

## Transfer pricing: penghindaran atau perencanaan pajak?

"Saya adalah seorang Financial Controller, dan perusahaan tempat saya bekerja punya rencana melakukan inter-company transactions di masa yang akan datang, apa sebenarnya transfer pricing dan apa yang perlu diperhatikan dalam transfer pricing?"

Ketika saya pertama kali belajar hukum pajak, saya diajari perbedaan antara pengelakan pajak (tax evasion) dengan penghindaran pajak (tax avoidance) adalah bahwa pengelakan pajak adalah pengurangan pajak terhutang dengan cara illegal seperti tidak mengakui pendapatan, pencatatan ganda, ataupun tagihan palsu - sementara penghindaran pajak adalah metode pengurangan pajak yang masih dalam koridor hukum perpajakan - dimana Wajib Pajak (WP) memiliki kewajiban membayar pajaknya sesuai dengan hukum perpajakan yang berlaku.

Tapi pandangan ini sepertinya sudah berubah. Kini banyak yang beranggapan bahwa pengelakan pajak sama dengan penghindaran pajak. Seperti saat ini, kewajiban WP adalah untuk membayar pajak dalam jumlah sebesar mungkin, dan bukan sejumlah nominal yang sesuai dengan hukum perpajakan yang berlaku.

Pandangan ini bukan saja umum ditemui di Indonesia; lihat saja topik bahasan media di Inggris atau Australia. Di Inggris, media mengulas mengenai kedai kopi Starbucks yang berusaha membayar pajak seminimal mungkin, dan hal ini telah membuat mereka takut akan kerusakan reputasi yang dihadapi sehingga mereka akhirnya menawarkan kepada pemerintah untuk membayar lebih.

Dikarenakan pandangan bahwa pengelakan pajak sama dengan penghindaran pajak, Transfer Pricing (TP) kini menjadi momok yang dianggap sebagai salah satu cara untuk pengelakan pajak.

Sebenarnya TP adalah mekanisme untuk menentukan harga barang dan jasa antara para pihak yang memiliki hubungan istimewa, sesuai dengan arm's length principle. Prinsip tersebut menganut pandangan bahwa para pihak yang memiliki hubungan istimewa harus berlaku sebagai pihak independen dan terpisah, sehingga harga beli dan jual pada transaksi yang mereka lakukan harus sesuai

dengan harga yang berlaku untuk pihak manapun yang tidak memiliki hubungan istimewa atau terafiliasi. Konsep ini disetujui oleh OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) dan diadopsi sebagai acuan pengaturan TP di berbagai negara, termasuk di Indonesia. Oleh karenanya, TP sebenarnya adalah sebuah mekanisme yang sah dan memang perlu diterapkan dalam transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa.

Intisari TP adalah pada pengidentifikasi barang dan jasa yang menjadi komoditas transaksi antara para pihak yang memiliki hubungan istimewa dan penentuan harga beli dan jual yang menganut prinsip arm's length melalui perbandingan dengan harga pasar.

Dalam kondisi yang ideal, perbandingan ini dilakukan dengan melihat berapa harga beli dan jual - untuk produk dan jasa yang sama dan dengan ketentuan jual beli yang sama - pada saat transaksi dilakukan dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Dalam kondisi nyata, hal ini sulit untuk diterapkan. Sehingga perlu ada perlu ada kompromi dalam penentuan harga arm's length tersebut. Ini mungkin yang mengakibatkan adanya persepsi yang salah bahwa TP memindahkan keuntungan dari satu negara ke negara lain.

Di ketiadaan data pembanding yang bisa langsung digunakan, sebaiknya WP perlu menganalisa bisnis, fungsi, aset dan risiko yang dapat diterima terkait dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa tersebut, lalu melakukan riset sehingga diperoleh database informasi laba berbagai perusahaan, dan melakukan perbandingan antara data pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan informasi hasil riset tersebut.

Memang informasi yang ada dalam database hasil riset tersebut tidak bisa dibilang telah sesuai 100%, karena mungkin perusahaan yang ma-

suk dalam database tersebut tidak memiliki karakteristik yang sama (berbeda aktivitas usaha, berbeda pesaing). Akibatnya, kategori industri pembanding diperluas, misalnya produsen ponsel dibandingkan dengan produsen elektronik secara umum. Selain itu, data hanya bisa diperoleh setelah transaksi terjadi, bahkan 3-4 bulan setelah tahun buku berakhir.

Karena banyaknya unsur penilaian individu (judgmental) dalam proses pembandingan tersebut, bisa saja terdapat perbendaan pandangan yang dimiliki oleh otoritas pajak setempat terkait validitas data pembandingan. Dari perspektif WP multinasional, penyesuaian TP oleh otoritas pajak akan memiliki dampak di negara lawan transaksi dan akhirnya terdapat penenaan pajak berganda, karena peningkatan penerimaan di Indonesia akan berdampak pada kenaikan harga (biaya) yang dicatat di Negara lawan, sementara pajak atas laba telah diakui dan dipungut di negara tersebut. Dampaknya, WP menjadi lebih memilih mempertahankan posisi mereka daripada mengikuti penyesuaian TP dari otoritas pajak.

Jadi apa yang sebaiknya dilakukan oleh WP yang memiliki transaksi dengan para pihak yang memiliki hubungan istimewa? WP bisa lebih baik mempertahankan posisinya dalam TP - kuncinya adalah perencanaan yang baik. Saya sering menyebut ini sebagai 5P, Proper Planning Prevents Punishing Pajak. Ini meliputi proses penentuan transaksi yang akan diuji, metode TP, data pembanding yang digunakan dan apakah harga yang diajukan sudah arm's length.

WP juga dapat mempertimbangkan jika aktivitas bisnis atau fungsi tertentu dapat direstrukturisasi atau dilakukan oleh entitas lain. Jika proses tersebut dilakukan, didokumentasikan dan aktivitas bisnis tersebut tetap berada dalam struktur yang telah dipersiapkan, maka penyusunan dan pelaksanaan struktur bisnis tersebut sejalan dengan hukum yang berlaku.



**RSM AAJ**  
Audit • Tax • Advisory

### KEY POINTS

- Transfer Pricing adalah mekanisme sah dan dibutuhkan dalam transaksi antara para pihak yang memiliki hubungan istimewa
- Terapkan 5 P: Proper Planning Prevents Punishing Pajak



Irwan B Afiff MBA  
Senior Managing Partner  
irwan.afiff@rsmaj.com



1985 - 2015

Globally connected. Strong knowledge on Indonesia.

Wake Up Call adalah kolom konsultasi yang khusus untuk pertanyaan seputar audit, akuntansi, perpajakan, keuangan, tata kelola, manajemen risiko, audit internal dan pengendalian internal. Pertanyaan dapat ditujukan ke [wakeupcall@rsmaj.com](mailto:wakeupcall@rsmaj.com). RSM AAJ adalah anggota dari RSM International, sebuah network kantor akuntan publik dan konsultan terbesar ke-7 di dunia. Di Indonesia, RSM AAJ berada di peringkat 5 besar. RSM hadir di 110 negara dengan 730 kantor, dan didukung oleh 37.500 staf dengan lebih dari 3.000 partner.