



**UNIVERSITAS INDONESIA**

**PENYUSUNAN *TRANSFER PRICING DOCUMENTATION*  
PT KLM TAHUN 2009**

**LAPORAN MAGANG**

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana  
Ekonomi**

**NITI INDA MAITASARI  
0806351773**

**FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
DEPOK  
JANUARI 2012**

## HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Niti Inda Maitasari

NPM : 0806351773

Tanda Tangan :   
  
METERAI  
TEMPEL  
PILAK MEMPERTANJA BANGSA  
TGI  
5C141AAF645237447  
ENAM RIBU RUPIAH  
6000 DJP

Tanggal : Januari 2012

## HALAMAN PENGESAHAN

Laporan Magang ini diajukan oleh :

Nama : Niti Inda Maitasari


NPM : 0806351773


Program Studi : S1 Reguler - Akuntansi


Judul Laporan Magang : Penyusunan *Transfer Pricing Documentation* PT KLM  
Tahun 2009

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

### DEWAN PENGUJI

Pembimbing : Debby Fitriasari, S.E., Ak., M.S.M (  )

Ketua : Christine, S.E., M. Int Tax (  )

Penguji : Rahafiani Khairurizka, S.E., M.Acc (  )

Ditetapkan di : Depok, Jawa Barat

Tanggal : Januari 2012

## KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan penulisan laporan magang ini dengan baik. Penulisan laporan magang ini ditujukan sebagai salah satu syarat kelulusan Program S-1 Reguler jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Selama proses pengerjaan laporan magang ini, penulis mendapat banyak dukungan dan masukan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Debby Fitriasaki, S.E., Ak., M.S.M selaku dosen pembimbing yang telah menyediakan waktu, tenaga, dan pikiran untuk mengarahkan penulis dalam menyusun laporan magang ini.
2. Kedua orang tua penulis yang telah membimbing, mencurahkan kasih sayang, dan doa yang tidak terbatas kepada penulis, serta kakak penulis Edi Priyo Yuniarto, S.Farm, Apt. dan adik penulis Andi Setioko dan Dyah Putri Anantasari untuk semua doa dan perhatian mereka.
3. Ucapan khusus kepada kakak penulis, Edi Priyo Yuniarto, S.Farm, Apt. yang telah banyak membantu penulis dari awal pendaftaran, daftar ulang, hingga dapat kuliah di kampus ini. Terima kasih telah menjadi orang yang paling dapat diandalkan dan menjadi pendengar yang baik di kala sedih maupun senang.
4. Dona Meilisa Hasbara, Ni'mah Rahmadiyahani, Anggita Wideasmi Hamid, Fina Febriana, Arie Dwiastuti, Deshinta Aluh W, Yeni Ika F., dan Suryani. Terima kasih untuk segalanya yang kita lakukan bersama semasa kuliah dan telah menjadi teman berbagi di kala senang dan penguat di saat-saat sulit. Semoga persahabatan kita akan tetap terjalin sampai kapanpun.
5. Teman-teman satu organisasi, Siti Czafrani, Seza Ihtiari, Alifia Priska, Ni'mah Rahmadiyahani, Anna Rohatul W., Lukman Hakim, Azka Aulia, Ernita D., Arina Brian A. atas kepercayaan yang telah diberikan selama ini sehingga penulis memiliki tempat untuk berkumpul dan berlatih banyak hal.

6. Sahabat-sahabat yang tak tergantikan, Nurul Ifadha, Lilik Suryanti, Lilik Suryani, dan Ika. Terima kasih atas seluruh semangat, bantuan, dan doa yang diberikan kepada penulis hingga laporan magang ini terselesaikan.
7. BEM FEUI 2009 dan 2010, Adkesma BEM FEUI 2009, Akbar Nikmatullah Dachlan, Ira Destiana, Andri Adi Nugroho, Yusuf S. Simbolon, Ares Albirru Amsal, Ayu Nadia Hanum, Ni'mah Rahmadiyahani yang telah memberikan kesempatan pertama untuk belajar banyak hal di kampus ini.
8. Rekan-rekan FSI 2009 dan FSI 2010 yang akan selalu menjadi rumah ukhuwah kita.
9. Keluarga besar BEM UI 2011, Maman Abdurrahman, M. Adi Nugroho, Akbar Nikmatullah D., Alin Afriana, Megalia Bestari, Selfi Andriani, Soraya Ahda A., dan teman lain yang tidak bisa disebut satu per satu. Terima kasih untuk seluruh semangat, bantuan, dan doa kalian.
10. Teman satu bimbingan, Elda Indrawati dan Nazhaira F. Terima kasih telah banyak membantu proses pembuatan laporan ini.
11. Teman-teman seperjuangan di FEUI dari berbagai angkatan. Atas semua dukungan kalian dan semoga rencana kalian selanjutnya dapat tercapai.
12. Seluruh staf Perpustakaan, Biro Pendidikan, Kemahasiswaan, dan Departemen Akuntansi. Terima kasih untuk semua bantuan dan pelayanan yang diberikan kepada penulis.
13. Semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan kepada penulis yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang harus disempurnakan dari laporan magang ini. Oleh karena itu penulis memohon maaf yang sebesar-besarnya dan membuka diri untuk semua kritikan dan masukan yang membangun yang dapat meningkatkan kualitas laporan ini. Semoga laporan ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkan.

Depok, 22 Desember 2011

Penulis

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

---

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

Nama : Niti Inda Maitasari  
NPM : 0806351773  
Program Studi : S1 Reguler  
Departemen : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi  
Jenis Karya : Laporan Magang

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

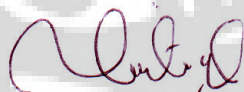
Penyusunan *Transfer Pricing Documentation* PT KLM Tahun 2009

berserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok  
Pada tanggal : Januari 2012

Yang menyatakan



(Niti Inda Maitasari)

## ABSTRAK

Nama : Niti Inda Maitasari  
Program Studi : Akuntansi  
Judul : Penyusunan *Transfer Pricing Documentation* PT KLM Tahun 2009

Laporan magang ini membahas mengenai penyusunan *transfer pricing documentation* PT KLM tahun 2009 yang bergerak di bidang distribusi. PT KLM diwajibkan untuk membuat *transfer pricing documentaion* dikarenakan transaksinya dengan perusahaan afiliasinya di luar negeri (transaksi afiliasi). Hal yang diuji adalah apakah transaksi afiliasi memiliki kesebandingan harga dengan transaksi independen. Metode yang digunakan dalam menguji kesebandingan harga transaksi afiliasi PT KLM adalah *transactional net margin method* (TNMM) dan menggunakan *Berry ratio* sebagai *profit level indicator* (PLI). Hasil perbandingan *Berry ratio* PT KLM dengan perusahaan pembanding menunjukkan bahwa transaksi afiliasi PT KLM sudah memenuhi prinsip kesebandingan harga.

**Kata kunci :**

*Transfer Pricing Documentation*, prinsip kesebandingan harga, transaksi afiliasi, *Berry ratio*

## ABSTRACT

Name : Niti Inda Maitasari  
Study Program : Accounting  
Title : The Arrangement of Transfer Pricing Documentation of PT KLM For Year 2009

The focus of this study is the establishment transfer pricing documentation of PT KLM for year 2009 that engaged in distributor business. PT KLM is required to provide transfer pricing documentation due to their transaction with the affiliated party (affiliated transaction). The test is whether the affiliated transaction has arm's length price with the independent transaction. The Method used in arms length test of PT KLM's affiliated transaction is transactional net margin method (TNMM) and using Berry ratio as profit level indicator (PLI). The result of comparison Berry ratio of PT KLM with the compared company showed that affiliated transaction of PT KLM has appropriate with arm's length principle.

**Key words:**

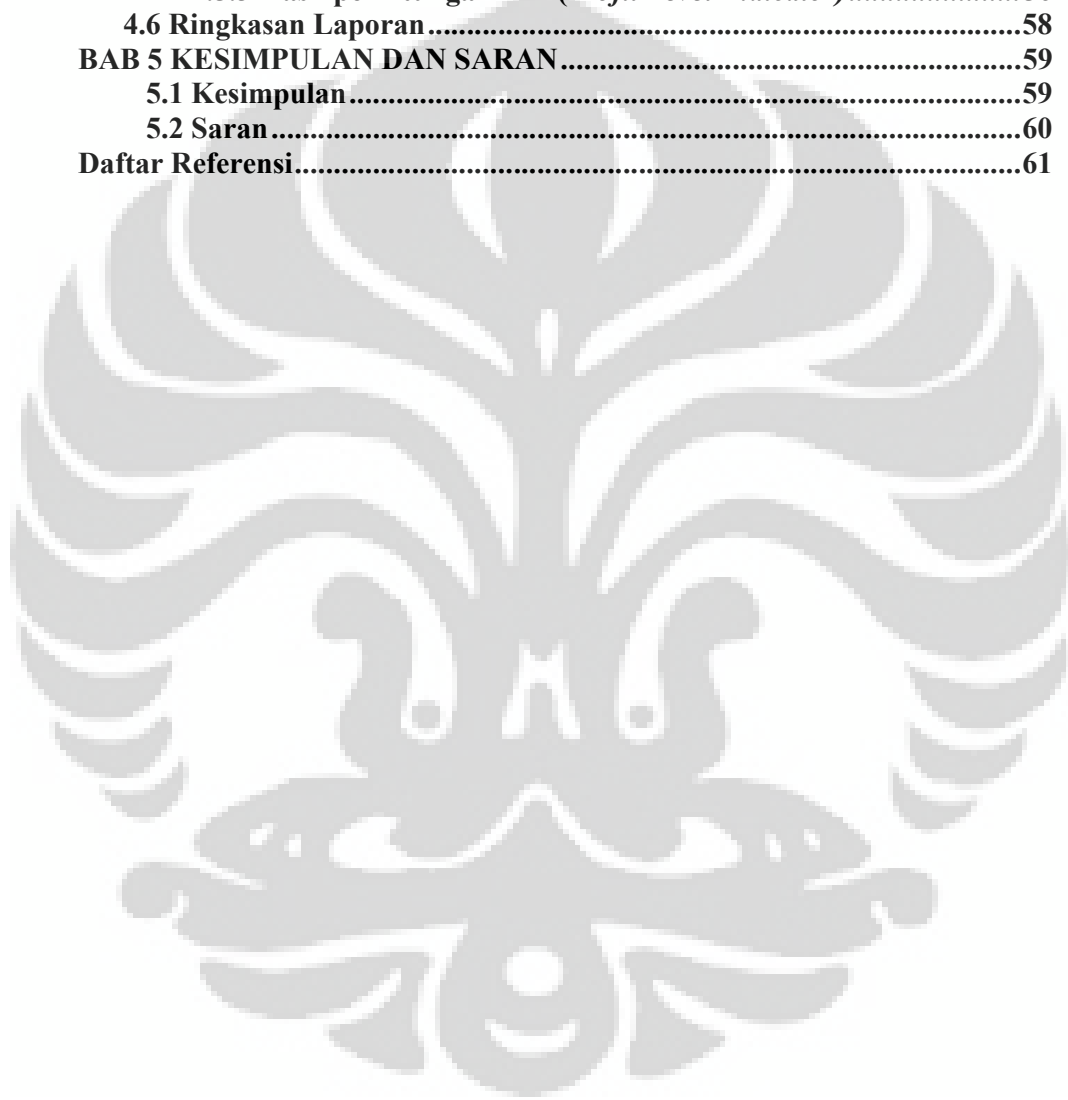
Transfer Pricing Documentation, arm's length principle, affiliated transaction, Berry ratio



## DAFTAR ISI

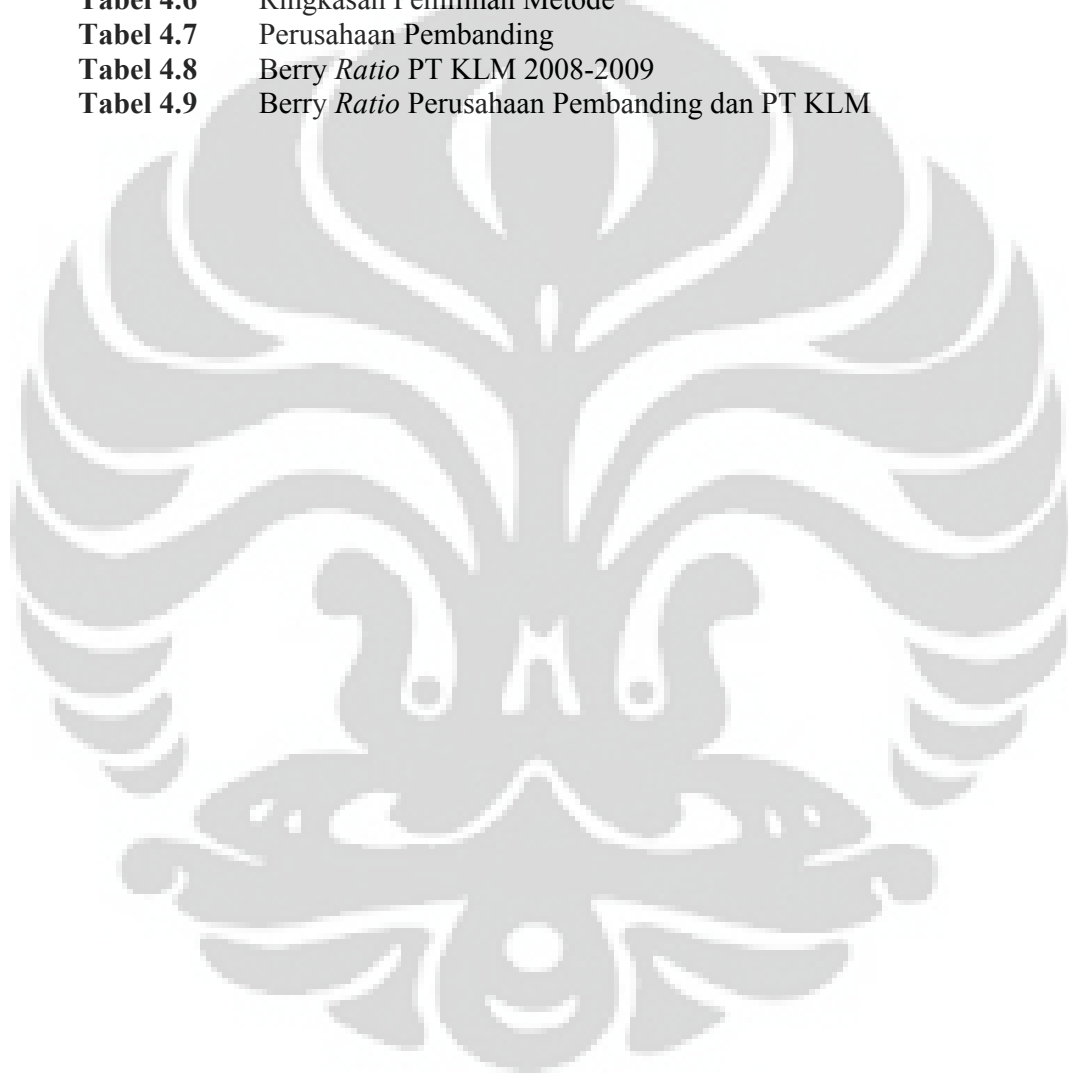
Halaman Judul.....	i
Halaman Pernyataan Orisinalitas .....	ii
Halaman Pengesahan.....	iii
Kata Pengantar .....	iv
Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi Tugas Akhir Untuk Kepentingan Akademis.....	vi
Abstrak.....	vii
Abstract.....	viii
Daftar Isi .....	ix
Daftar Tabel.....	x
Daftar Gambar .....	xii
<b>Bab 1 PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Tujuan Program Magang dan Penulisan Laporan .....	2
1.3 Tempat dan Waktu Magang .....	3
1.4 Pelaksanaan Kegiatan Magang.....	3
1.5 Perumusan dan Pembahasan Masalah.....	4
1.7 Sistematika Penulisan.....	5
<b>Bab 2 LANDASAN TEORI</b>	
2.1 Transfer Pricing, Hubungan Istimewa, dan Prinsip Kesebandingan Harga ( <i>Arm's Length Principle</i> ).....	7
2.1.1 Pengertian <i>Transfer Pricing</i> dan Hubungan Istimewa .....	8
2.1.2 Transaksi Berkaitan dengan <i>Transfer pricing</i> .....	12
2.1.3 Prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (ALP).....	13
2.2 Regulasi Terkait <i>Transfer Pricing</i> .....	15
2.2.1 PER 43/PJ/2010 .....	16
2.2.2 PER 48/PJ/2010 .....	15
2.2.3 PER 69/PJ/2010 .....	16
2.2.4 S-153/PJ.4/2010.....	17
2.2.5 SE-04/PJ.7/1993 .....	18
2.3 Analisis Kesebandingan .....	18
2.4 Penggunaan Metode Dalam Pengujian Transaksi .....	21
2.4.1 Metode Penentuan Harga Wajar atau Laba Wajar.....	22
2.4.2 Kondisi dalam Penerapan Penentuan Metode .....	27
2.5 Format Dokumen Penentuan Harga Wajar .....	29
<b>Bab 3 PROFIL PERUSAHAAN .....</b>	<b>30</b>
3.1 Profil Perusahaan Magang.....	30
3.2 Profil Klien .....	33
3.2.1 Perusahaan Afiliasi PT KLM.....	33
3.2.2 Struktur Organisasi dan Struktur Kepemilikan Grup PT KLM .....	35
<b>Bab 4 PEMBAHASAN .....</b>	<b>38</b>
4.1 Tinjauan Industri dan Tinjauan Perusahaan .....	38
4.2 Perusahaan Afiliasi dan Transaksi yang Diuji.....	41

4.3 Analisis Fungsi, Aset, Risiko .....	41
4.4 Pemilihan Metode.....	47
4.4.1 Pemilihan Metode yang Paling Handal .....	47
4.4.2 Pemilihan Berry <i>Ratio</i> Sebagai Indikator Tingkat Laba .....	49
4.4.3 Ringkasan Pemilihan Metode .....	51
4.5 Analisis Ekonomi.....	51
4.5.1 Penentuan Pembanding Untuk Transaksi yang Diuji.....	52
4.5.2 Penentuan Pembanding Untuk Transaksi yang Diuji.....	55
4.5.3 Hasil perhitungan PLI ( <i>Profit Level Indicator</i> ).....	56
4.6 Ringkasan Laporan.....	58
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>59</b>
5.1 Kesimpulan.....	59
5.2 Saran.....	60
Daftar Referensi.....	61



## DAFTAR TABEL

<b>Tabel 3.1</b>	Komisi yang Diperoleh PT KLM Dari Perusahaan Afiliasi
<b>Tabel 4.1</b>	Ringkasan laporan laba rugi PT KLM 2008 – 2009
<b>Tabel 4.2</b>	Fungsi yang Dilakukan PT KLM
<b>Tabel 4.3</b>	Struktur Aset PT KLM 2008-2009
<b>Tabel 4.4</b>	Analisis Risiko PT KLM
<b>Tabel 4.5</b>	Klasifikasi Substansi Usaha Perusahaan
<b>Tabel 4.6</b>	Ringkasan Pemilihan Metode
<b>Tabel 4.7</b>	Perusahaan Pembanding
<b>Tabel 4.8</b>	Berry <i>Ratio</i> PT KLM 2008-2009
<b>Tabel 4.9</b>	Berry <i>Ratio</i> Perusahaan Pembanding dan PT KLM



## DAFTAR GAMBAR

- Gambar 3.1** Struktur Organisasi KKP ABC  
**Gambar 3.2** Struktur Organisasi PT KLM  
**Gambar 3.3** Struktur Kepemilikan Grup PT KLM  
**Gambar 4.1** Perbandingan komisi dari perusahaan afiliasi dan komisi dari lokal



# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Di era globalisasi seperti sekarang ini, persaingan antar perusahaan semakin meningkat. Kebutuhan akan sumber daya manusia yang berkualitas tentunya akan semakin tinggi. Kinerja sumber daya manusia yang direkrut akan mempengaruhi kinerja perusahaan secara keseluruhan. Adanya rencana kerjasama regional yang mempermudah arus tenaga kerja lintas negara semakin memperbesar persaingan tenaga kerja baik domestik maupun manca negara. Agar mampu bersaing, lembaga pendidikan yang ada dituntut agar mampu menghasilkan lulusan yang berkualitas.

Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (FEUI) sebagai salah satu lembaga pendidikan unggulan di Indonesia tentunya memiliki peran dan tanggung jawab yang besar terhadap penciptaan sumber daya manusia yang berkualitas di Indonesia. Pelaksanaan peran dan tanggung jawab ini tercermin dalam salah satu misinya yaitu menghasilkan lulusan dalam bidang ekonomi dan bisnis yang berkualitas tinggi. Untuk itu, FEUI, khususnya Departemen Akuntansi, memiliki kurikulum yang dapat meningkatkan kualitas lulusannya. Salah satu kurikulumnya adalah dengan memberikan pilihan kepada mahasiswanya untuk mengambil program magang, skripsi, atau studi mandiri sesuai dengan bakat dan minat dari masing-masing mahasiswa.

Para mahasiswa yang diperbolehkan melaksanakan program magang adalah mahasiswa yang telah menyelesaikan minimal 120 SKS dengan Indeks Prestasi Kumulatif (IPK) minimal 2,75. Program magang ini adalah salah satu syarat kelulusan mahasiswa dengan bobot 6 sks, selain skripsi atau studi mandiri. Pengadaan program magang ini secara khusus bertujuan untuk memberikan gambaran dan pengetahuan mengenai dunia kerja yang akan dihadapi oleh para lulusan FEUI.

Melalui program magang, para mahasiswa diharapkan dapat mempraktikkan berbagai ilmu yang telah dipelajari selama mengikuti perkuliahan di FEUI secara langsung di perusahaan tempat mereka magang. Sehingga

mahasiswa mendapatkan gambaran di dunia kerja sebenarnya dan dapat mengaplikasikan pengetahuan yang didapat selama kuliah. Selain itu, program magang ini memberikan kesempatan mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman kerja dan melatih *soft skill* seperti kemampuan berkomunikasi, bekerja dalam tim, tanggung jawab, manajemen waktu dan penyelesaian masalah-masalah yang kemudian nantinya dapat dijadikan bekal dalam menghadapi persaingan dunia kerja setelah lulus. Pada akhir program magang, para peserta diwajibkan untuk membuat laporan yang berisikan kegiatan yang mereka lakukan selama program magang dan wajib mempresentasikan laporan tersebut saat sidang.

## **1.2 Tujuan Pelaksanaan Program Magang dan Penulisan Laporan**

Program magang yang diadakan oleh Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia ini bertujuan untuk:

1. meningkatkan pengalaman mahasiswa dalam dunia kerja;
2. memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mempraktikkan langsung ilmu yang diperoleh selama masa perkuliahan di perusahaan tempat mahasiswa melaksanakan program magang;
3. menghasilkan mahasiswa yang tidak hanya menguasai teori, namun juga memahami bagaimana dunia kerja sebenarnya;
4. mengasah kemampuan mahasiswa menyelesaikan masalah yang dihadapi dalam hubungannya dengan pekerjaan yang ditugaskan oleh perusahaan selama magang dengan menggunakan pengetahuan yang telah dipelajari di kampus;
5. membiasakan mahasiswa dengan kultur bekerja yang berbeda dengan kultur belajar di kampus dilihat dari sisi manajemen waktu, keterampilan komunikasi, kerja sama tim serta tekanan yang lebih tinggi untuk menyelesaikan pekerjaan;
6. memberikan manfaat bagi perusahaan di mana mahasiswa FEUI tersebut melaksanakan magang.

Adapun tujuan pembuatan laporan magang ini adalah:

1. sebagai prasyarat wajib setelah melaksanakan program magang;

2. memberikan gambaran mengenai kegiatan-kegiatan yang dilakukan selama magang;
3. memberikan informasi kepada pembaca mengenai pembuatan *transfer pricing documentation* salah satu perusahaan yang bergerak di bisnis pengantaran barang (*brokerage*).

### 1.3 Waktu dan Tempat Pelaksanaan Magang

Penulis berkesempatan untuk melaksanakan magang di Kantor Konsultan Pajak (KKP) ABC yang bertempat di Jakarta Selatan. Kegiatan magang berlangsung selama tiga bulan, terhitung sejak bulan Juni sampai dengan Agustus 2011. Penulis ditempatkan di Divisi *Transfer Pricing*.

### 1.4 Pelaksanaan Kegiatan Magang

Dalam program magang yang berlangsung selama tiga bulan ini, penulis ditugaskan untuk membantu pembuatan *transfer pricing documentation* (TP *documentation*) PT KLM untuk tahun 2009 dan 2010 dan PT XYZ untuk tahun 2010. Penulis ikut serta dalam pembuatan TP *documentation* dari prosedur awal sampai akhir. Dalam proses pembuatan dokumentasi tersebut, penulis dibantu oleh supervisor yang melatih dan membimbing penulis dalam pemilihan metode *transfer pricing*, penggunaan *database* XXX, dan mereviu laporan yang dibuat oleh penulis.

Penulis terlibat dalam pembuatan TP *documentation* seperti di bawah ini:

1. Mengecek kelengkapan dokumen yang dibutuhkan dalam pembuatan laporan.
2. Merapikan dan mereviu dokumen-dokumen yang digunakan dalam proses pembuatan TP *documentation*.
3. Mengumpulkan data-data keuangan, seperti misalnya laporan keuangan dan SPT yang dijadikan referensi dalam pembuatan laporan.
4. Mencari informasi dari sumber lain yang relevan yang dapat digunakan dalam pembuatan TP *documentation*.
5. Membuat analisis industri perusahaan.
6. Membuat *overview* perusahaan dan grupnya.

7. Melakukan analisis tren *sales*, *gross margin*, dan *operating margin* perusahaan disertai dengan *footing*, yaitu kegiatan menghitung ulang secara manual dengan menggunakan kalkulator untuk beberapa angka yang tertera dalam laporan keuangan. Hal ini dilakukan untuk memastikan bahwa angka tersebut telah dihitung dengan benar dan tidak terdapat kekeliruan.
8. Menjelaskan hubungan perusahaan klien dengan perusahaan afiliasi serta transaksi-transaksi hubungan istimewa yang dilakukan selama satu periode akuntansi.
9. Menganalisis fungsi, aset, serta risiko perusahaan klien.
10. Menetapkan metode *transfer pricing* beserta alasannya.
11. Melakukan analisis ekonomi untuk transaksi perusahaan klien dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa.
12. Menentukan perusahaan yang dijadikan pembandingan dengan bantuan *database* XXX.
13. Menarik kesimpulan atas pengujian yang dilakukan.
14. Melaksanakan segala tanggung jawab lainnya yang diberikan oleh supervisor kepada penulis.

### **1.5 Perumusan dan Pembahasan Masalah**

Seperti yang kita ketahui, pajak merupakan hal yang cukup disoroti berkaitan dengan penerimaan pemerintah. *Transfer pricing* menjadi sangat penting karena pengaruhnya terhadap besar kecilnya penerimaan negara khususnya yang berasal dari perusahaan multinasional. Dalam laporan magang ini, penulis membatasi masalah yang dibahas dalam laporan magang ini pada penyusunan *transfer pricing documentation* PT KLM tahun 2009, yang menjadi tanggung jawab penulis selama menjalani magang, sesuai dengan yang dijelaskan di dalam PER 43/PJ/2010. Meskipun peraturan tersebut sudah mengalami perubahan dengan dikeluarkannya PER 32/PJ/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER 43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa pada tanggal 11 Nopember 2011, penulis menggunakan peraturan nomor PER 43/PJ/2010 sebagai dasar



pembuatan *transfer pricing documentation* PT KLM sebagaimana yang digunakan dan masih berlaku selama magang.

*Transfer pricing documentation* PT KLM tahun 2009 dipilih karena penulis mengikuti proses pembuatan TP *documentation* tersebut dari awal sampai akhir. Selain itu, dalam pencarian perusahaan pembanding, hanya informasi perusahaan pembanding *transfer pricing documentation* PT KLM tahun 2009 yang berasal dari *database* XXX. Sedangkan untuk tahun 2010, ada beberapa informasi yang diperoleh dari *website* resmi karena keterbatasan *update* data dari *database* XXX tersebut.

Data terkait pembuatan *transfer pricing documentation* PT KLM merupakan rahasia perusahaan, sehingga angka yang disajikan di dalam laporan ini bukan merupakan angka sebenarnya. Namun, perbandingan yang dihasilkan dari angka tersebut masih sama dengan angka sebenarnya sehingga angka bukan sebenarnya tersebut masih dapat menunjukkan rasio atau perbandingan angka sebenarnya.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Laporan magang ini dibagi menjadi 5 bagian disertai dengan lampiran sebagai keterangan tambahan, dengan rincian:

- Bab 1: Pendahuluan

Bagian ini diawali dengan latar belakang dijalankannya program magang sebagai salah satu alternatif syarat kelulusan mahasiswa jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia (FEUI). Setelah itu dijelaskan pula mengenai tujuan program magang dan penulisan laporan, tempat dan waktu kegiatan magang, penjelasan mengenai hal-hal yang dikerjakan selama program magang dijalankan, serta perumusan dan pembahasan masalah.

- Bab 2: Profil Perusahaan

Pada bab ini penulis menjabarkan dengan singkat dan jelas mengenai profil KKP ABC sebagai tempat penulis melaksanakan magang dan PT KLM sebagai klien untuk pembuatan *transfer pricing documentation*.

- Bab 3: Landasan Teori

Bab ini berisikan teori-teori yang terkait dengan masalah yang akan diungkapkan. Teori ini menjadi dasar bagi penulis untuk melakukan pembahasan dan analisis atas masalah yang ada. Landasan teori ini akan menjelaskan pengertian *transfer pricing*, hubungan istimewa, dan kesebandingan harga (*arm's length*). Selain itu, dijelaskan pula tahap-tahap dalam pembuatan *transfer pricing documentation* berdasarkan PER 43/PJ/2010.

- Bab 4: Pembahasan dan Analisis Masalah

Pada bagian ini akan dijabarkan lebih lanjut mengenai perbandingan pembuatan *transfer pricing documentation* PT KLM tahun 2009 dengan PER 43/PJ/2010. Pembahasan didasarkan pada data-data yang diperoleh selama berlangsungnya pembuatan TP *doc*. Selanjutnya dijelaskan pula mengenai dampak hasil perbandingan tersebut bagi perusahaan klien, KKP, serta bagi pemerintah.

- Bab 5: Kesimpulan dan Saran

Bab ini merupakan bagian terakhir dari laporan ini yang memaparkan tentang kesimpulan dari pembahasan masalah pada bab sebelumnya. Selain itu diberikan pula saran atau rekomendasi bagi perusahaan klien berkaitan dengan TP *documentation*, bagi KKP tempat penulis menjalankan kegiatan magang, serta pemerintah selaku pihak yang membuat regulasi. Dengan demikian, perusahaan klien, KKP, dan pemerintah dapat memperoleh manfaat dari adanya laporan ini.

## BAB 2

### LANDASAN TEORI

#### 2.1 Transfer Pricing, Hubungan Istimewa, dan Prinsip Kesebandingan Harga (*Arm's Length Principle*)

Pada prinsipnya, *transfer pricing* adalah penentuan harga antarperusahaan dalam satu grup yang sama. Dengan kata lain, *transfer pricing* mengarah kepada penentuan harga atas suatu transaksi antar pihak yang saling terkait. Kebutuhan *transfer pricing* timbul ketika adanya pertukaran barang atau jasa diantara perusahaan. *Transfer* barang atau jasa tersebut dapat terjadi antara *subsidiary (downstream)* dengan perusahaan *parent* dan antar *subsidiary* pada level *parent* yang sama. Penentuan harga ini dapat terjadi dalam rangka transaksi penjualan/pembelian barang dagangan, pemberian jasa, penggunaan hak paten, pemberian pinjaman, dan sebagainya. Karena transaksi tersebut terjadi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, maka harga yang terjadi bisa bersifat tidak *arm's length* (Rachmanto, 2005).

Dewasa ini, alokasi biaya internal antar kelompok perusahaan menjadi salah satu cara untuk menggeser profit dari negara dengan pajak tinggi ke negara-negara dengan pajak rendah. Hal yang paling umum adalah mengalokasikan biaya *overhead* perusahaan ke perusahaan afiliasi di negara-negara dengan pajak yang tinggi. Alokasi biaya seperti sumber daya manusia, teknologi, serta penelitian dan pengembangan akan memaksimalkan pengurangan pajak untuk perusahaan afiliasi di negara-negara dengan pajak tinggi.

Pada akhirnya, terjadi pergeseran dasar pengenaan pajak dari suatu negara ke negara lainnya. Itulah sebabnya masalah *transfer pricing* menjadi masalah internasional karena masing-masing negara memiliki kepentingan, terutama negara berkembang yang dalam transaksi tersebut sering menjadi negara sumber (penghasilan). *Transfer pricing* dapat mengakibatkan distorsi penerimaan negara dari pajak.

Choi, Meek (2011) menjelaskan bahwa setiap negara memiliki hak atas pendapatan pajak yang terorganisir dalam suatu perbatasan tertentu. Filosofi

penerimaan pajak atas pendapatan dari luar negeri di setiap negara berbeda-beda, namun hal ini menjadi penting sebagai dasar pembentukan suatu perencanaan perpajakan (*tax planning*).

### 2.1.1 Pengertian *Transfer Pricing* dan Hubungan Istimewa

Ada beberapa jenis pengertian *transfer pricing*, pengertian yang terkait dengan akuntansi biaya dan perpajakan. Berikut ini beberapa pengertian *transfer pricing* menurut pakar dan peraturan.

Dalam PER 43/PJ/2010 disebutkan Penentuan harga transfer (*transfer pricing*) adalah penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Henry Simamora (1999) menjelaskan definisi *transfer pricing* dengan mendeskripsikan sebagai berikut :

*“Bagi organisasi yang terdesentralisasi, keluaran dari sebuah divisi dipakai sebagai masukan bagi divisi lain. Transaksi ini kemudian mengakibatkan terjadinya penentuan harga transfer antardivisi atau disebut pula transfer pricing. Transfer pricing didefinisikan sebagai suatu harga jual khusus yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjualan (selling division) dan biaya divisi pembelian (buying division)”*

Direktorat Jenderal Pajak dalam diklat *transfer pricing* tingkat pengantar (2009) menyebutkan definisi *transfer pricing* sebagai penetapan harga atas transaksi penyerahan barang berwujud, barang tidak berwujud, atau penyediaan jasa antarpihak yang memiliki hubungan istimewa.

Dalam lampiran 1 Surat Direktur Pemeriksaan dan Penagihan nomor S-153/PJ.4/2010, juga didefinisikan istilah *transfer pricing* yang berlaku bagi perpajakan di Indonesia. *Transfer pricing* adalah penetapan harga dalam transaksi afiliasi.

*OECD Transfer pricing Guidelines* mendefinisikan *transfer pricing* sebagai berikut:

*“Transfer pricing are the prices at which an enterprise transfers physical goods and intangible property or provides services to associated enterprises”*

*Transfer pricing* menurut definisi OECD tersebut dapat diartikan sebagai harga yang ditetapkan sebuah perusahaan untuk transfer barang berwujud dan barang tak berwujud atau penyediaan jasa kepada perusahaan asosiasinya.

Pengertian hubungan istimewa dijelaskan salah satunya di dalam pasal 18 ayat 4 (a) Undang-Undang Pajak Penghasilan menetapkan bahwa hubungan istimewa adalah:

*“Hubungan antara wajib pajak yang mempunyai penyertaan 25% atau lebih pada pihak yang lain, atau hubungan antara wajib pajak yang mempunyai penyertaan 25% atau lebih pada dua pihak atau lebih, demikian pula hubungan antara dua pihak atau lebih yang disebut terakhir;”*

Definisi tersebut kemudian menegaskan bahwa hubungan istimewa dapat didasari dari kepemilikan atau penyertaan modal.

Selain itu, otoritas pajak juga menegaskan hubungan istimewa dalam bentuk yang lain, yaitu seperti yang tercantum dalam pasal 18 ayat 4 (b) Undang-Undang Pajak Penghasilan:

*“Hubungan antara dua atau lebih wajib pajak yang berada di bawah pemilikan atau penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau”*

Definisi tersebut menegaskan bahwa hubungan istimewa dapat didasari dari manajemen atau penggunaan teknologi, meskipun tidak terdapat hubungan kepemilikan. Hubungan istimewa terkait dengan manajemen dapat dijelaskan apabila satu atau lebih perusahaan berada di bawah penguasaan pengusaha yang sama. Demikian juga hubungan antara beberapa perusahaan yang berada dalam penguasaan pengusaha yang sama tersebut.

Selain itu, hubungan istimewa dalam bentuk yang lain seperti yang tercantum dalam pasal 18 ayat 4 (c) Undang-Undang Pajak Penghasilan:

*“terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat”*

Definisi tersebut menyatakan bahwa adanya hubungan keluarga dapat menyebabkan terjadinya hubungan istimewa.

Pasal 2 ayat (2) dari Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai dan Penjualan atas Barang Mewah (UU PPN) tersebut menyatakan bahwa yang dimaksud dengan hubungan istimewa adalah:

*“Hubungan istimewa dianggap ada apabila:*

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

Penjelasan pasal tersebut memberikan tambahan keterangan sebagai berikut:

1. Hubungan istimewa antara Pengusaha Kena Pajak dengan pihak yang menerima penyerahan Barang Kena Pajak dan/atau Jasa Kena Pajak dapat terjadi karena ketergantungan atau keterkaitan satu dengan yang lain yang disebabkan karena faktor kepemilikan atau penyertaan modal sebesar 25% atau lebih dan adanya penguasaan melalui manajemen atau penggunaan teknologi.
2. Selain itu, hubungan istimewa di antara orang pribadi dapat pula terjadi karena adanya hubungan keluarga yaitu hubungan darah atau hubungan perkawinan. Yang dimaksud dengan hubungan keluarga sedarah dalam garis keturunan lurus satu derajat adalah ayah, ibu, dan anak, sedangkan hubungan keluarga sedarah dalam garis keturunan ke samping satu derajat adalah kakak dan adik. Yang dimaksud dengan keluarga semenda dalam garis keturunan lurus satu derajat adalah mertua dan anak tiri, sedangkan hubungan keluarga semenda dalam garis keturunan ke samping satu derajat adalah ipar. Apabila antara suami istri mempunyai perjanjian pemisahan harta dan penghasilan, maka



hubungan antara suami istri termasuk dalam pengertian hubungan istimewa menurut Undang-undang ini.

Menurut Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE - 04/PJ.7/1993, definisi hubungan istimewa yang terjadi pada wajib pajak badan dapat dijelaskan sebagai berikut:

*“Hubungan istimewa antara wajib pajak badan dapat terjadi karena pemilikan atau penguasaan modal saham suatu badan oleh badan lainnya sebanyak 25% atau lebih, atau antara beberapa badan yang 25% atau lebih sahamnya dimiliki oleh suatu badan. Sedangkan untuk wajib pajak perseorangan, hubungan istimewa dapat terjadi karena hubungan keluarga sedarah atau semenda dalam garis lurus atau ke samping satu derajat”*

Paragraf 1 dari pasal 9 UN Model *Tax Convention* menjelaskan pula definisi spesifik dari hubungan istimewa sebagai berikut:

*“An enterprise of a contracting state participates directly or indirectly in the Management, control or capital of an enterprise of the other contracting state”*

Poin tersebut menjelaskan bahwa hubungan istimewa dapat terjadi apabila suatu perusahaan dari satu negara pihak pada persetujuan, baik secara langsung maupun tidak langsung turut serta dalam manajemen, pengawasan atau modal suatu perusahaan di negara pihak persetujuan lainnya.

*“the same person participate directly or indirectly in the Management, control, or capital of an enterprise of a contracting state and an enterprise of the other contracting state”*

Poin tersebut menjelaskan bahwa hubungan istimewa bisa disebabkan adanya orang yang sama, baik secara langsung maupun tidak langsung turut serta dalam manajemen, pengawasan atau modal suatu perusahaan dari suatu negara pihak persetujuan dan terlibat juga dalam suatu perusahaan dari negara pihak persetujuan lainnya.

### 2.1.2 Transaksi Berkaitan dengan Transfer pricing

Berdasarkan PER 43/PJ/2010, transaksi yang dilakukan wajib pajak dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang dapat mengakibatkan pelaporan jumlah penghasilan dan pengurangan untuk menghitung besarnya penghasilan kena pajak bagi wajib pajak tidak sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha meliputi antara lain :

1. penjualan, pengalihan, pembelian atau perolehan barang berwujud maupun barang tidak berwujud;
2. sewa, royalti, atau imbalan lain yang timbul akibat penyediaan atau pemanfaatan harta berwujud maupun harta tidak berwujud;
3. penghasilan atau pengeluaran sehubungan dengan penyerahan atau pemanfaatan jasa;
4. alokasi biaya; dan
5. penyerahan atau perolehan harta dalam bentuk instrument keuangan, dan penghasilan atau pengeluaran yang timbul akibat penyerahan atau perolehan harta dalam bentuk instrumen keuangan dimaksud.

Transaksi jasa yang dilakukan antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dianggap memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha sepanjang memenuhi ketentuan :

1. penyerahan atau perolehan jasa benar-benar terjadi;
2. terdapat manfaat ekonomis atau komersial dari perolehan jasa; dan
3. nilai transaksi jasa antara pihak-pihak yang mempunyai mempunyai Hubungan Istimewa sama dengan nilai transaksi jasa yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang mempunyai kondisi yang sebanding, atau yang dilakukan sendiri oleh wajib pajak untuk keperluannya;

Transaksi jasa antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dianggap tidak memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam hal transaksi jasa terjadi hanya karena terdapat kepemilikan perusahaan induk pada salah satu atau beberapa perusahaan yang berada dalam satu kelompok usaha.



### 2.1.3 Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (ALP)

PER 43/PJ/2010 menyebutkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*/ALP) merupakan prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding, maka harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antar pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding.

Rentang harga wajar atau laba wajar (*arm's length range*/ALR) adalah rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, yang merupakan hasil pengujian beberapa data pembanding dengan menggunakan metode penentuan harga transfer yang sama. harga wajar atau laba wajar berdasarkan metode-metode penentuan harga transfer dapat ditentukan dalam bentuk harga atau laba tunggal (*single price*) atau dalam bentuk rentang harga wajar atau laba wajar (*arm's length range*/ALR).

Rentang harga wajar atau laba wajar merupakan rentangan antara kuartil pertama dan ketiga yang harus memenuhi persyaratan sebagai berikut :

1. transaksi atau data pembanding yang digunakan dapat diandalkan;
2. didukung dengan bukti-bukti dan penjelasan yang memadai bahwa penetapan harga atau laba tunggal tidak dapat dilakukan.

Jika persyaratan tersebut tidak dapat terpenuhi, maka rentang harga wajar atau laba wajar tidak dapat dipergunakan.

Dalam beberapa kasus, penerapan *arm's length* tidak mungkin akan menghasilkan satu angka yang sama. Penerapan *arm's length* dengan metode-metode yang ada selalu menghasilkan beberapa angka yang semuanya dapat dipercaya. Diperolehnya beberapa angka tersebut adalah karena penerapan *arm's length* tersebut menghasilkan perkiraan dan kondisi-kondisi seandainya transaksinya dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Perbedaan angka yang diperoleh tersebut merupakan gambaran bahwa ada beberapa faktor yang berbeda yang mempengaruhi transaksi tersebut.

Penerapan beberapa metode *arm's length* juga menimbulkan perolehan lebih dari satu angka, sebab setiap metode mempunyai cara dan penerapan sendiri dan tidak mungkin menghasilkan angka yang sama. Apabila penerapan satu metode atau lebih menghasilkan satu interval angka, dan deviasi dari angka-angka tersebut terlalu besar, ada kemungkinan bahwa data-data yang dipakai tidak dapat dipercaya.

Prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1. melakukan analisis kesebandingan dan menentukan pembanding;
2. menentukan metode penentuan harga transfer yang tepat;
3. menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha berdasarkan hasil analisis kesebandingan dan metode penentuan harga transfer yang tepat ke dalam transaksi yang dilakukan antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa; dan
4. mendokumentasikan setiap langkah dalam menentukan harga wajar atau laba wajar sesuai dengan ketentuan perundangundangan perpajakan yang berlaku.

Namun, terdapat pengecualian dalam hal pembuatan dokumentasi yaitu transaksi yang dilakukan oleh wajib pajak dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang mempunyai nilai penghasilan atau pengeluaran tidak melampaui Rp 10.000.000,00 (sepuluh juta rupiah) tidak diwajibkan memenuhi kewajiban sebagaimana dimaksud di atas, namun wajib pajak tetap diwajibkan memenuhi ketentuan Pasal 28 Undang-Undang KUP.

Prinsip kewajaran dan kelaziman usaha wajib diterapkan atas transaksi pemanfaatan dan pengalihan harta tidak berwujud yang dilakukan oleh wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksi pemanfaatan harta tidak berwujud yang dilakukan antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dianggap memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha sepanjang memenuhi ketentuan :

1. transaksi pemanfaatan harta tidak berwujud benar-benar terjadi;
2. terdapat manfaat ekonomis atau komersial; dan
3. transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai mempunyai hubungan istimewa mempunyai nilai yang sama dengan transaksi yang dilakukan antara pihak-

pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang mempunyai kondisi yang sebanding dengan menerapkan analisis kesebandingan dan menerapkan metode penentuan harga transfer yang tepat ke dalam transaksi.

## **2.2 Regulasi Terkait *Transfer Pricing***

Terdapat beberapa peraturan dan surat edaran Direktur Jenderal Pajak terkait harga transfer. Peraturan dan surat edaran tersebut akan di bahas pada sub bab berikut.

### **2.2.1 PER 43/PJ/2010**

PER 43/PJ/2010 merupakan peraturan Direktur Jenderal Pajak yang mengatur tentang penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Di dalam peraturan ini dijelaskan mengenai ketentuan umum seperti harga wajar, analisis kesebandingan, penentuan harga transfer, metode perbandingan harga, data pembanding internal dan eksternal, dll.

PER 43/PJ/2010 juga menjelaskan transaksi-transaksi yang termasuk dalam transaksi yang dilakukan wajib pajak dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Selain itu, dijelaskan pula mengenai cara-cara dalam melakukan analisis kesebandingan :

1. Karakteristik barang/harta berwujud dan barang/harta tidak berwujud.
2. Fungsi masing-masing pihak yang melakukan transaksi.
3. Ketentuan-ketentuan dalam kontrak/perjanjian.
4. Keadaan ekonomi dan strategi usaha.

PER 43/PJ/2010 telah mengalami beberapa perubahan dengan dikeluarkannya PER 32/PJ/2010 tentang perubahan atas peraturan Direktur Jenderal Pajak PER 43/PJ/2010. Perubahan yang terjadi diantaranya perubahan penerapan metode secara hierarki menjadi metode penentuan harga transfer yang paling sesuai (*The Most Appropriate Method*) yang dijelaskan di dalam pasal 11 PER 32/PJ/2011.

### 2.2.2 PER 48/PJ/2010

PER 48/PJ/2010 merupakan peraturan Direktur Jenderal Pajak yang mengatur tentang tata cara pelaksanaan prosedur persetujuan bersama (*mutual agreement procedure*) berdasarkan persetujuan penghindaran pajak berganda.

Dalam peraturan ini disebutkan bahwa *mutual agreement procedure* (MAP) dilaksanakan ketika terdapat :

1. Permintaan yang diajukan oleh wajib pajak dalam negeri Indonesia.
2. Permintaan yang diajukan oleh warga negara Indonesia yang telah menjadi wajib pajak dalam negeri negara mitra P3B sehubungan dengan ketentuan non diskriminasi (*non-discrimination*) dalam P3B yang berlaku.  
wajib pajak dalam negeri negara mitra P3B adalah subjek pajak dalam negeri negara mitra P3B berdasarkan ketentuan perundang-undangan perpajakan yang berlaku di negara bersangkutan, yang menerima atau memperoleh penghasilan yang dikenakan pajak penghasilan di negara tersebut.
3. Permintaan yang diajukan oleh negara mitra P3B.
4. Hal yang dianggap perlu oleh dan atas inisiatif Direktur Jenderal Pajak.

Di dalam peraturan ini dijelaskan pula tentang tata cara pelaksanaan MAP dari wajib pajak dalam negeri Indonesia atau warga negara Indonesia yang menjadi wajib pajak dalam negeri mitra P3B, tata cara penanganan permintaan MAP dari negara mitra P3B, pelaksanaan MAP atas inisiatif Direktur Jenderal Pajak, dan pelaksanaan konsultasi dalam rangka MAP

Di dalam lampiran I PER 48/PJ/2010 disebutkan tentang tata cara pengajuan dan pelaksanaan MAP dari wajib pajak dalam negeri Indonesia atau warga negara Indonesia yang menjadi wajib pajak dalam negeri negara mitra P3B bahwa wajib pajak menyampaikan Permohonan MAP secara tertulis dengan dilampiri dokumen-dokumen pendukung secara lengkap kepada :

1. Kantor Pelayanan Pajak tempat wajib pajak terdaftar bagi wajib pajak dalam negeri Indonesia.
2. Direktorat Peraturan Perpajakan II bagi warga negara Indonesia yang telah menjadi wajib pajak dalam negeri negara mitra P3B sehubungan dengan ketentuan non diskriminasi (*non-discrimination*) dalam P3B yang berlaku.

### 2.2.3 PER 69/PJ/2010

PER 69/PJ/2010 adalah peraturan jenderal pajak yang mengatur tentang kesepakatan harga transfer (*Advance Pricing Agreement*). Tujuan kesepakatan harga transfer adalah untuk memberikan sarana kepada wajib pajak guna menyelesaikan permasalahan *transfer pricing*. Kesepakatan harga transfer mencakup perjanjian tertulis antara wajib pajak dan Direktur Jenderal atau antara Direktur Jenderal Pajak dengan otoritas pajak negara lain yang melibatkan wajib pajak (UU PPh pasal 18 ayat 3a). Ruang lingkup kesepakatan harga transfer meliputi seluruh atau sebagian transaksi yang dilakukan oleh wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

### 2.2.4 S-153/PJ.4/2010

S-153/PJ.4/2010 merupakan surat direktur dan penagihan Direktorat Jenderal Pajak yang mengatur tentang panduan pemeriksaan kewajaran transaksi afiliasi. Panduan ini diterbitkan dengan maksud untuk mencapai tujuan-tujuan sebagai berikut :

1. Meningkatkan kesesuaian praktik pemeriksaan pajak yang dilakukan para pemeriksa pajak dengan ketentuan mengenai pedoman pemeriksaan yang berlaku.
2. Meningkatkan keseragaman penerapan prinsip kewajaran dalam transaksi afiliasi di seluruh Indonesia, yang penerapannya dilakukan pada saat pemeriksaan pajak.
3. Memberi penegasan atas beberapa ketentuan dalam Pedoman Pemeriksaan dan Petunjuk Penanganan *Transfer Pricing* yang diterbitkan tahun 1993.
4. Meningkatkan kualitas pelaksanaan dan kualitas hasil pemeriksaan kewajaran transaksi afiliasi.

Surat edaran ini terdiri dari tiga lampiran, antara lain :

1. Lampiran 1: Bagian ini membahas tentang penerapan prinsip kewajaran dan pengaruhnya terhadap penetapan harga dan keberadaan transaksi afiliasi, analisis kesebandingan serta analisis fungsi, aset, risiko, masalah utama yang harus dicakup dalam pemeriksaan kewajaran transaksi afiliasi.

2. Lampiran 2: Bagian ini menerangkan panduan bagi pemeriksa dalam memilih pembanding transaksi dan memilih indikator tingkat laba, dan pemilihan metode dan menentukan harga transaksi antar pihak yang memiliki hubungan istimewa.
3. Lampiran 3: Prosedur pemeriksaan kewajaran transaksi afiliasi  
Pada bagian ini dijelaskan tentang tahap-tahap pemeriksaan, permintaan keterangan dari otoritas pajak negara mitra P3B, program pemeriksaan dan masalah utama yang harus dicakup dalam pemeriksaan kewajaran transaksi afiliasi, kertas kerja pemeriksaan.

### 2.2.5 SE-04/PJ.7/1993

SE-04/PJ.7/1993 merupakan surat edaran Direktur Jenderal Pajak tentang petunjuk penanganan kasus-kasus *transfer pricing*. Di dalam surat edaran ini, terdapat contoh-contoh kasus perpajakan tentang kewajaran harga beserta perlakuan perpajakannya.

## 2.3 Analisis Kesebandingan

Analisis Kesebandingan adalah analisis yang dilakukan oleh wajib pajak atau Direktorat Jenderal Pajak atas kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa untuk diperbandingkan dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, dan melakukan identifikasi atas perbedaan kondisi dalam kedua jenis transaksi dimaksud.

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam melakukan analisis kesebandingan:

1. transaksi yang dilakukan antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dianggap sebanding dengan transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dalam hal :
  - a) tidak terdapat perbedaan kondisi yang material atau signifikan yang dapat mempengaruhi harga atau laba dari transaksi yang diperbandingkan; atau
  - b) terdapat perbedaan kondisi, namun dapat dilakukan penyesuaian untuk menghilangkan pengaruh yang material atau signifikan dari perbedaan kondisi tersebut terhadap harga atau laba;



2. dalam hal tersedia data pembanding internal dan data pembanding eksternal dengan tingkat kesebandingan yang sama, maka wajib pajak wajib menggunakan data pembanding internal untuk penentuan harga wajar atau laba wajar. Data pembanding internal adalah data harga wajar atau laba wajar dalam transaksi sebanding yang dilakukan oleh wajib pajak dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Data pembanding eksternal adalah data harga wajar atau laba wajar dalam transaksi sebanding yang dilakukan oleh wajib pajak lain dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

Dalam melakukan analisis kesebandingan harus dipertimbangkan antara lain :

1. keterbatasan geografis dalam pemanfaatan hak atas harta tidak berwujud;
2. eksklusifitas hak yang dialihkan; dan
3. keberadaan hak pihak yang memperoleh harta tak berwujud untuk turut serta dalam pengembangan harta dimaksud.

#### **1. Analisis kesebandingan barang/harta berwujud dan barang tak berwujud**

Dalam menilai dan menganalisis karakteristik barang/harta berwujud dan barang/harta tidak berwujud harus dilakukan analisis terhadap jenis barang atau jasa yang diperjualbelikan, dialihkan, atau diserahkan, baik oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa maupun oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

Dalam menilai dan menganalisis karakteristik barang berwujud harus dipertimbangkan antara lain :

1. ciri-ciri fisik barang;
2. kualitas barang;
3. daya tahan barang;
4. tingkat ketersediaan barang; dan
5. jumlah penawaran barang.

Dalam menilai dan menganalisis karakteristik barang tidak berwujud harus dipertimbangkan antara lain :

1. jenis transaksi;

2. jenis barang tidak berwujud yang diserahkan;
3. jangka waktu dan tingkat perlindungan yang diberikan; dan
4. potensi manfaat yang dapat diperoleh dari penggunaan barang tidak berwujud tersebut.

Dalam menilai dan menganalisis karakteristik jasa harus dipertimbangkan antara lain :

1. sifat dan jenis jasa; dan
2. cakupan pemberian jasa.

### **3. Analisis fungsi**

Dalam melakukan penilaian dan analisis fungsi (*functional analysis*) harus dilakukan analisis dengan mengidentifikasi dan membandingkan kegiatan ekonomi yang signifikan dan tanggung jawab utama yang diambil atau akan diambil oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Kegiatan ekonomi dianggap signifikan dalam hal kegiatan tersebut berpengaruh secara material pada harga yang ditetapkan dan/atau laba yang diperoleh dari transaksi yang dilakukan.

Dalam melakukan penilaian dan analisis fungsi, harus dipertimbangkan antara lain :

1. struktur organisasi;
2. fungsi-fungsi utama yang dijalankan oleh suatu perusahaan seperti desain, pengolahan, perakitan, penelitian, pengembangan, pelayanan, pembelian, distribusi, pemasaran, promosi, transportasi, keuangan, dan manajemen;
3. jenis aktiva yang digunakan atau akan digunakan seperti tanah, bangunan, peralatan, dan harta tidak berwujud, serta sifat dari aktiva tersebut seperti umur, harga pasar, dan lokasi;
4. risiko yang mungkin timbul dan harus ditanggung oleh masing-masing pihak yang melakukan transaksi seperti risiko pasar, risiko kerugian investasi, dan risiko keuangan.



#### **4. Analisis kontrak/perjanjian**

Dalam melakukan penilaian dan analisis atas ketentuan-ketentuan dalam kontrak/perjanjian harus dilakukan analisis terhadap tingkat tanggung jawab, risiko, dan keuntungan yang dibagi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa untuk dibandingkan dengan ketentuan-ketentuan dalam kontrak/perjanjian yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, yang meliputi ketentuan tertulis dan tidak tertulis.

#### **5. Analisis ekonomi**

Dalam melakukan penilaian dan analisis keadaan ekonomi harus diidentifikasi kondisi ekonomi yang relevan, seperti keadaan geografis, luas pasar, tingkat persaingan, tingkat permintaan dan penawaran, serta tingkat ketersediaan barang atau jasa pengganti pada transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

#### **6. Analisis strategi usaha**

Penilaian dan analisis atas strategi usaha harus dilakukan antara lain dengan mengidentifikasi inovasi dan pengembangan produk baru, tingkat diversifikasi barang/jasa, tingkat penetrasi pasar, dan kebijakan-kebijakan usaha lainnya, yang terjadi pada pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

#### **2.4 Penggunaan Metode Dalam Pengujian Transaksi**

Menurut PER 43/PJ/2010, terdapat lima metode yang dapat digunakan dalam pengujian transaksi *transfer pricing* di Indonesia. Penerapan metode ini sifatnya hierarki, di mana metode dengan urutan pertama harus diprioritaskan terlebih dahulu sebelum penggunaan metode berikutnya.

Pada praktik *transfer pricing* dalam perpajakan yang dilakukan di negara lain, seperti Amerika, ada yang menggunakan *best method rule* (di mana wajib pajak diharuskan menentukan harga pasar wajar melalui berbagai metode yang

ada dan setelah itu wajib pajak diminta untuk memilih metode yang paling tepat di antara metode yang diperbolehkan tersebut) dan ada penggunaan metode yang berdasarkan pada hierarki seperti yang diatur dalam regulasi perpajakan di Indonesia.

Sesuai dengan indikator tingkat laba, maka dalam memilih metode *transfer pricing*, pemeriksa harus memulai dengan metode perbandingan (*CUP method*). Apabila ternyata terdapat kesulitan dalam menerapkan metode harga pasar sebanding atau apabila penerapan metode ini diperkirakan akan memeriksa hasil yang tidak andal, maka pemeriksa dapat memilih metode harga penjualan kembali atau harga pokok plus.

Kemudian, apabila terdapat kesulitan untuk menerapkan metode harga penjualan kembali atau metode biaya plus atau apabila penerapan metode ini akan memberikan hasil yang tidak andal, maka pemeriksa dapat memilih metode laba bersih transaksi atau metode pembagian laba. Dengan demikian, terdapat hierarki dalam pemilihan metode *transfer pricing* untuk rezim pajak di Indonesia, yang dimulai dari metode perbandingan harga sampai dengan metode pembagian laba atau metode laba bersih transaksional.

#### **2.4.1 Metode Penentuan Harga Wajar atau Laba Wajar**

Harga wajar atau laba wajar adalah harga atau laba yang terjadi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dalam kondisi yang sebanding, atau harga atau laba yang ditentukan sebagai harga atau laba yang memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Dalam penentuan metode harga wajar atau laba wajar wajib dilakukan kajian untuk menentukan metode penentuan harga transfer yang paling tepat. Di bagian selanjutnya akan dijelaskan lebih lanjut tentang metode-metode yang digunakan dalam menentukan harga wajar.

##### **1. Metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price/CUP*)**

Metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price/CUP*) adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan

dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding.

Terdapat dua metode dalam CUP yaitu *internal comparable* (data pembandingan internal) dan *external comparable* (data pembandingan eksternal). Perbedaannya sangat jelas, *external comparable* melakukan pengujian harga pada transaksi perusahaan lain sedangkan pada *internal comparable* pengujian dilakukan dengan membandingkan transaksi perusahaan yang bersangkutan dengan pihak independen dan yang dilakukan dengan perusahaan afiliasi.

Berdasarkan OECD *Transfer Pricing Guidelines* (2010), *CUP method* digunakan ketika ada transaksi penjualan/pembelian dari produk yang sama atau mirip dari atau untuk pihak afiliasi seperti yang terjadi pada pihak non afiliasi. Hal ini mencakup identifikasi, transaksi yang sama atau identik yang terjadi antara pihak yang *arm's length* dan mengadopsi harga yang digunakan pada transaksi independen yang dijadikan sebagai acuan. Ketika terdapat transaksi yang sama tetapi tidak identik, harga sebaiknya disesuaikan untuk dapat merefleksikan perbedaan pada transaksi. Beberapa faktor yang dianggap dapat menyebabkan transaksi menjadi berbeda adalah geografis, *distribution chain*, diskon dan potongan harga, kualitas produk, biaya transportasi dan asuransi. Secara teori, *CUP method* dapat diterapkan untuk transaksi afiliasi dalam cakupan yang luas seperti royalti, tingkat bunga, *intra-group services*, dan lain-lain baik dari perspektif penyedia dan/ pembeli. Meskipun demikian, aplikasi *CUP method* biasanya memiliki keterbatasan dalam praktiknya, kecuali untuk transaksi komoditi tertentu atau pada keadaan terdapat *internal comparable uncontrolled transaction*.

## 2. Metode harga penjualan kembali (*resale price method/RPM*)

Metode harga penjualan kembali (*resale price method/RPM*) adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi

laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, aset dan risiko, atas penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.

Berdasarkan OECD *Transfer Pricing Guidelines* (2010), *RP method* biasanya paling sesuai diterapkan untuk menentukan harga produk yang ditransfer ke bagian pemasaran dan/ distribusi yang tidak menambah nilai produk secara substansial dengan mengubah produk atau tidak memberikan kontribusi nilai secara berwujud maupun tidak berwujud setelah barang diterima hingga dijual kembali. Oleh karena itu, metode ini digunakan dari perspektif pembeli. Metode ini biasanya digunakan oleh wajib pajak dengan bisnis penjualan barang kembali tanpa melakukan proses produksi lain (*resale business*). Penerapan metode ini juga bergantung pada keserupaan atau kemiripan fungsi yang dijalankan serta risiko yang ditanggung atau diasumsikan oleh perusahaan.

### **3. Metode biaya-plus (*cost plus method/CPM*)**

Metode biaya-plus (*cost plus method/CPM*) adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan menambahkan tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan yang sama dari transaksi dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa pada harga pokok penjualan yang telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

Penentuan *arm's length* dimulai dengan besarnya jumlah yang dikeluarkan oleh pemasok harta atau jasa dalam transaksi yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa. Kemudian atas jumlah tersebut ditambahkan suatu jumlah *mark-up* sehingga menunjukkan laba sesuai dengan keadaan pasar. Metode ini sangat bermanfaat untuk transaksi barang setengah jadi antara mereka yang mempunyai hubungan istimewa. Besarnya *cost plus mark-up* itu sebaiknya ditentukan dengan mengacu pada *cost plus mark-up* yang diperoleh pemasok yang sama atas transaksi sejenis yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa.

Berdasarkan OECD *Transfer Pricing Guidelines* (2010), Seperti pada penerapan *CUP method* dan *RP method*, *CP method* membutuhkan komparabilitas

yang tinggi antara *controlled* dan *uncontrolled transaction* yang akan diuji. Meskipun demikian, *CP method* mengharuskan adanya komparabilitas "fungsional" yang lebih besar dibandingkan komparabilitas produk pada penerapan *RP method*.

Yang disebutkan diatas adalah metode yang lazim disebut cara tradisional. Disamping metode-metode tersebut, ada beberapa metode yang dapat dipakai untuk menentukan *arm's length price*. Metode tersebut disebut *transactional profit method*, yaitu perbandingan besarnya laba yang diperoleh dari transaksi tertentu diantara mereka yang mempunyai hubungan istimewa. Berdasarkan OECD Guidelines, *transactional profit method* terdiri dari *profit split method* dan *transactional net margin*.

#### 4. Metode pembagian laba (*profit split method/PSM*)

Metode pembagian laba (*profit split method/PSM*) adalah metode penentuan harga transfer berbasis laba transaksional (*transactional profit method*) yang dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dengan menggunakan dasar yang dapat diterima secara ekonomi yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi dan akan tercermin dari kesepakatan antar pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

Metode *profit split* mencoba menghilangkan akibat dari syarat-syarat khusus yang diciptakan dalam transaksi yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa dengan menentukan pembagian laba yang diharapkan oleh perusahaan-perusahaan independen. Pertama-tama, metode ini mencari laba yang akan dibagi diantara mereka yang ada di dalam satu grup dari transaksi yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa tersebut. Kemudian laba tersebut dibagi diantara perusahaan-perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dengan dasar pertimbangan ekonomis sehingga pembagian itu kurang lebih mencerminkan laba seandainya transaksi itu tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa.

Kelebihan dari *profit split method* adalah bahwa metode ini tidak tergantung pada transaksi yang sejenis sebagai perbandingan, sehingga dapat

diterapkan terhadap transaksi-transaksi padanannya yang terjadi antara pihak-pihak yang bebas.

##### **5. Metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method*/TNMM)**

Metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method*/TNMM) adalah metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan persentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap penjualan, terhadap aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa lainnya.

TNMM dapat diaplikasikan untuk mereviu perjanjian antara pihak afiliasi dalam cakupan yang luas (termasuk royalti, tingkat suku bunga, *intra-group service*, *tangible product*, dan sebagainya). TNMM juga memberikan fleksibilitas pada penerapannya, diaplikasikan pada sekelompok transaksi maupun pada basis keseluruhan entitas

TNMM membandingkan *net profit margin* atas *controlled transaction* dengan *net profit margin* yang diperoleh dari pembanding internal atau eksternal transaksi pihak independen. *Net profit margin* diukur dengan menggunakan *profit level indicator* (PLI) yang sesuai, seperti *return on sales*, *Berry ratio*, dan lain-lain. *Net margin* secara umum dilihat lebih toleran terhadap beberapa perbedaan fungsional antara *controlled* dan *uncontrolled transaction* dibandingkan dengan *gross margin*. Dengan demikian, tingkat komparabilitas antara *controlled* dan *uncontrolled transaction* yang diuji berkaitan dengan penggunaan TNMM itu lebih rendah dibandingkan dengan *transaction-based methods*. Meskipun demikian, fundamental komparabilitas "fungsional" merupakan hal yang penting – yaitu kesamaan fungsi yang dilakukan, penggunaan aset dan asumsi risiko atas *controlled* dan *uncontrolled transaction* yang akan diuji.



Ide dibalik metode ini adalah bahwa perusahaan yang serupa menjalankan transaksi yang serupa akan memiliki kecenderungan untuk mendapatkan *return* yang sama selama periode tertentu. Metode ini lebih banyak digunakan dibandingkan dengan *CUP method* karena *net profit* kurang dipengaruhi oleh perbedaan *transactional* dibandingkan pada kasus yang menguji kesebandingan dengan harga. TNMM menguji *arm's-length* karakter harga transfer pada *controlled transaction* dengan membandingkan *operating profit* yang diperoleh oleh suatu entitas yang berhubungan dengan *controlled transaction* terhadap *operating profit* yang diperoleh pada pihak independen yang memiliki aktivitas bisnis yang sama. TNMM mengukur total *return* yang dihasilkan dari aktivitas bisnis pihak *controlled* dimana terdapat data yang dapat diandalkan terkait *controlled transaction* yang diuji, dan karenanya, komparabilitas pada penggunaan TNMM bergantung pada kesamaan modal yang diinvestasikan dan risiko yang diasumsikan oleh pihak afiliasi dan pihak independen. Dalam menggunakan TNMM, perbandingan harus sama secara umum, perbedaan produk yang signifikan dan beberapa perbedaan fungsional antara pihak afiliasi dan pihak independen harus masih dalam cakupan yang dapat diterima.

#### **2.4.2 Kondisi dalam Penerapan Penentuan Metode**

Berdasarkan PER 43/PJ/2010, dalam menerapkan metode penentuan harga transfer wajib diperhatikan hal-hal sebagai berikut :

1. penerapan metode penentuan harga transfer dilakukan secara hirarkis dimulai dengan menerapkan metode perbandingan harga antar pihak yang independen (*comparable uncontrolled price/CUP*) sesuai dengan kondisi yang tepat ;
2. dalam hal metode perbandingan harga antar pihak yang independen (*comparable uncontrolled price/CUP*) tidak tepat untuk diterapkan, wajib diterapkan metode penjualan kembali (*resale price method/RPM*) atau metode biaya-plus (*cost plus method/CPM*) sesuai dengan kondisi yang tepat ;
3. dalam hal metode penjualan kembali (*resale price method/RPM*) atau metode biaya-plus (*cost plus method/CPM*) tidak tepat untuk diterapkan, dapat diterapkan metode pembagian laba (*profit split method/PSM*) atau metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method/TNMM*).

Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode perbandingan harga antar pihak yang independen (*comparable uncontrolled price/CUP*) adalah:

1. barang atau jasa yang ditransaksikan memiliki karakteristik yang identik dalam kondisi yang sebanding; atau
2. kondisi transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai 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.

Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode penjualan kembali (*resale price method/RPM*) adalah :

1. 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 fungsi, meskipun barang atau jasa yang diperjualbelikan berbeda; dan
2. pihak penjual kembali (*reseller*) tidak memberikan nilai tambah yang signifikan atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.

Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode biaya-plus (*cost plus method/CPM*) adalah:

1. barang setengah jadi dijual kepada pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa;
2. 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 mempunyai hubungan istimewa; atau
3. bentuk transaksi adalah penyediaan jasa.

Metode pembagian laba (*profit split method/PSM*) secara khusus hanya dapat diterapkan dalam kondisi sebagai berikut:

1. transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa sangat terkait satu sama lain sehingga tidak dimungkinkan untuk dilakukan kajian secara terpisah; atau



2. terdapat barang tidak berwujud yang unik antara pihak-pihak yang bertransaksi yang menyebabkan kesulitan dalam menemukan data pembandingan yang tepat.

Jika kondisi-kondisi diatas tidak terpenuhi maka metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method/TNMM*) dapat diterapkan.

## **2.5 Format Dokumen Penentuan Harga Wajar**

Di dalam PER 43/PJ/2010 disebutkan bahwa dokumen penentuan harga wajar atau laba wajar yang harus disediakan oleh wajib pajak sekurang-kurangnya mencakup:

1. gambaran perusahaan secara rinci seperti struktur kelompok usaha, struktur kepemilikan, struktur organisasi, aspek-aspek operasional kegiatan usaha, daftar pesaing usaha, dan gambaran lingkungan usaha;
2. kebijakan penetapan harga dan/atau penetapan alokasi biaya;
3. hasil analisis kesebandingan atas karakteristik produk yang diperjualbelikan, hasil analisis fungsional, kondisi ekonomi, ketentuan-ketentuan dalam kontrak/perjanjian, dan strategi usaha;
4. pembandingan yang terpilih; dan
5. catatan mengenai penerapan metode penentuan harga wajar atau laba wajar yang dipilih oleh wajib pajak.

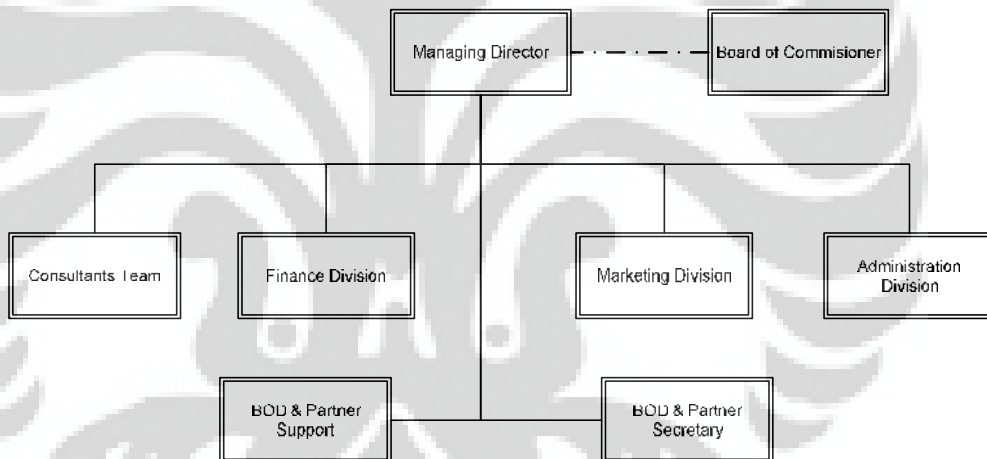
## BAB 3

### PROFIL PERUSAHAAN

#### 3.1 Profil Perusahaan Magang

KKP (Kantor Konsultan Pajak) ABC adalah perusahaan konsultan bisnis yang di dukung oleh lebih dari 300 profesional di Jakarta, Surabaya, dan Balikpapan. Para profesional ini terdiri dari berbagai macam keahlian dengan mayoritas di bidang perpajakan dan akuntansi. KKP ABC menangani klien yang berupa perusahaan asing, perusahaan nasional, BUMN, BUMD, perorangan, yayasan, koperasi, dsb.

Gambar 3.1 Struktur Organisasi KKP ABC



Sumber : PT KLM

Adapun jasa perpajakan yang KKP ABC tangani adalah:

#### 1. *Registered Tax Consultants*

##### a) *Tax Planning*

*Tax Planning* merupakan suatu metode dalam meningkatkan efisiensi manajemen pajak dengan mengidentifikasi alternatif terbaik yang sejalan dengan perencanaan bisnis dan kebijakan perusahaan.

##### b) *Tax Review*

Merupakan salah satu jasa yang diberikan kepada klien dalam melakukan *review* pemenuhan kewajiban pajak perusahaan & memberikan rekomendasi sebagai upaya untuk melindungi perusahaan dari aktifitas administratif yang bisa di kategorikan sebagai pembebanan keuangan bahkan pelanggaran pajak.

c) *Tax Audit Assistance*

Merupakan jasa untuk membantu dan mewakili perusahaan dalam kasus pemeriksaan pajak oleh otoritas pemeriksa pajak. Hal ini untuk melindungi perusahaan dari beban atau taksiran pajak dengan jumlah yang tidak sesuai dengan yang seharusnya atau yang berkaitan dengan kesalahan dalam pengajuan pemenuhan pajak.

d) *Tax Advisory*

Merupakan jasa konsultasi yang berkaitan dengan pemenuhan pajak perusahaan. Konsultasi bisa dilakukan secara langsung, via fax, telepon atau email. Konsultasi merupakan kebutuhan perusahaan agar tidak melakukan kesalahan dalam hal pemenuhan kewajiban pajak perusahaan.

e) *Tax Return Preparation*

Merupakan jasa yang mencakup pemenuhan perusahaan terhadap kewajiban perpajakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku, hal ini mencakup aktifitas menghitung, menyiapkan dan menyetorkan pajak terutang ke Kas Negara, serta melaporkannya ke Kantor Pelayanan Pajak tempat wajib pajak terdaftar, baik SPT Masa maupun SPT Tahunan.

f) *Tax Dispute Resolution*

Merupakan jasa yang membantu perusahaan dalam pemecahan perselisihan pajak seperti keberatan dalam beban/taksiran pajak, permohonan keberatan, pengajuan banding, mendampingi atau mewakili perusahaan di Pengadilan Pajak, serta permintaan tinjauan yuridis pajak hingga ke Mahkamah Agung.

g) *Tax Administration*

Merupakan jasa yang membantu perusahaan dalam mengatasi administrasi pajak secara efektif dan efisien. Pelayanan ini mencakup diantaranya pendaftaran, dan pembatalan wajib pajak (NPWP) dan/atau nomor pendaftaran personal (NPPKP), permintaan untuk pengalihan otoritas pajak, permintaan

buku pajak dengan bahasa asing dan mata uang asing, dan permintaan untuk pemeriksaan pajak.

h) *Standard Operational Procedure Designing*

Merupakan jasa peninjauan kembali manajemen pajak yang tepat atau peningkatan prosedur operasi standar. Desain SOP diharapkan bisa membantu perusahaan menyelesaikan semua aktifitas yang berhubungan dengan pajak untuk mengikuti regulasi pajak.

i) *Customized Tax Training*

Merupakan jasa yang berkaitan dengan peningkatan kualitas sumber daya manusia perusahaan. Dalam hal ini, KKP ABC menyelenggarakan pelatihan-pelatihan baik training terbuka (umum) maupun *in-house training* (internal perusahaan) sebagai upaya meningkatkan keterampilan/kemampuan dalam bidang pajak.

**2. *Transfer pricing Consultant***

- a) *TP Review* : Mereview transaksi perusahaan dengan pihak afiliasi.
- b) *TP Documentation* : Menyiapkan *transfer pricing documentation* agar sesuai dengan regulasi.
- c) *TP Audit assistance* : Membantu selama special tax audit karena indikasi penyalahgunaan *transfer pricing*.

**3. *Customs Consultants***

Jasa-jasa yang KKP ABC tawarkan antara lain *strategic customs planning, customs system solution, classifications of goods, customs valuation analysis, customs audit assistance, customs compliance review, customs dispute resolution, license instruments arrangement, dan customs advisory*.

**4. *Business Establishment Service***

Jasa ini terkait dengan persiapan hal-hal berhubungan dengan pendirian suatu bisnis di Indonesia.

**5. *Governance, Risk, & CSR Consultants***

Jasa-jasa yang berkaitan dengan *Governance, Risk, & CSR Consultants* antara lain: *Good Corporate Governance (GCG), Risk Management Services, Internal Control, Corporate Culture, Formulation of Management Policies and Standard Operating Procedures, Business Performance Optimization*.

## 6. *Marketing Research and Intelligence Consultants*

Jasa-jasanya mencakup *business research, market research, user-defined research, customer satisfaction, internal research*, dan sebagainya.

### 3.2 Profil Klien

PT KLM merupakan afiliasi dari salah satu perusahaan *trading* di Jepang yang bergerak di kegiatan distribusi. Kegiatan bisnis PT KLM mencakup ekspor dan impor produk besi dan baja kepada perusahaan afiliasinya maupun nonafiliasi. PT KLM dimiliki secara gabungan antara pihak dari Singapura sebesar 99% sedangkan sisanya dimiliki oleh pihak Thailand. PT KLM disahkan sebagai Penanaman Modal Asing (PMA) pada bulan Juni 2008. Saat ini perusahaan memfokuskan diri pada usaha distribusi hasil produksi perusahaan afiliasinya berupa hasil olahan besi dan baja yang berada di beberapa negara. Perusahaan bertempat kedudukan di Menara X, di Jakarta

#### 3.2.1 Perusahaan Afiliasi PT KLM

Di bawah ini merupakan perusahaan afiliasi PT KLM dan besaran transaksi untuk tiap perusahaan afiliasi:

Tabel 3.1 Komisi yang Diperoleh PT KLM Dari Perusahaan Afiliasi

Perusahaan Afiliasi	Negara	Jumlah (USD)	Rasio 1*	Rasio 2**
PT A	Jepang	389.211,8	88,82%	68,90%
PT B	Thailand	9.863,16	2,25%	1,75%
PT C	Thailand	5.824,48	1,33%	1,03%
PT D	Malaysia	874,32	0,20%	0,15%
PT E	Taiwan	6.749,64	1,54%	1,19%
PT F	Vietnam	25.663,66	5,86%	4,54%
Perusahaan Non Afiliasi				22,44%
Total			100%	100%

Sumber : TP *doc* PT KLM 2009 “telah diolah kembali”

\*Perbandingan antara komisi dari afiliasi tertentu dengan total komisi dari afiliasi

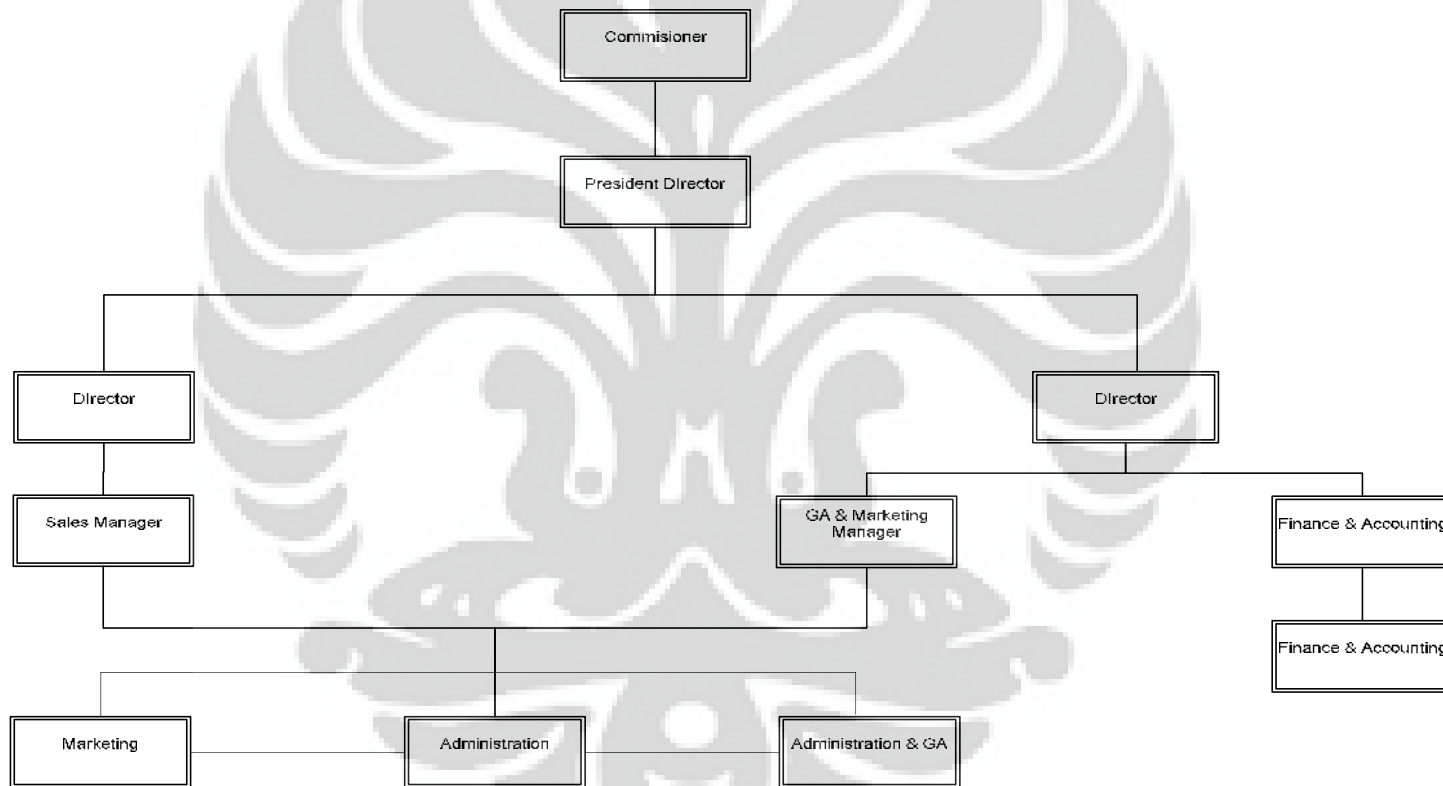
\*\*Perbandingan antara komisi dari afiliasi tertentu dengan komisi dari afiliasi dan non afiliasi

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa PT A merupakan konsumen utama PT KLM. Persentase komisi yang didapat dari PT A terhadap transaksi total komisi yang diperoleh KLM dari perusahaan afiliasi adalah 88,82%. Dengan kata lain, PT A memiliki donimasi dalam melakukan transaksi dengan PT KLM dibandingkan dengan perusahaan afiliasi lain. Sedangkan persentase komisi dari PT A dibandingkan dengan keseluruhan komisi yang diperoleh PT KLM sepanjang tahun 2009 adalah 68,90%. Perusahaan lain baik afiliasi maupun non-afiliasi memiliki persentase lebih kecil dibandingkan PT A. Perusahaan afiliasi yang memiliki persentase terbesar kedua adalah PT F sebesar 5,86% atas seluruh komisi dari perusahaan afiliasi dan 4,54% atas seluruh komisi yang diperoleh PT KLM baik dari perusahaan afiliasi maupun non afiliasi.



### 3.2.2 Struktur Organisasi dan Struktur Kepemilikan Grup PT KLM

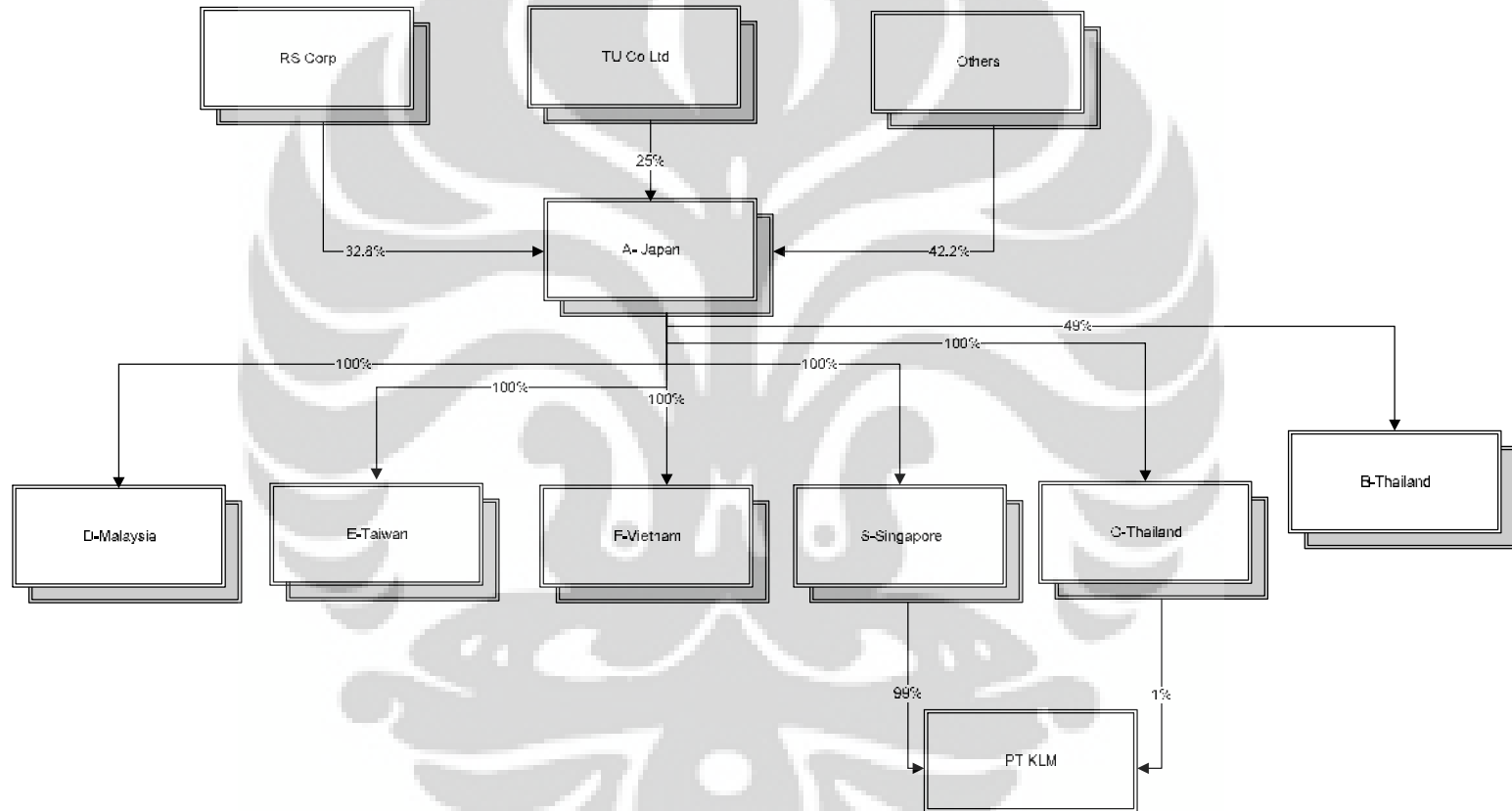
Gambar 3.2 Struktur Organisasi PT KLM



Sumber : TP doc PT KLM 2009



Gambar 3.3 Struktur Kepemilikan Grup PT KLM



Sumber : TP doc PT KLM 2009

Berdasarkan struktur kepemilikan grup di atas dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan istimewa, baik melalui penyertaan modal secara langsung maupun tidak langsung, antara PT KLM dengan PT A, PT B, PT C, PT D, PT E, PT F, PT S, PT RS, dan PT TU. Yang memiliki kepemilikan langsung dengan PT KLM adalah PT RS, PT TU, PT S, PT C, dan PT A. Hanya saja, selama tahun 2009 hanya enam perusahaan yang melakukan transaksi afiliasi dengan PT KLM, yaitu PT A, PT B, PT C, PT D, PT E, dan PT F.



## **BAB 4**

### **PEMBAHASAN**

*Transfer pricing documentation* dibuat berdasarkan PER 43/PJ/2010. Isi dari *Transfer pricing documentation* harus paling tidak memenuhi pasal 7 ayat 3 PER 43/PJ/2010. Pada bagian pembahasan ini, akan dijelaskan mengenai tahap-tahap yang dilakukan penulis dalam proses pembuatan TP *documentation* PT KLM tahun 2009. Tahap-tahapan tersebut saling terkait satu sama lain dan memiliki tujuan dalam pengujian kesebandingan transaksi PT KLM. Tahapan tersebut dilakukan guna memberikan kesimpulan yang tepat terkait kesebandingan transaksi PT KLM dengan perusahaan afiliasinya dibandingkan terhadap transaksi perusahaan pembanding. Tahap-tahap tersebut mencakup pembuatan:

1. Tinjauan industri dan tinjauan perusahaan.
2. Perusahaan afiliasi dan transaksi yang diuji.
3. Analisis fungsi, aset, risiko.
4. Pemilihan metode.
5. Analisis ekonomi.
6. Ringkasan laporan.

#### **4.1 Tinjauan Industri dan Tinjauan Perusahaan**

Penulis membuat tinjauan industri (*overview industry*) dengan mencari jurnal, artikel, dan referensi lain dari berbagai sumber, seperti [highbeam.com](http://highbeam.com), [collegegrad.com](http://collegegrad.com), organisasi internasional (*worldsteel*), dan lain-lain. Penulis menggunakan sumber-sumber di atas berdasarkan referensi dari supervisor.

Tinjauan industri dibagi menjadi dua sub-bab, yaitu tinjauan industri secara internasional dan tinjauan industri di Indonesia. Isi dari tinjauan industri diantaranya produksi baja pada tahun yang bersangkutan (2009), termasuk di dalamnya produksi baja di industri hulu dan hilir, faktor-faktor yang mempengaruhi industri baja, struktur industri baja di Indonesia, permintaan dan penawaran baja di Indonesia. Untuk tinjauan Indonesia, penulis merefensi dari beberapa sumber yang digunakan dalam melakukan tinjauan industri internasional dan perusahaan baja terbesar di Indonesia “Kakata Steel Indonesia”.

Bagian tinjauan perusahaan terdiri dari tinjauan grup perusahaan dan tinjauan perusahaan klien (PT KLM). Penulis membuat tinjauan perusahaan (PT KLM) berdasarkan profil perusahaan yang diperoleh dari perusahaan berupa brosur grup perusahaan, laporan keuangan PT KLM, dan berasal dari sumber lain seperti *google finance*. Informasi tinjauan perusahaan klien sangat terbatas karena PT KLM tidak memiliki *website* tersendiri sehingga informasi yang khusus membahas PT KLM hanya bersumber dari laporan keuangan.

Tinjauan perusahaan PT KLM mencakup jenis bisnis yang dilakukan, struktur kepemilikan, konsumen utama, struktur organisasi (yang telah digambarkan di bab 3), ringkasan laporan keuangan PT KLM untuk dua tahun terakhir beserta analisis laporan keuangan seperti tren penjualan, *gross margin*, dan *operating margin*. Biasanya ringkasan dan analisis laporan keuangan dilakukan selama tiga tahun terakhir, hanya saja karena PT KLM baru disahkan pada tahun 2008 maka laporan keuangan yang tersedia dimulai dari tahun 2008.

Tabel 4.1 Ringkasan laporan laba rugi PT KLM 2008 – 2009

Income Statement (in USD)	2009	2008
<i>Sales</i>	564.856,18	193.714,76
<i>Selling Expense</i>	34.299,94	0
<i>Gross Profit</i>	530.556,24	193.714,76
<i>Gross margin</i>	93,93%	100,00%
<i>General &amp; Adm. Expenses</i>	420.928,3	191.350,96
<i>Operating Income</i>	109.627,94	2.363,8
<i>Operating margin</i>	19,41%	1,22%
<i>Other Income/(Expenses)</i>	-10.776,26	-3.856,76
<i>Corporate Income Tax</i>	-14.449,44	387,84
<i>Net Income</i>	84.402,24	-1.105,12

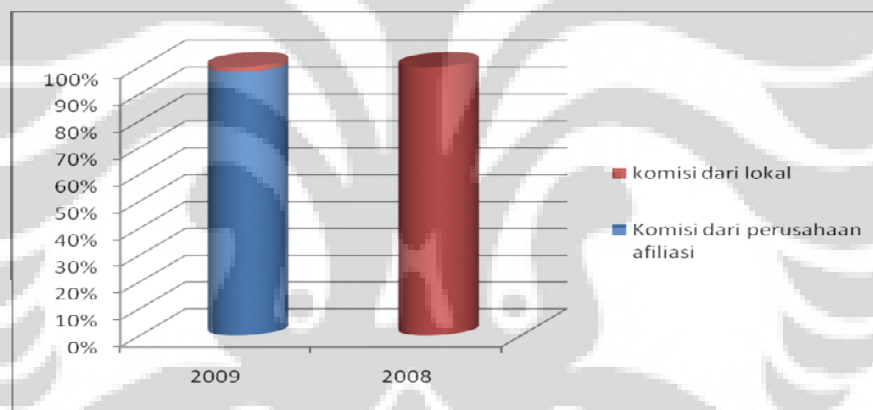
Sumber : Laporan keuangan PT KLM yang telah diaudit “telah diolah kembali”

Pendapatan penjualan PT KLM terdiri dari komisi dari perusahaan afiliasi dan komisi dari lokal. Pada tahun 2008, penjualan PT KLM seluruhnya berasal dari komisi lokal. Berbeda dengan tahun sebelumnya, tahun 2009 PT KLM memperoleh komisi berasal dari komisi dari perusahaan afiliasi sebesar 98,13%. Perubahan komposisi pendapatan komisi ini selaras dengan meningkatnya *net income* PT KLM pada tahun 2009 sebesar 77,37% dibandingkan tahun 2008. Berdasarkan laporan keuangan PT KLM,

PT KLM menderita kerugian USD -1.105,12 untuk tahun 2008. Sebaliknya, pada tahun 2009 PT KLM mendapatkan keuntungan sebesar USD 84.402,24.

Meskipun net income PT KLM meningkat pada tahun 2009, *gross margin* tahun 2009 mengalami penurunan sebesar 6,07%, dari nilai sebelumnya sebesar 100% pada tahun 2008 menjadi 93,93% pada tahun 2009. Hal ini disebabkan adanya *selling expense* pada tahun 2009, pada tahun 2008 *selling expense* bernilai nol. *Gross profit* meningkat secara signifikan sebesar 174% pada tahun 2009. *Gross profit* pada tahun 2008 adalah USD 193.714,76, kemudian bergerak ke nilai USD 530.556,24 pada tahun 2009. *Operating income* PT KLM pada tahun 2009 sebesar USD 109.627,94. Hal ini menunjukkan peningkatan sebesar 45.4% dari *operating income* pada tahun 2008 sebesar USD 2.363,8. Sedangkan *operating margin* meningkat sebesar 18,19% pada tahun 2009 dari 1,22% pada tahun 2008 menjadi 19,41% pada tahun 2009.

Gambar 4.1 Perbandingan komisi dari perusahaan afiliasi dan komisi dari lokal



Sumber : TP *doc* PT KLM tahun 2009 “telah diolah kembali”

Tinjauan industri dan tinjauan perusahaan selanjutnya dapat digunakan untuk melakukan analisis risiko pasar. Karena risiko pasar diukur dengan melihat kompetisi perusahaan di dalam pasar. Selain itu, risiko pasar juga dipengaruhi fluktuasi permintaan dan harga. Selain untuk menilai risiko pasar, tinjauan industri dan tinjauan harga dapat digunakan untuk melihat strategi perusahaan klien serta analisis ekonomi secara umum baik dari sisi industri maupun dalam cakupan perusahaan.

#### 4.2 Perusahaan Afiliasi dan Transaksi yang Diuji

Pada bagian ini ditunjukkan struktur grup yang menunjukkan hubungan kepemilikan antara PT KLM dan perusahaan afiliasi. Struktur grup PT KLM telah disebutkan penulis pada bagian profil perusahaan di bab 3. Selain itu, pada bagian perusahaan afiliasi dijelaskan pula perusahaan afiliasi yang berhubungan dengan PT KLM selama tahun 2009. Selama tahun 2009, PT KLM bekerjasama dengan enam perusahaan afliasinya. Perusahaan afiliasi PT KLM telah disebutkan penulis pada bagian profil perusahaan pada bab 3 laporan ini. Pada bagian transaksi yang diuji disebutkan pula nominal dan jenis transaksi untuk tiap perusahaan afiliasi. Hasil analisis pada bagian ini digunakan untuk memastikan kesamaan jenis transaksi yang dibandingkan dengan perusahaan pembanding.

#### 4.3 Analisis Fungsi, Aset, Risiko

Bagian ini terdiri dari tujuan analisis FAR, fungsi-fungsi yang dilakukan oleh PT KLM, analisis aset PT KLM, dan analisis risiko PT KLM. Penulis membuat analisis FAR berdasarkan dokumen berupa formulir kuesioner terkait FAR yang harus diisi oleh klien. Berdasarkan analisis penulis dan dokumen yang terkait, fungsi dan risiko PT KLM dapat disimpulkan pda tabel-tabel di bawah ini:

Tabel 4.2 Fungsi yang Dilakukan PT KLM

<b>A. Trading</b>		
<b>1. Pembelian dan Penjualan produk</b>	<b>PT KLM</b>	<b>Pihak Afiliasi</b>
Perencanaan pembelian dan pembelian produk		√
Persetujuan pembelian untuk produk yang sesuai kualitas dan spesifikasinya		√
Identifikasi kebutuhan bahan baku		√
Negosiasi harga dan persetujuan pengantaran produk	√	√
Pengantaran pesanan produk	√	√
<b>2. Pengiriman dan Asuransi</b>		
Persetujuan pengiriman produk		√
Penanggung biaya pengiriman produk		√
Penanggung biaya asuransi (tergantung pada perjanjian)	√	√
<b>3. Penggudangan Produk</b>		
Penyimpanan produk		√

Sumber : TP *documentaion* PT KLM 2009

Tabel 4.2 Fungsi yang Dilakukan PT KLM (Lanjutan)

4. Kontrol Kualitas	PT KLM	Pihak Afiliasi
Pembuatan standard kualitas dan prosedur barang jadi		√
Penanggung biaya kontrol kualitas		√
Penanganan aktivitas produksi dan jasa perlengkapan		√
<b>5. Invoicing dan Collection</b>		
Pengeluaran <i>invoice</i>	√	
Penagihan piutang dari pihak ketiga	√	
<b>6. Pengemasan dan Pelabelan</b>		
Pembuatan standar pengemasan dan pelabelan		√
Penanganan pengemasan dan pelabelan		√
Penanggung biaya pengemasan dan pelabelan		√
<b>7. Jasa Pendukung Setelah Penjualan</b>		
Pengawasan Masalah		√
Pengajuan garansi		√
Pengajuan garansi untuk kewajiban jasa secara normal		√
Penyediaan pendukung teknis bagi konsumen		√
<b>B. Penelitian dan Pengembangan (R&amp;D)</b>		
Pengembangan desain produk dan proses produk		√
Penganggaran R&D		√
Evaluasi hasil R&D		√
<b>C. Pemasaran</b>		
Penelitian pasar dan konsumen	√	√
Pengembangan strategi promosi	√	
Perencanaan iklan dan materi promosi seperti media yang dipakai	√	√
Kontrol dan koordinasi aktivitas pemasaran	√	
Koordinasi implementasi strategi pemasaran	√	
<b>D. Administrasi dan Jasa Lain</b>		
Administrasi umum	√	
Kebijakan harga	√	
Akuntansi	√	
Komputer / IT	√	
Personal	√	
Kepemilikan property	√	

Sumber : TP *documentation* PT KLM 2009



Pada bagian pembelian dan penjualan produk, PT KLM hanya menjalankan fungsi di bagian penjualan yaitu negosiasi komisi dan persetujuan pengantaran produk, serta mengantarkan produk ke konsumen. Hal ini karena PT KLM tidak melakukan pembelian terlebih dahulu dari pihak yang memproduksi tetapi langsung mengantarkan produk yang dipesan dan mendapatkan komisi atas jasa pengantaran yang PT KLM lakukan. Sedangkan bagian lain seperti persetujuan pembelian, produksi, dan fungsi lain terkait produk dilakukan oleh pihak afiliasi.

Pada bagian pengiriman, yang menanggung biaya pengiriman produk adalah pihak afiliasi yang menggunakan jasa PT KLM, sedangkan penanggung biasa asuransi tergantung dari perjanjian atau kontrak antara PT KLM dengan perusahaan afiliasi. Sehingga biaya asuransi dapat ditanggung oleh PT KLM atau pihak afiliasi. PT KLM tidak menjalankan fungsi penyimpanan atau penggudangan produk. Karena penyimpanan dilakukan sepenuhnya oleh pihak afiliasi. Bahkan PT KLM tidak memiliki gudang. Kontrol kualitas dilakukan sepenuhnya oleh pihak afiliasi termasuk pengepakan dan pelabelan produk.

*Invoicing* dan *collection* atas jasa pengantaran yang dilakukan PT KLM dilakukan oleh PT KLM sendiri kepada pihak yang akan membayarnya berdasarkan perjanjian. Jasa pendukung setelah penjualan terkait produk yang diantar merupakan tanggung jawab pihak afiliasi yang menggunakan jasa PT KLM. PT KLM tidak melakukan fungsi R&D. Fungsi R&D dilakukan oleh pihak afiliasi. PT KLM melakukan fungsi pemasaran misalnya dengan penelitian pasar dan konsumen, melalui *website* dan *yellow pages*. Pemasaran PT KLM juga dilakukan oleh pihak afiliasi melalui pameran. PT KLM juga melakukan fungsi administrasi seperti akuntansi, kepemilikan aset, dan lain-lain, karena PT KLM memiliki kantor sendiri di Indonesia.

Pada tabel 4.2 diperlihatkan persentase penggunaan aset berwujud dan aset tidak berwujud terhadap total penggunaan aset oleh PT KLM. Penggunaan aset yang lebih dominan ditunjukkan dengan presentase penggunaan aset yang lebih besar, baik berupa aset berwujud maupun aset tidak berwujud seperti paten. Dari tabel di bawah ini dapat dilihat bahwa PT KLM hanya menggunakan aset berwujud dan tidak menggunakan aset tidak berwujud. Karena di dalam laporan

keuangan PT KLM yang telah diaudit juga tidak menunjukkan adanya aset tidak berwujud.

Tabel 4.3 Struktur Aset PT KLM 2008-2009

Deskripsi	2009	2008
	Dalam USD	Dalam USD
Aset Lancar	669.724,80	536.604,62
Aset Tetap	86.437,28	102.332,58
Aset Lain	30.946,78	17.281,36
Total Aset	787.108,86	656.218,56
Persentase Aset Lancar terhadap Total Aset	85,09%	81,77%
Persentase Aset Tetap terhadap Total Aset	10,98%	15,59%
Persentase Aset Lain terhadap Total Aset	3,93%	2,63%

Sumber : Laporan keuangan PT KLM yang telah diaudit “telah diolah kembali”

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa PT KLM memiliki risiko pasar yang rendah. Hal ini karena fluktuasi permintaan dan harga dari produk yang diantar (produk jenis baja) selama tahun 2009 cenderung mengalami peningkatan karena semakin meningkatnya pembangunan dan permintaan akan baja meningkat. Hal ini dapat dilihat dibagian analisis industri. Sebagian besar transaksi PT KLM dilakukan dengan perusahaan afiliasinya. Sehingga kompetisi diantara perusahaan yang bergerak di bidang yang sama dengan PT KLM tidak terlalu mempengaruhi fluktuasi permintaan jasa PT KLM. Selain itu, grup PT KLM memiliki reputasi yang baik diantara perusahaan sejenis sehingga masih mendapatkan kepercayaan dari kliennya. Namun, secara tidak langsung PT KLM memiliki risiko pasar ketika perusahaan afiliasi yang menjadi konsumen utamanya mengalami penurunan permintaan akibat kompetisi pasar yang meningkat. Namun, secara keseluruhan risiko pasar yang dimiliki PT KLM adalah rendah.

Tabel 4.4 Analisis Risiko PT KLM

Risiko yang diasumsikan	Tinggi	Sedang	Rendah
Risiko pasar	-	-	√
Risiko persediaan	-	-	-
Risiko kredit	-	-	√
Risiko nilai tukar mata uang	-	-	√

Sumber : TP *documentation* PT KLM 2009

Risiko persediaan PT KLM rendah karena PT KLM tidak melakukan fungsi penyimpanan atau penggudangan produk. Risiko kredit merupakan risiko kerugian akibat ketidakmampuan konsumen membayar komisi terhadap PT KLM. PT KLM memiliki risiko kredit yang rendah disebabkan sebagian besar transaksi PT KLM adalah transaksi dengan pihak afiliasi yang memiliki kemungkinan kecil untuk mengalami gagal bayar.

Risiko nilai tukar mata uang merupakan kemungkinan terjadinya kerugian akibat transaksi dengan menggunakan mata uang non fungsional. Transaksi yang dilakukan PT KLM sebagian besar dilakukan dengan mata uang US dollar, dan hanya sebagian kecil yang menggunakan mata uang Yen. Laporan keuangan PT KLM juga menggunakan satuan mata uang USD. Oleh karena itu, risiko nilai tukar mata uang PT KLM kecil karena mata uang yang digunakan pada transaksi dan pada pencatatan transaksi itu sama.

Di dalam surat nomor S-153/PJ.4/2010 dijelaskan tentang klasifikasi substansi usaha perusahaan yang melakukan fungsi distribusi. Perusahaan distribusi dapat dibagi ke dalam 3 (tiga) kelompok besar, yaitu:

1. Distributor Fungsi Penuh (*Fully Pledged Distributor*)
2. Distributor Fungsi Terbatas (*Contract Distributor*)
3. Distributor Risiko Rendah- Komisioner (*Commission Agent*)

Tabel 4.4 di bawah ini menunjukkan karakter dari masing-masing kelompok perusahaan distribusi. Dari tabel tersebut dapat dilihat perbandingan PT KLM dengan tiga jenis perusahaan distribusi. Berdasarkan tabel tersebut, dapat disimpulkan bahwa PT KLM merupakan perusahaan dengan substansi usaha Distributor Risiko Rendah – Komisioner (*commission agent*). Analisis fungsi, aset, dan risiko ini selanjutnya akan digunakan untuk melakukan kesebandingan fungsi, aset, dan risiko perusahaan-perusahaan pembanding yang akan dipilih untuk mengukur kesebandingan harga transaksi PT KLM dengan perusahaan afiliasinya.

Tabel 4.5 Klasifikasi Substansi Usaha Perusahaan

Uraian Karakter	Distributor Fungsi Penuh ( <i>Fully Pledged Distributor</i> )	Distributor Fungsi Terbatas ( <i>Contract Distributor</i> )	Distributor Risiko Rendah-Komisioner ( <i>Commission Agent</i> )	PT KLM
Fungsi yang dilaksanakan	Seluruh fungsi dari R&D sampai dengan penjualan barang jadi	Sebagian	Sedikit	Sedikit
Pengambilan keputusan strategis	Seluruhnya	Sebagian	Tidak	Tidak
Penentuan strategi pemasaran	Ya	Tidak	Tidak	Tidak
Pelaksanaan kegiatan pemasaran	Ya	Ya	Ya	Ya
Penentuan strategi penjualan	Ya	Ya	Tidak	Tidak
Pelaksanaan kegiatan penjualan	Ya	Ya	Ya	Ya
Manajemen persediaan	Ada	Ada	Tidak	Tidak
Kepemilikan persediaan	Ada	Ada	Tidak	Tidak
Menanggung risiko persediaan	Ya	Minimal	Tidak	Tidak
Menanggung risiko kredit	Ya	Minimal	Tidak	Tidak
Menanggung risiko kredit	Ya	Minimal	Tidak	Tidak
Pemanfaatan harta tidak berwujud	Ya	Minimal	Tidak	Tidak

Sumber : S-153/PJ.4/2010

#### 4.4 Pemilihan Metode

Bagian ini memberikan penjelasan mengenai tahapan yang dilakukan penulis dalam melakukan pemilihan metode, menolak suatu metode beserta alasan pendukungnya sesuai hierarki yang disebutkan didalam PER-43/PJ/2010 dan dijelaskan pula proses yang digunakan dalam memilih *profit level indicator* (PLI) yang tepat untuk menguji kesebandingan (*arm's length*) sesuai jenis transaksi *intercompany* yang direviu.

Seperti yang telah disebutkan di bab 2, PER-43/PJ/2010 telah menetapkan metode-metode untuk menentukan kesebandingan harga (*arm's length price*) untuk transaksi afiliasi yang dibagi menjadi 3 (tiga) grup seperti yang tercantum dalam bab sebelumnya. Dalam pembuatan TP *doc*, KKP ABC juga menggunakan OECD *Transfer Pricing Guidelines* sebagai referensi.

Pemilihan metode ini dilakukan agar metode yang digunakan untuk menguji kesebandingan transaksi PT KLM sesuai dengan jenis bisnis yang dilakukan PT KLM sehingga menghasilkan analisis yang handal atas pengujian kesebandingan tersebut.

##### 4.4.1 Pemilihan Metode yang Paling Handal

Bagian ini menjelaskan tahap-tahap dalam menentukan metode *transfer pricing* yang paling tepat dan handal untuk diaplikasikan pada transaksi yang diuji.

##### 1. *Comparable Uncontrolled Price Method* ("*CUP Method*")

*CUP method* tidak dapat diaplikasikan untuk menguji *arm's length* transaksi PT KLM karena tidak adanya transaksi pembanding internal (*internal comparable*) maupun eksternal (*external comparable*). Selama tahun 2009, PT KLM melakukan beberapa transaksi dengan pihak non afiliasi dan pihak non afiliasi dengan produk yang hampir sama dengan transaksi pihak afiliasi. Namun, jenis produk tidak begitu berpengaruh dengan nilai komisi yang diterima PT KLM. Nilai komisi yang diterima PT KLM atas jasa yang diberikannya tergantung pada perjanjian antara PT KLM dengan kliennya. Karena perbedaan ini, tingkat komisi yang dikenakan antara dua pihak (afiliasi dan non-afiliasi)

tidak dapat dibandingkan. Selain itu, transaksi PT KLM dengan pihak afiliasi tidak dapat dibandingkan dengan transaksi pihak non afiliasi karena terdapat perbedaan pada kontrak perjanjian dimana terdapat nilai kontrak yang sudah termasuk biaya lain, seperti bea masuk, biaya asuransi, dan sebagainya, sedangkan kontrak yang lain tidak memasukkan biaya-biaya tersebut. Biaya-biaya tersebut juga tidak dituliskan nominal pastinya sehingga tidak bisa dilakukan penyesuaian untuk dapat dibandingkan. Untuk itu, pembanding internal tidak dapat digunakan. Pembanding eksternal tidak dapat digunakan karena keterbatasan data atau informasi perusahaan sejenis atau tingkat komisi industri yang melakukan transaksi yang sama persis.

## **2. Resale Price Method ("RP Method")**

Seperti yang telah disebutkan di bagian landasan teori, bahwa *RP method* diaplikasikan untuk jenis transaksi dimana ada transfer barang dari pihak afiliasi ke suatu perusahaan kemudian dijual kembali ke perusahaan non afiliasi atau perusahaan independen. Transfer barang tersebut dianggap oleh suatu perusahaan sebagai *sourcing* barang dan terdapat proses jual beli. Sedangkan PT KLM tidak melakukan *sourcing* produk atau barang untuk dijual kembali, tetapi dia menerima barang dari perusahaan afiliasi untuk diantarkan ke pembeli kemudian PT KLM menerima komisi atas jasanya tersebut. Sehingga produk yang diantar oleh PT KLM tidak berganti kepemilikan ke PT KLM terlebih dahulu. Selain itu, PT KLM tidak hanya mengantarkan produk ke perusahaan non afiliasi atau perusahaan independen tetapi juga ke perusahaan afiliasinya juga. Karena perbedaan inilah, *RP method* tidak bisa diaplikasikan dalam menguji kewajaran transaksi PT KLM.

## **3. Cost Plus Method ("CP Method")**

*CP method* tidak digunakan untuk menguji kewajaran transaksi PT KLM karena transaksi yang terjadi antara PT KLM dengan pihak afiliasi tidak sesuai dengan kriteria penggunaan CPM. PT KLM tidak melakukan proses lebih lanjut atas barang yang diterima dari pihak afiliasi untuk dikirim ke pihak ketiga. Selain itu, tidak ditemukan adanya *joint facility agreement* antara PT KLM dengan perusahaan afiliasinya. Pengukuran kewajaran pada kasus ini dilakukan bukan



pada tingkat harga, tetapi pada *transactional margin* karena keterbatasan data dan informasi. Oleh karena itu, baik CUP, RP *method*, maupun CPM tidak digunakan pada kasus ini.

#### 4. *Profit Split Method* (“PS Method”)

PS *method* tidak sesuai digunakan untuk menguji kewajaran transaksi PT KLM karena PT KLM dan perusahaan afiliasinya tidak terlalu terintegrasikan dan transaksi dapat dianalisis secara terpisah. Selain itu, tidak ada transfer barang tidak berwujud. Keseluruhan aktivitas manufaktur dilakukan oleh produsen. PT KLM hanya mengantarkan produk.

#### 5. *Transactional Net Margin Method* (“TNMM”)

Menurut Przysuski dan Lalapet (2005) terdapat suatu rasio yang unik yang jarang digunakan yang biasa disebut sebagai *Berry ratio*. *Berry ratio* digunakan untuk menguji kewajaran transaksi penyedia jasa atau “*pure*” distributor. Agar menghasilkan analisis yang dapat diandalkan, PLI yang dipilih pada uji kesebandingan kasus ini adalah *Berry Ratio*. *Berry ratio* didefinisikan sebagai rasio antara laba kotor (*gross profit*) terhadap beban operasi (*operating expense*) seperti yang akan dijelaskan lebih lanjut di bagian selanjutnya. PT KLM merupakan perusahaan “*pure*” distribusi yang tidak menjalankan, pada *controlled transaction*, fungsi signifikan lain apapun (misalnya fungsi produksi) yang sesuai dengan kriteria penggunaan *Berry ratio*. Oleh karena itu, TNMM dengan PLI *Berry ratio* digunakan untuk mengukur kewajaran transaksi pada transaksi PT KLM dengan perusahaan afiliasinya.

##### 4.4.2 Pemilihan *Berry Ratio* Sebagai Indikator Tingkat Laba

OECD *Transfer Pricing Guidelines* menyebutkan bahwa dalam menerapkan metode laba bersih transaksi harus menggunakan indikator laba bersih yang tepat. Pemilihan indikator laba bersih yang paling tepat harus memperhitungkan beberapa hal, antara lain:

1. kekuatan dan kelemahan berbagai kemungkinan indikator;



2. kesesuaian indikator dilihat dari sifat transaksi yang dikendalikan (*controlled transaction*), terutama ditentukan melalui analisis fungsional (*functional analysis*);
3. ketersediaan informasi yang dapat dipercaya (khususnya pada data pembandingan yang tidak terkontrol/*uncontrolled comparables*) yang diperlukan untuk menerapkan metode laba bersih transaksi berdasarkan indikator yang dipilih;
4. tingkat komparabilitas antara *controlled transaction* dan *uncontrolled transaction*, termasuk keandalan komparabilitas atas penyesuaian yang mungkin diperlukan untuk menghilangkan perbedaan antara *controlled transaction* dan *uncontrolled transaction*.

"Berry ratio" didefinisikan sebagai rasio dari laba kotor (*gross profit*) terhadap biaya operasional (*operational expense*). Pendapatan bunga umumnya dikecualikan dari penentuan laba kotor; depresiasi dan amortisasi bisa termasuk dan tidak termasuk dalam biaya operasi, tergantung pada kemungkinan adanya ketidakpastian yang dapat dibentuk dalam kaitannya dengan penilaian dan perbandingan. Agar Berry ratio sesuai untuk menguji *controlled transaction*, perlu diperhatikan bahwa:

1. Nilai fungsi yang dilakukan dalam *controlled transaction* (memperhitungkan aset yang digunakan dan asumsi risiko) sebanding dengan biaya operasional.
2. Nilai fungsi yang dilakukan dalam *controlled transaction* (memperhitungkan aset yang digunakan dan asumsi risiko) tidak secara material dipengaruhi oleh nilai produk yang didistribusikan, yakni tidak sebanding dengan penjualan. Wajib pajak tidak melakukan, dalam *controlled transaction*, fungsi penting lainnya (misalnya fungsi manufaktur) yang harus diukur dengan menggunakan metode atau indikator keuangan lain.

Berdasarkan OECD, Berry ratio sesuai diterapkan sebagai *profit level indicator* (PLI) atau *net income indicator* pada pengukuran kesebandingan transaksi PT KLM karena wajib pajak tidak melakukan fungsi yang signifikan yang dapat mengubah nilai produk untuk *controlled transactions* dan nilai fungsi yang dikerjakan oleh PT KLM pada *controlled transaction* proposional dengan nilai *operating expense* dan tidak secara material mempengaruhi nilai produk

yang didistribusikan. Dengan kata lain, nilai *operating expense* PT KLM mencerminkan biaya yang dikeluarkan PT KLM untuk mnejalankan fungsinya sebagai pengantar produk (Przysuski dan Lalapet, 2005). Dengan memperhatikan profil fungsi dan risiko dari transaksi yang diuji dan mempelajari data pembanding, TNMM dengan menggunakan *Berry ratio* sebagai *profit level indicator* (PLI) atau *net income indicator* dipilih dan dianggap sebagai metodologi yang paling sesuai untuk menguji kesebandingan yang diperkirakan dapat memberikan pengukuran yang handal dalam menguji kesebandingan harga (*arm's length*) transaksi PT KLM dengan perusahaan afliasinya.

#### 4.4.3 Ringkasan Pemilihan Metode

Dari uraian untuk tiap metode diatas, dapat disimpulkan pemilihan metode seperti pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.6 Ringkasan Pemilihan Metode

Jenis Transaksi	Metode	Status	Alasan penolakan
<b>Komisi</b>	CUP	Ditolak	Keterbatasan transaksi pembanding
	<i>Resale Price</i>	Ditolak	Kriteria penerapan metode ini berbeda dengan jenis transaksi PT KLM
	<i>Cost Plus</i>	Ditolak	Tidak dapat diaplikasikan
	<i>Profit Split</i>	Ditolak	Tidak dapat diaplikasikan
	TNMM ( <i>Berry ratio</i> )	Diterima	-

Sumber : TP *documentation* PT KLM 2009

#### 4.5 Analisis Ekonomi

Seperti yang telah dijelaskan di bagian landasan teori, dalam melakukan penilaian dan analisis keadaan ekonomi harus diidentifikasi kondisi ekonomi yang relevan, seperti keadaan geografis, luas pasar, tingkat persaingan, tingkat permintaan dan penawaran, serta tingkat ketersediaan barang atau jasa pengganti pada transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan

istimewa dengan transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Akan tetapi, karena hal-hal berkaitan analisis ekonomi sudah diidentifikasi pada bagian sebelumnya seperti pada bagian tinjauan industri dan perusahaan serta pada bagian perusahaan afiliasi dan transaksi yang diuji, pada bagian ini lebih dijelaskan mengenai proses pemilihan perusahaan pembanding dan perbandingan *Berry ratio* PT KLM dengan perusahaan pembandingnya.

#### 4.5.1 Penentuan Pembanding Untuk Transaksi yang Diuji

Bagian ini menjelaskan proses pencarian yang dilakukan untuk mengidentifikasi pembanding untuk transaksi yang akan diuji. Dalam menjalankan proses pencarian, penulis sangat bergantung pada informasi yang diperoleh dari sumber pihak ketiga seperti database komersil. Sehingga keakuratan data merupakan tanggung jawab dari penyedia *database*.

##### 1. Sumber data

Pencarian difokuskan pada identifikasi perusahaan di wilayah Asia Pasifik dengan fungsi, aset, dan risiko yang secara umum dapat dibandingkan dengan aktivitas bisnis PT KLM karena cakupan operasi PT KLM juga di wilayah Asia Pasifik. Pencarian perusahaan pembanding sangat bergantung pada pencarian elektronik *database* yang mengandung informasi perusahaan-perusahaan yang diperoleh dari *database* XXX. *Database* XXX memuat informasi 7 (tujuh) juta perusahaan yang berasal dari 40 negara lebih. Analisis dilakukan dengan menggunakan data finansial perusahaan pembanding untuk beberapa tahun. Hal tersebut dilakukan untuk mengantisipasi penyimpangan yang terjadi jika analisis hanya dilakukan berdasarkan data finansial selama satu tahun dan untuk dapat menunjukkan pengaruh siklus bisnis perusahaan pembanding. Pada kasus kali ini, data finansial yang digunakan adalah data untuk tahun 2008 dan tahun 2009.

Data finansial perusahaan yang dipilih digunakan untuk menghitung *profit level indicator* (PLI) tiap perusahaan pembanding. Untuk kasus ini, perusahaan pembanding yang dipilih adalah perusahaan dengan jenis *wholesale-metals service centers and offices*. PLI yang dihitung selama dua tahun yang diuji (2008 -

2009) digunakan untuk menghitung *weighted average* PLI untuk tiap perusahaan. Kemudian, *weighted average* PLI untuk dua tahun tersebut digunakan untuk menghitung *interquartile range*.

## 2. Proses pencarian

Tujuan dari pencarian ini adalah untuk mengidentifikasi beberapa perusahaan independen di wilayah Asia Pasifik yang memiliki kesamaan atau kemiripan fungsi dan risiko yang ditanggung. Pada kasus ini adalah perusahaan distributor tanpa aktivitas manufaktur. Secara umum, proses pencarian perusahaan pembanding terdiri dari tiga tahap identifikasi dan *screening*. Lebih lanjut akan dijelaskan dibagian selanjutnya.

### Tahap 1 – Pencarian SIC Code

Berdasarkan pemahaman penulis tentang PT KLM dan pencarian informasi mengenai PT KLM, PT KLM menjadi bagian dari *Standard Industrial Classification (SIC) Code 5051 Wholesale-Metals Service Centers & Offices* disebabkan kegiatan bisnis utama PT KLM adalah transaksi sebagai broker atau perantara dalam pengantaran barang (*brokerage transaction*).

### Tahap 2 – *Quantitative Screens*

Pada tahap ini, jumlah perusahaan dikurangi dari daftar perusahaan pembanding karena perusahaan-perusahaan tersebut tidak memenuhi kriteria. Kriteria-kriteria tersebut antara lain:

1. Perusahaan yang memiliki laporan akuntansi paling tidak 2 (dua) tahun dengan tahun terakhir 2009 untuk analisis  
Terdapat preferensi untuk menggunakan data finansial lebih dari satu tahun yang disebutkan pada peraturan dan panduan *transfer pricing*. Penggunaan data perusahaan lebih dari satu tahun dimaksudkan untuk dapat mengetahui fluktuasi pasar dan siklus perusahaan dan mengurangi kemungkinan anomali bahwa tahun tunggal akan mendistorsi hasil *arm's length range*.
2. Perusahaan dengan laporan keuangan yang tidak memiliki tren negatif dan mengalami kerugian selama bertahun-tahun

Agar perusahaan yang dipilih merupakan perusahaan yang paling tepat untuk dijadikan pembanding, hanya perusahaan dengan finansial yang stabil yang dipilih. Perusahaan yang mengalami kerugian selama dua tahun atau lebih selama tahun yang akan diperhitungkan dan tidak menunjukkan perbaikan kemungkinan memiliki masalah manajemen atau operasional. Perusahaan dengan kondisi seperti itu tidak dimasukkan ke dalam daftar perusahaan pembanding.

3. Wilayah dunia: semua negara Asia/Pasifik

Perusahaan yang bukan berada di wilayah Asia Pasifik akan dieliminasi. Pemilihan perusahaan pembanding disesuaikan dengan wilayah operasi PT KLM. Item yang harus ada dalam laporan keuangan perusahaan pembanding untuk semua tahun adalah: *Operating Revenue (Turnover)*, *Costs of Goods Sold*, *Gross Profit*, *Other Operating Expenses*, *Operating P/L (EBIT)*.

4. Penambahan perusahaan kompetitor sebagai perusahaan pembanding

Dengan tujuan penetapan perusahaan pembanding yang tepat, dilakukan identifikasi kompetitor dengan ketersediaan data yang menunjukkan bahwa perusahaan tersebut menjalankan fungsi yang sama dan menanggung risiko yang sama sebagai perusahaan pembanding PT KLM. Penulis mencari perusahaan pembanding dan perusahaan kompetitor dengan menggunakan data-data yang berasal dari PT KLM dan menggunakan database XXX dengan memasukkan beberapa kriteria.

**Tahap 3 – Deskripsi bisnis**

Setelah dilakukan proses *detailed screening*, terdapat 15 (lima belas) perusahaan termasuk didalamnya 5 (lima) perusahaan yang dinilai sebagai perusahaan kompetitor PT KLM diidentifikasi sebagai perusahaan pembanding akhir. Semua perusahaan tersebut termasuk dalam *Standard Industrial Classification (SIC) Code 5051 Wholesale-Metals Service Centers & Offices*. Informasi mengenai perusahaan pembanding dijelaskan di tabel di bawah ini:

Tabel 4.7 Perusahaan Pembanding

No	Perusahaan	Negara
1	CC	Jepang
2	DC	Korea
3	HC	Jepang
4	JC	Jepang
5	KC	Korea
6	KMC	Jepang
7.	MS	Jepang
8.	MC	Jepang
9.	NSC	Jepang
10.	PC	Korea
11.	SC	Jepang
12.	TC	Jepang
13.	TKC	Jepang
14.	UC	Jepang
15.	YK	Jepang

Sumber : Database XXX

#### 4.5.2 Aplikasi metode *Transfer Pricing*

Selama tahun 2009, semua transaksi yang dilakukan PT KLM merupakan aktivitas distribusi produk dari perusahaan produsen atau yang memproduksi produk baja, baik yang merupakan perusahaan afiliasi maupun perusahaan non-afiliasi. PT KLM tidak melakukan transaksi lain dengan perusahaan afiliasi seperti pinjaman, transfer aset, dan lain-lain.

Berdasarkan analisis, metode yang tepat digunakan untuk menguji kesebandingan (*arm's length*) transaksi PT KLM dengan perusahaan afiliasi adalah *Berry ratio* di bawah TNMM. Kesamaan jenis bisnis dan struktur biaya membuat *Berry ratio* menjadi metode yang dianggap paling tepat diaplikasikan untuk menganalisis kesebandingan (*arm's length*) transaksi PT KLM.

#### 4.5.3 Hasil perhitungan PLI (*Profit Level Indicator*)

Di bawah ini merupakan perhitungan Berry ratio (BR) PT KLM untuk tahun 2008 dan 2009. Perhitungan dilakukan untuk dua tahun yang seharusnya tiga tahun karena PT KLM baru disahkan oleh notaris sebagai PMA pada tahun 2008 dan data laporan keuangan yang tersedia hanya dari tahun 2008. Data dibawah ini merupakan hasil perhitungan yang didasarkan pada laporan keuangan PT KLM :

Tabel 4.8 Berry *Ratio* PT KLM 2008-2009

<i>Income statement</i>	2009	2008
<i>Sales</i>	564.856,18	193.714,76
<i>Selling Expense</i>	34.299,94	0,00
<i>Gross profit</i>	530.556,24	193.714,76
<i>Operating Expense</i>	420.928,30	191.350,96
<b>Berry Ratio</b>	<b>1,26</b>	<b>1,01</b>

Sumber : TP *documentation* PT KLM tahun 2009

Hasil perhitungan di atas menunjukkan hasil Berry *ratio* untuk tahun 2009 adalah 1.26. Berry *ratio* ini selanjutnya akan dibandingkan dengan nilai Berry *ratio* perusahaan pembanding untuk tahun 2009.

Tabel di bawah ini menunjukkan ringkasan daftar Berry *Ratio* (BR) 15 (lima belas) perusahaan pembanding. Hasil yang ditunjukkan di bawah ini berdasarkan hasil perhitungan data finansial perusahaan pembanding untuk tahun 2008 dan 2009. Berdasarkan tabel Berry *ratio* perusahaan pembanding dan PT KLM untuk tahun 2008-2009 di atas, dapat dilihat bahwa *weighted average* Berry *ratio* bervariasi dari nilai minimum 1,01 ke nilai maksimum 1,83. Sedangkan nilai *weighted average* PT KLM 2008-2009 adalah 1,18.



Tabel 4.9 Berry Ratio Perusahaan Pembanding dan PT KLM

No.	Perusahaan Pembanding	WABR	2009	2008
1	CC	1.37	1.47	1.47
2	DC	1.71	2.03	2.03
3	HC	1.53	1.62	1.62
4	JC	1.83	2.06	2.06
5	KC	1.20	1.23	1.23
6	KMC	1.12	1.17	1.17
7	MS	1.76	2.05	2.05
8	MC	1.26	1.43	1.43
9	NSC	0.96	0.91	0.91
10	PC	1.13	1.01	1.01
11	SC	0.92	1.09	1.09
12	TC	1.09	1.21	1.21
13	TKC	0.95	0.90	0.90
14	UC	0.81	1.00	1.00
15	YK	1.01	0.95	0.95
PT KLM		1.18	1.26	1.01
Kuartil 1		0.99	1.03	1.01
Kuartil 3		1.45	1.27	1.55

Sumber : database XXX

Berdasarkan OECD *Transfer Pricing Guidelines*, ada kemungkinan tercapainya prinsip kesebandingan dengan hanya mengaplikasikan metode tunggal (misalnya dengan harga atau margin) yang dianggap paling andal untuk menunjukkan bahwa transaksi dilakukan secara *arm's length*. Meskipun demikian, karena *transfer pricing* bukan merupakan ilmu pasti atau dibutuhkan adanya *judgment*, akan selalu ada banyak kejadian ketika aplikasi metode yang dianggap paling sesuai menghasilkan nilai yang tidak sama persis sehingga perlu adanya *range*. Pada kasus ini, terdapat perbedaan pada hasil perhitungan namun masih berada dalam *range*. Ada kemungkinan bahwa adanya perbedaan nilai tetapi masih berada dalam *range* merepresentasikan fakta bahwa perusahaan independen terkait dengan transaksi pembanding di bawah kondisi yang dapat dibandingkan

mungkin tidak menetapkan harga yang sama persis untuk transaksi tersebut. Oleh karena itu, keandalan analisis dapat ditingkatkan dengan menyesuaikan jarak (*range*), melalui aplikasi metode statistik yang membatasi *range*.

Hasil *Inter-quartile range* untuk persentil ke-25 dan ke-75 yang digunakan untuk menyempurnakan pembatasan dalam pengukuran kesebandingan. Pada tahun 2008, Berry ratio PT KLM adalah 1,01 sedangkan nilai *inter-quartile range* Berry *ratio* perusahaan pembanding untuk tahun 2008 adalah nilai kuartil pertamanya 1,01 dan nilai kuartil ketiganya 1,55. Pada tahun 2009, Berry *ratio* PT KLM adalah 1,26 sedangkan Berry *ratio* perusahaan pembanding memiliki nilai kuartil pertama 1,03 dan nilai kuartil ketiganya 1,27. Selain itu, *weighted average* Berry *ratio* PT KLM 2008-2009 adalah 1,18 sedangkan *weighted average* Berry *ratio* perusahaan pembanding untuk tahun 2008-2009 memiliki nilai kuartil pertama 0,99 dan kuartil ketiga 1,45. Dari ketiga nilai tersebut, nilai Berry *ratio* PT KLM selalu berada diantara kuartil pertama dan kuartil ketiga. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa transaksi PT KLM dengan perusahaan afiliasinya memiliki kesebandingan dengan transaksi perusahaan pembanding dan sesuai dengan prinsip kesebandingan harga.

#### **4.6 Ringkasan Laporan**

Ringkasan laporan (*executive summary*) merupakan ringkasan hasil dari keseluruhan laporan yang dibuat setelah selesai membuat TP *documentation*. Bagian ini diletakkan di bagian awal laporan untuk memberikan garis besar isi dari laporan. Bagian ringkasan ini terdiri dari ringkasan tinjauan perusahaan, ringkasan transaksi *intercompany*, ringkasan metode *transfer pricing* yang dipilih, dan ringkasan analisis ekonomi yang mencakup analisis kesebandingan (*arm's length*). Penulis membuat bagian ini dengan merefensi proses pembuatan TP *documentation* yang telah dilakukan.

Berdasarkan PER 43/PJ/2010 tidak diharuskan untuk membuat ringkasan laporan. Ringkasan laporan dibuat untuk mempermudah pengguna laporan untuk mengetahui kesimpulan laporan secara keseluruhan.

## BAB 5

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 1.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembuatan *transfer pricing documentation* PT KLM, penulis dapat menyimpulkan beberapa hal antara lain:

1. *Transfer pricing documentation* PT KLM terdiri dari beberapa bagian, yaitu tinjauan industri dan tinjauan perusahaan; perusahaan afiliasi dan transaksi yang diuji; analisis fungsi, aset, risiko; pemilihan metode; analisis ekonomi; dan ringkasan laporan. Berdasarkan konten secara keseluruhan, TP *documentation* PT KLM tahun 2009 telah memenuhi peraturan Direktur Jenderal Pajak nomor PER 43/PJ/2010 tentang penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa.
2. Terdapat penyajian yang kurang sesuai terkait penempatan penjelasan analisis ekonomi. Penjelasan terkait analisis ekonomi sesuai PER 43/PJ/2010 terdapat pada bagian tinjauan industri dan tinjauan perusahaan serta pada bagian perusahaan afiliasi dan transaksi yang diuji, sedangkan pada bagian analisis ekonomi lebih dijelaskan mengenai proses pemilihan perusahaan pembanding dan perbandingan Berry *ratio* PT KLM dengan perusahaan pembandingnya.
3. Berdasarkan pemilihan metode yang tepat sesuai hierarki PER 43/PJ/2010 dihasilkan bahwa metode yang dipilih dan dianggap paling sesuai untuk digunakan dalam pengujian laba wajar transaksi afiliasi PT KLM dengan perusahaan pembanding adalah metode laba bersih transaksional (*Transactional Net Margin Method*) atau TNMM. Indikator laba bersih (*net income indicator/ profit level indicator*) yang dipilih adalah Berry *ratio*. Berdasarkan uji kesebandingan (*arm's length test*) dengan 15 (lima belas) perusahaan pembanding dapat disimpulkan bahwa nilai Berry *ratio* PT KLM berada di antara kuartil pertama dan kuartil ketiga yang artinya transaksi PT KLM dengan perusahaan afiliasinya telah sesuai dengan prinsip kesebandingan harga (*arm's length principle*).

## 5.2 Saran

Terkait dengan pembahasan sebelumnya, ada beberapa saran yang ingin diberikan penulis terhadap beberapa pihak yaitu:

1. PT KLM sebaiknya lebih lengkap dalam memberikan informasi, dokumen, dan data yang dibutuhkan untuk pembuatan *transfer pricing documentation*.
2. Dalam menggunakan *database* untuk penetapan perusahaan pembanding, KKP ABC sebaiknya melengkapi atau menambah *database* yang sudah ada. Agar informasi perusahaan pembanding bisa memenuhi kebutuhan data, baik dari jumlah dan jenis perusahaan maupun laporan keuangan.
3. KKP ABC sebaiknya memperbaiki penyajian *transfer pricing documentation* PT KLM terkait penempatan penjelasan analisis ekonomi. Karena bagian analisis ekonomi yang ada di *transfer pricing documentation* lebih menjelaskan tentang proses pemilihan perusahaan pembanding, sedangkan penjelasan lain terkait analisis ekonomi seperti yang disebutkan di dalam peraturan Direktur Jenderal Pajak nomor PER 43/PJ/2010 telah dijelaskan di bagian lain dari *transfer pricing documentation* tersebut.
4. Berdasarkan praktik pembuatan *transfer pricing documentation* yang terjadi sekarang, KKP menggunakan peraturan OECD diantaranya karena keterbatasan peraturan lokal. Untuk itu, sebaiknya pemerintah segera membuat peraturan tambahan untuk melengkapi peraturan yang sudah ada agar dapat dijadikan dasar dalam pembuatan *transfer pricing documentation*. Selain itu, penambahan peraturan tersebut dilakukan untuk mengurangi kemungkinan penggunaan indikator laba bersih yang kurang tepat. Peraturan yang perlu ditambah terkait pembuatan *transfer pricing documentation* adalah terkait variasi indikator laba bersih atau *profit level indicator* (PLI) yang dapat digunakan dan kondisi yang tepat untuk dapat menggunakan indikator tersebut, misalnya adalah indikator yang paling sering digunakan yaitu *return on sales*, serta perlu disertai dengan penjelasan mengenai kondisi ketika suatu indikator laba bersih lebih baik diganti dengan indikator laba bersih lain.

## DAFTAR REFERENSI

- Choi, Frederick D.S., Gary K Meek. *International Accounting Seventh Edition*. New Jersey: Pearson Education Inc., 2011.
- Departemen Keuangan RI – Direktorat Jenderal Pajak. (2009). *Modul Diklat Transfer Pricing Tingkat Pengantar tahun 2009*. Edward Hamonangan Sianipar – Kepala Seksi Transaksi Transfer Pricing dan Transaksi Khusus Lainnya. Jakarta, Mei 2009.
- Departemen Keuangan Republik Indonesia Direktorat Jenderal Pajak. (2009). *Undang- Undang Perpajakan Nomor 42 Tahun 2009 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Penjualan atas Barang Mewah*.
- Departemen Keuangan Republik Indonesia Direktorat Jenderal Pajak (2008), *Undang-Undang Perpajakan Nomor 36 Tahun 2008 Tentang Pajak Penghasilan*.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia Direktorat Jenderal Pajak. (2010). *Peraturan Nomor PER 43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa*.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia Direktorat Jenderal Pajak. (2010). *Peraturan Nomor PER 48/PJ/2010 tentang Tata Cara Pelaksanaan Prosedur Persetujuan Bersama (Mutual Agreement Procedure) Berdasarkan Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda*.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia Direktorat Jenderal Pajak. (2010). *Peraturan Nomor PER 69/PJ/2010 tentang Kesepakatan Harga Transfer (Advance Pricing Agreement)*.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia Direktorat Jenderal Pajak. (2010). *Surat Nomor S-153/PJ.4/2010 tentang Panduan Pemeriksaan Kewajaran Transaksi Afiliasi*.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia Direktorat Jenderal Pajak. (1993). *Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-04/PJ.7/1993 tentang Petunjuk Penanganan Kasus-Kasus Transfer Pricing*.
- OECD. (2010). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD: Edisi 2010.
- Przysuski, Martin, Sрни Lalapet. (2005). *A Comprehensive Look at the Berry Ratio in Transfer Pricing. Reprinted from Tax Notes Int'l (November 21, 2005, p. 759)*.

Surahmat, Rachmanto. *Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda Sebuah Pengantar*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2005.

Simamora, Henry. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Salemba Empat, 1999.

*Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan.*

United Nations. (2001). *Article of the United Nations model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries*

