Evaluasi Penerapan Harga Transfer di PT Reebonz

Ade Suryana*

Institut Ilmu Sosial dan Manajemen STIAMI
*adesuryana@yahoo.com

ARTICLE INFO

Keywords
arm's length principle, transfer pricing, fair prices, interquartile range, Gross Mark-up, TNMM, intercompany transaction, TP DOc

ABSTRACT

This study aims to evaluate the transfer pricing activities of the transfer pricing practice conducted by PT Reebonz ("PT RB") and its affiliates which are companies operating in a country with a lower tax rate than Indonesia in connection with compliance with the arm's length principle. This evaluation is carried out by analyzing the price setting which is measured based on Transactional Net Margin Method (TNMM) of independent comparison companies with the characteristics of similar industries to be compared with the net margin of PT RBI. This study used a qualitative method with a case study approach with data collection methods using interviews and documentation of data obtained from PT RB and data collection from the Bureau Van Dijk ("BVD") Database ("Oriana") external database. The results showed that the pricing measured based on the level of profitability of PT RB was within the interquartile range, so it could be concluded that PT RB had fulfilled the arm's length principle based on the taxation standards applicable in Indonesia. The research results are expected to be useful to increase understanding of the taxation aspects of setting transfer prices for affiliated transactions and their application to companies that carry out business activities in Indonesia and become a reference in setting transfer prices in conducting affiliate transactions for companies engaged in similar industrial sectors.

PENDAHULUAN

Globalisasi ekonomi telah membawa dampak semakin meningkatnya transaksi internasional. Perusahaan tidak lagi membatasi operasinya hanya di negara sendiri, tetapi merambah ke mancanegara dengan menjadi perusahaan multinasional dan transnasional. Perusahaan-perusahaan ini beroperasi melalui anak perusahaan dan/atau melalui cabang-cabangnya di banyak negara. Fenomena ini melibatkan integrasi ekonomi, budaya, kebijakan pemerintah, teknologi, ilmu pengetahuan dan gerakan politik di seluruh dunia.

Perusahaan multinasional adalah kelompok perusahaan dan umumnya beroperasi di seluruh dunia melalui anak perusahaan yang didirikan secara lokal atau perusahaan permanen; mereka juga dapat menggunakan struktur lain seperti usaha patungan *(joint venture)* dan kemitraan *(partnerships)*. Pada tingkat operasional, operasi bisnis perusahaan multinasional dapat diatur dalam beberapa cara berbeda seperti struktur fungsional, struktur divisi atau struktur matrik (*United Nation, Departement of Economic and Social Affairs*, 2017). Menurut Darussalam, Septriadi, dan Kristiaji (2013) perusahaan multinasional adalah perusahaan-perusahaan yang bergerak di bawah pengendalian suatu pihak dalam ini sebagai perusahaan induk dan setiap anggotanya menjalankan kegiatan operasi di beberapa negara. Transaksi afiliasi terjadi dalam hal terjadi transaksi antara anggota-anggota perushaan tersebut, dan transaksi ini disebut sebagai transaksi antara pihak yang memiliki hubungan istimewa.

Pertumbuhan perusahaan multinasional menghadirkan masalah perpajakan yang semakin kompleks baik untuk administrasi perpajakan maupun perusahaan multinasional sendiri karena aturan negara yang terpisah untuk perpajakan perusahaan multinasional tidak dapat dilihat secara

terpisah tetapi harus ditangani dalam konteks internasional yang luas (*Organisation for Economic Co-operation and Development*, 2017). Perusahaan multinasional tentu saja memiliki dampak positif bagi suatu negara, seperti menjadi sumber devisa dan pendapatan pajak, meningkatkan lapangan pekerjaan, adanya transfer teknologi, semakin heterogennya pilihan produk masyarakat, serta meningkatkan reputasi suatu negara bagi investor. Kendati demikian terdapat permasalahan-permasalahan yang muncul dengan kehadiran perusahaan multinasional dalam suatu negara. Salah satunya yang paling umum yaitu terkait aspek perpajakannya di mana terdapat perbedaan aturan perpajakan antara negara-negara di dunia terkhusus sehubungan dengan perbedaan tarif pajak.

Perusahaan multinasional dalam praktik usahanya pada akhirnya akan melalukan transaksi dalam grup usaha yang dikenal sebagai transaksi afiliasi. Transaksi afiliasi terjadi pada suatu perusahaan dengan entitas lainnya yang berhubungan seperti pemegang saham pengendali, direktur, manajer serta perusahaan di bawah pengendalian yang sama (Nekhili & Cherif, 2011). Di dalam Pasal 18 ayat 4 Undang-undang Pajak Penghasilan Nomor 36 Tahun 2008 ("UU PPh") disebutkan bahwa transaksi afiliasi merupakan transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Di dalam UU PPh tersebut juga mengatur mengenai pihak-pihak yang dianggap memiliki hubungan istimewa.

Transaksi antar pihak afiliasi tersebut memunculkan adanya suatu harga atas tiap transaksi yang biasa disebut dengan harga transfer (*transfer pricing*). Harga transfer adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, ataupun transaksi finansial yang dilakukan oleh perusahaan. Transaksi antar pihak afiliasi itu sendiri bisa terjadi antara perusahaan dalam satu negara (*domestic transfer pricing*), maupun terjadi antar perusahaan di negara yang berbeda (*international transfer pricing*). Harga transfer dilihat dari sudut pandang perpajakan menurut Feinschreiber (2001), adalah bagaimana pihak-pihak berafiliasi melakukan suatu kebijakan harga dalam melakukan transaksi afiliasi. Penentuan kebijakan harga transfer ini juga menentukan besaran penghasilan dari setiap pihak-pihak berafiliasi yang terlibat (Darussalam, dkk, 2013).

Praktik harga transfer yang biasa dilakukan oleh perusahaan multinasional adalah dengan tujuan mengalihkan laba mereka dari negara dengan tarif pajak lebih tinggi ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Perusahaan melakukan praktik ini untuk mengurangi total beban pajak yang diterima oleh grup perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Lingga (2015) menyebutkan bahwa dalam praktik harga transfer, sering kali ditemukan transaksi antar anggota perusahaan multinasional yang tidak luput dari rekayasa transfer pricing. Perusahaan cenderung berupaya meminimalkan biaya-biaya (*cost efficiency*) termasuk di dalamnya meminimalkan pembayaran pajak perusahaan (*corporate income tax*). Hal ini telah mendorong dilakukannya praktik harga transfer untuk menghindari pajak (*tax avoidance*). Harga transfer diyakini mengakibatkan berkurang atau hilangnya potensi penerimaan pajak suatu negara karena perusahaan multinasional cenderung menggeser kewajiban perpajakannya dari negara-negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi (*high tax countries*) ke negara-negara yang menerapkan tarif pajak rendah (*low tax countries*). Darussalam, dkk. (2013) mengatakan bahwa perusahaan multinasional melakukan manipulasi terkait penerapan harga transfer umumnya dengan strategi berupa: (i) perusahaan berusaha untuk mengalihkan penghasilan kena pajak ke negara yang memiliki tarif pajak lebih rendah; atau (ii) upaya untuk mengalihkan *tax-deductible cost* ke negara dengan tarif pajak yang lebih tinggi.

Untuk mengakomodasi isu transfer pricing di Indonesia terkait aspek perpajakannya, Kementerian Keuangan melalui Direktorat Jenderal Pajak juga mengeluarkan peraturan perpajakan terkait praktik transfer pricing. Peraturan tentang transfer pricing secara umum diatur dalam Pasal 18 UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan (UU PPh) yang menyebutkan:

> "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."

Terdapat juga Peraturan Direktorat Jenderal Pajak nomor PER-43/PJ/2010 yang diubah lebih rinci pada PER-32/PJ/2011 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi antara Wajib Pajak dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa. Kementerian Keuangan juga mengeluarkan Peraturan Menteri Keuangan No.213/PMK.03/2016 ("PMK-213")

mengenai kewajiban-kewajiban Wajib Pajak yang melakukan transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa untuk melakukan dokumentasi harga transfer yang berlaku untuk Tahun Pajak yang berakhir pada tanggal 30 Desember 2016 dan seterusnya.

Perusahan di Indonesia yang melakukan praktik harga transfer dan memenuhi persyaratan berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan No.213/PMK.03/2016 ("PMK-213") tanggal 30 Desember 2016 yang berlaku untuk Tahun Pajak yang berakhir pada tanggal 30 Desember 2016 dan seterusnya diwajibkan untuk menyelenggarakan dan menyimpan dokumentasi harga transfer, yang terdiri dari Dokumen Induk dan Dokumen Lokal. Wajib Pajak yang dimaksud dalam hal ini yaitu Wajib Pajak Indonesia yang melakukan transaksi afiliasi dengan nilai transaksi afiliasi tahun pajak sebelumnya dari satu tahun pajak lebih dari Rp20.000.000.000 (dua puluh miliar rupiah) untuk transaksi barang berwujud atau lebih dari Rp5.000.000.000 (lima miliar rupiah) untuk masing-masing penyediaan jasa, pembayaran bunga, pemanfaatan barang tidak berwujud, atau transaksi afiliasi lainnya serta melakukan transaksi dengan pihak afiliasi yang berada di negara atau yurisdiksi dengan tarif Pajak Penghasilan lebih rendah dari pada tarif Pajak Penghasilan di Indonesia.

Dalam penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Adinda (2012) dengan judul Analisis Penetapan Harga Pasar Wajar dalam *Transfer Pricing* atas *Intra-Group Management Service* di Indonesia, diketahui bahwa kebijakan oenentuan harga pasara wajar dalam *transfer pricing* atas *intra-group management services* di Indonesia sudah sesuai dengan kebijakan yang diatur dalam OECD *Guidlines*.

Berdasarkan penjelasan di atas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian terkait *arm's length principle*. Penelitian ini berfokus pada evaluasi terhadap penerapan arm's length principle pada harga transfer atas transaksi afiliasi yang dilakukan oleh perusahaan yang menjalankan kegiatan usahanya di Indonesia dan bertransaksi dengan pihak afiliasi yang beroperasi di negara dengan tarif pajak lebih rendah. Evaluasi ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah penetapan harga transfer perusahaan tersebut telah memenuhi *arm's length principle.* Penelitian dilakukan dengan melihat bagaimana harga transfer yang diterapkan di perusahaan, setelah itu dievaluasi dengan cara membandingkannya dengan harga wajar perusahaan-perusahaan pembanding independen yang sejenis untuk.

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dengan berfokus pada evaluasi harga transfer atas transaksi afiliasi pada PT Reebonz ("PT RB") untuk pendapatan jasa layanan pemasaran dan pendapatan jasa layanan teknis. PT RB merupakan perseroan terbatas Indonesia yang bergerak dalam usaha penyediaan layanan web dan selama Tahun Pajak 2018 melakukan transaksi dengan pihak afiliasi yaitu Reebonz Limited. yang merupakan salah satu pemegang saham mayoritas atas PT RB dan berdomisili di Singapura.

Kajian literatur

Pada hakikatnya setiap perusahaan berupaya untuk memaksimalkan keuntungan yang dapat diperolehnya. Seperti yang digambarkan oleh Jensen dan Meckling (1976) dalam teori keagenan mengenai hubungan antara pemilik yaitu pemegang saham dan pengelola yaitu manajer dimana pemilik menginginkan pengelola untuk memaksimalkan sumber daya untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam hubungan keagenan kemungkinan besar perusahaan akan memilih prosedur akuntansi yang meningkatkan laba. Salah satu cara yang banyak dilakukan adalah praktik penghindaran pajak *(tax avoidance)* dimana praktik ini lazim di gunakan oleh perusahaan-perusahaan multinasional.

Sebagai perusahaan yang berorientasi laba, sudah tentu perusahaan tersebut terlebih perusahaan multinasional berusaha memaksimalkan labanya dan salah satu caranya adalah memilih prosedur akuntansi yang dapat meminimalkan beban perusahaan. Dalam hal ini beban pajak merupakan salah satu komponen beban yang cukup besar nilainya. Harga transfer adalah salah satu bentuk praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*) dimana hal ini merupakan prosedur meminimalkan beban pajak perushaan yang biasa dilakukan. Praktik penghindaran pajak di kebanyakan negara dilakukan dengan skema yang dapat dibedakan menjadi *acceptable tax avoidance* (penghindaran pajak yang diperkenankan) atau *unacceptable tax avoidance* (penghindaran pajak yang tidak diperkenankan). Atas kedua skema ini tentu saja terdapat perbadaan sudut pandang antara suatu negara dengan negara lain mengenai yang mana skema dapat dikategorikan sebagai penghindaran pajak yang diperkenankan dan skema yang mana yang dapat dikategorikan sebagai penghindaran pajak yang

tidak diperkenankan. Istilah *tax avoidance* dalam perpajakan pada umumnya didefenisikan sebagai suatu skema transaksi dimana perusahaan biasanya bertujuan untuk meminimalkan beban pajak mereka dengan memanfaatkan celah-celah (*loophole*) dan kelemahan ketentuan perpajakan di suatu negara, hal ini tentu sah-sah saja (legal) karena tidak terdapat ketentuan perpajakan yang dilanggar. Skema ini tentu saja berbeda dengan apa yang dinamakan sebagai *tax evasion* (penggelapan pajak), yaitu skema atau aktivitas dimana perusahaan berusaha memperkecil beban pajaknya namun dengan cara illegal yaitu terdapat ketentuan perpajakan yang dilanggar. Pelanggaran ini dapat berupa praktik perusahaan dimana tidak melaporkan seluruh penjualan perusahaan atau menggunakan cara fikftif unutk memperbesar biaya perusahaan (Darussalam, dkk., 2013).

PT Reebonz ("PT RB") merupakan salah satu perseroan terbatas Indonesia yang merupakan perusahaan anak dari perusahaan multinasional yang bergerak dalam usaha penyediaan layanan web dan selama Tahun Pajak 2018 melakukan transaksi dengan pihak afiliasinya. PT RB bertransaksi dengan pihak afiliasinya yang berada di Singapura, yaitu negara dengan tarif pajak lebih rendah dari tarif pajak di Indonesia. Dilihat dari sisi perpajakan, tentu saja terdapat potensi penghindaran pajak melalui praktik harga transfer yang dilakukan oleh PT RB. Otoritas perpajakan di Indonesia dalam hal ini tentu wajib memastikan bahwa transaksi yang dilakukan PT RB dengan pihak afiliasinya sesuai dengan kewajaran dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa (*arm's length principle*) dan tidak ada tujuan untuk melakukan penghindaran pajak dalam rangka memperoleh laba yang lebih besar.

Prinsip kewajaran dan kelaziman usaha *(Arm's Length Principle)*

Arm's length principle merupakan prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak afiliasi sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak independen yang menjadi pembanding, maka harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak afilisi harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak independen yang menjadi pembanding (OECD, 2017). Terdapat juga Peraturan Direktorat Jenderal Pajak nomor PER-43/PJ/2010 yang diubah lebih rinci pada PER-32/PJ/2011 mengenai *arm's length principle*. Peraturan ini mendefinisikan *arm's length principle* sebagai 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.

Pihak Afiliasi dan Transaksi Afiliasi

Transaksi afiliasi merupakan transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa tersebut. Menurut Darussalam, dkk. (2013), secara sederhana transaksi afiliasi disebut dengan transaksi yang dilakukan antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa dan dapat juga dianggap sebagai *controlled transaction*. Transaksi afiliasi terjadi pada suatu perusahaan dengan entitas lainnya yang berhubungan seperti pemegang saham pengendali, direktur, manajer serta perusahaan di bawah pengendalian yang sama (Nekhili, dkk., 2011). Transaksi dengan pihak berelasi atau pihak afiliasi mewakili potensi "kesepakatan sendiri" antara perusahaan dan direkturnya, pemilik material, karyawan, dan investor, dan karena itu sebagian besar negara memerlukan beberapa bentuk pemantauan transaksi afiliasi tambahan (Kohlbeck & Mayhew, 2017).

Pihak Independen dan Transaksi Independen

Berdasarkan norma *arm's length principle*, perilaku-perilaku pihak independen yang melakukan transaksi merupakan *benchmark* kewajaran atas suatu transaksi antara pihak-pihak afiliasi atau pihak yang memiliki hubungan istimewa (Darussalam, dkk., 2013). Dua perusahaan adalah perusahaan independen yang satu dengan yang lainnya jika mereka bukan perusahaan yang terkait dengan satu sama lain (OECD, 2017). Transaksi independen sendiri menurut Darussalam, dkk. (2013), mengacu pada transaksi yang tidak dipengaruhi oleh suatu hubungan istimewa atau transaksi yang dilakukan kepada pihak independen ataupun transaksi yang dilakukan antara pihak independen

Harga Transfer *(Transfer Pricing)*

Harga transfer 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 harga transfer, yaitu *intra-company* dan *inter-company transfer pricing*. *Intra-company transfer pricing* merupakan harga transfer antar divisi

dalam satu perusahaan. Sedangkan *intercompany transfer pricing* merupakan harga transfer 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*) (Setiawan, 2013).

Rentang Harga Wajar *(Arm's Length Range)*

Kesesuaian penetapan harga transfer dilihat apabila berada di dalam rentang harga wajar. Penggunaan rentang harga wajar karena akan menjadi tidak akurat jika harga dalam transaksi pihak berelasi tidak diperbolehkan lebih rendah (atau lebih tinggi) dari satu harga atau margin yang ada dalam analisis harga transfer. Pasalnya dalam suatu skema bisnis, jarang ditemukan harga yang tidak berubah dalam kurun waktu tertentu. Selain itu pada kenyataannya fluktuasi bisnis juga dapat menyebabkan harga berfluktuasi dalam waktu yang singkat. Rentang kewajaran merupakan pengujian dari hasil semua perusahaan pembanding dengan kondisi, yaitu: (i) informasi yang cukup tentang transaksi dengan pihak independen atau transaksi pihak dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa sehingga semua perbedaan substansial dapat diidentifikasi; (ii) adanya perbedaan yang pasti atas dampak terhadap harga atau keuntungan; (iii) penyesuaian dapat dilakukan untuk menghilangkan perbedaan substansial (Darussalam, dkk., 2013).

Secara praktis, hanya ada dua jenis rentang kewajaran yang biasa digunakan di berbagai negara. Namun, ada juga jenis rentang kewajaran lain yang dikhususkan untuk setiap negara tertentu. Dua jenis rentang wajar yang sering digunakan kebanyakan negara ini adalah: rentang penuh dan rentang interkuartil.

Berdasarkan hal tersebut, penelitian ini akan menggunakan rentang interkuartil. Rentang interkuartil dipilih sebagai rentang yang digunakan dalam menentukan rentang harga wajar karena tidak terdapat pembanding internal yang digunakan sebagai benchmarking transaksi, serta transaksi afiliasi dan transaksi independen tidak sepenuhnya sama, dimana akan terdapat perbedaan dari ruang lingkup jasa yang disediakan.

Metode Penentuan Harga Wajar

Terdapat metode-metode pengujian yang digunakan dalam menentukan rentang harga wajar tersebut. Metode-metode pengujian ini kemudian akan dipertimbangkan sebagai metode pengujian yang paling sesuai untuk diterapkan dalam analisis pengujian. Pertimbangan dilakukan berdasarkan karakteristik transaksi afiliasi yang dilakukan oleh PT RBI. Pemilihan metode juga akan memperhatikan ketersediaan data dan informasi pembanding yang dapat diperoleh sebagai dasar pengujian. Berdasarkan peraturan DJP Nomor PER-32/PJ/2011 dan OECD Guidelines (2017) metode penentuan harga transfer yang dapat digunakan adalah sebagai berikut:

a. Metode perbandingan harga atas pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*)
b. Metode harga penjualan kembali (*Resale Price Method/RPM*)
c. Metode biaya-plus (*Cost Plus Method/CPM*)
d. Metode pembagian laba (*Profit Split Method/PSM*)
e. Metode laba bersih transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*)

Indikator Tingkat Laba (ITL) / *Profit Level Index* (PLI)

Pada tahapan menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) dengan metode TNMM sebagai metode yang paling sesuai untuk digunakan di dalam pengujian, rasio finansial (tingkat laba kotor/bersih) atau disebut dengan Indikator Tingkat Laba (ITL) perusahaan akan dibandingkan dengan Indikator Tingkat Laba perusahaan-perusahaan pembanding, untuk menentukan kewajaran dan kelaziman usaha perusahaan. ITL dari perusahaan-perusahaan pembanding independen kemudian akan dihitung untuk memperoleh rentang harga wajar untuk dibandingkan dengan ITL PT RB. Dalam melakukan analisis ini akan dipilih ITL yang paling sesuai berdasarkan karakteristik perusahaan dan transaksi afiliasi yang diuji. Berdasarkan OECD, (2017) dan Darussalam, dkk., (2017) terdapat beberapa indikator tingkat laba yang biasa digunakan sebagai dasar pembanding antara lain:

a. Rasio laba kotor terhadap penjualan (Gross Margin/ "GP")
   GP = Laba Kotor/Penjualan
b. Rasio laba kotor terhadap harga pokok penjualan (Gross Mark-Up/ "GMU")

GMU= Laba Kotor/Beban Penjualan

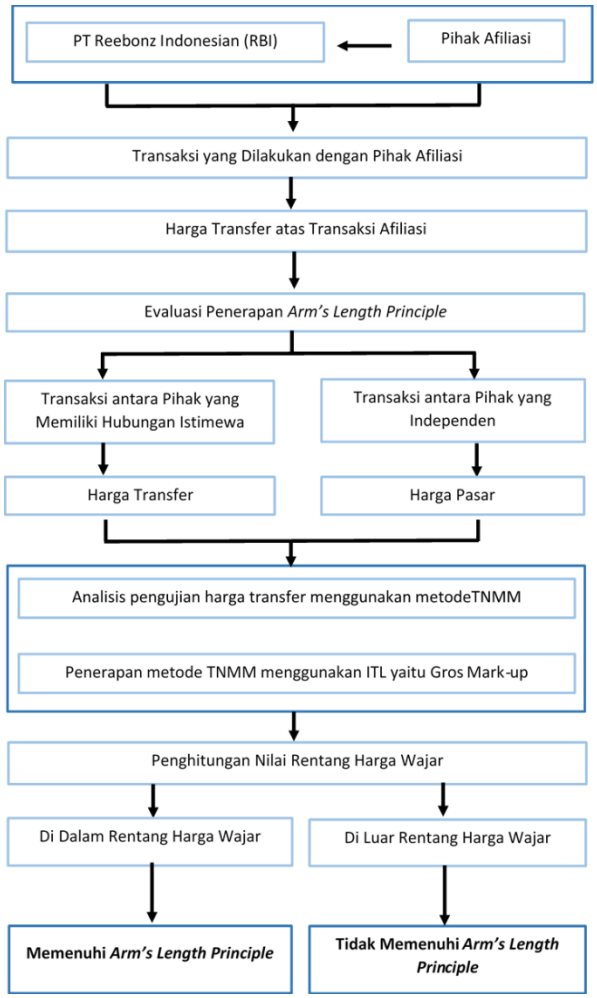
c. Rasio tingkat pengembalian penjualan (Return on Sales/ ”ROS”)
   ROS = Laba bersih usaha/Penjualan
d. Rasio tingkat pengembalian total biaya (Return on Total Cost/ “ROTC”)
   ROTC = Laba bersih usaha/(HPP+Biaya Operasi)
e. Rasio Berry (Berry Ratio)
   Rasio Berry = Laba kotor/Biaya Operasi

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Metode penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, di mana peneliti merupakan instrumen kunci (Sugiyono, 2016).

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder dengan menggunakan data triangulasi. Data primer penelitian ini bersumber dari hasil wawancara dengan informan yaitu manajer akuntansi PT RB. Sedangkan data sekunder diperoleh dengan cara studi dokumentasi atas data yang diperoleh dari PT RB serta pengumpulan data dari database *Bureau Van Dijk (“BDV”) Database (“Oriana”)*.

Penelitian ini berfokus pada evaluasi aktivitas harga transfer atas praktik harga transfer yang dilakukan oleh PT RB dengan pihak afiliasinya sehubungan dengan pemenuhan *arm’s length principle*, dengan kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 1 Model Penelitian

Instrumen Penelitian

Dalam penelitian ini digunakan instrumen berupa *Bureau Van Dijk ("BDV") Database ("Oriana")* yang digunakan sebagai sumber pengumpulan data. Kemudian di dalam penelitian ini juga akan menggunakan *Microsoft excel* untuk mengolah data yang diperoleh dari *database* tersebut secara terkomputerisasi.

Teknis Analisis Data

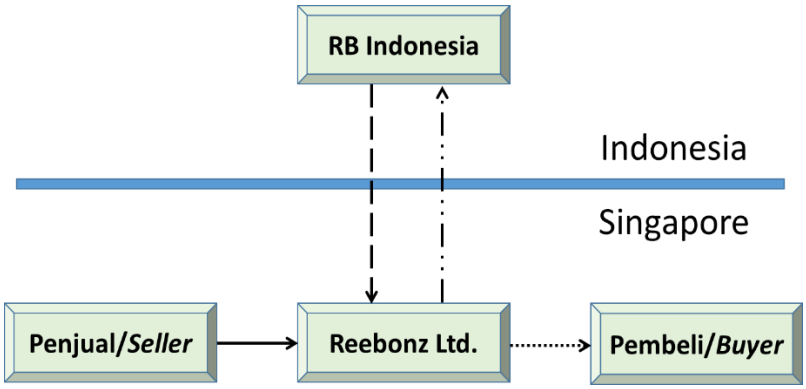
Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data yang diperoleh dari informasi yang terdapat dalam laporan keuangan PT RB dan serta informasi atas laporan keuangan perusahaan pembanding independen yang akan dilakukan secara terkomputerisasi menggunakan *Microsoft Excel*. Analisis data ini dilakukan dengan menggunakan metode yang paling sesuai dengan karakteristik transaksi afiliasi yang diuji berdasarkan peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia maupun pedoman internasional yang diakui di Indonesia. Secara garis besar penelitian ini dilakukan dengan cara pengumpulan data, reduksi data, analisis data, penyajian data dan penarikan kesimpulan.

Pengujian Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, langkah pengujian validitas yang digunakan adalah triangulasi sumber data dengan membandingkan data dan informasi yang diperoleh dari sumber yang berbeda untuk menguji kebenaran dan keabsahan data serta informasi yang disampaikan. Data yang dibandingkan dalam hal ini berupa informasi yang diperoleh dari hasil wawancara dengan laporan keuangan PT RB untuk Tahun Pajak 2018 oleh auditor independen serta data berupa profil perusahaan dan informasi laporan keuangan perusahaan independen yang digunakan sebagai pembanding yang diperoleh dari *database* eksternal.

Hasil Penelitian

PT RB sendiri adalah perseroan terbatas Indonesia dan bergerak dalam bidang jasa penyediaan web. Selama tahun buku yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2018, PT RB melakukan transaksi dengan pihak yang berada di Singapura. Singapura merupakan negara dengan tarif pajak yang lebih rendah dari Indonesia. Berdasarkan hasil wawancara dengan manajer akuntansi PT RB, diperoleh informasi seluruh transaksi pendapatan dilakukan dengan pihak afiliasinya yaitu Reebonz Limited. Tidak terdapat harga pasar untuk jasa pemasaran dan teknis. Berdasarkan hasil wawancara juga diperoleh informasi bahwa harga atas penyediaan jasa yang diberikan PT RB kepada pihak afiliasi mengacu kepada hasil negosiasi. Atas transaksi yang dilakukan oleh PT RB dengan pihak afiliasinya, kebijakan harga transfer yang dilakukan PT RB mengacu kepada hasil negosiasi dengan pihak afiliasi. Negosiasi didasarkan pada jenis jasa yang disediakan, periode penyediaan jasa, serta pertimbangan-pertimbangan lain yang kemudian dituangkan di dalam perjanjian. Skema transaksi PT RB selama Tahun Pajak 2018 dijelaskan pada Gambar 2.



Gambar 2 – Skema Transaksi PT RB

Berikut ini ikhtisar laporan keuangan tahun 2016-2018 PT RBI:

Tabel 1 Ikhtisar Laporan Keuangan Tahun

No.	Deskripsi	Saldo / *Balance* (dalam juta / *in million*)			*Description*
A	**Laporan Posisi Keuangan**	**2018 (IDR)**	**2017 (IDR)**	**2016 (IDR)**	***Financial Statements***
1	Aset	4.670	4.670	3.997	*Assets*
2	Liabilitas	2.715	2.715	2.343	*Liabilites*
3	Ekuitas	1.955	1.955	1.654	*Equity*
B	**Laporan Laba Rugi**				***Income Statement***
1	Penjualan	13.526	15.679	14.826	*Sales*
2	Beban Penjualan	(10.259)	(11.773)	(12.674)	*Cost of Sales*
3	**Laba Kotor**	**3.267**	**3.906**	**2.152**	***Gross Profit***
4	Biaya Umum dan Administrasi	(2.642)	(3.353)	(2.743)	*General and Administration Expenses*
5	**Pendapatan (Kerugian) Operasi (3+4)**	**625**	**553**	**(591)**	***Operating Income (Loss) (3+4)***
6	Pandapatan Lain-lain	206	144	367	*Others Income*
7	**Laba Sebelum Pajak (6+7)**	**831**	**697**	**(224)**	***Income before Tax (6+7)***

Sumber*:* Laporan Auditor Independen

PEMBAHASAN

Berdasarkan data laporan keuangan, kemudian dibuatkan analisa terkait Indikator Tingkat Laba (ITL) PT RB yang dapat di lihat dalam table di bawah ini:

Tabel 2 Rata-rata Rasio Keuangan PT RB

No	Rasio/*Ratio*	Rumus/*Formula*	Rata-Rata Tertimbang / *Weighted Average*	
			Pemasaran / *Marketing*	**Teknis / *Technical***
a.	Laba Kotor terhadap Penjualan / *Gross Margin*	Laba Kotor / Penjualan *(Gross Profit / Sales)*	24,99%	19,29%
b.	Laba Kotor terhadap Harga Pokok Penjualan / *Gross Mark-Up*	Laba Kotor / Beban Penjualan *(Gross Profit / Cost of Sales)*	33,32%	23,90%
c.	Tingkat Pengembalian Penjualan / *Return on Sales*	Laba Bersih Usaha / Penjualan *(Operating Income / Sales)*	6,56%	-1,26%
d.	Tingkat Pengembalian Total Biaya / *Return on Costs*	Laba Bersih Usaha / (CoS+Biaya Operasi) *(Operating Income / (CoS + Operation Cost))*	7,02%	-1,24%
e.	Rasio Berry / *Berry Ratio*	Laba Kotor / Biaya Operasi *(Gross Profit / Operation Cost)*	135,62%	93,88%

Kemudian dilakukan evaluasi penentuan harga transfer yang ditetapkan perusahaan kemudian akan di evaluasi terkait kesesuaiannya dengan *arm's length principle* berdasarkan peraturan perpajakan di Indonesia. Evaluasi dilakukan dengan pengujian menggunakan metode TNMM sebagai metode penentuan harga transfer yang paling sesuai (*most appropriate method*). Dalam penerapan metode TNMM ini akan dilakukan pengujian terhadap PT RBI dan pihak afiliasi pada level profitabilitas dengan Indikator Tingkat Laba yang dipilih adalah Rasio Laba Kotor terhadap Harga Pokok Penjualan (*Gross Mark-up/''GMU''*).

Setelah perhitungan rasio finansial tingkat Laba Kotor terhadap Harga Pokok Penjualan (Gross Mark-Up / GMU)) atau kemudian disebut dengan Indikator Tingkat Laba (ITL) perusahaan ini akan dibandingkan dengan Indikator Tingkat Laba perusahaan-perusahaan pembanding, untuk menentukan kewajaran dan kelaziman usaha perusahaan.

Pengumpulan Data Perusahaan Pembanding

Pada bagian ini akan dilakukan pencarian perusahaan pembanding potensial dengan menggunakan basis data komersial *Bureau Van Dijk ("BVD") Database ("Oriana")* dengan kriteria pencarian sebagai berikut:

Status perusahaan

Dalam mencari perusahaan pembanding yang sebanding, maka hal pertama yang harus dipastikan bahwa hanya perusahaan yang memiliki kriteria sebagai perusahaan "aktif" yang disertakan dalam analisis. Kriteria ini berfungsi untuk menyisihkan perusahaan yang tidak lagi beroperasi. Sebab, kondisi perusahaan yang berstatus likuidasi atau tidak aktif dapat berpotensi mendistorsi hasil keuangan.

Indikator independensi

Indikator independensi digunakan untuk mengeliminasi perusahaan yang dikendalikan oleh perusahaan lain karena perusahaan-perusahaan tersebut berpotensi memiliki isu mengenai harga transfer dan tidak dapat memberikan indikasi tingkat pengembalian laba yang wajar. Indikator independensi sudah tersedia di *Bureau Van Dijk ("BVD") Database ("Oriana").*

Dalam analisis ini, indikator independensi yang digunakan untuk mencari perusahaan sejenis adalah A (A+, A, A-). Indikator independensi ini digunakan untuk menghilangkan perusahaan yang dikontrol oleh perusahaan lain. Hal ini dikarenakan perusahaan-perusahaan tersebut mungkin memiliki masalah *transfer pricing*; sehingga tidak dapat digunakan sebagai perusahaan pembanding. Perusahaan yang diklasifikasikan ke dalam kelompok indikator independensi B (B+, B, B-), C (C+, C), D, dan U akan dieliminasi.

Jenis laporan keuangan

Setiap perusahaan di basis data terkait dengan satu atau lebih laporan. Laporan keuangan tersebut dikelompokkan dengan kode konsolidasi dalam rangka untuk menunjukkan jenis laporan keuangan yang tersedia. Dalam analisis ini, hanya perusahaan yang memiliki informasi keuangan dengan kode U1 dan C2/U2 yang digunakan dalam analisis. Kriteria ini berfungsi untuk menganalisis kewajaran dan kelaziman usaha kegiatan usaha PT RB sebagai 1 (satu) entitas (*single entity*).

Geografis

Kewajaran harga atas suatu jasa yang sama dapat bervariasi di lokasi pasar yang berbeda. Oleh karena itu, untuk mendapatkan kondisi yang sebanding antara transaksi afiliasi dan transaksi independen, maka lokasi geografis yang dipilih adalah yang dapat merefleksikan tingkat kesebandingan pasar di antara kedua transaksi tersebut. PT RB didirikan dan beroperasi di Indonesia (yang termasuk Kawasan Asia Pasifik), oleh karena itu, dalam penelitian ini akan dipilih kawasan Asia Pasifik sebagai lokasi geografis yang relevan.

Data dan informasi keuangan yang tersedia

Peraturan terkait harga transfer di Indonesia telah mengadopsi pendekatan *ex-ante*. Oleh karena itu, proses penyusunan laporan harus didasarkan pada data dan informasi yang tersedia pada saat transaksi dilakukan. Sehubungan dengan analisis *transfer pricing*, perusahaan yang dapat dipilih sebagai pembanding adalah perusahaan yang memiliki informasi dan data keuangan yang tersedia untuk tahun yang dianalisis. Dalam hal ini, dikarenakan tahun analisis yang digunakan untuk perusahaan pembanding adalah data keuangan tahun jamak (*multiple year*) untuk periode 2016-2018, maka perusahaan yang dapat diterima sebagai pembanding hanya perusahaan yang memiliki informasi keuangan yang lengkap untuk periode tersebut.

Informasi kegiatan usaha yang tidak memadai

Hanya perusahaan yang memiliki deskripsi kegiatan usaha yang disertakan dalam analisis. Kriteria ini berfungsi untuk menyisihkan perusahaan yang memberikan informasi deskripsi kegiatan usaha yang tidak memadai mengingat profil bisnis perusahaan tersebut tidak andal untuk digunakan.

Hasil Pengumpulan Data Perusahaan Pembanding

Dari hasil pencarian tersebut untuk jasa layanan dukungan pemasaran didapatkan 13 perusahaan permbanding dan layanan dukungan teknis didapatkan 7 perusahaan pembanding. Merujuk pada hasil pencarian pembanding, dilakukan analisis secara terkomputerisasi dengan menggunakan *Microsoft excel* untuk memperoleh rentang kewajaran perusahaan pembanding dengan menggunakan ITL terpilih yaitu GMU selama 3 tahun (2016-2018) yang tersaji dalam Tabel 5 dan Tabel 6 di bawah ini:

Tabel 5 Perbandingan Rentang *Arm's Length* (Layanan Dukungan Pemasaran)

No.	Perusahaan / *Company*	Negara / *Country*	Rata-Rata Tertimbang / *Weighted Average*
1	Shanghai Longyun Advertising And Media Company Limited	Cina	9.78%
2	Simei Media Company Limited	Cina	13.53%
3	Spearhead Integrated Marketing Communication Group Co. Ltd.	Cina	21.09%
4	Pressman Advertising Limited	India	35.25%
5	Adways Inc.	Jepang	20.91%
6	Dentsu Inc.	Jepang	1395.07%
7	Fan Communications, Inc.	Jepang	35.18%
8	Interspace Co. Ltd.	Jepang	20.88%
9	Members Co. Ltd.	Jepang	44.40%
10	Saylor Advertising, Inc.	Jepang	23.13%
11	Cheil Worldwide Inc.	Korea	42.00%
12	Innocean Worldwide Inc.	Korea	56.65%
13	Guangdong Advertising Group Co. Ltd.	Cina	16.57%
	Kuartil 1 / *Quartile 1*		20.88%
	Nilai tengah / *Median*		23.13%
	Kuartil 3 / *Quartile 3*		42.00%

Berdasarkan tabel perhitungan di atas, kisaran interkuartil 1 dan 3 adalah antara 20,88% dan 42,00%, dengan nilai tengah adalah 23,13%.

Tabel 6 Perbandingan Rentang *Arm's Length* (Layanan Teknis)

No.	Perusahaan / *Company*	Negara / *Country*	Rata-Rata Tertimbang / *Weighted Average*
1	Cresco, Ltd.	Jepang	23.20%
2	Infoteria Corporation	Jepang	225.11%
3	Japan System Techniques Co., Ltd.	Jepang	27.65%
4	Showa System Engineering Corporation	Jepang	29.20%
5	Solxyz Co., Ltd.	Jepang	20.96%
6	Cg-Vak Software & Exports Ltd.	India	39.96%
7	OTCO International Limited	India	7.12%
	Kuartil 1 / *Quartile 1*		22.08%
	Nilai tengah / *Median*		27.65%
	Kuartil 3 / *Quartile 3*		34.58%

Berdasarkan tabel perhitungan di atas, kisaran interkuartil 1 dan 3 adalah antara 22,08% dan 34,58%, dengan nilai tengah adalah 27,65%.

Rentang Kewajaran

Dengan mengacu pada tabel di atas, untuk pendapatan layanan dukungan pemasaran diperoleh rentang interkuartil dengan GMU rata-rata tertimbang yang diperoleh dari himpunan 13 perusahaan independen yang dapat dibandingkan berada di antara kuartil bawah 20,88% hingga kuartil atas 42,00%, dengan median 23,13%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa GMU PT RB sebesar 33,31% berada di dalam rentang interkuartil dan PT RB telah memenuhi *arm's length principle* (prinsip kewajaran dan kelaziman usaha) .

Sedangkan untuk pendapatan layanan dukungan teknis diperoleh rentang interkuartil dengan GMU rata-rata tertimbang yang diperoleh dari himpunan 7 perusahaan independen yang dapat dibandingkan berada di antara kuartil bawah 22,08% hingga kuartil atas 34,58%, dengan median 27,65%. Sehingga dapat disimpulkan bahwa GMU PT RB sebesar 23,90% berada di dalam rentang interkuartil dan PT RB telah memenuhi *arm's length principle* (prinsip kewajaran dan kelazim an usaha).

Hal ini mengindikasikan bahwa transaksi afiliasi tidak memiliki kecenderungan untuk tujuan mengurangi atau memperbesar pendapatan perusahaan. Apabila GMU PT RB berada di bawah rentang interkuartil, maka terdapat kecenderungan bahwa perusahaan bertujuan memperbesar

pendapatan jasa melalui praktik *transfer pricing,* demikian sebaliknya apabila GMU PT RB berada di atas rentang interkuartil, maka terdapat kecenderungan bahwa perusahaan bertujuan mengurangi pendapatan jasa melalui praktik *transfer pricing.* Oleh sebab itu dalam hal GMU PT RB berada diluar rentang interkuartil, maka penetapan harga transfer atas transaksi afiliasi yang dilakukan oleh PT RB tidak memenuhi *arm's length principle.*

Simpulan dan Saran

Berdasarkan hasil penelitian sehubungan dengan evaluasi yang dilakukan dapat disimpulkan bawah tingkat profitabilitas PT RB yang digunakan dalam hal ini adalah GMU untuk jasa layanan pemasaran dan jasa layanan teknis berada di dalam rentang interkuartil dari perusahaan pembanding independen yang sebanding. Sehingga dapat disimpulkan bahwa PT RB telah memenuhi *arm's length principle* (prinsip kewajaran dan kelaziman usaha) berdasarkan peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia. Dari hasil penelitian ini berdasarkan analisis *arm's length principle* juga dapat disimpulkan bahwa atas transaksi dengan pihak afiliasi yang dilakukan PT RB tidak untuk tujuan penghindaran pajak dan tidak berpotensi menimbulkan kerugian bagi perpajakan Indonesia.

Dari hasil penelitian ini terdapat saran yang dapat disampaikan yaitu kepada PT RB disarankan agar dapat tetap menjaga tingkat profitabilitas perusahaan berada di dalam rentang interkuartil. Meskipun demikian, hasil penelitian ini tidak dapat menjadi acuan mutlak bagi perusahaan namun dapat digunakan sebagai pertimbangan dalam menetapkan kebijakan harga sehubungan dengan transaksi afiliasi. Evaluasi penerapan arm's length principle pada PT RB ini memiliki keterbatasan yaitu pada basis data yang digunakan dimana informasi yang tersedia pada basis data *Bureau Van Dijk ("BVD") Database ("Oriana"),* sehingga disarankan kepada peneliti lain yang ingin melakukan penelitian yang sama untuk melakukan pengujian dengan menggunakan basis data lain. Penelitian juga dapat dilakukan dengan mengevaluasi penerapan arm's length principle pada perusahaan yang bergerak dalam sektor industri lain, dan juga perusahaan dengan jenis transaksi afiliasi yang berbeda untuk memperkaya literatur terkait dengan praktik transfer pricing dan penerapan arm's length principle.

DAFTAR PUSTAKA

Aninda, S. (2012). *Analisis Penetapan Harga Pasar Wajar dalam Transfer Pricing atas Intra-Group Management Service di Indonesia.* Depok: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Arikunto. (2010). Metodologi Penelitian. Pendekatan Penelitian.

Bachri, B. S. (2010). Meyakinkan Validitas Data Melalui Triangulasi Pada Penelitian Kualitatif. *Teknologi Pendidikan*, *10*, 46–62.

Creswell, J., & Poth, C. (2018). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches.*

Chen, J. J., Chengb, P., & Xiao, X. (2011). Related party transactions as a source of earnings management. *Applied Financial Economics*. https://doi.org/10.1080/09603107.2010.528361

Direktorat Jenderal Pajak. (2011). *Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor: Per-32/PJ/2011*. Indonesia: Kementerian Keuangan.

Direktorat Jenderal Pajak. (2011). *Peraturan DJP Nomor PER-32/PJ/2011*. Indonesia: Kementerian Keuangan.

Darussalam, Septriadi, D., & Kristiaji, B. B. (2013). *Transfer Pricing: Ide, Strategi dan Panduan Praktis dalam Perspektif Perpajakan Internasional.* Jakarta: Danny Darussalam Tax Center.

Jensen, M., C., dan W. Meckling, 1976. "*Theory of the firm: Managerial behavior, agency cost and ownership structure", Journal of Finance Economic* 3:305 360

Johnson, R. Burke. (2005) "Educatioal Research : Quantitative and Qualitative" Internet : www.south.edu/coe/bset/johnson.

Kohlbeck, M., & Mayhew, B. W. (2017). Are Related Party Transactions Red Flags?

Contemporary Accounting Research. https://doi.org/10.1111/1911-3846.12296

Moleong. (2007). Meode penelitian. Landasan Teori. https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004

Nekhili, M., & Cherif, M. (2011). Related parties transactions and firm's market value: The French case. *Review of Accounting and Finance*. https://doi.org/10.1108/14757701111155806

Ningsih, S. (2017). Earning Management Melalui Aktivitas Riil dan Akrual. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*. https://doi.org/10.29040/jap.v16i01.22

Nurhayati, I. D. (2013). Evaluasi atas Perlakuan Perpajakan terhadap Transaksi *Transfer Pricing* pada Perusahaan Multinasional di Indonesia.

OECD. (2017). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations.* Paris: OECD Publishing.

Prasetyo, D. K. (Januari 2016). *Penentuan Metode Harga Transfer untuk Menguji Kewajaran Transakksi Pemberian Jasa Intra-Grup dalam Pemeriksaan Pajak.* Depok: Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Setiawan, H. (2013). *Transfer Pricing dan Risikonya Terhadap Penerimaan Negara.* Jakarta: Badan Kebijakan Fiskal - Kementerian Keuangan.

Setiawati, L., & Na'im, A. (2000). Manajemen Laba. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia*.

Sugiono. (2016). *Metode Penelitian Bisnis. Pendekatan Kuantitatif, kualitatif dan R&D.* Bandung: Alfabeta.

UN, Departement of Economic and Social Affairs. (2017). *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries.* New York: United Nation.

PT Reebonz Indonesia, Penentuan Harga Transfer Dokumen Lokal untuk Tahun Fiskal yang berakhir pada 31 Desember 2018, Jakarta: KJA Ade Suryana.