

Transfer Pricing: Problematika dan Tantangannya¹

Yustinus Prastowo

yustinus.prastowo@cita.or.id

jpras07@gmail.com

<http://www.cita.or.id>

Dalam dunia perpajakan, *transfer pricing* (TP) boleh jadi merupakan istilah yang paling populer. Tapi sebagaimana umum terjadi, hal yang populer kerap kali mudah berubah jadi jargon dan stigma, lantas kehilangan substansi. Rasanya *transfer pricing* mengidap gejala ini. Suatu ketika ia adalah konsep ilmiah yang mewah, namun di sisi lain ia berubah menjadi teknikalitas yang rumit. Paparan berikut merupakan ikhtiar untuk menjernihkan kerancuan konseptual dan mengiris sebagian kecil kompleksitas *transfer pricing*.

Transfer Pricing dan Metode Pengujian Kewajaran

Pada mulanya *transfer pricing* adalah sesuatu yang netral. Ia adalah perangkat yang digunakan oleh perusahaan untuk mengkoordinasikan produksi dan menentukan penjualan pada segmen bisnis yang berbeda (Hiemann & Reichelstein: 2012). Seiring arus globalisasi, corak bisnis berkembang dari perusahaan tunggal ke grup yang kompleks (*Multinational Enterprises/MNEs*) yang melintas batas negara. Implikasinya, lahirlah kebutuhan menentukan standar harga transaksi (*transfer pricing*) antarperusahaan dalam satu grup. Terkait hal itu secara internasional disepakati prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle/ALP*). Prinsip ini menyatakan bahwa dalam kondisi yang sama, harga atau laba dalam pertukaran barang dan jasa antar pihak yang memiliki hubungan istimewa seharusnya sama dengan harga apabila

¹ Pernah dimuat di Majalah Tempo Edisi 21 April 2014
www.cita.or.id / 2015

terjadi pertukaran dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. OECD Transfer Pricing Guidelines (OECD TPG) merumuskan lima metode pengujian *transfer pricing* yang paling sesuai dengan corak transaksi, yaitu Perbandingan Harga Pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*), Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/RPM*), Biaya-Plus (*Cost Plus Method*), Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*), dan Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*).

Metode pengujian kewajaran OECD ini menyisakan dua persoalan. Pertama, OECD TPG mengasumsikan adanya pasar sempurna yang menyediakan data pembanding yang memadai. Persoalannya, sebagian grup hanya melakukan transaksi intragrup atau produk yang diserahkan memiliki spesifikasi yang unik dan tidak memiliki pembanding di pasar (Feinschreiber: 2012). Kedua, bagaimana laba grup seharusnya dialokasikan dengan adil sesuai kontribusi dan aktivitas ekonomi masing-masing perusahaan? Di sinilah pertalian antara *transfer pricing* dan penghindaran pajak dimulai. Model OECD TPG bertumpu pada wilayah/yurisdiksi tertentu (Avi Yonah: 2007). Lubang ini menjadi peluang bagi beberapa MNEs untuk merancang skema penghindaran pajak melalui *transfer pricing* dengan memanfaatkan perbedaan tarif pajak. Modusnya menggeser laba usaha (*profit shifting*) dari negara bertarif pajak tinggi ke negara bertarif pajak rendah (termasuk *tax haven*). Tak berhenti di situ, penggeseran laba secara masif dilakukan melalui penciptaan produk berupa harta tak berwujud (*intangible asset*) yang spesifik dan bernilai sangat tinggi. Harta tak berwujud ini menciptakan beban berupa biaya royalti yang dapat menggerus laba di negara yang sesungguhnya menjadi pusat aktivitas ekonomi dan penghasil laba terbesar. Di sinilah petaka terjadi, ketika transaksi-transaksi hampa substansi ini memanipulasi kinerja nyata ekonomi, bahkan menciptakan laba yang sama sekali tak dipajaki (*stateless income*).

Kompleksitas tak Berujung atau Sinergi Baru?

Demikianlah kisah *transfer pricing* dari perspektif pajak yang dipandang sebagai cara perusahaan menghemat pajak. Global Transfer Pricing (GTP) Survey Ernst & Young (2003) menegaskan ini: responden memilih pemaksimalan kinerja perusahaan (73%) dan efisiensi pajak (68%) sebagai prioritas utama. Tak sulit menemukan contoh. Belum lama dunia digemparkan oleh praktik penghindaran pajak berskala jumbo yang dilakukan Apple, Starbucks, Amazon, dan Google. Melalui pemanfaatan “*double-Irish*” dan “*Dutch-sandwich*”, perusahaan-perusahaan tersebut melakukan penghindaran pajak melalui skema *hybrid entities* dan *transfer pricing*. Sejauh ini kasus *transfer pricing* paling fenomenal adalah Glaxo SmithKline Holdings di AS yang harus membayar USD 3.4 milyar.

Kita lantas dapat memaklumi jika OECD dan pemimpin negara-negara G-20 sedemikian geram dengan praktik penghindaran pajak agresif yang menggerus pundi-pundi penerimaan pajak mereka. Melalui Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Action Plan, mereka ingin menangkal penghindaran pajak agresif yang dilakukan MNEs serakah. Di sisi lain, negara berkembang menerima nasib yang jauh lebih buruk. Alih-alih diuntungkan, penelitian Global Financial Integrity (2013) menunjukkan *illicit outflows* dari negara berkembang tahun 2011 mencapai USD 946.7 milyar, termasuk yang terbesar dari Cina, Malaysia, India, Indonesia, Thailand, Filipina, dan Irak.

Sepuluh tahun kemudian, GTP Survey Ernst & Young 2013 menunjukkan *tax risk management* dan bukan efisiensi pajak yang menjadi prioritas utama strategi *transfer pricing*. Kabar baik bagi publik, inisiatif baru untuk perbaikan ini ditopang *civil society* seperti Tax Justice Network yang berjerih payah mengarusutamakan isu ini dan berhasil mencuri perhatian lembaga-lembaga internasional berpengaruh dan pemimpin-pemimpin dunia. OECD pun mulai terbuka untuk mengakomodasi Formulary Apportionment – metode alokasi laba yang menjadi rival ALP. Kini semakin menguat wacana membagi laba yang lebih adil berdasarkan aktivitas ekonomi yang diukur dengan besarnya asset, jumlah pegawai, dan total penjualan.

Tantangan Indonesia

Transfer pricing termasuk hal baru dalam sistem perpajakan Indonesia. Meski telah diatur dalam Pasal 18 UU No. 6 tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan dan sejak tahun 1993 diberi perhatian khusus melalui Surat Edaran Dirjen Pajak Nomor SE - 04/PJ.7/1993, Ditjen Pajak baru merumuskan secara komprehensif dalam Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 sebagaimana diubah dengan PER-32/PJ/2011, dan PER-22/PJ/2013 tentang Pedoman Pemeriksaan Terhadap Wajib Pajak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa. Perhatian besar Ditjen Pajak terhadap *transfer pricing* patut didukung untuk meningkatkan penerimaan pajak secara signifikan. Namun beberapa hal berikut perlu diperhatikan. Pertama, aturan pelaksanaan yang lebih menjamin kepastian hukum dan keadilan bagi Fiskus dan Wajib Pajak. Kedua, paradigma yang didasari kepercayaan timbal balik, bahwa *transfer pricing* adalah bagian tak terpisahkan dari perkembangan bisnis yang tidak seharusnya secara *apriori* dipandang sebagai alat penghindaran pajak belaka. Ketiga, ketersediaan data pembanding dan mekanisme pemenuhan kepatuhan (*TP documentation*) yang lebih mudah dan murah. Keempat, penanganan sengketa (*dispute resolution*) yang lebih transparan dan profesional dengan Tim Pemeriksa Khusus dan majelis khusus di Pengadilan Pajak.

Akhirnya OECD pun mengakui bahwa *transfer pricing* adalah seni, bukan ilmu pasti. Layaknya seni yang merupakan ekspresi subyek, *transfer pricing* sepantasnya diperlakukan sebagai ruang negosiasi yang mewedahi dinamika dan relasi timbal balik antara otoritas pajak dan wajib pajak. *Transfer pricing* adalah wajah dunia yang ambigu. Di satu sisi kesadaran publik dan solidaritas untuk melawan penghindaran pajak agresif semakin erat. Di sisi lain masih ada MNEs serakah yang tak kenal lelah berburu laba. Di antara keduanya terletak gagasan tentang keadilan, kesetaraan, dan kesejahteraan bersama yang setia merawat akal sehat dan menanti partisipasi aktif kita sebagai warga dusun global.



CITA

CENTER FOR INDONESIA TAXATION ANALYSIS

Biografi Penulis



Yustinus Prastowo

**Direktur Eksekutif CITA
(Center for Indonesia Taxation Analysis) Jakarta**

Email :

yustinus.prastowo@cita.or.id

jpras07@gmail.com

