istilah *the "taxpayer"* atau pembayar pajak) merupakan perusahaan Amerika Serikat selaku distributor produk komputer dan semikonduktor, di mana produk-produk tersebut dipabrikasi oleh perusahaan induk di Jepang. Anggap juga bahwa tidak terdapat transaksi barang-barang tidak berwujud antarperusahaan yang saling berhubungan ini sehingga tidak menjadikan analisis kasusnya menjadi kompleks. Produk-produk tersebut dapat dikelompokkan ke dalam dua segmen usaha, yaitu: Perlengkapan komputer (printer dan scanner) dan semikonduktor (*semiconductors, microprocessors, memory chips*). Kedua kelompok segmen ini menjual berdasarkan prinsip *arm's length price* untuk *original equipment manufactures (OEMs)*. Ketentuan dalam *Section 482* menghendaki bahwa semua transaksi antarperusahaan yang saling berhubungan memenuhi standar *the arm's length price*. Studi *transfer pricing* yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Identifikasi transaksi. Harga yang sesuai dengan prinsip *arm's length prices* diperlukan untuk tiap-tiap produk utama atau kelompok produk di dalam segmen usaha perusahaan (oleh karena itu perlu memisahkan analisis yang diperlukan untuk printer dan scanner, dan lain-lain). Jika informasi tidak tersedia pada level tersebut,

⁸⁵ Lorraine Eden dan dan Rebecca A. Smith, *Op.cit.*, hal., 18-21

maka gunakan pengelompokkan secara lebih kecil lagi, (misalnya segmen usaha) yang digunakan.

2. Dapatkan dokumen yang berisi tentang kode pajak yang relevan. *Internal Revenue Code section 482* dalam hal ini memberikan kemungkinan untuk dilakukannya hal ini, dapat diperoleh dari *the IRS Web site, Accounting and Tax, LEXIS-NEXIS* dan sumber lainnya. Informasi dari negara asing tentang ketentuan *transfer pricing provisions* juga dapat diperoleh dari masing-masing *home page* pajak nasionalnya. Sejumlah daftar *tax links* yang tersedia dapat diperoleh melalui situs seperti "*Taxes Around the World*" di <http://www.paradise.com/worldtax>.
3. Pertama-tama perhatikan internal *CUP* untuk produk atau kelompok produk. *The comparable uncontrolled price (CUP) method* umumnya menjadi urutan pertama dari beberapa otoritas perpajakan. Metode ini menghendaki pembayar pajak (*the taxpayer*) untuk menemukan transaksi barang identik atau serupa di antara pihak-pihak yang tidak saling berhubungan. Normalnya, transaksi yang paling serupa akan menjadi transaksi pembandingan internal di mana perusahaan induk di Jepang akang menjual produk yang sama kepada distributornya di Amerika Serikat dan kepada pihak lainnya yang tidak saling berhubungan sesuai dengan prinsip *the arm's length price*. Informasi ini dapat secara internal tersedia di dalam perusahaan. Dalam kasus ini, apabila sedikit sekali barang yang dijual oleh perusahaan induk atau dibeli oleh anak perusahaannya yang sesuai dengan prinsip *the arm's length price*, maka dengan sendirinya pembandingan internal tidak tersedia.
4. Selanjutnya perhatikan eksternal *CUP*. Pembandingan eksternal lebih sulit untuk diperoleh. Jika produk merupakan komoditas yang terstandardisasi, maka akan secara luas tersedia di pasar terbuka (misalnya produk memory chips 64K), harga pasar eksternalnya bisa jadi tersedia pada katalog industri dan majalah perdagangan yang diindeks dalam database yang dapat dijumpai pada *Dialog/DATASTAR, Gale Group, atau Insite 2 atau LEXIS-NEXIS*. Beberapa harga, mungkin memerlukan penyesuaian (misalnya penyesuaian akibat perbedaan pasar, volume, dan kualitas), dapat digunakan untuk menghasilkan suatu *comparable uncontrolled price (CUP)*.
5. Pilih perusahaan dan transaksi yang dapat diperbandingkan. Jika *CUP* tidak tersedia, penelitian pendahuluan dilakukan melalui database seperti *Standard & Poor's*

COMPUSAT (atau *Dialog file 516, Dun's Market Identifiers*) untuk mencari pembanding (situasi yang serupa) perusahaan yang digunakan sebagai transaksi pembanding. Untuk tujuan ini, dapat digunakan *COMPUSAT* melalui *Research Insight*, selanjutnya lakukan screening yang diperlukan untuk mengidentifikasi perusahaan pembanding dengan cara:

- a. Kode *SIC* yang sama: Perusahaan harus berada dalam bisnis utama yang sama; sehingga dengan demikian dalam *SIC Code 5045 (wholesalers dari komputer dan perlengkapan komputer) or 5065 (wholesalers dari bagian elektronik dan peralatan komputer)*.
 - b. Aktivitas yang serupa: Perusahaan harus serupa dalam jenis aktivitasnya, dalam hal ini terkait dengan distribusi, dengan sedikit atau tanpa proses pabrikasi atau tanpa aktivitas *research & development (R&D)*. Salah satu cara untuk mengukur hal ini adalah dengan mencari rasio *Selling, General, and Administrative (SG&A)* yang serupa dengan *taxpayer* dimana tingkat *R&D* terhadap rasio penjualan rendah.
 - c. Transaksi yang serupa: Karena *taxpayer* menjual hanya di pasar Amerika Serikat, perusahaan pembanding seharusnya juga menjual dengan prinsip *arm's length price* di Amerika Serikat juga.
 - d. Data tersedia secara umum: Perusahaan harus mempunyai data keuangan yang tersedia untuk periode waktu yang sama dengan *taxpayer*. Hal ini dapat dijumpai pada *10-K* (atau *20-F*, untuk perusahaan-perusahaan *non*-Amerika Serikat) *filings from EDGAR*, atau *aggregator* seperti *Global Access, FIS Online*, atau *PiranahWeb*.
6. Buat suatu set data keuangan untuk perusahaan-perusahaan pembanding. Sangat penting untuk membuat lembaran (*sheets*) data keuangan untuk masing-masing perusahaan pembanding untuk segmen usaha yang relevan, atau jika memungkinkan, kelompok produk. Data seperti penjualan, *cost of goods sold*, biaya *SG&A*, *gross profit*, *operating profit*, *operating assets*, *inventory*, piutang dan utang dan saldo modal kerja dapat diperoleh dari *COMPUSAT* dan dapat diunduh ke dalam *spreadsheets*. Selanjutnya *taxpayer* dapat menghitung minimum, maksimum, median, dan rata-rata untuk setiap ukuran keuangan dan beragam rasio keuangan, untuk

keseluruhan sampel dari perusahaan. Ukuran statistik ini digunakan untuk menghitung metode *gross* dan *net margin*.

7. Pindahkan ke metode *gross margin*. Karena *taxpayer* merupakan distributor dari *OEM* dan tidak memiliki barang lainnya yang bernilai berupa barang yang tidak berwujud yang menyebabkan analisis menjadi kompleks, metode *resale price* merupakan metode yang paling tepat ketimbang metode *cost plus*. Metode *resale price* menghendaki agar *taxpayer* menentukan suatu kisaran dari *gross profit margins* (rasio *gross profits* terhadap penjualan) untuk pembandingan transaksi yang sesuai dengan prinsip *arm's length price*. Jika *gross profit margin taxpayer* berada dalam kisaran, maka hal ini telah memenuhi pengujian prinsip *the arm's length price*. Jika tidak, *transfer price* harus ditentukan berdasarkan pada kisaran yang mendekati rata-rata atau nilai tengah dari *gross profit margin taxpayer*.
8. Pindahkan ke metode *the net margin*. Profit yang dapat diperbandingkan merupakan profit yang serupa dengan metode *the resale price* sehingga hal ini menghendaki *taxpayer* untuk menetapkan kisaran *operating profit margins* (rasio *operating profits* terhadap penjualan) sebagai transaksi pembandingan yang memenuhi prinsip *arm's length price*, selanjutnya tetapkan *transfer price* yang berada di dalam kisaran tersebut. Metode terakhir adalah *the profit split*, di mana terdapat alokasi *operating profit* antara *taxpayer and* dan perusahaan induknya, untuk transaksi perusahaan intern, didasarkan pada pemecahan (split) *profit* yang diperoleh perusahaan pembandingan untuk keperluan transaksi pembandingan. Rasio *operating profit* terhadap penjualan merupakan yang paling mendekati indikator tingkat *profit*, meskipun *operating profit* terhadap *operating assets* juga dimungkinkan.
9. Tentukan metode yang terbaik. Berdasarkan analisis hasil dari beberapa metode *transfer pricing* yang berbeda, *taxpayer* menentukan metode mana yang memberikan hasil yang terbaik, dalam arti yang paling mendekati prinsip *the arm's length price*, yang dihasilkan dari dua pihak yang tidak saling berhubungan dalam transaksi atas barang yang sama atau serupa dengan syarat yang sama atau serupa.

Dalam panduan tersebut Lorraine Eden dan Rebecca A. Smith mengemukakan bahwa langkah pertama yang perlu dilakukan adalah mengidentifikasi transaksi yang sesuai dengan prinsip *arm's length price*. Selanjutnya adalah mendapatkan sumber atau

referensi yang berkaitan dengan kode dan/atau tarif pajak. Setelah dua hal tersebut berhasil didapat, maka langkah pertama yang dilakukan adalah menerapkan metode CUP untuk produk yang sedang diteliti transaksinya tersebut. Pemilihan metode CUP sebagai metode yang pertama kali diterapkan adalah karena alasan Lorraine Eden dan Rebecca A. Smith bahwa metode tersebut adalah metode yang umumnya dipakai pertama kali dalam penelitian transaksi yang sesuai dengan prinsip *arm's length price* di banyak negara. Langkah selanjutnya adalah penerapan metode pendekatan terhadap transfer pricing lainnya yang diperkenalkan oleh OECD. Contoh penerapan metode ini ada pada kasus "Analyzing Indian Transfer Pricing Regulation: A Case Study"⁸⁶ (Lampiran 2) yang disampaikan oleh Monica Singhania⁸⁷ dan pada kumpulan kasus "Reference Case Studies on Application of Transfer Pricing Taxation".

Dari kelima metode pendekatan tersebut, sesuai dengan pemaparan Lorraine Eden dan Rebecca A. Smith, metode yang paling mudah dan simpel terkait dengan penelitian dalam rangka tesis ini adalah metode yang pertama yaitu *The Comparable Uncontrolled Price Method (CUP method)* karena hanya membandingkan transaksi dari *controlled enterprises* dengan *uncontrolled enterprises* tanpa perlu melakukan penelitian lebih lanjut ke dalam pembukuan *controlled enterprises*, sehingga cukup dengan mengambil data importasi harian dari instansi terkait (dalam hal ini Direktorat Jenderal Bea dan Cukai). Metode atau cara seperti ini pada dasarnya merupakan salah satu teknik dalam penelitian dan penetapan nilai pabean yang dilakukan oleh otoritas kepabeanan Indonesia sebagaimana dimaksud dalam peraturan perundang-undangan yang terkait dengan penelitian dan penetapan nilai pabean⁸⁸. Metode ini di dalam peraturan perundang-undangan tersebut dikenal dengan istilah nilai transaksi barang identik⁸⁹ atau serupa⁹⁰.

⁸⁶ International Research Journal of Finance and Economics, Analyzing Indian Transfer Pricing Regulation: A Case Study, ISSN 1450-2887 Issue 40 (2010), EuroJournals Publishing, Inc., 2010, <http://www.eurojournals.com/finance.htm>.

⁸⁷ Associate Professor, Faculty of Management Studies (FMS), University of Delhi, India.

⁸⁸ Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK-160/PMK.04/2010 tanggal 01 September 2010 Tentang Nilai Pabean Untuk Penghitungan Bea Masuk, Berita Negara Tahun 2010 Nomor 433.

⁸⁹ Barang identik adalah apabila kedua barang yang dibandingkan sama dalam segala hal, paling tidak karakter fisik, kualitas, dan reputasinya yang sama, serta diproduksi oleh produsen yang sama di negara yang sama atau diproduksi oleh produsen lain di negara yang sama. Lihat Pasal 1 Angka 5, Pasal 9, dan Pasal 10 Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK-160/PMK.04/2010 tanggal 01 September 2010 Tentang Nilai Pabean Untuk Penghitungan Bea Masuk.

Data yang berhasil dikumpulkan dari Direktorat Jendral Bea dan Cukai dalam kurun waktu Oktober 2010 hingga Maret 2011 adalah sebanyak empat transaksi impor sesama *controlled enterprises* dan *controlled enterprises* dengan *uncontrolled enterprises* yang terindikasi *transfer pricing*⁹¹. Metode pengumpulannya adalah dengan menggunakan uraian barang dan uraian pemasok di dalam PIB sebagai penentu suatu transaksi impor terindikasi *transfer pricing* atau tidak. Sebenarnya sangat jarang dijumpai adanya uraian barang dari pemasok yang sama diberitahukan dengan uraian yang sama persis antara PIB yang satu dengan PIB lainnya, terutama antara PIB dari *controlled enterprises* dan PIB dari *uncontrolled enterprises*. Oleh karena itu dalam kurun waktu tersebut hanya dapat mengumpulkan sebanyak empat transaksi yang terindikasi *transfer pricing*.

Transaksi impor pertama yang terindikasi *transfer pricing* adalah impor atas barang “Surge Arrester” yang dipasok oleh SAG yang berkedudukan di Jerman. SAG memasok barang tersebut kepada *controlled enterprise* PT SI dengan harga satuan EUR 1,468.57/pce untuk 9 unit barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX344 tanggal 26 Oktober 2010 dan dokumen Bill of Lading (BL) Nomor XXXXX5037 tanggal 18 September 2010. Sedangkan kepada *uncontrolled enterprise* yaitu PT TPT, SAG memasoknya dengan harga satuan EUR 1,535.00/pce untuk 9 unit barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX341 tanggal 16 Desember 2010 dan dokumen BL Nomor XXXXX5109 tanggal 4 November 2010. Meskipun data importasi ini berselang hampir dua bulan sejak tanggal BL pembandingan, data seperti ini masih dapat digunakan sebagai data pembandingan sesuai dengan ketentuan di dalam peraturan perundang-undangan yang terkait dengan penelitian dan penetapan nilai pabean.⁹² Oleh karena itu berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa telah

⁹⁰ Barang serupa adalah apabila kedua barang yang dibandingkan memiliki karakteristik dan komponen material yang sama sehingga dapat menjalankan fungsi yang sama yang secara komersial dapat dipertukarkan, serta diproduksi oleh produsen yang sama di negara yang sama atau diproduksi oleh produsen lain di negara yang sama. Lihat Pasal 1 Angka 6, Pasal 11, dan Pasal 12 Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK-160/PMK.04/2010 tanggal 01 September 2010 Tentang Nilai Pabean Untuk Penghitungan Bea Masuk.

⁹¹ Kantor Pelayanan Utama Bea dan Cukai Tipe A Tanjung Priok, Jakarta, Sistem Informasi dan Administrasi Pelayanan.

⁹² Berdasarkan Pasal 18 Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK-160/PMK.04/2010 tanggal 01 September 2010 Tentang Nilai Pabean Untuk Penghitungan Bea Masuk dan Lampiran VIII Peraturan Menteri Keuangan ini Angka 4 Huruf (b) dinyatakan bahwa data barang identik dapat digunakan sepanjang

terdapat indikasi transfer pricing sebesar EUR 67/pce (EUR 1,535.00 - EUR 1,468.57/pce). Berdasarkan CUP, otoritas perpajakan di Indonesia dapat menetapkan EUR 1,535.00 sebagai nilai yang sesuai dengan prinsip arm's length price.

Tabel 1
Transaksi Impor Pertama Terindikasi Transfer Pricing

No.	Pemasok	Importir	PIB		BL		Nama Barang	Harga CIF EUR/PCE	Jumlah
			Nomor	Tanggal	Nomor	Tanggal			
1	SAG	PT SI	344	26 Okt 10	5037	18-Sep-10	Surge Arrester	1,468.57	9 PCE
2	SAG	PT TPT	341	16 Des 10	5109	4-Nov-10	Surge Arrester	1,535.00	9 PCE

Transaksi impor kedua yang terindikasi transfer pricing adalah impor atas barang “Zirconium Silicate” yang dipasok oleh EC yang berkedudukan di Malaysia. EC memasok barang tersebut kepada *controlled enterprise* PT ECI dengan harga satuan USD 1,430.00/tne untuk 104 ton barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX521 tanggal 16 November 2010 dan dokumen Bill of Lading (BL) Nomor XXXXX4770 tanggal 9 November 2010. Sedangkan kepada *uncontrolled enterprise* yaitu PT AD, EC memasoknya dengan harga satuan USD 1,500.00/tne untuk 48 ton barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX649 tanggal 29 November 2010 dan dokumen BL Nomor XXXXX4771 tanggal 22 November 2010 dan dengan harga satuan USD 1,460.00/tne untuk 96 ton barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX999 tanggal 08 November 2010 dan dokumen BL Nomor XXXXX4403 tanggal 01 November 2010. Kepada *uncontrolled enterprise* lainnya yaitu PT KI, EC memasoknya dengan harga satuan usd 1,530.00/tne untuk 52 ton barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX955 tanggal 12 November 2010 dan dokumen BL Nomor XXXXX0629 tanggal 06 November 2010.

jangka waktu pengapalan barang identik yang digunakan sebagai harga satuan menjadi 90 hari sebelum atau sesudah tanggal BL barang impor yang sedang ditetapkan nilai pabeannya.

Tabel 2
Transaksi Impor Kedua Terindikasi Transfer Pricing

No.	Pemasok	Importir	PIB		BL		Nama Barang	Harga CIF USD/TNE	Jumlah (TNE)
			Nomor	Tanggal	Nomor	Tanggal			
1	EC	PT ECI	521	16-Nov-10	4770	9-Nov-10	Zirconium Silicate	1,430.00	104
2	EC	PT AD	649	29-Nov-10	4771	22-Nov-10	Zirconium Silicate	1,500.00	48
3	EC	PT AD	999	8-Nov-10	4403	1-Nov-10	Zirconium Silicate	1,460.00	96
4	EC	PT KI	955	12-Nov-10	0629	6-Nov-10	Zirconium Silicate	1,530.00	52

Transaksi impor ketiga yang terindikasi *transfer pricing* adalah impor atas barang “Epoxy Resin” yang dipasok oleh DCP yang berkedudukan di USA. DCP memasok barang tersebut kepada *controlled enterprise* PT DI dengan harga satuan USD 3.06/kgm untuk 19.200 kilogram barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX618 tanggal 31 Maret 2011 dan dokumen Bill of Lading (BL) Nomor XXXXX8480 tanggal 27 Maret 2011. Sedangkan kepada *uncontrolled enterprise* yaitu PT R, DCP memasoknya dengan harga satuan USD 3.37/kgm untuk 19.200 kilogram barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX539 tanggal 26 Februari 2011 dan dokumen BL Nomor XXXXX0502 tanggal 23 Februari 2011.

Tabel 3
Transaksi Impor Ketiga Terindikasi Transfer Pricing

No.	Pemasok	Importir	PIB		BL		Nama Barang	Harga CIF USD/KGM	Jumlah (KGM)
			Nomor	Tanggal	Nomor	Tanggal			
1	DCP	PT DI	618	31-Mar-11	8480	27-Mar-11	Epoxy Resin	3.06	19,200
2	DCP	PT R	539	26-Feb-11	0502	23-Feb-11	Epoxy Resin	3.37	19,200

Transaksi impor keempat yang terindikasi *transfer pricing* adalah impor atas barang “Jon” yang dipasok oleh BS yang berkedudukan di Singapura. BS memasok

barang tersebut kepada *controlled enterprise* PT BI dengan harga satuan USD 1.65/kgm untuk 15.600 kilogram barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX355 tanggal 13 Desember 2010 dan dokumen Bill of Lading (BL) Nomor XXXXX2793 tanggal 13 November 2010. Sedangkan kepada *uncontrolled enterprise* yaitu PT HII, BS memasoknya dengan harga satuan USD 1.80/kgm untuk 15.600 kilogram barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX846 tanggal 15 November 2010 dan dokumen BL Nomor XXXXX9709 tanggal 15 Oktober 2010.

Tabel 4
Transaksi Impor Keempat Terindikasi Transfer Pricing

No.	Pemasok	Importir	PIB		BL		Nama Barang	Harga CIF USD/KGM	Jumlah (KGM)
			Nomor	Tanggal	Nomor	Tanggal			
1	BS	PT BI	355	13 Des 10	2793	13-Nov-11	Jon	1.65	15,600
2	BS	PT HII	846	15-Nov-10	9709	15 Okt 10	Jon	1.80	15,600

BAB III
PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM *CUSTOMS VALUATION*
AGREEMENT

Secara garis besar *Customs Valuation Agreement* (CVA) dibagi dalam tiga bagian yaitu bagian pertama berisi tentang pendahuluan (General Introductory Commentary), bagian kedua merupakan batang tubuh (terdiri dari empat Bab dan 24 Pasal), dan bagian ketiga merupakan lampiran (terdiri dari 3 Lampiran). Secara eksplisit tidak ada satupun bagian dalam CVA ini yang mengatur tentang *transfer pricing*, namun bukan berarti CVA tidak membuka peluang bagi pengaturan lebih lanjut oleh negara-negara anggota WTO untuk mengatur tentang *transfer pricing* sehingga dapat dikatakan “bisa jadi” secara implisit CVA mengatur tentang *transfer pricing*. Oleh karena itu pada bagian atau Bab III ini akan dikaji mengenai adanya aturan *transfer pricing* secara implisit di dalam CVA yang membuka peluang bagi negara-negara anggota WTO untuk mengaturnya lebih lanjut.

Di dalam Bab II telah dinyatakan bahwa pelaku *transfer pricing* adalah perusahaan-perusahaan yang tergabung dalam satu kelompok atau biasa dikenal dengan istilah MNE atau pada bagian lain juga disinggung tentang istilah *associated enterprise* (perusahaan terkendali atau yang dikendalikan), sehingga transaksi yang dilakukan sesama mereka dikenal dengan sebutan *controlled transaction*. Oleh karena itu pengkajian tentang ada tidaknya pengaturan *transfer pricing* secara implisit di dalam CVA ditekankan pada pengaturan-pengaturan yang bersinggungan dengan *controlled transaction*.

A. PENGATURAN *TRANSFER PRICING* DALAM *GENERAL INTRODUCTORY COMMENTARY*

Di dalam Paragraf 1 *General Introductory Commentary* terdapat ketentuan yang menyatakan bahwa *the primary basis for customs value under this Agreement is “transaction value” as defined in Article 1⁹³* (basis atau dasar utama untuk nilai pabean adalah “Nilai Transaksi” sebagaimana didefinisikan di dalam Pasal 1 CVA). Pasal 1 CVA merupakan definisi dari apa yang dimaksud dengan Nilai Transaksi, namun pada dasarnya memuat batasan-batasan bagi suatu nilai pabean untuk dapat ditetapkan berdasarkan Nilai Transaksi.

Batasan-batasan yang dimaksud Pasal 1 CVA tepatnya Pasal 1 Paragraf 1 ini adalah sebagai berikut:

- (a) *That there are no restrictions as to the disposition or use of the goods by buyer other than restrictions which:*
 - (i) *Are imposed or required by law or by the public authorities in the country of importation;*
 - (ii) *Limit to the geographical area in which the goods may be resold; or*
 - (iii) *Do not substantially affect the value of the goods.*

(Maksudnya adalah bahwa Nilai Transaksi dapat ditetapkan sebagai nilai pabean apabila tidak terdapat pembatasan-pembatasan dalam penempatan atau penggunaan barang impor bagi pihak pembeli selain pembatasan yang terkait dengan: (a) ditetapkan atau diminta oleh peraturan perundangan-undangan atau oleh otoritas publik di negara pengimpor; (b) pembatasan wilayah berdasarkan geografis untuk

⁹³ World Trade Organization, Agreement on Implementation of Article VII of the GATT 1994, General Introductory Commentary, Paragraph 1.

penjualan kembali barang impor tersebut; atau (c) pembatasan yang tidak menimbulkan dampak penting terhadap nilai barang impor).

(b) *That the sale or price is not subject to some condition or consideration for which a value cannot be determined with respect to the goods being valued.*

(Maksudnya adalah bahwa penjualan atau harga yang ada bukan merupakan subjek dari persyaratan-persyaratan atau pertimbangan sehingga nilai tidak dapat ditentukan terhadap barang yang sedang ditentukan nilainya).

(c) *That no part of proceeds of any subsequent resale, disposal or use of the goods by the buyer will accrue directly or indirectly to the seller, unless an appropriate adjustment can be made in accordance with the provisions of Article 8.*

(Maksudnya adalah bahwa tidak terdapat bagian *proceed* (bagian dari keuntungan) atas penjualan kembali, penghentian, atau penggunaan barang oleh pihak pembeli yang timbul bagi penjual, kecuali terdapat penyesuaian yang penting yang dapat dibuat berdasarkan ketentuan di dalam Pasal 8).

(d) *That the buyer and seller are not related, or where the buyer and seller are related, that the transaction value is acceptable for customs purposes under the provisions of paragraph 2.*

(Maksudnya adalah bahwa tidak terdapat hubungan antara pembeli dengan penjual, apabila pembeli dan penjual terdapat hubungan, maka nilai transaksi tersebut hanya dapat diterima sebagai nilai pabean sepanjang memenuhi ketentuan di dalam paragraf 2).

Berdasarkan redaksional Pasal 1 Paragraf 1 CVA ini, ketentuan yang dapat membuka peluang bagi pengaturan lebih lanjut tentang *transfer pricing* adalah terdapat

pada Pasal 1 Paragraf 1 butir (d), yaitu adanya ketentuan bahwa nilai transaksi tidak dapat ditetapkan sebagai nilai pabean apabila importir (pembeli) dengan eksportir (penjual) memiliki hubungan. Jadi dengan demikian pada dasarnya *General Introductory Commentary* telah mengatur secara implisit ketentuan tentang *transfer pricing* dengan mengaitkan pengaturannya sesuai dengan Pasal 1 Paragraf 1 butir (d). Pengkajian selanjutnya tentang ketentuan Pasal 1 Paragraf 1 butir (d) ini akan dibahas pada bagian Pengaturan *Transfer Pricing* dalam Batang Tubuh CVA.

B. PENGATURAN *TRANSFER PRICING* DALAM BATANG TUBUH CVA

Pengaturan yang bersinggungan dengan *controlled transaction* di CVA yang dapat dianggap sebagai induk pengaturan tentang *transfer pricing* secara implisit diatur di dalam Pasal 1 Paragraf 1 butir (d) CVA sebagaimana telah diungkap dan diulas secara umum di bagian *Pengaturan Transfer Pricing* dalam *General Introductory Commentary*. Selanjutnya yang perlu dikaji dalam bagian ini adalah tentang hubungan pembeli dengan penjual yang membawa kepada penolakan nilai transaksi untuk ditetapkan sebagai nilai pabean.

Di dalam Pasal 1 Paragraf 1 butir (d) tersebut pada dasarnya nilai transaksi atas barang tidak dapat diterima atau ditetapkan sebagai nilai pabean apabila pembeli dan penjual memiliki hubungan. Tetapi terdapat beberapa pengecualian yang akhirnya menyebabkan nilai transaksi dapat diterima sebagai nilai pabean, yaitu pengecualian yang terdapat di dalam ketentuan Pasal 1 Paragraf 2 CVA.

Pasal 1 Paragraf 2 CVA menyatakan bahwa:

- a. *In determining whether the transaction value is acceptable for the purposes of paragraph 1, the fact that the buyer and the seller are related within the meaning of*

Article 15 shall not in itself be grounds for regarding the transaction value as unacceptable. In such case the circumstances surrounding the sale shall be examined and the transaction value shall be accepted provided that the relationship did not influence the price. If, in the light of information provided by the importer or otherwise, the customs administration has grounds for considering that the relationship influenced the price, it shall communicate its grounds to the importer and the importer shall be given a reasonable opportunity to respond. If the importer so request, the communication of the grounds shall be in writing.

(Maksudnya adalah bahwa dalam menetapkan nilai transaksi untuk dapat diterima sebagai nilai pabean, adanya fakta dimana pembeli dan penjual saling berhubungan sesuai dengan yang dimaksud dalam ketentuan Pasal 15 CVA tidak serta merta menjadi dasar bagi pihak pabean menolak nilai transaksi untuk dapat ditetapkan sebagai nilai pabean. Beberapa keadaan, sifat-sifat, atau syarat-syarat yang berkaitan dengan penjualan harus dipelajari atau dipertimbangkan apakah mempengaruhi harga atau tidak, sehingga nilai transaksi harus diterima apabila hubungan tersebut tidak menghasilkan atau memberikan keadaan, sifat-sifat, atau syarat-syarat yang mempengaruhi harga. Jika informasi yang disediakan atau diberikan importir atau pihak lain menyebabkan otoritas kepabeanan mempunyai dasar untuk mempertimbangkan hubungan tersebut mempengaruhi harga, terlebih dahulu harus dikomunikasikan dasar pertimbangan tersebut kepada importir dan importir harus diberikan kesempatan yang memadai untuk menanggapi. Atas dasar permintaan importir, komunikasi dasar pertimbangan tersebut dapat dilakukan secara tertulis).

Pasal 15 CVA tepatnya Paragraf 4 CVA merupakan ketentuan yang mengatur secara spesifik tentang suatu keadaan di mana penjual dan pembeli dapat dinyatakan sebagai berhubungan. Pasal 15 Paragraf 4 CVA menyatakan bahwa *“For the purpose of this Agreement, persons shall be deemed to be related only if: (a) they are officers or directors of one another’s business, (b) they are legally recognized partners in business, (c) they are employer and employee, (d) any persons directly or indirectly owns, controls or holds 5 per cent or more of the outstanding voting stock or shares of both of them, (e) one of them directly or indirectly controls the other, (f) both of them are directly or indirectly controlled by a third person, (g) together they directly or indirectly control a third person, or (h) they are members of the same family”*. Maksud Pasal 15 Paragraf 4 CVA ini adalah bahwa para pihak (penjual dan pembeli) dinyatakan berhubungan apabila memenuhi salah satu dari beberapa kriteria berikut ini: (a) mereka sebagai pegawai atau direktur pada salah satu perusahaan pihak yang berhubungan, (b) mereka secara legal diakui sebagai partner dalam usaha, (c) mereka sebagai pihak yang diberi pekerjaan dan yang memberi pekerjaan, (d) salah satu atau beberapa pihak secara langsung atau tidak langsung memiliki, mengendalikan atau memegang 5 persen atau lebih saham atau penyertaan yang beredar yang memiliki hak suara, (e) salah satu dari mereka secara langsung atau tidak langsung mengendalikan lainnya, (f) secara bersama-sama langsung atau tidak langsung dikendalikan pihak ketiga, (g) mereka bersama-sama secara langsung atau tidak langsung mengendalikan pihak ketiga, (h) mereka berasal dari keluarga yang sama. Khusus mengenai partner dalam usaha (partners in business) sebagaimana tercantum dalam Pasal 15 Paragraf 4(b) CVA, Komite Teknis untuk Nilai Pabean (Technical

Committee on Customs Valuations)⁹⁴ memberi *advisory opinion*⁹⁵ terkait pertanyaan “Are sole agents, sole distributors and sole concessionaires “legally recognized partners in business” in terms of Article 15.4 (b) of the Agreement?” (Apakah agen tunggal, distributor tunggal dan pemegang izin tunggal “secara legal diakui sebagai partner di dalam usaha” berdasarkan Pasal 15.4(b) CVA?)” dengan jawaban “The Technical position in regard to sole agents, sole distributors and sole concessionaires is set out in Article 15.5 of the Agreement, which provides that persons associated in business as sole agents, sole distributors or sole concessionaires are only deemed to be related persons under the Agreement if they fall within the criteria of Article 15.4. Article 15.4(b) deems persons to be related if “they are legally recognized partners in business”. The Webster’s Dictionary defines the word “partner” as: ‘One who is associated with one or more persons in the same business and shares with them its profits and risks; a member of a partnership’. The word “partnership” is in turn defined as: ‘An association of two or more people who contribute money or property to carry on a joint business and who share profits and losses in certain proportions’. In commercial law, the simple definitions set out above are usually backed up by a complex set of legal provisions and principles intended to define, interpret and codify through contract, tax and other laws the legal relationship implied in the term “partner”. An association would be a partnership

⁹⁴ Komite Teknis untuk Nilai Pabean adalah suatu komite yang dibentuk berdasarkan Pasal 18 CVA yang diberi tanggung jawab sebagaimana tertuang di dalam Lampiran II CVA dan bekerja sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

⁹⁵ *Advisory opinion* adalah jawaban atas pertanyaan atau persoalan yang timbul terkait dengan aplikasi atau penerapan CVA. Jawaban ini dapat berupa seperangkat fakta-fakta penting terkait penerapan CVA, aktual atau secara teoretis. Jika fakta-fakta yang dikemukakan dalam *advisory opinion* ini adalah identik dengan pertanyaan atau persoalan yang sedang dikemukakan, maka fakta-fakta tersebut menjadi solusi yang jelas untuk kepentingan pihak pabean. Tetapi jika fakta-fakta tersebut tidak identik, maka *advisory opinion* ini tidak secara langsung dapat diterapkan tetapi setidaknya-tidaknya memberikan arahan dalam penyelesaian masalah.

only where the national legal requirements for the creation of a partnership are satisfied. Thus, persons are not related under the Agreement simply because one person is the sole agent, sole distributor or sole concessionaire of the other. While it is true that sole agents, sole distributors, etc. may have a close association with their suppliers, this fact alone would provide no reason to treat them differently from any other unrelated party. For the purpose of clarification, a Member may choose to incorporate or refer to its national law of partnership in the valuation provisions of its Customs law. However, it would not be appropriate for a Member to devise a different definition of partnership specifically for the interpretation of the valuation provisions of its Customs law".⁹⁶ (Posisi Komite Teknis dalam hal agen tunggal, distributor tunggal dan pemegang izin tunggal adalah sebagaimana tercantum di dalam Pasal 15.5 CVA, di mana di dalam Pasal tersebut dinyatakan bahwa orang (persons) yang bersekutu di dalam suatu usaha sebagai agen tunggal, distributor tunggal dan pemegang izin tunggal hanya dapat disebut sebagai orang yang saling berhubungan (related persons) menurut CVA apabila memenuhi kriteria Pasal 15.4. Pasal 15.4(b) menyatakan orang saling berhubungan apabila "mereka secara legal diakui sebagai partner di dalam usaha". The Webster's Dictionary mendefinisikan kata "partner" sebagai: "Orang yang bersekutu dengan satu atau beberapa orang dalam usaha yang sama dan membagi bersama keuntungan dan risiko yang ada disebut sebagai anggota persekutuan (partnership)". Kata "persekutuan" (partnership) selanjutnya didefinisikan sebagai: "Penggabungan dua orang atau lebih dengan memberikan kontribusi berupa uang atau barang untuk membentuk suatu kerjasama

⁹⁶ The Technical Committee on Customs Valuation, Advisory Opinion 21.1: Interpretation of the Expression "Partners in Business" in Article 15.4(b).

usaha dan dengan membagi keuntungan dan kerugian berdasarkan bagian tertentu”. Di dalam hukum dagang, definisi yang sederhana sebagaimana diungkap di atas biasanya didukung dengan seperangkat peraturan hukum yang kompleks dan mendasar yang digunakan untuk mendefinisikan, menginterpretasi dan melakukan kodifikasi ke dalam kontrak, hukum perpajakan dan hukum lainnya tentang status hukum hubungan tersebut yang diterapkan dalam istilah “sekutu” (partner). Suatu penggabungan dapat menjadi suatu persekutuan hanya apabila persyaratan-persyaratan di dalam hukum nasional negara yang bersangkutan untuk membentuk suatu persekutuan telah dipenuhi. Oleh karena itu, orang tidak dapat dinyatakan sebagai saling berhubungan menurut CVA hanya karena salah satu pihak bertindak sebagai agen tunggal, distributor tunggal dan pemegang izin tunggal untuk pihak lainnya. Adalah benar bahwa agen tunggal, distributor tunggal dan pemegang izin tunggal dapat memiliki hubungan yang dekat dengan pemasoknya, namun fakta ini tidak memberikan alasan untuk memperlakukan mereka berbeda dengan pihak yang tidak berhubungan. Untuk tujuan klarifikasi, anggota WTO dapat memilih untuk menyelaraskan atau merujuk hukum nasionalnya mengenai persekutuan dengan peraturan mengenai nilai pabean di dalam undang-undang kepabeanannya. Akan tetapi tidak menjadi suatu keharusan bagi anggota WTO untuk menemukan definisi yang berbeda tentang persekutuan khususnya untuk tujuan interpretasi ketentuan nilai pabean di dalam undang-undang kepabeanannya.

- b. *In a sale between related persons, the transaction value shall be accepted and the goods valued in accordance with the provisions of paragraph 1 whenever the*

importer demonstrates that such value closely approximates to one the following occurring at or about the same time:

(i) The transaction value in sales to unrelated buyers of identical or similar goods for export to the same country of importation;

(ii) The customs value of identical or similar goods as determined under the provisions of Article 5;

(iii) The customs value of identical or similar goods as determined under the provisions of Article 6;

In applying the foregoing tests, due account shall be taken of demonstrated differences in commercial levels, quantity levels, the elements enumerated in Article 8 and costs incurred by the seller in sales in which the seller and the buyer are not related that are not incurred by the seller in sales in which the seller and the buyer are related.

(Maksudnya adalah bahwa dalam penjualan antara pihak yang saling berhubungan, nilai transaksi harus diterima dan barang dinilai sesuai dengan ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Paragraf 1 apabila importir menunjukkan bahwa nilai tersebut kurang lebih sama atau mendekati dengan salah satu dari beberapa keadaan berikut ini yang terjadi pada waktu yang sama atau hampir bersamaan: (i) nilai transaksi dalam penjualan kepada pembeli yang tidak berhubungan (unrelated buyer) atas barang identik atau barang serupa yang diekspor ke negara pengimpor yang sama, (ii) nilai pabean atas barang identik atau barang serupa yang ditetapkan berdasarkan ketentuan Pasal 5, (iii) nilai pabean atas barang identik atau barang serupa yang ditetapkan berdasarkan ketentuan Pasal 6. Selanjutnya untuk menetapkan apakah nilai

tersebut memenuhi salah satu dari beberapa keadaan tersebut di atas, harus dipertimbangkan perbedaan-perbedaan dalam hal tingkat komersial (perdagangan), tingkat kuantitas, elemen-elemen yang harus ditambahkan ke dalam harga yang sebenarnya atau yang seharusnya dibayar sebagaimana dimaksud dalam Pasal 8, dan biaya-biaya yang dibebankan oleh penjual kepada pembeli yang tidak berhubungan tetapi tidak dibebankan apabila pembeli berhubungan).

Pasal 5 CVA merupakan pasal yang memuat ketentuan tentang penetapan nilai pabean yang dikenal dengan istilah metode deduksi, yaitu dilakukan dengan cara mengurangi harga jual barang impor di negara pengimpor dengan unsur-unsur biaya: (i) komisi yang umumnya dibayar atau disetujui dibayar atau tambahan berupa biaya untuk mendapatkan profit dan biaya umum, (ii) biaya yang umumnya dikeluarkan untuk keperluan transportasi dan asuransi serta biaya-biaya lainnya yang terkait yang dibebankan di dalam negara pengimpor, (iii) biaya dan beban yang terkait dengan Pasal 8 Paragraf 2 (bila ada) yaitu biaya transportasi, asuransi, biaya pemuatan dan pembongkaran yang harus dikeluarkan atau ditambahkan berdasarkan ketentuan dari negara pengimpor, dan (iv) bea masuk dan pajak-pajak lainnya yang dibebankan oleh negara pengimpor.

Pasal 6 CVA merupakan pasal yang memuat ketentuan tentang penetapan nilai pabean yang dikenal dengan istilah metode komputasi, yaitu bahwa nilai transaksi barang yang sedang ditetapkan nilai pabeannya tersebut dihitung berdasarkan penjumlahan dari: (a) biaya bahan baku dan pabrikasi, (b) biaya penjualan dan umum, (c) biaya lainnya yang dianggap perlu berdasarkan Pasal 8 Paragraf 2.

- c. *The tests set forth in paragraph 2(b) are to be used at the initiative of the importer and only for comparison purposes. Substitute values may not be established under the provisions of paragraph 2(b).*

(Maksudnya adalah bahwa pengujian-pengujian yang dilakukan dalam rangka memenuhi Paragraf 2(b) tersebut di atas adalah atas dasar inisiatif importir dan hanya untuk tujuan pembandingan. Mengganti nilai transaksi dengan nilai yang diperoleh berdasarkan Paragraf 2(b) ini tidak diperkenankan).

C. PENGATURAN *TRANSFER PRICING* DALAM LAMPIRAN (ANNEX) CVA

Lampiran (Annex) CVA terdiri dari tiga Lampiran. Lampiran I merupakan interpretasi atas ketentuan-ketentuan di dalam batang tubuh CVA, Lampiran II mengatur tentang Komite Teknis untuk Nilai Pabean, dan Lampiran III berisi tentang ketentuan yang terkait dengan waktu penerapan ketentuan-ketentuan CVA. Sehingga dengan demikian ketentuan dalam Lampiran CVA ini yang bersinggungan dengan *transfer pricing* adalah Lampiran I, karena lampiran ini merupakan interpretasi resmi atas semua ketentuan yang ada di dalam batang tubuh CVA termasuk dalam hal ini adalah pasal-pasal yang terkait dengan *transfer pricing* di dalam batang tubuh CVA sebagaimana telah diungkap di bagian terdahulu.

C.1 Interpretasi atas Pasal 1 Paragraf 2

Interpretasi atas Pasal 1 Paragraf 2 menyatakan bahwa:

1. *Paragraphs 2(a) and 2(b) provide different means of establishing the acceptability of a transaction value.*

Maksudnya adalah bahwa ketentuan di dalam Pasal 1 Paragraf 2(a) dan 2(b) memberikan beberapa pilihan atau metode yang berbeda bagi pihak yang berwenang

untuk menetapkan nilai pabean apabila ditemukan indikasi adanya hubungan di antara pihak pembeli dan penjual.

2. *Paragraph 2(a) provides that where the buyer and the seller are related, the circumstances surrounding the sale shall be examined and the transaction value shall be accepted as the customs value provided that the relationship did not influence the price. It is not intended that there should be an examination of the circumstances in all cases where the buyer and the seller are related. Such examination will only be required where there are doubts about the acceptability of the price. Where the customs administration have no doubts about the acceptability of the price, it should be accepted without requesting further information from the importer. For example, the customs administration may have previously examined the relationship, or it may already have detailed information concerning the buyer and the seller, and may already be satisfied from such examination or information that the relationship did not influence the price.*

Maksudnya adalah bahwa Paragraf 2(a) memberikan panduan kepada pihak yang berwenang dalam menetapkan nilai pabean apabila menemukan indikasi atau informasi yang menyatakan pihak penjual dan pihak pembeli berhubungan, hal-hal yang menyangkut penjualan tersebut harus dipelajari (eksaminasi) dan nilai transaksi harus diterima sebagai nilai pabean jika diketahui bahwa hubungan tersebut tidak mempengaruhi harga jual yang sedang ditetapkan nilai pabeannya tersebut. Eksaminasi yang dimaksud di sini tidak selalu harus dilakukan. Eksaminasi dilakukan hanya jika terdapat keraguan untuk menerima nilai transaksi sebagai nilai pabean. Jika pihak yang berwenang, dalam hal ini pihak pabean negara pengimpor, tidak

memiliki keraguan atas nilai transaksi tersebut untuk dapat diterima sebagai nilai pabean, maka nilai transaksi tersebut harus diterima sebagai nilai pabean tanpa meminta informasi lebih lanjut dari pihak importir. Tetapi CVA tidak memberikan panduan yang lebih jelas atau detail tentang “keraguan” tersebut. Hal ini sejalan dengan jawaban Komisi Teknis dalam Penjelasan (Commentary) Penerapan Pasal 1 Paragraf 2 atas pertanyaan atau masalah: *“Does the Agreement provide detailed guidance as to the doubts about the acceptability of a price that would cause Customs to enquire into the circumstances surrounding the sale?”* (Apakah CVA memberikan petunjuk yang lebih jelas dalam hal keraguan tentang harga yang dapat diterima yang dapat menyebabkan pihak pabean meminta informasi lanjutan tentang persyaratan-persyaratan yang terkait dengan penjualan?) Commentary⁹⁷ atas pertanyaan ini adalah: *“No. However, the very structure of the Agreement is such that the existence of a relationship itself gives cause to question whether the price between the seller and the buyer is or is not influenced by the relationship as the price can only be used as the basis of transaction value in circumstances where the relationship has not influenced that price. In addition Article 17 provides that nothing in the Agreement shall prevent Customs from satisfying itself as to the truth or accuracy of any statement, document or declaration. Such a declaration would include that made by the related buyer, explicitly or implicitly depending upon the documentation and declaration requirements of the importing country, when the transaction value method is used, i.e., “the price is not influenced because of my relationship with the*

⁹⁷ Commentary adalah risalah yang berisi tentang sejumlah penjelasan atas bagian-bagian tertentu dari teks yang ada di dalam CVA yang dimaksudkan untuk memberikan klarifikasi atas suatu situasi di mana bahasan secara literal tentang teks tersebut dapat digunakan untuk membantu pemahaman.

seller”.⁹⁸ (Tidak, akan tetapi struktur peraturan di dalam CVA mengenai pihak yang saling berhubungan ini dengan sendirinya memberikan alasan untuk mempertanyakan atau meneliti apakah harga yang disepakati pihak penjual dan pihak pembeli tersebut dipengaruhi atau tidak dipengaruhi oleh hubungan tersebut sehingga harga hanya dapat digunakan sebagai nilai transaksi dalam keadaan dimana hubungan tersebut tidak mempengaruhi harga. Sebagai tambahan, Pasal 17 CVA menyatakan bahwa tidak ada satupun ketentuan di dalam CVA yang melarang pihak pabean untuk mengkaji kebenaran atau keakuratan suatu pernyataan, dokumen, atau pemberitahuan. Suatu pemberitahuan dapat disertakan yang dibuat oleh pembeli yang berhubungan dengan penjualnya, secara eksplisit atau implisit tergantung dari ketentuan mengenai dokumentasi dan pemberitahuan yang berlaku di negara pengimpor, pada saat metode nilai transaksi digunakan, misalnya pernyataan “harga tidak terpengaruh dengan adanya hubungan kami dengan penjual barang tersebut”).

Di dalam interpretasi ini juga dijelaskan dengan contoh tentang keadaan di mana pihak pabean dapat dikatakan sebagai tidak memiliki keraguan. Contoh pertama adalah suatu keadaan dimana pihak pabean sudah memiliki informasi tentang hubungan tersebut berdasarkan eksaminasi yang dilakukan untuk transaksi yang sebelumnya. Contoh kedua adalah suatu keadaan dimana pihak pabean sudah memiliki informasi yang rinci tentang pihak penjual dan pihak pembeli. Contoh ketiga adalah suatu keadaan dimana pihak pabean sudah merasa puas dengan eksaminasi atau informasi yang menyatakan bahwa hubungan tersebut tidak mempengaruhi harga. Hanya saja dalam contoh ketiga ini belum jelas tentang apa dan

⁹⁸ The Technical Committee on Customs Valuation, Commentary 14.1: Application of Article 1 Paragraph 2.

bagaimana pemeriksaan atau informasi yang menyatakan bahwa hubungan tersebut tidak mempengaruhi harga.

3. *Where the customs administration is unable to accept the transaction value without further inquiry, it should give the importer an opportunity to supply such further detailed information as may be necessary to enable it to examine the circumstances surrounding the sale. In this context, the customs administration should be prepared to examine relevant aspects of the transaction, including the way in which the buyer and seller organize their commercial relations and the way in which the price in question was arrived at, in order to determine whether the relationship influenced the price. Where it can be shown that the buyer and seller, although related under the provisions of Article 15, buy from and sell to each other as if they were not related, this would demonstrate that the price had not been influenced by the relationship. As an example of this, if the price had been settled in a manner consistent with the normal pricing practices of the industry in question or with the way the seller settles prices for sales to buyers who are not related to the seller, this would demonstrate that the price had not been influenced by the relationship. As a further example, where it is shown that the price is adequate to ensure recovery of all costs plus a profit which is representative of the firm's overall profit realized over a representative period of time (e.g. on an annual basis) in sales of goods of the same class or kind, this would demonstrate that the price had not been influenced.*

Maksudnya adalah bahwa apabila pihak pabean tidak dapat menerima nilai transaksi tanpa permintaan informasi selanjutnya, sepatutnya pihak pabean memberikan kesempatan kepada pihak importir untuk memberikan informasi yang lebih rinci

sepanjang diperlukan untuk memungkinkan pihak pabean melakukan eksaminasi kondisi-kondisi yang terkait dengan penjualan tersebut. Dalam konteks paragraf 2(a) ini, pihak pabean sepatutnya siap untuk melakukan eksaminasi aspek-aspek atau kondisi-kondisi yang relevan dengan transaksi, termasuk dalam hal ini adalah mempelajari dan memahami cara-cara di mana pihak pembeli dan penjual mengatur hubungan komersial mereka dan cara-cara di mana harga yang sedang diteliti tersebut terbentuk, dalam rangka menentukan apakah hubungan tersebut mempengaruhi harga. Apabila dari hasil eksaminasi tersebut terbukti bahwa pihak pembeli dan penjual, meskipun saling berhubungan berdasarkan ketentuan Pasal 15, saling membeli atau saling menjual seolah-olah mereka tidak saling berhubungan, hal ini dapat menunjukkan bahwa harga tersebut tidak pernah dipengaruhi oleh hubungan keduanya. Sebagai contoh untuk hal ini adalah jika harga yang telah ditetapkan secara konsisten dengan praktik-praktik penetapan harga yang normal sesuai dengan industri yang bersangkutan atau sesuai dengan cara-cara di mana penjual menetapkan harga jual untuk penjualan kepada para pembeli yang tidak memiliki hubungan dengan penjual, hal ini dapat membuktikan bahwa harga jual tidak pernah dipengaruhi oleh hubungan tersebut. Contoh selanjutnya adalah dimana tampak bahwa harga jual telah cukup untuk memberikan keyakinan bahwa keseluruhan biaya ditambah dengan profit telah tertutupi yang diketahui melalui realisasi dari keseluruhan profit perusahaan/penjual untuk suatu periode waktu yang mewakili (misalnya tahunan) atas penjualan barang yang sama kelas atau jenisnya, hal ini memberikan bukti bahwa harga jual tidak pernah dipengaruhi oleh hubungan tersebut.

4. *Paragraph 2(b) provides an opportunity for the importer to demonstrate that the transaction value closely approximates to a “test” value previously accepted by the customs administration and is therefore acceptable under the provisions of Article 1. Where a test under paragraph 2(b) is met, it is not necessary to examine the question of influence under paragraph 2(a). If the customs administration has already sufficient information to be satisfied, without further detailed inquiries, that one of the tests provided in paragraph 2(b) has been met, there is no reason for it to require the importer to demonstrate that the test can be met. In paragraph 2(b) the term “unrelated buyers” means buyers who are not related to the seller in any particular case.*

Maksudnya adalah bahwa ketentuan di dalam Paragraf 2(b) memberikan kesempatan kepada importir untuk menunjukkan dan membuktikan bahwa nilai transaksi setidaknya mendekati nilai uji atau *test value* yang sebelumnya telah diterima oleh pihak pabean dan sesuai dengan ketentuan yang ada di dalam Pasal 1. Jika nilai transaksi ini telah sesuai dengan *test value*, maka tidak diperlukan lagi eksaminasi untuk membuktikan ada tidaknya pengaruh hubungan antara pihak pembeli dengan pihak penjual sebagaimana dimaksud dalam Paragraf 2(a). Apabila pihak pabean telah memiliki informasi yang cukup dan memuaskan, tanpa memerlukan informasi lebih lanjut yang lebih lengkap, sehingga salah satu pengujian yang diperlukan menurut Paragraf 2(b) telah terpenuhi, maka tidak ada lagi alasan untuk meminta importir menunjukkan dan membuktikan bahwa nilai transaksi yang bersangkutan memenuhi ketentuan sehingga dapat diterima sebagai nilai pabean. Dalam Paragraf

2(b) istilah para pembeli yang tidak berhubungan atau *unrelated buyers* adalah para pembeli yang tidak berhubungan dengan pihak penjual dalam segala hal.

C.2 Interpretasi atas Pasal 1 Paragraf 2(b)

Interpretasi atas Pasal 1 Paragraf 2(b) menyatakan bahwa “*A number of factors must be taken into consideration in determining whether one value “closely approximates” to another value. These factors include the nature of the imported goods, the nature of the industry itself, the reason in which the goods are imported, and, whether the difference in values is commercially significant. Since these factors may vary from case to case, it would be impossible to apply a uniform standard such as fixed percentage, in each case. For example, a small difference in value in a case involving one type of goods could be unacceptable while a large difference in a case involving another type of goods might be acceptable in determining whether the transaction value closely approximates to the “test” values set forth in paragraph 2(b) of Article 1*”.

Maksudnya adalah bahwa sejumlah faktor harus dipertimbangkan dalam menetapkan apakah salah satu nilai “mendekati” nilai lainnya. Faktor-faktor ini termasuk di dalamnya adalah keadaan atau sifat-sifat dari barang yang diimpor, keadaan atau sifat-sifat dari industri yang memproduksi barang impor tersebut, alasan mengapa barang tersebut diimpor, dan apakah perbedaan-perbedaan di dalam nilai secara komersial adalah signifikan. Karena bisa jadi faktor-faktor tersebut beragam dari satu kasus ke kasus yang lainnya, maka menjadi tidak mungkin untuk menerapkan standar yang seragam misalnya persentase yang tetap dalam setiap kasus. Dalam interpretasi ini dicontohkan misalnya suatu perbedaan kecil di dalam nilai dalam suatu kasus untuk satu jenis barang menjadi tidak dapat diterima atau diabaikan saja perbedaan tersebut manakala ada perbedaan

besar dalam suatu kasus yang terjadi untuk jenis barang lainnya yang dapat diterima di dalam menetapkan apakah nilai transaksinya mendekati *test value* sebagaimana dimaksud di dalam Pasal 1 Paragraf 2(b).

C.3 Interpretasi atas Pasal 15 Paragraf 4 dan Paragraf 4(e)

Interpretasi atas Pasal 15 Paragraf 4 menyatakan bahwa: *“For the purpose of Article 15, the term “persons” includes a legal person, where appropriate”*, maksudnya adalah bahwa untuk tujuan keperluan Pasal 15, istilah “orang” juga meliputi badan hukum. Sedangkan interpretasi atas Pasal 15 Paragraf 4(e) menyatakan bahwa: *“For the purpose of this Agreement, one person shall be deemed to control another when the former is legally or operationally in a position to exercise restraint or direction over the latter”*, maksudnya adalah bahwa untuk tujuan CVA ini, seseorang dapat dinyatakan sebagai pihak yang mengendalikan pihak lainnya apabila secara legal atau operasional berada dalam posisi untuk melakukan pengendalian atau pengarahan atas pihak lainnya ini.

BAB IV

**PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM PERATURAN PERUNDANG-
UNDANGAN DI INDONESIA**

Pada tahun 2009 Ernst & Young kembali melakukan *transfer pricing global survey* kepada otoritas perpajakan di 49 negara termasuk Indonesia yang menghasilkan simpulan sebagai berikut⁹⁹:

1. Otoritas perpajakan telah meningkatkan perhatiannya kepada sumber daya manusia untuk menangani transfer pricing dan meningkatkan kapabilitasnya dalam spesialisasi tersebut,
2. Kewenangan hukum atau yurisdiksi telah berkembang luas tidak hanya untuk keperluan audit semata tetapi juga kepada pengenaan denda terhadap praktik transfer pricing.
3. Perusahaan-perusahaan yang paling banyak terkena imbas dari resesi ekonomi berupa penurunan profit merupakan perusahaan-perusahaan yang sering menjadi target dalam audit transfer pricing.
4. Transaksi dengan negara “tax heaven” dan atau transaksi yang umumnya dilakukan dengan negara investor semakin menjadi perhatian untuk diteliti dan secara formal masuk ke dalam “watch list”.

Transfer pricing global survey tahun 2009 tersebut secara khusus juga melaporkan hasil surveynya per-negara termasuk untuk Indonesia, hasil survey menunjukkan bahwa:¹⁰⁰

⁹⁹ <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/2009-Global-Transfer-Pricing-survey---Global-findings-and-analysis>, 18 Februari 2011.

1. Hampir mendekati angka 45 FTE (full time equivalent)¹⁰¹ sumber daya manusia (SDM) yang digunakan oleh Direktorat Jenderal Pajak (DJP) selaku otoritas perpajakan di Indonesia, dimana 10%-nya ditempatkan di Kantor Pusat DJP dan sisanya di Kantor Wilayah DJP. Latar belakang keahlian yang dimiliki oleh SDM tersebut adalah 90% di antaranya merupakan akuntan dan sisanya ekonomi. Diharapkan dua tahun ke depan (2011) ada penambahan SDM dengan latar belakang sarjana hukum. Sepertiga dari SDM tersebut merupakan spesialis dalam *transfer pricing* dengan kemampuan teknis yang kuat di bidang *transfer pricing*.
2. Review atas *transfer pricing* difokuskan oleh DJP kepada Industri yang bergerak dalam bidang pertambangan dan metal, produk konsumsi, otomotif, minyak dan gas, dan *real estate*. Faktor-faktor yang menentukan pemilihan industri yang menjadi fokus review adalah aktivitas yang signifikan dan profit yang tidak realistis.
3. Pertimbangan praktis dan arahan dari peraturan mendorong pemilihan review *transfer pricing* atas industri tersebut dilakukan berdasarkan negara dimana transaksi paling banyak dilakukan. Negara-negara tersebut adalah Singapura, Hongkong dan Makau, Jepang, Eropa Barat dan Negara-negara dengan predikat “tax heaven” lainnya, dan Amerika Serikat.
4. Hasil review *transfer pricing* yang dilakukan DJP menunjukkan bahwa 90% dari kasus yang direview mengharuskan adanya penyesuaian penghasilan pembayar pajak dan 60% dari penyesuaian yang ditetapkan DJP tersebut diajukan keberatan oleh pembayar pajak. Selanjutnya 50% dari pembayar pajak ditetapkan sebagai pembayar

¹⁰⁰ <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/2009-Global-Transfer-Pricing-survey---Indonesia>, 23 Februari 2011.

¹⁰¹ Merupakan istilah yang digunakan dalam survey tersebut untuk mengindikasikan jumlah SDM yang digunakan oleh otoritas perpajakan untuk melakukan review atas *transfer pricing* berdasarkan kewenangannya.

pajak dengan risiko tinggi, dimana 10% di antaranya mematuhi ketentuan dokumentasi dan pembukuan.

Hasil *transfer pricing global survey* yang dilakukan oleh *Ernst & Young* dari tahun 2007 hingga 2009 membuktikan bahwa *transfer pricing* secara transnasional adalah benar terjadi dan dalam jumlah yang signifikan yang tentunya sangat berpengaruh terhadap penerimaan negara terutama dari sektor pajak. Hasil survey tersebut juga memberikan fakta bahwa otoritas perpajakan di Indonesia, dalam hal ini DJP, telah melakukan langkah-langkah yang dianggap perlu untuk mencegah dan menanggulangi *transfer pricing*. Lantas bagaimana otoritas perpajakan yang terkait dengan transaksi impor di Indonesia, dalam hal ini Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC) menyikapi hal ini karena pada dasarnya DJBC merupakan otoritas yang diberi kewenangan untuk memungut bea masuk¹⁰² dan pajak-pajak dalam rangka impor lainnya¹⁰³. Khusus untuk bea masuk, agar tidak perlu membayar bea masuk yang tinggi, industri atau perusahaan (dalam hal ini selaku importir) melakukan praktik *transfer pricing* dengan metode *under invoicing*, yaitu tindakan merendahkan jumlah tagihan yang seharusnya dibayar (umumnya tercantum di dalam invoice) kepada pemasok atau eksportir.

A. PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN DI BIDANG KEPABEANAN

Dasar hukum kewenangan DJBC untuk memungut bea masuk dan pajak-pajak dalam rangka impor lainnya adalah Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 Tentang Kepabeanan sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2007 Tentang Perubahan Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 Tentang Kepabeanan (UU

¹⁰² Bea masuk termasuk di dalam sektor pajak khususnya dari sektor pajak internasional.

¹⁰³ Pajak-pajak dalam rangka impor lainnya adalah PPN impor, PPh Pasal 22, dan PPnBM.

Kepabeanan). Oleh karena itu langkah pertama kajian ada tidaknya pengaturan tentang *transfer pricing* dalam transaksi impor adalah dengan mengkaji UU Kepabeanan hingga kepada produk hukum turunannya. Selain itu juga akan disandingkan dengan pengaturan tentang *transfer pricing* yang ada di dalam peraturan perundang-undangan perpajakan di Indonesia sehingga diharapkan dapat memperoleh gambaran tentang seberapa jauh UU Kepabeanan dan produk hukum turunannya itu mempunyai kesamaan dan perbedaan dengan pengaturan tentang *transfer pricing* yang ada di dalam peraturan perundang-undangan perpajakan tersebut, apabila ada.

Di dalam Penjelasan Umum Alinea Ketiga UU Kepabeanan dinyatakan bahwa “Sesuai dengan Agreement on Implementation of Article VII of the General Agreement on Trade and Tariff (GATT) 1994, Article 22 menyebutkan bahwa perundang-undangan nasional harus memuat ketentuan penetapan nilai pabean sesuai World Trade Organization (WTO) Valuation Agreement”. Dengan demikian berarti jika di dalam CVA ketentuan *controlled transaction* karena adanya hubungan antara pihak pembeli dan pihak penjual yang berpotensi mengandung *transfer pricing* telah diatur secara implisit, maka sudah semestinya UU Kepabeanan juga mengaturnya.

Pemuatan ketentuan penetapan nilai pabean sesuai *WTO Valuation Agreement* (CVA) di dalam UU Kepabeanan hanya dapat dijumpai di dalam Pasal 15. Pasal 15 ini sendiri terdiri dari tujuh ayat:

(1) Nilai pabean untuk penghitungan bea masuk adalah nilai transaksi dari barang yang bersangkutan.

Rumusan ayat (1) ini serupa dengan rumusan Pasal 1 Paragraf 1 CVA “The customs value of imported goods shall be the transaction value.....” Rumusan Pasal 15 ayat

- (1) ini memang tidak selengkap rumusan Pasal 1 Paragraf 1 CVA di mana ketentuan mengenai orang atau pihak yang saling berhubungan (pembeli dan penjual) diatur di dalamnya, sebagaimana telah diungkap pada Bab III. Penjelasan Pasal 15 ayat (1) pun hanya memuat definisi tentang apa yang dimaksud dengan nilai transaksi dan biaya-biaya apa saja yang perlu ditambahkan ke dalamnya apabila belum termasuk di dalamnya (rincian biaya-biaya tersebut serupa dengan rincian biaya-biaya yang dapat ditambahkan ke dalam nilai transaksi pada Pasal 8 CVA). Dengan demikian berarti ayat (1) ini tidak menyinggung tentang orang atau pihak yang saling berhubungan yang membuka peluang pengaturan *transfer pricing*.
- (2) Dalam hal nilai pabean untuk penghitungan bea masuk tidak dapat ditentukan berdasarkan nilai transaksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1), nilai pabean untuk penghitungan bea masuk ditentukan berdasarkan nilai transaksi dari barang identik.
- (3) Dalam hal nilai pabean untuk penghitungan bea masuk tidak dapat ditentukan berdasarkan nilai transaksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dan ayat (2), nilai pabean untuk penghitungan bea masuk ditentukan berdasarkan nilai transaksi dari barang serupa.
- (3a) Dalam hal nilai pabean untuk penghitungan bea masuk tidak dapat ditentukan berdasarkan nilai transaksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1), ayat (2), dan ayat (3), nilai pabean untuk penghitungan bea masuk ditentukan berdasarkan ketentuan pada ayat (4) dan ayat (5) secara berurutan, kecuali atas permintaan importir, urutan penentuan nilai pabean sebagaimana dimaksud pada ayat (5) dapat digunakan mendahului ayat (4).

- (4) Dalam hal nilai pabean untuk penghitungan bea masuk tidak dapat ditentukan berdasarkan nilai transaksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1), ayat (2), dan ayat (3), nilai pabean untuk penghitungan bea masuk ditentukan berdasarkan metode deduksi.
- (5) Dalam hal nilai pabean untuk penghitungan bea masuk tidak dapat ditentukan berdasarkan nilai transaksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1), ayat (2), ayat (3), dan metode deduksi sebagaimana dimaksud pada ayat (4), nilai pabean untuk penghitungan bea masuk ditentukan berdasarkan metode komputasi.
- (6) Dalam hal nilai pabean untuk penghitungan bea masuk tidak dapat ditentukan berdasarkan nilai transaksi sebagaimana dimaksud pada ayat (1), ayat (2), ayat (3), metode deduksi sebagaimana dimaksud pada ayat (4), atau metode komputasi sebagaimana dimaksud pada ayat (5), nilai pabean untuk penghitungan bea masuk ditentukan dengan menggunakan tata cara yang wajar dan konsisten dengan prinsip dan ketentuan sebagaimana diatur pada ayat (1), ayat (2), ayat (3), ayat (4), atau ayat (5) berdasarkan data yang tersedia di daerah pabean dengan pembatasan tertentu. Rumusan Pasal 15 ayat (2), (3), (3a), (4), (5), dan (6) tersebut di atas serupa dengan rumusan Pasal 2, 3, 4, 5, 6, dan 7 CVA di mana tidak satupun yang menyinggung tentang orang atau pihak yang saling berhubungan.
- (7) Ketentuan mengenai nilai pabean untuk penghitungan bea masuk diatur lebih lanjut dengan atau berdasarkan peraturan menteri.

Ditinjau dari rumusannya ketujuh ayat pada Pasal 15 tersebut memang sama sekali tidak menyinggung tentang orang atau pihak yang saling berhubungan, tetapi bukan berarti UU Kepabeanan tidak memberi peluang pengaturan tentang orang atau

pihak yang saling berhubungan tersebut. Peraturan menteri (maksudnya adalah Menteri Keuangan) sebagaimana diamanatkan oleh ayat 7 dari Pasal 15 ini memberi peluang pengaturan tentang orang atau pihak yang saling berhubungan sebagaimana yang diinginkan oleh WTO dan kepentingan Indonesia.

Peraturan Menteri Keuangan yang dimaksud tersebut dan yang berlaku saat ini adalah Peraturan Menteri Keuangan Nomor 160/PMK.04/2010 Tentang Nilai Pabean Untuk Penghitungan Bea Masuk (PMK 160/2010). Di dalam PMK 160/2010 ini terdapat ketentuan yang menyinggung tentang orang atau pihak yang saling berhubungan.

Pasal 1 angka 3 PMK 160/2010 menyatakan bahwa: “Orang yang saling berhubungan adalah: (a) pegawai atau pimpinan pada suatu perusahaan sekaligus pegawai atau pimpinan pada perusahaan lain; (b) mereka yang dikenal/diketahui secara hukum sebagai rekan dalam perdagangan; (c) pekerja dan pemberi kerja; (d) mereka yang salah satu diantaranya secara langsung atau tidak langsung memiliki, mengendalikan, atau memegang 5% (lima persen) atau lebih saham yang beredar dari salah satu dari mereka; (e) mereka yang salah satu diantaranya secara langsung atau tidak langsung mengendalikan pihak lainnya; (f) mereka yang secara langsung atau tidak langsung dikendalikan oleh pihak ketiga; (g) mereka yang secara bersamaan langsung atau tidak langsung mengendalikan pihak ketiga; atau (h) mereka yang merupakan anggota dari satu keluarga yaitu suami, isteri, orang tua, anak, adik dan kakak (sekandung atau tidak), kakek, nenek, cucu, paman, bibi, keponakan, mertua, menantu, dan ipar.” Ketentuan yang ada di dalam Pasal 1 angka 3 PMK 160/2010 ini serupa dengan ketentuan yang ada di dalam Pasal 15 Paragraf 4 CVA, hanya saja Pasal 1 angka 3 (h) memerinci lebih lanjut

dan bahkan membatasi apa yang dimaksud dengan “they are members of the same family”.

Pasal 7 ayat (1) (d) menyatakan bahwa: “Nilai transaksi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) dapat diterima sebagai nilai pabean sepanjang memenuhi persyaratan sebagai berikut: (d) tidak terdapat hubungan antara penjual dan pembeli sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 angka 3, yang mempengaruhi harga barang”. Pasal 2 ayat (1) menyatakan bahwa: “Nilai pabean untuk penghitungan bea masuk adalah nilai transaksi dari barang impor yang bersangkutan yang memenuhi syarat-syarat tertentu”. Ketentuan di dalam Pasal 7 ayat (1) (d) ini serupa dengan ketentuan yang ada di dalam Pasal 1 Paragraf (1) (d) dan Paragraf 2 CVA. Tata cara mengenai penelitian pengaruh hubungan antara penjual dan pembeli terhadap barang diatur lebih lanjut di dalam Lampiran III PMK 160/2010 ini.¹⁰⁴

Sebagian ketentuan di dalam Lampiran III PMK 160/2010 serupa dengan ketentuan yang ada di dalam Pasal 1 Paragraf 2 CVA dan Lampiran I CVA khususnya interpretasi atas Pasal 1 Paragraf 2. Sebagian lainnya lagi merupakan pengaturan lebih lanjut atas ketentuan-ketentuan CVA tersebut. Pengaturan lebih lanjut atas ketentuan-ketentuan CVA yang dimaksud adalah penerapan daluwarsa dan limitasi besaran bagi nilai transaksi barang identik, nilai barang identik yang diperoleh berdasarkan metode deduksi, dan nilai barang identik yang diperoleh berdasarkan metode komputasi dalam hal digunakan sebagai nilai pembanding (disebut dengan istilah Test Value di dalam Lampiran III PMK 160/2010) untuk menentukan apakah hubungan antara penjual dan

¹⁰⁴ Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK-160/PMK.04/2010 tanggal 01 September 2010 Tentang Nilai Pabean Untuk Penghitungan Bea Masuk, Pasal 7 ayat (2), Berita Negara Tahun 2010 Nomor 433.

pembeli mempengaruhi harga atau tidak. Namun jika dibandingkan dengan CVA, pengaturan lebih lanjut tersebut hanya terkait dengan penggunaan nilai barang identik.

Daluwarsa yang dimaksud dalam Lampiran III PMK 160/2010 adalah bahwa:

1. Nilai transaksi barang identik dapat digunakan sebagai *test value* apabila tanggal *Bill of Lading* (BL) atau *Airway Bill* (AWB)-nya sama atau dalam waktu 30 hari sebelum atau sesudah tanggal BL atau AWB dari barang impor yang sedang ditetapkan nilai pabeannya,
2. Nilai pabean barang identik yang ditetapkan dengan metode deduksi dapat digunakan sebagai *test value* apabila tanggal penjualan barang identik di daerah pabean tersebut sama atau dalam jangka waktu 30 hari sebelum atau sesudah tanggal pemberitahuan pabean barang impor yang sedang ditetapkan nilai pabeannya,
3. Nilai pabean barang identik yang ditetapkan dengan metode komputasi dapat digunakan sebagai *test value* apabila tanggal pengimporan barang identik tersebut sama atau dalam jangka waktu 30 hari sebelum atau sesudah tanggal pemberitahuan pabean barang impor yang sedang ditetapkan nilai pabeannya.

Limitasi besaran nilai barang yang dimaksud di dalam Lampiran III PMK 160/2010 adalah bahwa:

1. Apabila nilai pabean dari barang impor yang sedang ditetapkan nilai pabeannya kedapatan berada pada kisaran: (a) lebih rendah di bawah 5%, (b) lebih rendah sebesar 5%, sama, atau lebih besar daripada nilai pabean barang identik pada *test value*, maka hubungan antara penjual dan pembeli dianggap tidak mempengaruhi harga,

2. Apabila nilai pabean dari barang impor yang sedang ditetapkan nilai pabeannya kedapatan lebih rendah di atas 5% daripada nilai pabean barang identik pada *test value*, maka hubungan antara penjual dan pembeli dianggap mempengaruhi harga. Selanjutnya nilai pabean dari barang impor tersebut ditetapkan berdasarkan nilai transaksi barang identik sampai dengan metode pengulangan (fallback) yang ditetapkan sesuai hierarki penggunaannya.

B. PENGATURAN TRANSFER PRICING DALAM PERATURAN PERUNDANG-UNDANGAN DI BIDANG PERPAJAKAN

Dasar hukum pengaturan perpajakan yang terkait dengan transaksi antarpihak yang saling berhubungan yang membawa potensi terjadinya transfer pricing adalah Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan¹⁰⁵ (UU No. 36 Tahun 2008) tepatnya diatur di dalam Pasal 18 ayat (3) yang menyatakan bahwa “Direktur Jenderal Pajak (DJP) berwenang untuk menentukan kembali besarnya penghasilan dan pengurangan serta menentukan utang sebagai modal untuk menghitung besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib Pajak lainnya sesuai dengan kewajaran dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa dengan menggunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen, metode harga penjualan kembali, metode biaya-plus, atau metode lainnya.”

¹⁰⁵ Indonesia, Undang-Undang Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan, UU No. 36, LN No. 133 Tahun 2008.

Maksud diadakannya ketentuan tersebut menurut Penjelasan UU No. 36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat (3) adalah¹⁰⁶:

(1) Untuk mencegah terjadinya penghindaran pajak yang dapat terjadi karena adanya hubungan istimewa.

Apabila terdapat hubungan istimewa, kemungkinan dapat terjadi penghasilan dilaporkan kurang dari semestinya ataupun pembebanan biaya melebihi dari yang seharusnya. Dalam hal demikian, Direktur Jenderal Pajak berwenang untuk menentukan kembali besarnya penghasilan dan/atau biaya sesuai dengan keadaan seandainya di antara para Wajib Pajak tersebut tidak terdapat hubungan istimewa. Dalam menentukan kembali jumlah penghasilan dan/atau biaya tersebut digunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price method*), metode harga penjualan kembali (*resale price method*), metode biaya-plus (*cost-plus method*), atau metode lainnya seperti metode pembagian laba (*profit split method*) dan metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method*).

Pasal 18 ayat (3) UU No. 36 Tahun 2008 dan Penjelasan^{nya} memang tidak secara tegas menggunakan kata “*transfer pricing*” dalam redaksionalnya, tetapi penyebutan “metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price method*), metode harga penjualan kembali (*resale price method*), metode biaya-plus (*cost-plus method*), atau metode lainnya seperti metode pembagian laba (*profit split method*) dan metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method*)” mengindikasikan bahwa pasal ini terkait dengan pengaturan transaksi yang dicurigai mengandung *transfer pricing*. Metode perbandingan harga antara pihak yang independen

¹⁰⁶ Indonesia, Penjelasan Undang-Undang Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan, UU No. 36, TLN No. 4893.

(*The Comparable Uncontrolled Price Method/CUP method*), metode harga penjualan kembali (*The Resale Price Method/RPM*), metode biaya-plus (*The Cost Plus Method/CPM*), metode pembagian laba (*The Transactional Profit Split Method/TPSM*), dan metode laba bersih transaksional (*The Transactional Net Margin Method/TNMM*) tidak lain merupakan metode-metode yang ada di dalam metode pendekatan terhadap *transfer pricing* yang dimaksudkan untuk mengetahui apakah transaksi dari perusahaan yang dikendalikan (*controlled transaction*) konsisten dengan prinsip *the arm's length price* sebagaimana yang digunakan oleh OECD (telah dibahas pada Bab II).

Selanjutnya kewenangan DJP diperkuat lagi dengan ketentuan yang ada di dalam Pasal 18 ayat (3a) yang menyatakan bahwa “Direktur Jenderal Pajak berwenang melakukan perjanjian dengan Wajib Pajak dan bekerja sama dengan pihak otoritas pajak negara lain untuk menentukan harga transaksi antar pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa sebagaimana dimaksud dalam ayat (4), yang berlaku selama suatu periode tertentu dan mengawasi pelaksanaannya serta melakukan renegotiasi setelah periode tertentu tersebut berakhir.”

Perjanjian dengan Wajib Pajak dan kerja sama dengan pihak otoritas pajak negara lain untuk menentukan harga transaksi antar pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa sebagaimana dimaksud dalam Pasal 18 ayat (3a) adalah Kesepakatan Harga Transfer atau Advance Pricing Agreement (APA) sebagaimana dijelaskan di dalam Penjelasan UU No. 36 Tahun 2008 Pasal 18 ayat (3a), yaitu¹⁰⁷:

- (1) Kesepakatan antara Wajib Pajak dan Direktur Jenderal Pajak mengenai harga jual wajar produk yang dihasilkannya kepada pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa (*related parties*) dengannya.

¹⁰⁷ Ibid.

- (2) Tujuan diadakannya APA adalah untuk mengurangi terjadinya praktik penyalahgunaan transfer pricing oleh perusahaan multi nasional.
- (3) Persetujuan antara Wajib Pajak dan Direktur Jenderal Pajak tersebut dapat mencakup beberapa hal, antara lain harga jual produk yang dihasilkan, dan jumlah royalti dan lain-lain, tergantung pada kesepakatan.
- (4) Keuntungan dari APA selain memberikan kepastian hukum dan kemudahan penghitungan pajak, Fiskus tidak perlu melakukan koreksi atas harga jual dan keuntungan produk yang dijual Wajib Pajak kepada perusahaan dalam grup yang sama.
- (5) APA dapat bersifat unilateral, yaitu merupakan kesepakatan antara Direktur Jenderal Pajak dengan Wajib Pajak atau bilateral, yaitu kesepakatan Direktur Jenderal Pajak dengan otoritas perpajakan negara lain yang menyangkut Wajib Pajak yang berada di wilayah yurisdiksinya

Selain undang-undang pajak penghasilan, undang-undang pajak pertambahan nilai juga memasukkan aturan mengenai pajak yang terkait dengan transaksi antarpihak yang saling berhubungan yang membawa potensi terjadinya transfer pricing yaitu Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah¹⁰⁸ (UU No. 8 Tahun 1983) tepatnya diatur di dalam Pasal 2 ayat (1) yang menyatakan bahwa “Dalam hal Harga Jual atau Penggantian dipengaruhi oleh hubungan istimewa, maka Harga Jual atau Penggantian dihitung atas dasar harga pasar wajar pada saat penyerahan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak itu dilakukan”.

¹⁰⁸ Indonesia, Undang-Undang Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah, UU No. 8, LN No. 51 Tahun 1983.

B.1 Hubungan Istimewa

Hubungan istimewa sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) UU No. 8 Tahun 1983 dianggap ada apabila:

- (a) Dua atau lebih Pengusaha, langsung atau tidak langsung berada dibawah pemilikan atau penguasaan Pengusaha yang sama, atau
- (b) Pengusaha yang satu menyertakan modal 25% (dua puluh lima persen) atau lebih dari jumlah modal pada pengusaha yang lain, atau hubungan antara Pengusaha yang menyertakan modalnya sebesar 25% (dua puluh lima persen) atau lebih pada dua pihak atau lebih, demikian pula hubungan antara dua pihak atau lebih yang disebut terakhir.”

Pengaruh hubungan istimewa yang dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) UU No. 8 Tahun 1983 adalah adanya kemungkinan harga yang ditekan lebih rendah dari harga pasar. Dalam hal ini Direktur Jenderal Pajak mempunyai kewenangan melakukan penyesuaian Harga Jual atau Penggantian yang menjadi Dasar Pengenaan Pajak dengan harga pasar wajar yang berlaku di pasaran bebas.¹⁰⁹ Sedangkan yang dimaksud dengan pemilikan dalam Pasal 2 ayat (2) butir (a) UU No. 8 Tahun 1983 adalah menyangkut bidang permodalan, sedangkan penguasaan berhubungan dengan bidang manajemen, termasuk hubungan kekeluargaan antara para pihak yang bersangkutan. Selanjutnya kata “langsung” di sini diartikan bahwa seluruh atau sebagian modal atau manajemen dari dua perusahaan atau lebih yang terlibat dalam Penyerahan Barang (penjual dan pembeli) dimiliki dan dilaksanakan oleh Pengusaha yang sama atau di bawah penguasaan Pengusaha yang sama. Sedangkan kata “tidak langsung” diartikan bila pemilikan dan

¹⁰⁹ Indonesia, Penjelasan Undang-Undang Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah, UU No. 8, TLN No. 3264.

penguasaan itu diperoleh karena adanya hubungan keluarga antara Pengusaha dengan pemilik modal atau pelaksana manajemen dari perusahaan-perusahaan tersebut, misalnya bila seluruh atau sebagian modal atau manajemen berada di tangan isteri, anak, atau keluarga lainnya dari Pengusaha.¹¹⁰

Penyertaan modal sebesar 25% (dua puluh lima persen) sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (2) butir (b) dihitung dari modal saham atau modal ditempatkan atau modal disetor. Bila salah satu hasil hitungan itu menunjukkan penyertaan modal berjumlah 25% (dua puluh lima persen) atau lebih, maka dianggap telah ada hubungan istimewa.¹¹¹

Berdasarkan kewenangan yang diberikan oleh UU No. 36 Tahun 2008 dan UU No. 8 Tahun 1983 tersebut DJP menerbitkan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor Per-32/PJ/2011 Tentang Perubahan Atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor Per-43/PJ/2011 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa. Per-32/PJ/2011 ini merupakan petunjuk pelaksanaan bagi DJP dan aparatur di lingkungan DJP untuk menjalankan tugas dan fungsinya sebagai unit yang memeriksa, meneliti, dan menyelidiki kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang membawa kepada potensi terjadinya transfer pricing yang dapat mengurangi besaran pajak yang harus disetor ke kas negara atau menghindari pengenaan pajak.

Hubungan istimewa dianggap ada menurut Per-32/PJ/2011 adalah apabila¹¹²:

¹¹⁰ Ibid.

¹¹¹ Ibid.

¹¹² Direktorat Jenderal Pajak, Peraturan Direktur Jenderal Nomor P-32/PJ/2011 Tentang Perubahan Atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor Per-43/PJ/2011 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan

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

Ketentuan mengenai hubungan istimewa ini sedikit berbeda dengan ketentuan mengenai hubungan istimewa sebagaimana diatur di dalam CVA dan peraturan perundang-undangan di bidang kepabeanan. Ketentuan CVA dan peraturan perundang-undangan di bidang kepabeanan mensyaratkan minimal 5% penguasaan atau penyertaan modal untuk dapat dinyatakan sebagai memiliki hubungan istimewa, sedangkan ketentuan di dalam Per-32/PJ/2011 sedikitnya 25% penguasaan atau penyertaan modal untuk dapat dinyatakan sebagai memiliki hubungan istimewa.

B.2 Arm's Length Principle/ALP (Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha)

Per-32/PJ/2011 menekankan kewajiban bagi wajib pajak yang memiliki hubungan istimewa untuk menerapkan ALP dalam setiap transaksinya.¹¹³ ALP menurut Per-32/PJ/2011 merupakan prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang memiliki hubungan istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak memiliki

Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa, Pasal 1 butir (4).

¹¹³ Ibid., Pasal 3 ayat (1).

hubungan istimewa yang menjadi pembanding, maka harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa yang menjadi pembanding.¹¹⁴ Prinsip ALP ini mendasarkan pada norma bahwa harga atau laba atas transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa ditentukan oleh kekuatan pasar, sehingga transaksi tersebut mencerminkan harga atau laba yang wajar.¹¹⁵

Prinsip ALP diterapkan berdasarkan hasil analisis kesebandingan dan metode penentuan harga transfer yang tepat ke dalam transaksi yang dilakukan antara wajib pajak dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa.¹¹⁶ Oleh karena itu Prinsip ALP dilakukan dengan langkah-langkah: (1) melakukan analisis kesebandingan dan menentukan pembanding dan (2) menentukan metode penentuan harga transfer yang tepat.¹¹⁷

B.3 Analisis Kesebandingan

Dalam melakukan analisis kesebandingan perlu diperhatikan hal-hal sebagai berikut:¹¹⁸

- (a) Transaksi yang dilakukan antara wajib pajak dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa dianggap sebanding dengan transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa dalam hal:

¹¹⁴ Ibid., Pasal 1 butir (5).

¹¹⁵ Ibid., Pasal 3 ayat (3). Lihat pula Pasal 1 butir (6) yang menyatakan bahwa harga atau laba yang wajar adalah harga atau laba yang terjadi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa dalam kondisi yang sebanding, atau harga atau laba yang ditentukan sebagai harga atau laba yang memenuhi ALP.

¹¹⁶ Ibid., Pasal 3 ayat (2) (c).

¹¹⁷ Ibid., Pasal 3 ayat (2) (a) dan (b).

¹¹⁸ Ibid., Pasal 4 ayat (1)

- (1) Tidak terdapat perbedaan kondisi yang material atau signifikan yang dapat mempengaruhi harga atau laba dari transaksi yang diperbandingkan, atau
 - (2) Terdapat perbedaan kondisi, namun dapat dilakukan penyesuaian untuk menghilangkan pengaruh yang material atau signifikan dari perbedaan kondisi tersebut terhadap harga atau laba.
- (b) Dalam hal tersedia data pembanding internal dan data pembanding eksternal¹¹⁹ dengan tingkat kesebandingan yang sama, maka wajib pajak wajib menggunakan data pembanding internal untuk penentuan harga wajar atau laba wajar,
- (c) Dalam hal data pembanding internal yang tersedia bersifat insidental, maka data pembanding internal dimaksud hanya dapat digunakan dalam transaksi yang bersifat insidental antara wajib pajak dengan pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa.

B.4 Metode Penentuan Harga Transfer

Kajian untuk menentukan metode penentuan harga transfer yang paling sesuai (the most appropriate method) di antara kelima metode pendekatan terhadap *transfer pricing* yang diperkenankan oleh UU No. 36 Tahun 2008 dan sebagaimana diperkenalkan oleh OECD tidak hanya dilakukan untuk keperluan penerapan prinsip ALP, melainkan juga untuk menentukan metode harga wajar atau laba wajar.¹²⁰

Kajian yang dimaksud tersebut adalah¹²¹:

- (1) Dalam menentukan atau menerapkan metode pendekatan terhadap *transfer pricing* yang paling sesuai, wajib diperhatikan hal-hal sebagai berikut:

¹¹⁹ Ibid., Pasal 4A yang menyatakan bahwa data pembanding internal adalah data harga wajar atau laba wajar dalam transaksi sebanding yang dilakukan oleh wajib pajak dengan pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa, sedangkan data pembanding eksternal adalah data harga wajar atau laba wajar dalam transaksi sebanding yang dilakukan oleh wajib pajak lain dengan pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Data pembanding eksternal dapat diperoleh dari database komersial atau database lainnya.

¹²⁰ Ibid., Pasal 11 ayat (1).

¹²¹ Ibid., Pasal 11 ayat (8), (9), (10), (11), (12), dan (13).

- (a) Kelebihan dan kekurangan setiap metode,
 - (b) Kesesuaian metode dengan sifat dasar transaksi antar pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang ditentukan berdasarkan analisis fungsional,
 - (c) Ketersediaan informasi yang handal (sehubungan dengan transaksi antar pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa) untuk menerapkan metode yang dipilih dan/atau metode lain,
 - (d) Tingkat kesebandingan antara transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan transaksi antar pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa, termasuk kehandalan penyesuaian yang dilakukan untuk menghilangkan pengaruh material dari perbedaan yang ada.
- (2) Kondisi yang tepat untuk menerapkan metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*The Comparable Uncontrolled Price Method/CUP method*) antara lain adalah:
- (a) Barang atau jasa yang ditransaksikan memiliki karakteristik yang identik dalam kondisi yang sebanding atau,
 - (b) Kondisi transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa identik atau memiliki tingkat kesebandingan yang tinggi atau dapat dilakukan penyesuaian yang akurat untuk menghilangkan pengaruh dari perbedaan kondisi yang timbul.
- (3) Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode harga penjualan kembali (*The Resale Price Method/RPM*) antara lain adalah:

- (a) Tingkat kesebandingan yang tinggi antara transaksi antara wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa dengan transaksi antara wajib pajak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, khususnya tingkat kesebandingan berdasarkan hasil analisis fungsional, meskipun barang atau jasa yang diperjualbelikan berbeda, dan
- (b) Pihak penjual kembali (reseller) tidak memberikan nilai tambah yang signifikan atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.
- (4) Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode biaya-plus (*The Cost Plus Method/CPM*) antara lain adalah:
- (a) Barang setengah jadi dijual kepada pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa,
- (b) Terdapat kontrak/perjanjian penggunaan fasilitas bersama (*joint facility agreement*) atau kontrak jual beli jangka panjang (*long term buy and supply agreement*) antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa, atau
- (c) Bentuk transaksi adalah penyediaan jasa.
- (5) Metode pembagian laba (*The Transactional Profit Split Method/TPSM*) secara khusus hanya dapat diterapkan dalam kondisi sebagai berikut:
- (a) Transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa sangat terkait satu sama lain sehingga tidak dimungkinkan untuk dilakukan kajian secara terpisah, atau
- (b) Terdapat barang tidak berwujud yang unik antara pihak-pihak yang bertransaksi yang menyebabkan kesulitan dalam menemukan data pembanding yang tepat.

(6) Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode laba bersih transaksional (*The Transactional Net Margin Method/TNMM*) antara lain adalah:

- (a) Salah satu pihak dalam transaksi hubungan istimewa melakukan kontribusi yang khusus, atau
- (b) Salah satu pihak dalam transaksi hubungan istimewa melakukan transaksi yang kompleks dan memiliki transaksi yang berhubungan satu sama lain.



BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. SIMPULAN

Manfaat penelitian dalam rangka tesis ini adalah untuk menemukan pemecahan atas masalah yang telah dirumuskan di dalam Bab I dengan tujuan untuk: (a) Menunjukkan bukti ada tidaknya *transfer pricing* dengan metode *under invoicing* dalam transaksi impor di Indonesia (dibahas dalam Bab II), (b) Menganalisis ada tidaknya ketentuan di dalam CVA yang mengatur tentang *transfer pricing* dengan metode *under invoicing* (dibahas dalam Bab III), dan (c) Menganalisis ada tidaknya peraturan perundang-undangan di Indonesia yang mengatur tentang *transfer pricing* dengan metode *under invoicing* (dibahas dalam Bab IV). Oleh karena itu berdasarkan hasil penelitian sebagaimana telah dipaparkan di dalam Bab II sampai dengan Bab IV dapat disampaikan simpulan sebagai berikut:

A.1 Ada Tidaknya Transfer Pricing dengan Metode Under Invoicing dalam Transaksi Impor di Indonesia.

Berdasarkan *CUP method* (penggunaan CUP Method dilakukan dengan cara menggunakan uraian barang dan uraian pemasok di dalam PIB sebagai penentu suatu transaksi impor terindikasi transfer pricing atau tidak) data yang berhasil dikumpulkan dari Direktorat Jendral Bea dan Cukai dalam kurun waktu Oktober 2010 hingga Maret 2011 adalah sebanyak empat transaksi impor sesama *controlled enterprises* yang terindikasi *transfer pricing* sebagai berikut:

- (1) Transaksi impor pertama yang terindikasi *transfer pricing* adalah impor atas barang “Surge Arrester” yang dipasok oleh SAG yang berkedudukan di Jerman. SAG memasok barang tersebut kepada *controlled enterprise* PT SI dengan harga satuan EUR 1,468.57/pce untuk 9 unit barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB

Nomor XXX344 tanggal 26 Oktober 2010 dan dokumen Bill of Lading (BL) Nomor XXXXX5037 tanggal 18 September 2010. Sedangkan kepada *uncontrolled enterprise* yaitu PT TPT, SAG memasoknya dengan harga satuan EUR 1,535.00/pce untuk 9 unit barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX341 tanggal 16 Desember 2010 dan dokumen BL Nomor XXXXX5109 tanggal 4 November 2010. Berdasarkan data tersebut dapat disimpulkan bahwa telah terdapat indikasi transfer pricing sebesar EUR 67/pce (EUR 1,535.00 - EUR 1,468.57/pce). Berdasarkan CUP, otoritas perpajakan di Indonesia dapat menetapkan EUR 1,535.00 sebagai nilai yang sesuai dengan prinsip *arm's length price*.

- (2) Transaksi impor kedua yang terindikasikan transfer pricing adalah impor atas barang "Zirconium Silicate" yang dipasok oleh EC yang berkedudukan di Malaysia. EC memasok barang tersebut kepada *controlled enterprise* PT ECI dengan harga satuan USD 1,430.00/tne untuk 104 ton barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX521 tanggal 16 November 2010 dan dokumen Bill of Lading (BL) Nomor XXXXX4770 tanggal 9 November 2010. Sedangkan kepada *uncontrolled enterprise* yaitu PT AD, EC memasoknya dengan harga satuan USD 1,500.00/tne untuk 48 ton barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX649 tanggal 29 November 2010 dan dokumen BL Nomor XXXXX4771 tanggal 22 November 2010 dan dengan harga satuan USD 1,460.00/tne untuk 96 ton barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX999 tanggal 08 November 2010 dan dokumen BL Nomor XXXXX4403 tanggal 01 November 2010. Kepada *uncontrolled enterprise* lainnya yaitu PT KI, EC memasoknya dengan harga satuan USD 1,530.00/tne untuk 52 ton barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX955 tanggal 12 November 2010 dan dokumen BL Nomor XXXXX0629 tanggal 06 November 2010.
- (3) Transaksi impor ketiga yang terindikasikan *transfer pricing* adalah impor atas barang "Epoxy Resin" yang dipasok oleh DCP yang berkedudukan di USA. DCP memasok barang tersebut kepada *controlled enterprise* PT DI dengan harga satuan USD 3.06/kgm untuk 19.200 kilogram barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX618 tanggal 31 Maret 2011 dan dokumen Bill of Lading (BL) Nomor XXXXX8480 tanggal 27 Maret 2011. Sedangkan kepada *uncontrolled enterprise*

yaitu PT R, DCP memasoknya dengan harga satuan USD 3.37/kgm untuk 19.200 kilogram barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX539 tanggal 26 Februari 2011 dan dokumen BL Nomor XXXXX0502 tanggal 23 Februari 2011.

- (4) Transaksi impor keempat yang terindikasi *transfer pricing* adalah impor atas barang “Jon” yang dipasok oleh BS yang berkedudukan di Singapura. BS memasok barang tersebut kepada *controlled enterprise* PT BI dengan harga satuan USD 1.65/kgm untuk 15.600 kilogram barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX355 tanggal 13 Desember 2010 dan dokumen Bill of Lading (BL) Nomor XXXXX2793 tanggal 13 November 2010. Sedangkan kepada *uncontrolled enterprise* yaitu PT HII, BS memasoknya dengan harga satuan USD 1.80/kgm untuk 15.600 kilogram barang yang diimpor berdasarkan dokumen PIB Nomor XXX846 tanggal 15 November 2010 dan dokumen BL Nomor XXXXX9709 tanggal 15 Oktober 2010.

Sedikitnya jumlah transaksi yang terindikasi *transfer pricing* lebih disebabkan pada keterbatasan metode ini menjangkau transaksi lainnya. Keterbatasannya adalah terletak dari penulisan uraian barang yang belum tentu sama antara importir yang satu dengan importir lainnya. Meskipun demikian, fakta yang diperoleh dari *CUP method* ini sudah dapat menjustifikasi bahwa *transfer pricing* dengan metode *under invoicing* dalam transaksi impor di Indonesia adalah telah dan benar terjadi.

A.2 Ada Tidaknya Ketentuan di Dalam CVA yang Mengatur Tentang *Transfer Pricing* dengan Metode *Under Invoicing*.

Secara garis besar *Customs Valuation Agreement* (CVA) dibagi dalam tiga bagian yaitu bagian pertama berisi tentang pendahuluan (General Introductory Commentary), bagian kedua merupakan batang tubuh (terdiri dari empat Bab dan 24 Pasal), dan bagian ketiga merupakan lampiran (terdiri dari 3 Lampiran).

Ketentuan-ketentuan di dalam CVA sebagaimana dipaparkan di dalam Bab III pada dasarnya sudah cukup mengindikasikan bahwa secara implisit CVA memberi peluang bagi pengaturan *transfer pricing*. Namun peluang tersebut tidak sefleksibel metode pendekatan terhadap *transfer pricing* yang diperkenalkan oleh OECD.

Ketidakfleksibelan CVA ini di antaranya adalah:

- (1) Adanya ketentuan dalam *Article 1 paragraph 2(c)* atau Pasal 1 paragraf 2(c) yang menyatakan bahwa pengujian-pengujian nilai pabean hanya dilakukan atas dasar inisiatif dari importir. Ketentuan ini menjadi penghambat bagi otoritas kepabeanan dalam hal ini DJBC untuk mendalami dugaan transfer pricing dalam transaksi impor apabila importir yang bersangkutan tidak bersedia atau tidak berinisiatif meminta DJBC menjalankan pengujian sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 paragraf 2(b) tersebut.
- (2) Secara garis besar metode pengujian yang terdapat di dalam paragraf 2(b) hanya mencakup tiga dari lima metode pendekatan terhadap *transfer pricing* yang diperkenalkan oleh OECD dalam rangka mengetahui apakah transaksi dari perusahaan yang dikendalikan (*controlled transaction*) konsisten dengan prinsip *the arm's length price*. Metode barang identik dan metode barang serupa dapat digolongkan sebagai *CUP method*, metode deduksi dapat digolongkan ke dalam *resale price method*, dan metode komputasi dapat digolongkan ke dalam *cost plus method*.

A.3 Ada Tidaknya Peraturan Perundang-Undangan di Indonesia yang Mengatur Tentang *Transfer Pricing* dengan Metode *Under Invoicing*.

Penjelasan Umum Alinea Ketiga UU Kepabeanan telah mengharuskan perundang-undangan nasional memuat ketentuan penetapan nilai pabean sesuai World Trade Organization (WTO) Valuation Agreement". Pemuatan ketentuan penetapan nilai pabean sesuai *WTO Valuation Agreement* (CVA) di dalam UU Kepabeanan hanya dapat dijumpai di dalam Pasal 15 yang terdiri dari tujuh ayat. Berdasarkan Pasal inilah

pemerintah menerbitkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 160/PMK.04/2010 Tentang Nilai Pabean Untuk Penghitungan Bea Masuk (PMK 160/2010) yang serupa dengan ketentuan yang ada di dalam CVA, namun terdapat beberapa penambahan berupa penerapan daluwarsa dan limitasi besaran bagi nilai transaksi barang identik, nilai barang identik yang diperoleh berdasarkan metode deduksi, dan nilai barang identik yang diperoleh berdasarkan metode komputasi dalam hal digunakan sebagai nilai pembanding.

Ketentuan-ketentuan yang ada di dalam PMK 160/2010 sebagaimana telah dipaparkan pada Bab IV sudah cukup mengindikasikan bahwa secara implisit peraturan perundang-undangan kepabeanan di Indonesia memberi peluang bagi pengaturan *transfer pricing*. Tetapi karena pada dasarnya peraturan perundang-undangan di bidang kepabeanan ini merupakan produk salinan (copy) dari CVA (meskipun ada beberapa penambahan berupa penerapan daluwarsa dan limitasi besaran bagi nilai transaksi barang identik, nilai barang identik yang diperoleh berdasarkan metode deduksi, dan nilai barang identik yang diperoleh berdasarkan metode komputasi dalam hal digunakan sebagai nilai pembanding), maka ketidakfleksibelan yang ditemui pada CVA dalam mengatur transfer pricing juga dijumpai pada peraturan perundang-undangan di bidang kepabeanan.

Di lain pihak Direktorat Jenderal Pajak (DJP) telah maju beberapa langkah dalam menghadapi transaksi yang dicurigai dilakukan dengan cara transfer pricing. Langkah maju tersebut ditandai dengan pembuatan peraturan perundang-undangan yang secara eksplisit mengatur bagaimana menghadapi transaksi yang dicurigai dilakukan dengan cara transfer pricing tersebut.

B. SARAN

B.1 Adanya fakta sebanyak empat transaksi impor sesama *controlled enterprises* yang terindikasi *transfer pricing* telah memberikan cukup argumen bagi Indonesia untuk segera membuat dan memberlakukan peraturan perundang-undangan yang mampu memberikan payung hukum bagi penerapan metode-metode yang dapat mengidentifikasi transaksi-transaksi yang dilakukan dengan cara *transfer pricing* dan tidak sesuai dengan prinsip *arm's length price*. Hal ini sejalan dengan pemikiran dalam teori hukum yang telah dikemukakan pada Bab I, yaitu *law-and-development movement* di mana pemikiran dalam teori ini menghendaki adanya ide atau gagasan untuk terwujudnya hukum yang ideal terkait dengan perkembangan dari suatu perubahan yang bersifat evolusioner. *Transfer pricing* dapat dikatakan sebagai suatu perkembangan dari suatu perubahan yang bersifat evolusioner karena ia terkait dengan perkembangan upaya dari para *taxpayer* untuk menghindari pajak (*tax avoidance*).

B.2 Ketidakfleksibelan ketentuan di dalam CVA dalam menghadapi transaksi yang diduga dilakukan dengan cara *transfer pricing* perlu segera diubah atau direvisi. Masukkan masukan dari organisasi-organisasi internasional yang berkepentingan dengan kepabeanan, yaitu *World Customs Organization* (WCO) dan *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) yang telah beberapa kali mengadakan seminar atau konferensi yang berkaitan dengan *transfer pricing* dan *customs valuation*. Diantaranya adalah *WCO/OECD Conference on Transfer Pricing and Customs Valuation* yang dilaksanakan di markas WCO di Brussels-Belgia pada tanggal 3-4 Mei 2006 dan *Convergence Between Transfer Pricing and Transaction Value* yang diselenggarakan

pada Bulan Oktober 2008 di markas WCO perlu dipertimbangkan. Hasil dari seminar dan konferensi tersebut pada intinya adalah memberikan tekanan pentingnya petunjuk bagi negara-negara anggota WCO dan OECD dalam mengatur transaksi yang dicurigai dilakukan dengan cara *transfer pricing*.

B.3 DJBC dapat meniru langkah DJP dalam mengatur transaksi yang dicurigai dilakukan dengan cara *transfer pricing*, meskipun dianggap menyimpang dari ketentuan CVA. Sesuai dengan *Article XX (d)* atau Pasal XX (d) *GATT*¹²² negara-negara anggota WTO pada dasarnya dapat mengatur lebih atau mengatur berbeda untuk hal-hal tertentu sepanjang aturan tersebut dibuat untuk keperluan “*law enforcement*” di bidang kepabeanan. Oleh karena itu Indonesia, khususnya DJBC dapat memanfaatkan peluang tersebut untuk mengatur lebih lanjut *transfer pricing* melalui peraturan perundang-undangan di bidang kepabeanan. Atau apabila perlu DJBC dapat memodifikasi peraturan perundang-undangan yang diterbitkan oleh DJP sebagai petunjuk dan peraturan teknis dalam menghadapi nilai pabean yang diberitahukan oleh importir yang mempunyai hubungan dengan pemasok/eksportirnya, tentu saja dengan memperhatikan dan memperbaiki kelemahan-kelemahan dalam peraturan perundang-undangan yang diterbitkan oleh DJP tersebut.

¹²² *Subject to the requirement that such measures are not applied in a manner which would constitute a means of arbitrary or unjustifiable discrimination between countries where the same conditions prevail, or a disguised restriction on international trade, nothing in this Agreement shall be construed to prevent the adoption or enforcement by any contracting party of measures: (d) necessary to secure compliance with laws or regulations which are not inconsistent with the provisions of this Agreement, including those relating to customs enforcement.....*

Analyzing Indian Transfer Pricing Regulations: A Case Study

Monica Singhania

Associate Professor, Faculty of Management Studies (FMS), University of Delhi, India
E-mail: monica@fms.edu

Abstract

The Indian Transfer Pricing regulations have been enacted with a view to provide a statutory framework which can lead to computation of reasonable, fair and equitable profit and tax in India so that the profits chargeable to tax in India do not get diverted elsewhere by altering the prices charged and paid in intra-group transactions leading to erosion of Indian tax revenue. Any income arising from an international transaction shall be computed having regard to the arm's length price (ALP). The ALP shall be determined by any of the prescribed methods, being the most appropriate method. The present paper illustrates the practical aspects of the law regarding transfer pricing as it exists presently in India with the help of a case study. The relevant rules envisage determination of ALP by applying margins of each comparable company to the appropriate base of the enterprise. The regulations further provide that, where more than one price is determined by the most appropriate method, the ALP shall be taken to be the arithmetical mean of such prices. An alternative practical approach to arrive at such ALP is to compute the arithmetic mean of margins of comparable companies and apply the same to the appropriate base of the tested party to determine the ALP. The analysis shows that the mean GP/Sales of comparable companies is 33.71% while that of the PQR India (*i.e.*, the tested party) is 44.20% during the year ended March 31, 2009 indicating that the prices of international transaction of PQR India conform to the arm's length standard prescribed under the Indian regulations. Further, under Category B, costs recharged by PQR Group to PQR India are included. All these costs represent actual amounts paid by PQR Group to independent third parties and are recovered from PQR India, on a cost-to-cost basis. Applying the comparable uncontrolled price method, these recharges conform to the arm's length standard prescribed under the Indian regulations. However, there are some practical problems arising out of the applications of transfer pricing regulations, which need to be addressed by the tax administrators as early as possible. These issues include absence of advance pricing agreements (APA) mechanism in India, data limitations, extremely wide definition of associated enterprises in India, stringent penalties, difficulties encountered while conducting economic analysis/benchmarking and many more.

Keywords: Transfer Pricing, Tax laws, International transactions, Arms length price

1. Introduction

The Indian Transfer Pricing regulations have been enacted with a view to provide a regulatory framework which is capable of computing reasonable, fair and equitable profit and tax in India so that the profits chargeable to tax in India do not get diverted elsewhere by altering the prices charged and

paid in intra-group transactions leading to erosion of Indian tax revenue. Any income arising from an international transaction shall be computed having regard to the arm's length price (ALP).

The regulations on transfer pricing in India were clearly inevitable and long overdue. The regulations in their present form are a product of the findings of the Expert Group set up by the Government of India in November 1999 to study global transfer pricing practices and examine the need for such legislation in India. The Indian transfer pricing regulations applicable with effect from April 1, 2001 are largely based on the OECD guidelines.

By manipulating a few book entries in the accounts books, multinational corporations are able to transfer huge profits with practically no actual change in the business process. For instance, X Ltd. manufactures ipods for \$ 500 in China, but its US based subsidiary buys it for \$ 599, and then sells it for \$ 600. By doing this, the company's taxable profit in the US is substantially decreased. At a 30 percent tax rate, the company's tax liability in the US is only 30 cents (*i.e.*, 30% of \$ 1) as compared to \$30 (*i.e.*, 30% of \$ 100 which should have been the case).

The large scale tax avoidance practices used by multinational corporations came into public notice when the drug giant MNE, GlaxoSmithKline, agreed to pay the US government \$3.4 billion to settle a long-running transfer pricing dispute over its tax dealings between the UK parent company and its American subsidiary. This was the largest settlement of a tax dispute in the US.

Multinational corporations derive several benefits from transfer pricing. Since each country has different tax rates, they can increase their profits with the help of transfer pricing. By lowering prices in countries where tax rates are high and raising them in countries with a lower tax rate, such organizations can reduce their overall tax burden, thereby boosting their overall profits. Indeed one often finds that corporations located in high tax countries in fact pay very little corporate taxes.

Transfer pricing features highly on the agenda of Indian tax authorities. The transfer pricing assessments relating to the first two years since the introduction of the Transfer Pricing regulations have seen incremental tax collections arising from transfer pricing adjustments in excess of US\$ 800 million. The first round of transfer pricing audits in India of roughly 800 taxpayers resulted in 25% facing adjustments. The cumulative value of those adjustments aggregated US\$ 300 million. In the following year, according to estimates, tax demands in excess of US\$ 500 million were imposed as a result of upward adjustments. In this connection, the Indian tax authorities had initially set a very conservative threshold for audit INR 50 million (around USD 1 million) for the first four years.

This threshold has been enhanced thrice with effect from the financial year 2005-06. The Indian tax authorities have also set up a specialized group for undertaking transfer pricing audits and have begun using confidential comparable data for audit purposes. Scrutiny of overall profitability as well as transactional level pricing during the course of transfer pricing audits is also frequently done.

2. Theoretical Framework

The role of multinational enterprises (MNEs) in world trade has increased dramatically over the last 20 years. This reflects the increased integration of national economies and technological progress. Inter-company transactions across borders are growing rapidly and are becoming much more complex. Compliance with the different requirements of multiple overlapping tax jurisdictions is a complicated and time-consuming task. At the same time, tax authorities from each jurisdiction impose stricter penalties, new documentation requirements, increased information exchange and increased audit or inspection activity.

With a view to provide a detailed statutory framework which can lead to computation of reasonable, fair and equitable profits and tax in India, in the case of such multinational enterprises, the Finance Act, 2001 substituted the then existing section 92 with sections 92A to 92F in the Income-tax Act, 1961, relating to computation of income from an international transaction having regard to the arm's length price, meaning of associated enterprise, meaning of information and documents by persons entering into international transactions and definitions of certain expressions occurring in the said section (*see* Appendix I for summary of Indian Transfer Pricing Regulations). The essential

documentation which needs to be maintained for complying with these provisions as also the penalties for default in compliance are given in Appendix I. As per the Indian Regulations, the comparable data to be used in analyzing the comparability of an uncontrolled transaction with an international transaction should be the data relating to the financial year in which the international transaction has been entered into. However, data relating to a period not being more than two years prior to such financial year may also be considered if such data reveals facts, which could have an influence on the determination of the transfer price in relation to the transactions being compared.

The Arm's length principle (ALP) aims at determining whether the parties to a transaction are independent and are on an equal footing. The OECD framework as per Article 9 of the OECD Model Tax Convention ensures that the transfer prices between companies of multinational enterprises are established on a market value basis, avoiding profits being systematically deviated to lowest tax countries. It provides the legal framework for governments to have their fair share of taxes, and for enterprises to avoid double taxation on their profits.

The primary onus of proving the arm's length character of a transaction lies with the taxpayer. If during assessment proceedings, the tax authorities, on the basis of material or information or documents in their possession, are of the opinion that the arm's length price was not applied, or adequate and correct documents/ information/ data were not maintained/ produced, the total income may be recomputed accordingly after giving the taxpayer an opportunity of being heard.

3. Literature Review

There are numerous studies relating to transfer pricing in transactions taking place in developed countries¹. This is primarily due to, the detailed statistical information relating to intra-firm trade made available in most of the developed countries, stringent laws requiring greater transparency, etc. In comparison, the availability of intra-firm trade data in developing countries is highly inadequate². In addition, there is no systematic attempt in developing countries, to collect and analyze relevant data in one information repository database leading to multiple uses of such organized information. This is the case even though such information may in many cases exist with different government organizations, legal and administrative authorities and private business organizations engaged in creation of such databases for commercial reasons. This disjointed effort to data collection leads to multiple problems in undertaking quality research studies. It also highlights complete lack of coordination between policies, procedures and their practical application. Also the lack of any government sponsored studies, like those in Colombo, Greece and Sri Lanka, may be the reason why not many transfer pricing studies are undertaken in such countries.

In United Kingdom, the transfer pricing rules were formulated as early as in 1915 [(Payan and Wilkie (1993)³]. However, there was little pressure on such rules until mid 1960s when the revival of international trade and investment following World War II began. As far as United States is concerned, even before the non-traditional methods of transfer pricing were added to section 482, Schindler and Henderson (1985)⁴ pointed out, "Inter-corporate transfer pricing under the scope of code section 482 is one of the most complex areas of international taxation." The non-traditional methods further added to complexity. The OECD's Transfer Pricing Guidelines (1995)⁵, based on guidelines first issued in 1979,

1. Lall S. (1973), "Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms", Oxford Bulletin of Economics & Statistics, Vol. 35(3), pp. 173-95.

2. Bhagwati J. N. (1974), "On the Under Invoicing of Imports, Fiscal Policies of the Faking of Foreign Trade Declarations of the Balance of Payments", in Bhagwati (ed.), *Illegal Transactions in International Trade*, North Holland Publishing Co.

3. Pagan, Jill C. and J. Scott Wilkie, (1993) "Transfer Pricing Strategy in a Global Economy", Amsterdam: IBFD Publications.

4. Schindler, Geunter and David Henderson (1985), "Intercorporate Transfer Pricing: 1985 Survey of Section 482 Audits," *Tax Notes*, Vol. 29, pp. 1171-77.

5. OECD (1995, as updated). *Transfer Pricing Guidelines* (Paris: OECD).

largely influence international practice with regard to transfer pricing. The Indian transfer pricing regulations, introduced in 2001, are to an extent modeled on the OECD guidelines.

Li (2003)⁶ describes the methods of transfer pricing by way of an international comparison involving six countries namely, China, Hong Kong, Japan, Canada, United States and Singapore. Ring (2000)⁷ explains the methodology of undertaking Advance Pricing mechanisms whereby both the tax payers as well as tax administrators agree in advance on the methodology to be used to determine transfer prices in order to avoid unnecessary litigation. Lall (1979)⁸ highlights the need of a laid back attitude towards transfer pricing in developing countries so as to remain an attractive investment destination in the form of foreign direct investment. R.Murray [1981]⁹ studied the mechanism by which international tax avoidance is achieved. These mechanisms include general manipulations as well as specific manipulations to items in the profit and loss account and balance sheet.

Baistrocchi (2004)¹⁰ explains the administrative inexperience of developing countries in implementing transfer pricing rules. Mo (2003)¹¹ gives instances of manipulation of transfer prices and steps taken to combat it in China, India, Brazil and Mexico. UN Survey (1999)¹² reveals that in developing countries about 61 per cent respondents felt that the domestic multinational enterprises were engaged in income shifting and 84 per cent believed that foreign enterprises were doing so. In addition, 70 per cent and 87 per cent, respectively, of these countries thought the problem to be significant. Newlon (2000)¹³ notes the tendency of MNCs to over report income in jurisdictions that impose heavy penalties. Mitchell (2004)¹⁴ treats worldwide taxation as a form of tax harmonization. According to his view, tax harmonization is categorically undesirable because “taxpayers are unable to benefit from better tax policy in other nations and governments are insulated from market discipline”.

4. PQR India: Case Study Design and Analysis

Global Tax Consultants Pvt. Ltd. have been engaged by PQR India to review the transfer pricing arrangements for international transactions with its associated enterprises during the year ended March 31, 2009 on the terms set out in the engagement letter.

The objective of this paper is to establish whether the international transactions between PQR India and its associated enterprises adhere to the arm's length principle, embodied in the Indian Transfer Pricing Regulations of the Indian Income-Tax Act, 1961 (see Appendix I) and in addition look to the Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations published by the Organization for Economic Cooperation and Development for further guidance in applying the arm's length standard.

⁶ Li, Jinyan (2003), “*International Taxation in the Age of Electronic Commerce*”: A Comparative Study (Toronto: Canadian tax Foundation).

⁷ Ring, Diane M. (2000). “*On the Frontier of Procedural Innovation: Advance Pricing Agreements and the Struggle to Allocate Income for Cross Border Taxation*,” Michigan Journal of International Law, Vol. 21 (winter) pp. 143-234.

⁸ Lall, Sanjaya. (1979). “*Transfer Pricing and Developing Countries: Some Problems of Investigation*,” World Development, Vol. 7 Issue 1 (January), pp. 59-71.

⁹ Murray R. Editor (1981), “*Multinationals Beyond the Market: Intra-firm Trade and the Control of Transfer Pricing*”, London: Harvester Press Brighton, pp. 119-32.

¹⁰ Baistrocchi, Eduardo. (2004). “*The Arm's Length Standard in the 21st Century: A Proposal for both Developed and Developing Countries*.” Tax Notes International, Vol. 36 No. 3 (October 18), pp. 241-255.

¹¹ Mo, Phyllis Lai Lan. (2003); “*Tax Avoidance and Anti-avoidance Measures in Major Developing Economies*” (Westport, Conn.: Praeger), pp. 207.

¹² United Nations Conference on Trade and Development (1999), Transfer Pricing. (New York).

¹³ Newlon, T. Scott. (2000). “*Transfer Pricing and Income Shifting in Integrating Economies*,” in Sijbren Cnossen, editor, Taxing Capital Income in the European Union: Issues and Options for Reform (Oxford: Oxford University Press), pp. 214-42.

¹⁴ Mitchell, Daniel J. (2004). “*The Economics of Tax Competition: Harmonization vs. Liberalization*,” in 2004 Index of Economic Freedom, Marc Miles, et al., editors, (Washington: Heritage Foundation), Chapter 2.

4.1. Company Profile

PQR Group, USA deals in design, manufacture and marketing of the state of the art photocopier machines. In addition, it also offers document management solutions, one-to-one marketing expertise and efficiency management services for various organizations in the United States and internationally. PQR India is a wholly-owned subsidiary of PQR Group, USA. PQR India commences business of import and resale of photocopier machines imported from PQR Group during the financial year 2008-09.

The development of the arm's length price in this analysis recognizes that PQR India is a distributor of photocopier machines in India and is exposed to ordinary risk profile associated with such class of businesses. PQR India, leverages on all the valuable intellectual property rights (know-how, copyrights etc.) and other commercial or marketing related intangibles (brand names, trademarks etc.) owned by PQR Group.

Based on the functional analysis, PQR India has relatively less complicated operations and as such bears relatively lesser share of risks and is accordingly selected as the tested party for the purpose of carrying out the economic analysis as part of determination of transfer price on the basis of arms length principle.

4.2. Industry Overview

As per the Indian Regulations (*see* Appendix 1), every person who has entered into an international transaction shall keep and maintain *inter alia*, the information and documents giving a broad description of the industry in which the assessee operates. The Indian Regulations also prescribe that the comparability of an international transaction with an uncontrolled transaction shall be judged with reference to the conditions prevailing in the markets in which the respective parties to the transactions operate. Hence, for the purposes of the transfer pricing analysis a comprehensive overview of the industry is essential. Industry overview essentially consists of industry background, evolution of industry, characteristics of marketing, emerging industry trends, key drivers, key inhibitors and future outlook for the industry.

4.3. Functional Analysis

As per the Indian Regulations, every person who has entered into an international transaction shall keep and maintain *inter alia*, a description of the functions performed, risks assumed and assets employed or to be employed by the assessee and by the associated enterprises involved in the international transaction.

A functional analysis enables mapping of the economically relevant facts and characteristics of transactions between associated enterprises with regard to their functions, assets and risks. Hence a functional analysis facilitates characterization of the associated enterprises and assists in establishing a degree of comparability with similar transactions in uncontrolled conditions.

4.3.1. Functions performed by PQR Group

PQR Group, USA deals in design, manufacture and marketing of the state of the art photocopier machines. In addition, it also offers document management solutions, one-to-one marketing expertise and efficiency management services for various organizations in the United States and internationally. In addition, it has a massive research and development center.

4.3.2. Functions performed by PQR India

PQR India is engaged in the business of import and resale of photocopier machines imported from PQR Group. To understand the functions performed by PQR India, it is important to have an overview of the transactions taking place, which are depicted below:

Transactions classified as Category A: Import of finished goods by PQR India and thereafter wholesale distribution by PQR India

Transactions classified as Category B: Cos recharges are PQR Group from PQR India

Functions performed by PQR India under Category A: PQR India, as a wholesale distributor performs a variety of functions including sales, marketing, after sales support, etc.

Category B – Cost recharges: Under Category B transactions, cost-to-cost recharges on account of certain expenses incurred by PQR Group on behalf of PQR India are included.

Assets employed: Any business requires assets (tangible or intangible) without which it cannot carry out its activities. Intangibles play a significant role in the functioning of a business and are accordingly more important. An understanding of the assets employed and owned by PQR India provides an insight into the resources deployed by PQR India and their contribution to the business processes/economic activities of PQR India.

Tangibles owned by PQR India: It includes electrical installations, furniture and fixture, office equipments and computer hardware.

Intangibles:

PQR India being a relatively new company does not own any significant intangibles and does not undertake any significant research and development on its own account that leads to the development of non-routine intangibles. PQR India uses the trademarks, process, know-how, technical data, software, operating/quality standards etc. developed/owned by PQR Group. All companies of the group leverage from these intangibles for continued growth in revenues and profits.

4.4. Overview of Inter-Company Transactions

PQR India engages in the following inter-company transactions with its associated enterprises: Import of finished goods, import of spare parts and consumables and cost recharges. The above transactions have been grouped together in two classes namely Category A and Category B which have been separately analyzed from a transfer pricing perspective.

4.5. Selection of Tested Party

The tested party is the participant in the controlled transaction whose profit attributable to the controlled transaction can be verified using the most reliable data and requiring the fewest and most reliable adjustments. In most cases, the tested party is the least complex of the controlled taxpayers, that is, the taxpayer with the least amount of risk associated with its operations and without valuable intangibles or unique assets that may distinguish it from potential uncontrolled comparable companies. Based on the above, PQR India is clearly the tested party for purposes of this analysis. It does not own an interest in any of the valuable know-how, patents, brand names and trademarks owned by the PQR Group. PQR Group, on the other hand, may own valuable intellectual property rights including commercial and marketing intangibles. Therefore, the comparability adjustments that would be required if independent organizations were to be selected as tested parties, would be both substantial and unreliable.

4.6. The Most Appropriate Method

The ‘most appropriate method’ is that method which, under the facts and circumstances of the transaction under review, provides the most reliable measure of an arm’s length result. In determining the reliability of a method, the two most important factors that need to be taken into consideration are: (i) the degree of comparability between the controlled and uncontrolled transactions and (ii) the coverage and reliability of the available data. Because the selection of the “most appropriate method” involves a test of relative merit, a method that may not be perfect is not rejected unless some other method can be shown to be more reliable or clearly indicating to provide a better estimate of an arm's length result.

Selection of the Most Appropriate Method

Comparable Uncontrolled Price Method (CUP): In practice, there are two types of comparable uncontrolled transactions. The first, known as an “internal comparable,” is a transaction between one of the parties to the controlled transaction and an unrelated third party. The second, known as an “external comparable,” is a transaction between two unrelated third parties. There are no internal CUPs available for all products imported by PQR India to benchmark its transactions under Category A. PQR India is engaged in import of finished goods and spares & consumables for resale in India under Category A (all related to photocopier machines). However, PQR India does not purchase same/similar products from entities other than associated enterprises. Further, during the year, until the commencement of commercial operations by PQR India, overseas group entities sold some similar products to a third party in India. The third party was a Tier-II distributor of PQR Group whereas PQR India acts as a Tier-I distributor. In this way due to unavailability of adequate data to make suitable adjustments to account for the aforesaid differences, it was considered inappropriate to use the third party as an internal comparable in the present case. Therefore, CUP method was not considered for the purpose of ascertaining an arm’s length price for the international transactions of PQR India under Category A.

As for external comparables, it may be highlighted that the arm's length price as far as uncontrolled enterprises are concerned, is substantially dependent upon factors such as volume, contractual terms, location differences, etc. It may not be possible to estimate with reasonable reliability and accuracy, the combined effect of such factors on per unit prices in case of external comparables. Further, abstract factors such as use of intangibles make the use of CUP method difficult for benchmarking purposes. In view of the above, there are no external comparables available, which may be considered sufficiently appropriate to warrant the use of the CUP method for Category A transactions of PQR India.

However, in case of transactions in the nature of costs recharges by PQR Group to PQR India, included under Category B, the third party cost reimbursed is a CUP for the reimbursement. Keeping in view the nature of transaction and the degree of comparability, CUP was considered as the most appropriate method for this class of transactions. Consequently other methods were not considered.

Cost Plus Method (CPM)

PQR India is a distributor. It imports the finished products, spares and consumables from the Group companies (all related to photocopier machines) and resells them in the domestic market. In this way, in this case PQR India carries out the function of a pure reseller. Since RPM is most appropriate in cases involving the purchase and resale of tangible goods, this method was considered as the most appropriate method for deriving the arm’s length price of PQR India under Category A.

The application of CPM is ordinarily appropriate in two situations, the provision of services to a related party and the manufacture of tangible goods that are sold to a related party. PQR India on the other hand, operates as a distributor under Category A. Accordingly, CPM was not considered as the most appropriate method for deriving the arm’s length price for Category A transactions of PQR India.

Profit Split Method (PSM): PSM is typically applied where each party to the transaction under evaluation has significant intangible assets and/or the operations of the parties to the transaction are highly integrated and cannot be evaluated on a separate basis. Also, in general, the PSM relies primarily on the internal data and assumptions pertaining to each party to the controlled transaction instead of relying on comparable uncontrolled transactions as market benchmarks, thus making the use of the PSM ordinarily less reliable than the other methods. PQR India does not own any non-routine intangibles and further the operations of PQR India can be independently evaluated. Therefore, PSM was not considered as the most appropriate method for deriving the arm’s length price of PQR India’s international transactions under Category A.

Transactional Net Margin Method (TNMM)

Net profits may however, be influenced by some factors that either do not have an effect or have less substantial or direct effect on gross margins. Such factors in the case of PQR India include several

extraneous factors which have been in the later write up. The losses made by the Company at the operating level, in the current financial year, is a result of these factors. The reasons for loss at operating level under Category A were: a) First year of operations and b) Acquisition of mailing business.

These additional expenses incurred by the company during the year adversely impacted its profitability at the operating level. However, these expenses were necessary business expenses which had to be incurred in the first year of operations.

Given the aforementioned state of affairs, in order to ensure fair comparison of the operating profitability of the company with comparable companies in the industry, one would need to make suitable economic adjustments to appropriately take into account the impact of the aforesaid acquisition of new business by the company.

Conclusions of the Most Appropriate Method

After reviewing all of the transfer pricing methods, we recommend given the fact and circumstances, the RPM provides the most reliable measure of an arm's length result for Category A transactions of PQR India. CUP has been selected as the most appropriate method for the international transactions undertaken by PQR India under Category B.

4.7. Search for Uncontrolled Comparables

Databases: The two most popular and widely recognized corporate databases (*i.e.*, Powers & Capitaline) to identify potential uncontrolled comparables for PQR India transactions under Category A. The primary focus was on Prowess and additional companies were considered Capitaline Plus, *i.e.*, companies for which data was not available in the Prowess database.

Selection of time period: As per the Indian Regulations, the data to be used in analyzing the comparability of an uncontrolled transaction with an international transaction shall be the data relating to the financial year in which the international transaction has been entered into. However, data relating to a period not being more than two years prior to such financial year may also be considered if such data reveals facts which could have an influence on the determination of the transfer price in relation to the transactions being compared.

The present analysis involves data analysis of companies from both databases only if they had relevant financial data for at least two out of the three financial years ending during the period April 1, 2006 and March 31, 2009. This has been done in order to eliminate, to the maximum extent possible, any variance in results caused by short-term differences in business cycles, product life cycles or business strategies of individual companies.

Search Process

Our comparable search strategy identified Indian independent distributors whose functions, assets and risks were broadly comparable to those of PQR India under Category A.

Search from Prowess

Criteria for selection	No. of Companies achieving the criterion
Total number of companies whose information is available on Prowess as on March 31, 2009	12,994
Number of companies having positive sales and ratio of sales trading to sales of more than 40% over the relevant time period under consideration were selected so as to capture all possible traders available in Prowess	1,050
Number of companies wherein sales trading as a percentage of sales was higher than 75% were short listed, in order to eliminate companies that were primarily not engaged in trading activity	565
Selection of only those companies with a positive net worth	496
Qualitative Analysis, to eliminate companies operating in industries other than electronics, electrical machinery and miscellaneous distributors and to eliminate controlled/controlling companies	5

Search from Capitaline Plus

Criteria for selection	No. of companies achieving the criterion
Total number of companies whose information is available on Capitaline Plus as on March 31, 2009	8,160
Identified additional companies with positive sales over the time period under consideration were selected <i>i.e.</i> , companies for which information was primarily not available in Prowess database	1,650
Selected companies classified in the 'Electronics', 'Miscellaneous Manufactured Articles', 'Electrical machinery other than electronics' and 'Non-electrical machinery' industries	228
Selection of only those companies with a positive net worth	86
Qualitative Analysis, to eliminate companies not engaged in trading activities in the same/similar industry segment and to eliminate controlled/controlling companies.	2

Finally, at the end of the above described search process from both the databases, we were left with 7 comparable companies for benchmarking Category A transactions of PQR India.

4.8. Choice of a Profit Level Indicator (PLI)

The application of RPM requires the selection of an appropriate Profit Level Indicator (PLI). The PLI measures the relationship between (i) profits and (ii) either costs incurred, revenues earned, or assets employed. A variety of PLIs can be used.

Factors relevant to the selection of the appropriate profit level indicator include the reliability of the available data and the extent to which the profit level indicator takes into account costs that would be considered by independent parties.

Gross Profit Margin is the ratio of Gross Profit to Sales (GP/Sales) and was selected to reliably measure the income of PQR India that it would have earned had it dealt with uncontrolled parties at arm's length under Category A.

4.9. Determination of Arm's Length Results

The Indian Regulations require that the Arm's Length Price (ALP) in relation to an international transaction shall be determined by any of the prescribed methods (CUP, RPM, CPM, TNMM and PSM), being the most appropriate method.

All methods other than CUP are methods that enable determination of ALP on the basis of respective margins earned by comparable uncontrolled companies. The relevant rules envisage determination of ALP by applying margins of each comparable company to the appropriate base of the enterprise. The regulations further provide that, where more than one price is determined by the most

appropriate method, the ALP shall be taken to be the arithmetical mean of such prices. An alternative practical approach to arrive at such ALP could be to compute the arithmetic mean of margins of comparable companies and apply the same to the appropriate base of PQR India to determine the ALP.

Arm's Length Results

S. No.	Name of the Company	Data Source	GP/Sales (%)
1	X1 India Ltd.	Prowess	30.00
2	X2 India Ltd.	Prowess	40.00
3	X3 India Ltd.	Prowess	35.00
4.	X4 India Ltd.	Prowess	28.00
5.	X5 India Ltd.	Prowess	22.00
6.	X6 India Ltd.	Capitaline Plus	45.00
7.	X7 India Ltd.	Capitaline Plus	36.00
8.	Mean		33.71
9.	Median		35
10.	Upper Quartile		38.00
11.	Lower Quartile		29.00

The above analysis shows that the mean GP/Sales of comparable companies under Category A is 33.71%. Hence, prices of international transactions of PQR India under Category A, that achieve GP/Sales of 33.71% or more would conform to the arm's length standard prescribed under the Indian regulations.

The financial results of PQR India indicate that the company has GP/Sales of 44.20% during the year ended March 31, 2009. For Category A transactions, GP/Sales of PQR India are higher than the mean GP/Sales of comparable companies.

Further, under Category B, costs recharged by PQR Group to PQR India are included. All these costs represent actual amounts paid by PQR Group to independent third parties and are recovered from PQR India, on a cost-to-cost basis. Applying the CUP method, these recharges conform to the arm's length standard prescribed under the Indian regulations.

The above analysis provides evidence that both the pricing basis itself of international transactions of PQR India during the financial year 2008-09 and the outcome of the pricing *i.e.*, the profitability were in accordance with the 'Arm's Length' standard prescribed under the Indian Transfer Pricing Regulations.

5. Summary and Recommendations

The regulations on transfer pricing in India were indeed inevitable and long overdue. The case study of PQR India clearly demonstrates the computation procedure required to be followed for scientifically determining the arm's length price as per the provisions of transfer pricing in India. The analysis shows that the mean GP/Sales of comparable companies is 33.71% while that of the PQR India (*i.e.*, the tested party) is 44.20% during the year ended March 31, 2009 indicating that the prices of international transaction of PQR India conform to the arm's length standard prescribed under the Indian regulations. Further, under Category B, costs recharged by PQR Group to PQR India are included. All these costs represent actual amounts paid by PQR Group to independent third parties and are recovered from PQR India, on a cost-to-cost basis. Applying the comparable uncontrolled price method, these recharges conform to the arm's length standard prescribed under the Indian regulations.

However, there are some practical problems arising out of the applications of transfer pricing regulations, which need to be addressed by the tax administrators as early as possible. These issues include absence of advance pricing agreements (APA) mechanism in India, data limitations, extremely wide definition of associated enterprises in India, stringent penalties, difficulties encountered while conducting economic analysis/benchmarking and many more.

References

- [1] Baistrocchi, Eduardo. (2004). *"The Arm's Length Standard in the 21st Century: A Proposal for both Developed and Developing Countries."* Tax Notes International, Vol. 36 No. 3 (October 18), pp. 241-255.
- [2] Bhagwati J. N. (1974), *"On the Under Invoicing of Imports, Fiscal Polices of the Faking of Foreign Trade Declarations of the Balance of Payments"*, in Bhagwati (ed.), *Illegal Transactions in International Trade*, North Holland Publishing Co.
- [3] Lall S. (1973), *"Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms"*, Oxford Bulletin of Economics & Statistics, Vol. 35(3) pp. 173-95.
- [4] Lall, Sanjaya. (1979). *"Transfer Pricing and Developing Countries: Some Problems of Investigation,"* World Development, Vol. 7 Issue 1 (January), pp. 59-71.
- [5] Li, Jinyan (2003), *"International Taxation in the Age of Electronic Commerce": A Comparative Study*, Toronto: Canadian tax Foundation.
- [6] Mo, Phyllis Lai Lan. (2003), *"Tax Avoidance and Anti-avoidance Measures in Major Developing Economies"*, Westport, Conn.: Praeger, pp. 207.
- [7] Mitchell, Daniel J. (2004), *"The Economics of Tax Competition: Harmonization vs. Liberalization,"* in 2004 Index of Economic Freedom, Marc Miles, et al., editors, Washington: Heritage Foundation, Chapter 2.
- [8] Murray R. Editor (1981), *"Multinationals Beyond the Market: Intra-firm Trade and the Control of Transfer Pricing"*, London: Harvester Press Brighton, pp. 119-32.
- [9] Newlon, T. Scott. (2000), *"Transfer Pricing and Income Shifting in Integrating Economies,"* in Sijbren Cnossen, editor, *Taxing Capital Income in the European Union: Issues and Options for Reform* (Oxford: Oxford University Press), pp. 214-42.
- [10] OECD (1995, as updated). *Transfer Pricing Guidelines* (Paris: OECD).
- [11] Pagan, Jill C. and J. Scott Wilkie (1993), *"Transfer Pricing Strategy in a Global Economy"*, Amsterdam: IBFD Publications.
- [12] Ring, Diane M. (2000). *"On the Frontier of Procedural Innovation: Advance Pricing Agreements and the struggle to allocate Income for Cross Border Taxation"*, Michigan Journal of International Law, Vol. 21 (winter), pp. 143-234.
- [13] Schindler, Geunter and David Henderson (1985), *"Inter corporate Transfer Pricing: 1985 Survey of Section 482 Audits,"* Tax Notes, Vol. 29, pp. 1171-77.
- [14] United Nations Conference on Trade and Development (1999). *Transfer Pricing* (New York).

Appendix I

Indian Transfer Pricing Regulations

Legal Position: The Finance Act 2001 introduced with effect from assessment year 2002-2003, detailed Transfer Pricing regulations *vide* section 92 to 92F of the Income Tax Act, 1961. The Central Board of Direct Taxes (CBDT) has come out with Transfer Pricing Rules - Rule 10A to Rule 10E.

Applicability: Transfer pricing provisions are applicable based on fulfillment of two conditions: Firstly, there must be an international transaction. Secondly, such an international transaction must be between two or more associated enterprises, either or both of whom are non-residents.

Pricing Method permitted: Arm's Length Price is to be determined by adopting any one of the following methods, being the most appropriate method: Comparable Uncontrolled Price method, Resale Price Method, Cost Plus Method, Profit Split Method, Transaction Net Margin Method, or any other method prescribed by the Central Board of Direct Taxes (CBDT).

Documentation/Return: 13 different types of documents are required to be maintained. These include –

- 1) *Enterprise-wise documents*:-Description of the enterprise, relationship with other associated enterprises, nature of business carried out.
- 2) *Transaction-specific documents*:-Information regarding each transaction, description of the functions performed, assets employed and risks assumed by each party to the transaction, Economic & Market Analysis etc.
- 3) *Computation related documents*:-Describe in details the method considered, actual working assumptions, policies etc., adjustment made to transfer price, any other relevant information, data, documents relied for determination of arm's Length price etc. A report from a Chartered Accountant in the prescribed form giving details of transactions is required to be submitted within a specific time limit.

Penalty: Penalty for concealment of income or furnishing inaccurate particulars thereof- 100% to 300% of the tax sought to be evaded. Penalty for failure to keep and maintain information and documents in respect of International transaction- 2% of the value of each international transaction Penalty for failure to furnish report under section 92E- Rs. 1,00,000.

OECD Guideline: No reference to OECD guidelines under Indian Transfer Pricing regulations

Advance Pricing Agreement: No provisions regarding Advance Pricing Agreements under Indian law as of now

Government web-link: www.incometaxindia.gov.in

Source: OECD Transfer Pricing Country Profile <http://www.oecd.org/dataoecd/9/4/42236399.pdf>

DAFTAR PUSTAKA

A. Peraturan Perundang-Undangan

Indonesia, Undang-Undang Tentang Perubahan Atas Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 Tentang Kepabeanan, UU No. 17, LN No. 93 Tahun 2006

Indonesia, Undang-Undang Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan, UU No. 36, LN No. 133 Tahun 2008

Indonesia, Undang-Undang Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah, UU No. 8, LN No. 51 Tahun 1983

Indonesia, Penjelasan Undang-Undang Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan, UU No. 36, TLN No. 4893

Indonesia, Penjelasan Undang-Undang Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah, UU No. 8, TLN No. 3264

Kementerian Keuangan Republik Indonesia, Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK-160/PMK.04/2010 tanggal 01 September 2010 Tentang Nilai Pabean Untuk Penghitungan Bea Masuk, Berita Negara Tahun 2010 Nomor 433

Direktorat Jenderal Pajak, Peraturan Direktur Jenderal Nomor P-32/PJ/2011 Tentang Perubahan Atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor Per-43/PJ/2011 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa

World Trade Organization, Agreement on Implementation of Article VII of the GATT 1994

B. Buku

Arnold, Brian J. dan Michael J. McIntyre, International Tax Primer, (USA: Kluwer Law International, 2002)

Basri, Faisal, Dasar-dasar Ekonomi Internasional: Pengenalan dan Aplikasi Metode Kuantitatif, Ed. 1, Cet. 1 (Jakarta: Prenada Media Group, 2010)

Bossche, Peter Van den, The Law and Policy of the WTO, first published, (New York: Cambridge University Press, 2005).

Brotosusilo, Agus, Filsafat Hukum Jilid II, merupakan bahan ajar di yang hanya dipergunakan di lingkungan Universitas Indonesia, tanpa nama penerbit dan tanpa tahun

Carty, Anthony, Law and Development, Vol. 2, Legal Coultures (New York: Dartmouth Publishing Co., Ltd., 1992)

Darussalam dan Danny Septriadi, Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing untuk Tujuan Perpajakan, Cet. 1 (Jakarta: Danny Darussalam Tax Center, 2008)

Feinschreiber, Robert, Transfer pricing methods: an applications guide, (NJ: John Wiley & Sons, Inc., 2004)

Ibrahim, Johnny, Teori dan Metodologi Penelitian Hukum Normatif, Cet. 3 (Malang: Bayumedia Publishing, 2007).

Ikatan Akuntan Indonesia, Standar Akuntansi Keuangan: Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 7

Jackson, John H., Legal Problems of International Economic Relations: Cases, Materials and Text, ed. 4, (Minnesota: West Publishing Co., 2002).

King, Elizabeth, Transfer Pricing and Corporate Taxation: Problems, Practical Implications, and Proposed Solutions, (New York: Springer Science+Business Media, 2009)

Kotler, Philip dan Gary Armstrong, Principles of Marketing, Ed.6 (New Jersey: Prentice-Hall, Inc., 1994)

Boss, Monica, International Transfer Pricing: The Valuation of Intangible Assets, (USA: Kluwer Law International, 2003)

Rahardjo, Satjipto, Hukum dan Perubahan Sosial, Bandung, Alumni, 1983

Urquidi, Alfredo J., An Introduction to Transfer Pricing, New School Economic Review, Volume 3(1), 2008

C. Jurnal dan Makalah

Bartelsman, Erick J. dan Roel M. W.J. Beetsma, Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD Countries, Tinbergen Institute Discussion Paper, TI 2000-054/2, Tahun 2000

Eden, Lorraine dan dan Rebecca A. Smith, Not at Arm's Length: A Guide to Transfer Pricing Resources, Journal of Business & Finance Librarianship, Vol. 6(4), 2001

Hand out WCO/OECD Conference on Transfer Pricing and Customs Valuation, 3-4 Mei 2006 di Brussels-Belgia

Irawan, Dr Andi, Nasib Petani dan 'Gula Ilegal', Harian Republika Selasa 24 September 2002.

Kiselbach, Daniel, Rhonda Mackenzie, dan Angelos Xilinas, Transfer Pricing and Customs Valuation, (KPMG, 2011)

Sambutan Sekretaris Jenderal WCO dan Deputi Sekretaris Jenderal OECD pada WCO/OECD Conference on Transfer Pricing and Customs Valuation, 3-4 Mei 2006 di Brussels-Belgia

Sulistiyono, Adi, Pembangunan Hukum Ekonomi untuk Mendukung Pencapaian Visi Indonesia 2030, merupakan pidato pengukuhannya sebagai Guru Besar Hukum Ekonomi pada Universitas Sebelas Maret, 17 November 2007

D. Internet

Clausing, Kimberly A., The Impact of Transfer Pricing on Intrafirm Trade, University of Chicago Press, ISBN: 0-226-34173-9, <http://www.nber.org/chapters/c10724>, January 2000

Detiknews.com, Ribuan HP Nokia Diselundupkan di Pelabuhan Tanjung Priok, <http://www.detiknews.com/index.php/detik.read/tahun/2004/bulan/11>.

Gatra.com, Ekonomi: Rini Soewandi: NPIK Berguna untuk Cegah Penyelundupan, <http://www.gatra.com/2002-04-25/artikel.php?id=17132>

<http://www.bps.go.id/exim-frame.php>

<http://www.britannica.com/EBchecked/topic/598486/Tokyo-Round>

http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/Transfer-Pricing-and-Tax-Effective-Supply-Chain-Management/2007_2008_Transfer_Pricing_Global_Survey, 18 Februari 2011

http://www.iimahd.ernet.in/~jrvarma/reports/Transfer_Price/expert_group_report.htm

http://www.nta.go.jp/foreign_language/08.pdf, diunduh 9 Januari 2012

http://en.wikipedia.org/wiki/Arm's_length_principle, 2 Agustus 2011

International Research Journal of Finance and Economics, Analyzing Indian Transfer Pricing Regulation: A Case Study, ISSN 1450-2887 Issue 40 (2010), EuroJournals Publishing, Inc., 2010, <http://www.eurojournals.com/finance.htm>

Vivanews-Bisnis, Aturan Impor Baja Gagal: Paku Ilegal,
<http://bisnis.vivanews.com/2009-05-10/news/read/74181-paku> ilegal melenggang.

Website Fakultas Agama Islam Universitas HAMKA, Pendidikan Tinggi Islam dan Upaya Anti Korupsi, <http://www.fai.uhamka.ac.id/post.php?idpost=121> - 43k, 6 Juni 2008

E. Sumber Lainnya

Kantor Pelayanan Utama Bea dan Cukai Tipe A Tanjung Priok, Jakarta, Sistem Informasi dan Administrasi Pelayanan

