

Transfer Pricing dan Risikonya Terhadap Penerimaan Negara

Oleh: Hadi Setiawan¹

Pendahuluan

Beberapa waktu yang lalu kita dihebohkan dengan kasus yang menimpa Google di Inggris, Starbucks Inggris, Amazon Inggris, dan lain-lain.² Starbucks Inggris misalnya, pada tahun 2011 sama sekali tidak membayar pajak korporasi padahal berhasil mencetak penjualan sebesar £398 juta.³ Selain itu mereka juga mengaku rugi sejak tahun 2008, dengan jumlah kerugiannya mencapai £112 juta atau sekitar Rp1,7 triliun. Padahal dalam laporan kepada investornya di Amerika Serikat, Starbucks mengatakan bahwa mereka memperoleh keuntungan yang besar di Inggris, bahkan penjualannya selama 3 tahun (2008-2010) mencapai £1,2 miliar atau sekitar Rp18 triliun. Dengan kerugian ini, Starbucks Inggris tidak pernah membayar pajak korporasi. Bahkan selama 14 tahun beroperasi di Inggris, Starbucks hanya membayar pajak sebesar £8,6 juta. Kemudian Google Inggris pada tahun 2011 juga berhasil mencatat pendapatan sebesar £398 juta tetapi hanya membayar pajak sebesar £6 juta. Hal yang sama terjadi di Amazon Inggris, di mana mereka berhasil melakukan penjualan di Inggris sebesar £3,35 miliar selama tahun 2011 tetapi hanya membayar pajak sebesar £1,5 juta.

Mengapa hal tersebut bisa terjadi? Perusahaan-perusahaan multinasional tersebut menggunakan praktik *transfer pricing* untuk meminimalkan pembayaran pajak mereka. Caranya tidak gampang. Akan tetapi, dengan memanfaatkan celah-celah peraturan yang ada, mereka dapat memindahkan keuntungan di Inggris ke luar negeri dengan tarif pajak yang jauh lebih rendah. Walaupun terlihat legal tetapi cara-cara seperti ini dianggap sebagai cara yang amoral. Sebagaimana dikatakan oleh Margaret Hodge (anggota parlemen Inggris) ketika memanggil ketiga petinggi perusahaan tersebut, "Kami tidak menuduh Anda melanggar hukum, tapi kami menuduh Anda telah berbuat amoral."⁴ Hal yang sama juga terjadi di negara-negara lain termasuk di Amerika Serikat. Saat ini Amazon sedang berhadapan dengan pihak otoritas pajak Amerika Serikat (IRS) juga untuk kasus *transfer pricing* dengan nilai \$234 juta.⁵

Berdasarkan hal tersebut, tulisan ini mencoba mengulas tentang pengertian *transfer pricing* dan risikonya terhadap pendapatan negara di Indonesia serta bagaimana memitigasi

¹ Peneliti Pertama PPRF, BKF, Kementerian Keuangan. Email: hadi.setia@gmail.com.

² http://groups.yahoo.com/neo/groups/maksippakui2012a_pagi/conversations/topics/162

³ http://www.watsonbuckle.co.uk/press_releases/12oct_how-transfer-pricing-helped-starbucks-minimise-their-tax-bill.php diunduh tanggal 20 Agustus 2013

⁴ ibid

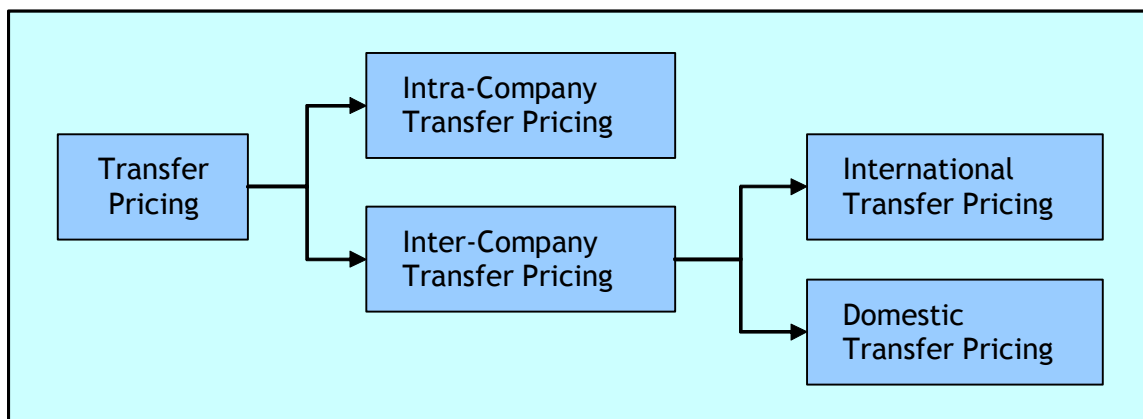
⁵ http://articles.chicagotribune.com/2013-01-15/business/sns-rt-us-usa-tax-amazonbre90e0qy-20130115_1_amazon-fights-tax-court-tax-estimate

dan meminimalisasi risiko hilangnya pendapatan negara dari praktik *abuse of transfer pricing*.

Pengertian *Transfer Pricing* dan Risikonya Terhadap Penerimaan Negara

Transfer pricing adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, atau pun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan. Terdapat dua kelompok transaksi dalam *transfer pricing*, yaitu *intra-company* dan *inter-company transfer pricing*. *Intra-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antardivisi dalam satu perusahaan. Sedangkan *inter-company transfer pricing* merupakan *transfer pricing* antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksinya sendiri bisa dilakukan dalam satu negara (*domestic transfer pricing*), maupun dengan negara yang berbeda (*international transfer pricing*).

Gambar 1. Pengelompokan Transfer Pricing



Pengertian di atas merupakan pengertian yang netral, walaupun sering sekali istilah *transfer pricing* dikonotasikan dengan sesuatu yang tidak baik (sering disebut *abuse of transfer pricing*), yaitu suatu pengalihan penghasilan dari suatu perusahaan dalam suatu negara dengan tarif pajak yang lebih tinggi ke perusahaan lain dalam satu grup di negara dengan tarif pajak yang lebih rendah sehingga mengurangi total beban pajak group perusahaan tersebut. Eden (2001) dalam Darussalam dan Sepriadi (2008) mengistilahkan *transfer pricing manipulation* dengan suatu kegiatan untuk memperbesar biaya atau merendahkan tagihan yang bertujuan untuk memperkecil jumlah pajak yang terutang. Manipulasi harga yang dapat dilakukan dengan *transfer pricing* antara lain manipulasi pada:

- Harga penjualan;
- Harga pembelian;

- Alokasi biaya administrasi dan umum atau pun pada biaya *overhead*;
- Pembebanan bunga atas pemberian pinjaman oleh pemegang saham (*shareholder loan*);
- Pembayaran komisi, lisensi, *franchise*, sewa, royalti, imbalan atas jasa manajemen, imbalan atas jasa teknik, dan imbalan atas jasa lainnya;
- Pembelian harta perusahaan oleh pemegang saham (pemilik) atau pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang lebih rendah dari harga pasar;
- Penjualan kepada pihak luar negeri melalui pihak ketiga yang kurang/tidak mempunyai substansi usaha (seperti: *dummy company*, *letter box company* atau *re invoicing center*).⁶

Contoh sederhana dari *abuse of transfer pricing* adalah sebuah perusahaan—X Corp—berkedudukan di negara X memiliki anak perusahaan di Indonesia, yaitu PT ABC, yang bergerak di bidang industri mainan. Untuk memproduksi mainan yang dijual di Indonesia, PT ABC mengimpor bahan baku dari X Corp. Harga wajar bahan baku tersebut di pasar misal US\$10/pcs. Tapi, dalam transaksi antara X Corp dengan PT ABC, harga bahan baku yang sama dijual dengan harga US\$30/pcs. Sehingga ada *mark up* sebesar US\$20/pcs. Harga US\$10/pcs ini tidak akan mungkin terjadi jika transaksi tersebut dilakukan dengan perusahaan yang bukan dalam satu grup atau tidak mempunyai hubungan istimewa. Sehingga tidak terjadi prinsip harga pasar wajar pada transaksi ini (*arm's length price principle*).

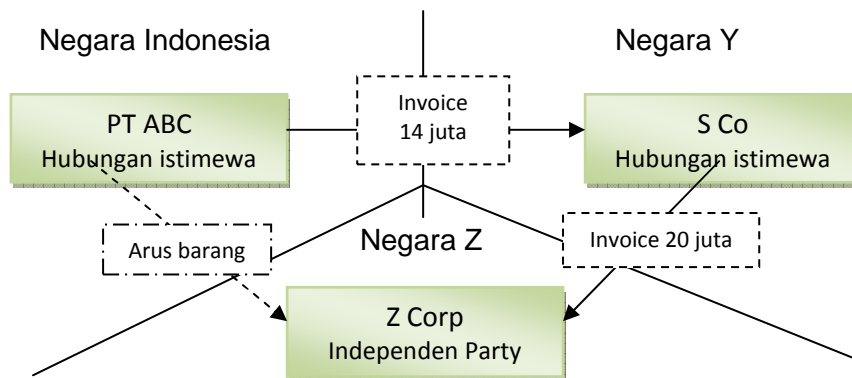
Contoh lain yang umumnya sering digunakan dalam *transfer pricing* adalah misalkan X Corp tidak bertransaksi langsung dengan anak perusahaan di Indonesia, tetapi menjual dulu kepada anak perusahaan yang berkedudukan di Filipina. Lalu, dari Filipina barang tersebut dijual ke perusahaan yang ada di Malaysia, baru setelah itu perusahaan di Malaysia melakukan transaksi dengan perusahaan di Indonesia. Sehingga ketika sampai di Indonesia, harganya sudah naik berkali-kali lipat. Dengan begitu, jelas saja PT ABC yang berkedudukan di Indonesia akan menderita kerugian karena ia harus membayar bahan baku dengan harga yang jauh lebih tinggi daripada harga wajar. Sehingga potensi pajak yang seharusnya dibayarkan oleh PT ABC ke negara menjadi hilang karena PT ABC mencatat kerugian atau keuntungannya mengecil karena praktik *transfer pricing*.

Contoh lain adalah dengan melakukan *mark down* atas penghasilan yang diperoleh. Misal, seperti contoh di atas, PT ABC seharusnya bisa menjual produk mainannya ke pasar dengan harga US\$20/pcs tetapi terlebih dahulu menjualnya ke S Co yang masih merupakan

⁶ Prianto Budi S, Transfer Pricing Documentation, dipresentasikan di *Hotel VUE PALACE Bandung*, tanggal 20 Februari 2012

grup perusahaan yang berada di negara S yang mempunyai tarif pajak yang lebih rendah (*tax heaven country*) dengan harga US\$12/pcs. Kemudian S Co baru menjual mainan tersebut dengan harga USD20/pcs ke Z Corp yang merupakan pihak independen (tidak mempunyai hubungan istimewa/bukan grup perusahaan). Mainan itu sendiri tidak dikirimkan oleh PT ABC ke S Co melainkan dikirimkan langsung ke Z Corp (transaksi antara PT ABC dengan S Co hanya berupa transaksi *invoice* saja). Akibatnya keuntungan yang diperoleh oleh PT ABC menjadi hilang atau berkurang yang efeknya pajak penghasilan yang harus dibayar oleh PT ABC ke negara juga menjadi hilang atau berkurang (lihat **Gambar 2**).

Gambar 2. Abuse of Transfer Pricing melalui Mark Down Penghasilan



Abuse of transfer pricing ternyata tidak hanya bisa dilakukan ke negara yang mempunyai tarif pajak yang lebih rendah (*tax heaven countries*). Tetapi *abuse of transfer pricing* juga dapat dilakukan ke perusahaan dalam satu grup di negara yang lebih tinggi tarif pajaknya sepanjang perusahaan di negara tersebut sedang mengalami kerugian atau terdapat banyak *loophole* perpajakan yang bisa dimanfaatkan di negara tersebut.

Dari contoh-contoh sederhana di atas, terlihat bahwa *abuse of transfer pricing* hanya dapat dilakukan oleh perusahaan multinasional yang mempunyai anak-anak perusahaan di berbagai negara (*international transfer pricing*). Sedangkan *domestic transfer pricing* tidak berpengaruh secara signifikan terhadap potensi penerimaan pajak pada negara tersebut karena pengurangan laba/penghasilan di satu perusahaan akan mengakibatkan penambahan laba/penghasilan di perusahaan lainnya sehingga hasilnya akan sama ke penerimaan pajak. Walaupun *domestic transfer pricing* masih dapat digunakan untuk mengalihkan laba dari suatu perusahaan ke perusahaan lain yang masih berhak menikmati kompensasi kerugian.

Penjelasan di atas menunjukkan bahwa *abuse of transfer pricing* sangat berpotensi menyebabkan risiko berkurangnya pendapatan negara dari sisi penerimaan pajak. Rumor menyebutkan bahwa potensi jumlah penerimaan pajak yang hilang akibat praktik *abuse of*

transfer pricing mencapai Rp1.300 triliun/tahun⁷. Jumlah yang sangat mencengangkan karena jumlah tersebut mencapai sekitar 114% dari target penerimaan pajak tahun 2013. Pemerintah Indonesia sendiri mulai memperhatikan praktik *transfer pricing* pada tahun 1993, itu pun hanya diatur secara singkat melalui SE-04/PJ.7/1993 yang kemudian disusul dengan KMK-650/KMK.04/1994 tentang daftar tax haven countries. Setelah itu baru pada tahun 2009 (setelah 16 tahun), Indonesia lebih serius memperhatikan praktik *transfer pricing* melalui UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan.

Transfer Pricing dalam Peraturan Perpajakan Indonesia

Peraturan tentang *transfer pricing* secara umum diatur dalam Pasal 18 UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan (UU PPh). Pasal 18 ayat (3) UU PPh menyebutkan bahwa Direktorat Jenderal Pajak (DJP) berwenang untuk menentukan kembali besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib Pajak lainnya sesuai dengan kewajaran dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa (*arm's length principle*) dengan menggunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen, metode harga penjualan kembali, metode biaya-plus, atau metode lainnya. Hubungan istimewa dikatakan terjadi jika (i) Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung maupun tidak langsung paling rendah 25% pada Wajib Pajak lain; (ii) Wajib Pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau (iii) terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Aturan lebih lanjut dan detail tentang *transfer pricing* termuat dalam Peraturan Dirjen Pajak Nomor 43 Tahun 2010 yang diubah dengan Peraturan Dirjen Pajak Nomor 32 Tahun 2011. Di dalam aturan ini disebutkan pengertian *arm's length principle* yaitu harga atau laba atas transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa ditentukan oleh kekuatan pasar, sehingga transaksi tersebut mencerminkan harga pasar yang wajar.

Dalam Peraturan Dirjen Pajak ini juga diatur bahwa *arm's length principle* dilakukan dengan menggunakan langkah-langkah: (i) melakukan analisis kesebandingan dan menentukan pembandingan; (ii) menentukan metode penentuan harga transfer yang tepat; (iii) menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha berdasarkan hasil analisis

⁷ http://pajak.com/index.php?option=com_content&task=view&id=9243&Itemid=48 dan http://pajak.com/index.php?option=com_content&task=view&id=7835&Itemid=48 diunduh pada tanggal 20 Agustus 2013.

kesebandingan dan metode penentuan harga transfer yang tepat ke dalam transaksi yang dilakukan antara Wajib Pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa; dan (iv) mendokumentasikan setiap langkah dalam menentukan Harga Wajar atau Laba Wajar sesuai dengan ketentuan perundang-undangan perpajakan yang berlaku.

Aturan ini juga menyebutkan metode apa yang dapat digunakan untuk menentukan harga transfer yang wajar yang dilakukan oleh perusahaan multinasional yang melakukan *transfer pricing*, yaitu:

a. Metode perbandingan harga (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*)

Metode ini membandingkan harga transaksi dari pihak yang ada hubungan istimewa tersebut dengan harga transaksi barang sejenis dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa (pembanding independen), baik itu internal CUP maupun eksternal CUP. Metode ini sebenarnya merupakan metode yang paling akurat, tetapi yang sering menjadi permasalahan adalah mencari barang yang benar-benar sejenis.

Contoh penerapan:

PT ABC menyerahkan penjualan barang X kepada afiliasinya PT Y dengan harga franko tujuan Rp10.000.000. Di saat yang sama PT ABC juga menjual barang X kepada pihak ketiga PT KLM dengan harga franko pabrik Rp10.000.000 dan biaya pengangkutan dan asuransi Rp500.000. Dengan metode CUP harga jual wajar barang X dari PT ABC kepada PT Y adalah $Rp10.000.000 + Rp500.000 = Rp10.500.000$.

b. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/RPM*)

Metode ini digunakan dalam hal Wajib Pajak bergerak dalam bidang usaha perdagangan, di mana produk yang telah dibeli dari pihak yang mempunyai hubungan istimewa dijual kembali (*resale*) kepada pihak lainnya (yang tidak mempunyai hubungan istimewa). Harga yang terjadi pada penjualan kembali tersebut dikurangi dengan laba kotor (*mark up*) wajar sehingga diperoleh harga beli wajar dari pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Contoh penerapan:

PT A menyerahkan barang kepada afiliasinya PT B dengan harga Rp10.000.000. PT B kemudian menyerahkan barang tersebut kepada pihak ketiga PT C (independen) dengan harga Rp20.000.000. Diketahui ternyata ada transaksi antara pihak independen, yaitu PT Z yang juga menyerahkan produk yang sejenis kepada PT Y dengan kenaikan harga jual (*mark up*) 20%. Dengan demikian, harga jual yang wajar dari PT A kepada PT B adalah $Rp20.000.000 - (20\% \times Rp20.000.000) = Rp16.000.000$.

Jadi, harga jual PT A terlalu rendah dari yang seharusnya karena ada *transfer pricing*.

c. Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method*)

Metode ini 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. Umumnya digunakan pada usaha pabrikasi.

Contoh penerapan:

PT A memproduksi barang dengan biaya Rp500.000 dan menyerahkan barang tersebut kepada afiliasinya PT B dengan harga Rp900.000. PT Y juga memproduksi produk sejenis dengan biaya sebesar Rp600.000 dan menjualnya kepada PT Z (tidak ada hubungan istimewa) dengan harga Rp900.000.

Dari penjualan PT Y terlihat bahwa persentase laba kotor dari biaya adalah sebesar $30 : 60 = 50 \%$. Dengan cost-plus method, dapat diketahui bahwa harga wajar penjualan PT A ke PT B adalah: $Rp500.000 + (50\% \times Rp500.000) = Rp750.000$. Jadi, bisa dianggap bahwa harga beli PT B lebih mahal dari yang seharusnya dan dapat dikoreksi biayanya oleh kantor pajak.

d. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*)

Metode ini 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, dengan menggunakan Metode Kontribusi (*Contribution Profit Split Method*) atau Metode Sisa Pembagian Laba (*Residual Profit Split Method*).

e. Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*)

Metode ini 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.

Contoh penerapan:

PT ABC merupakan produsen alat-alat kecantikan yang menjual ke perusahaan grup di Malaysia (ABC Bhd) dan menggunakan merk ABC Bhd. Dalam hal ini, ABC Bhd hanya menjual produk PT ABC. Berdasarkan analisis, diketahui juga bahwa PT XYZ yang menjual produk serupa dan memperoleh laba operasi sebesar 10%. Untuk itu, harga transfer PT ABC kepada ABC Bhd berdasarkan metode TNM adalah sebagai berikut

Tabel 1. Ilustrasi Penerapan Transactional Net Margin Method (TNMM)

Uraian	Rp
Harga Pokok Produksi	50.000.000
Biaya operasi	15.000.000
Total biaya	65.000.000
Net mark-up (sesuai data pembandingan PT XYZ 10%)	6.500.000
Harga transfer	71.500.000

Rekomendasi Mitigasi Risiko

Aturan perpajakan di Indonesia sudah cukup komprehensif mengatur tentang praktik-praktik *transfer pricing* dan bagaimana perlakuan perpajakannya. Walaupun begitu, di lapangan masih banyak terjadi praktik-praktik *abuse of transfer pricing* yang sangat merugikan bagi penerimaan pajak. Hal ini terutama disebabkan karena masih sangat kurangnya sumber daya manusia di lingkungan DJP yang mengerti tentang *transfer pricing*, padahal jumlah perusahaan multinasional yang beraktifitas di Indonesia semakin banyak dengan adanya globalisasi, semakin terbukanya perekonomian dunia serta menariknya pasar Indonesia di mata investor dunia.

Prinsip *self assessment* yang dianut oleh sistem perpajakan di Indonesia memungkinkan Wajib Pajak untuk menghitung, memperhitungkan, membayar dan melaporkan pajaknya sendiri. Hal ini berarti Wajib Pajak lah yang pertama kali menentukan berapa pajak yang mereka setor kepada negara. Jumlah pembayaran pajak tersebut baru dapat berubah apabila DJP melakukan pemeriksaan atau penelitian atas jumlah pajak yang disetor. Tetapi jumlah pemeriksa pajak yang mengerti tentang *transfer pricing* di DJP masih sangat minim sehingga pengawasan/pemeriksaan yang dapat dilakukan terhadap perusahaan multinasional juga sangat terbatas. Selain itu, kualitas pemeriksaan yang dihasilkan juga cukup memprihatinkan. Akibatnya apabila Wajib Pajak melakukan banding atas jumlah ketetapan pajak yang dikeluarkan oleh DJP ke Pengadilan Pajak, sebagian besar mengalami kekalahan karena fiskus tidak dapat mempertahankan argumennya atau

argumennya kurang kuat dibandingkan argumen yang disampaikan oleh Wajib Pajak atau konsultannya. Hal ini menyebabkan jumlah penerimaan negara kembali berkurang.

Hal lain yang menyebabkan DJP lemah dalam masalah *transfer pricing* adalah kurangnya *database* informasi yang dimiliki oleh DJP. Kalau pun *datasenya* tersedia tetapi sangat sedikit fiskus yang menguasai atau dapat mengakses *database* tersebut. Padahal untuk menggunakan metode-metode penerapan harga transfer sebagaimana diungkapkan di atas sangat dibutuhkan *database* yang lengkap tentang keadaan ekonomi, produk, industri, tingkat laba, perusahaan, royalti, lisensi, harga jasa-jasa, dan sebagainya, termasuk juga *database* perusahaan-perusahaan multinasional di Indonesia yang melakukan praktik *transfer pricing*.

Oleh karena itu, hal yang dapat dilakukan oleh pemerintah dalam hal ini Kementerian Keuangan dan Direktorat Jenderal Pajak untuk memitigasi dan meminimalkan risiko kehilangan penerimaan negara akibat dari praktik *abuse of transfer pricing* adalah:

1. Memperkuat sumber daya manusia yang ahli dalam bidang *transfer pricing*. Untuk itu pelatihan-pelatihan tentang *transfer pricing* harus semakin diperbanyak dan cakupan pegawai yang diberi pelatihan juga harus lebih banyak khususnya untuk petugas pajak yang bertugas di KPP-KPP tempat terdapatnya perusahaan multinasional. Pelatihan ini tidak hanya diberikan kepada fungsional pemeriksa pajak tetapi juga kepada *Account Representative*, Kepala Seksi, termasuk Kepala Kantor Pelayanan Pajak.
2. Memperkuat institusi yang khusus mengurus tentang *transfer pricing*. Saat ini, di DJP hanya ada satu unit khusus yang menangani *transfer pricing*. Itu pun hanya setingkat seksi, yaitu Seksi Transfer Pricing yang berada dibawah Direktorat Pemeriksaan dan Penagihan, Subdirektorat Pemeriksaan Transaksi Khusus. Menurut penulis, hal tersebut belum mencukupi, mengingat jumlah potensi kehilangan penerimaan pajak yang ada sangat besar (Rp1.300 triliun/tahun). Oleh karena itu, setidaknya unit yang khusus mengurus *transfer pricing* adalah setingkat Eselon III, sehingga unit ini mempunyai *resources* yang lebih besar dan lebih kuat termasuk dalam merumuskan aturan-aturan tentang *transfer pricing* yang sangat dinamis sesuai dengan perkembangan zaman saat ini.
3. Meningkatkan kualitas dan kuantitas *database* serta *accessibility* terhadap *database* tersebut. Direktorat Jenderal Pajak harus meningkatkan ketersediaan *database* yang ada selama ini baik dari kualitas maupun kuantitasnya. Selain itu hal yang paling penting adalah ketika *database* tersebut telah tersedia maka harus dapat diakses dengan mudah oleh petugas pajak terutama oleh petugas pajak yang berada di KPP-KPP tempat terdapatnya perusahaan multinasional.

4. Menerapkan *Advance Pricing Agreement (APA)*⁸ dengan Wajib Pajak maupun dengan negara lain. Saat ini belum ada Wajib Pajak ataupun negara lain yang bersepakat dengan DJP untuk menerapkan APA walaupun aturan perpajakan yang ada sudah memungkinkan untuk itu (diatur dalam Peraturan Dirjen Pajak Nomor 69 Tahun 2010 tentang Kesepakatan Harga Transfer/APA). Oleh karena itu, diharapkan DJP lebih mensosialisasikan dan mengajak Wajib Pajak untuk menerapkan APA ini, karena dengan penerapan APA kedua belah pihak sama-sama diuntungkan dan tidak ada yang merasa dirugikan.
5. Menerapkan *Mutual Agreement Procedure (MAP)*⁹ dengan negara lain dengan lebih intensif. Saat ini belum ada satu negara pun yang sudah melakukan *mutual agreement* dengan Indonesia, padahal dengan MAP diharapkan terjadi kesepakatan yang saling menguntungkan di antara kedua negara dan penerimaan pajak yang diperoleh oleh kedua negara yang melakukan *agreement* menjadi lebih *fair*.¹⁰

Dengan melakukan hal-hal tersebut di atas, diharapkan potensi penerimaan negara yang hilang akibat praktik *abuse of transfer pricing* dapat diminimalisasi walaupun tidak akan mungkin bisa hilang 100%.

Referensi

Darussalam dan Danny Septriadi. 2008. *Konsep dan Aplikasi Cross-Border Transfer Pricing Untuk Tujuan Perpajakan*. Danny Darussalam Tax Center. Jakarta.

Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan.

Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tanggal 11 November 2011 tanggal 6 September 2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa.

Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tanggal 11 November 2011 tentang Perubahan Atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-

⁸ APA adalah perjanjian antara Direktorat Jenderal Pajak dan Wajib Pajak dan/atau otoritas pajak negara lain untuk menyepakati kriteria-kriteria dan/atau menentukan Harga Wajar atau Laba Wajar dimuka para pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa.

⁹ MAP adalah prosedur administratif yang diatur dalam Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) untuk menyelesaikan permasalahan yang timbul dalam penerapan P3B. MAP digunakan seandainya terjadi perselisihan pendapat terhadap kasus yang melibatkan dua negara.

¹⁰ Perbedaan APA dengan MAP adalah APA merupakan kesepakatan yang dilakukan terlebih dahulu sebelum terjadi perselisihan sedangkan MAP merupakan kesepakatan yang dibuat apabila telah terjadi permasalahan.

43/PJ/2010 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa.

Prianto Budi S. 2012. *Transfer Pricing Documentation*. dipresentasikan di *Hotel VUE PALACE Bandung tanggal 20 Februari 2012*.