

## Evaluasi Prosedur Dokumen Harga Transfer PT ABJ

Lukman Surjadi<sup>1</sup> dan Jonathan Patrick<sup>2\*</sup>

<sup>1,2</sup>Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Tarumanagara, Jakarta, Indonesia

**Email address:**

[lukmans@fe.untar.ac.id](mailto:lukmans@fe.untar.ac.id), [jonathan.125190036@stu.untar.ac.id](mailto:jonathan.125190036@stu.untar.ac.id)

\*Corresponding author

**Abstract:** *The preparation of this report and internship practice was done in order to get an overview of the working world and know the procedure to make a transfer pricing document for ABJ Company. The internship was held at PT XYZ, for four months starting from January 3rd, 2022 to 28th April, 2022. The procedure for ABJ Company's transfer pricing document was given one week of working time. PT XYZ and ABJ Company must coordinate to prepare all the data needed in making the transfer pricing document. ABJ Company required the company's transfer pricing document to prove that transactions made by ABJ Company with its affiliates are fair and common. The benefits obtained during the internship period are many, such as developing soft skills such as building good teamwork, establishing good communication with clients, thinking critically and more logically, and being able to manage time better.*

**Keywords:** *Internship, Transfer Pricing Document, Arm's Length Principle.*

**Abstrak:** Penyusunan laporan dan praktek magang ini dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan gambaran dunia kerja yang sebenarnya dan mengetahui prosedur dokumen harga transfer PT ABJ. Magang ini dilaksanakan di PT XYZ selama empat bulan mulai dari tanggal 03 Januari sampai dengan 28 April 2022. Prosedur dokumen harga transfer PT ABJ ini diberikan waktu selama satu minggu waktu kerja. Pihak PT XYZ dan PT ABJ harus berkoordinasi untuk menyiapkan semua data yang diperlukan dalam pembuatan dokumen harga transfer. PT ABJ memerlukan dokumen harga transfer perusahaannya untuk membuktikan bahwa transaksi yang dilakukan PT ABJ terhadap para afiliasinya adalah wajar dan lazim. Manfaat yang didapatkan selama magang begitu banyak, seperti mengembangkan soft-skills seperti membangun kerja sama tim yang baik, menjalin komunikasi yang baik dengan klien, berpikir kritis dan lebih logis, serta dapat lebih baik lagi dalam mengatur waktu.

**Kata Kunci:** Magang, harga transfer, kewajaran, dan kelaziman.

## PENDAHULUAN

Suatu usaha yang dibentuk tentu mempunyai tujuan untuk selalu memperoleh keuntungan sehingga keuntungan tersebut dapat digunakan untuk memperluas atau mengembangkan usahanya agar mendapatkan laba yang lebih besar lagi. Siklus tersebut

adalah siklus yang diharapkan oleh semua pengusaha yang berani mengambil risiko untuk membuka usaha yang belum tentu dapat menghasilkan laba pada setiap waktu. Awalnya mungkin kelihatan mudah dan sederhana, tetapi sambil berjalannya zaman, banyak aspek yang dapat mempengaruhi tercapainya siklus tersebut. Para pengusaha pun semakin sadar dan mulai memahami aspek-aspek tersebut agar siklus laba perusahaannya tetap berjalan dengan stabil. Salah satu aspek tersebut adalah pajak. Sudah diketahui, pajak dapat berpengaruh terhadap pengambilan keputusan seperti ketika menanam modal di luar negeri mempunyai peraturan yang berbeda tentang pajak. Peraturan pajak tersebut dapat mempengaruhi ketetapan jumlah biaya modal, manajemen valuta asing, struktur keuangan, dan manajemen modal kerja beserta pengendalian keuangan.

Semakin runtuhnya batasan negara akibat dampak dari globalisasi, perdagangan atau transaksi internasional pun semakin marak sekarang-sekarang ini. Globalisasi yang berkembang pesat mempengaruhi pola pikir pelaku pebisnis, sehingga menyebabkan transaksi yang dilakukan dengan negara yang berbeda atau *cross-border transaction* (Nuradila & Wibowo, 2018). Hal ini menyebabkan semakin dibutuhkannya ketentuan yang mengatur perpajakan agar masalah dalam transaksi internasional dapat lebih dihindari. Transaksi internasional ini dapat terjadi pada Perusahaan Multinasional. Perusahaan Multinasional ini merupakan suatu perusahaan yang termasuk dalam suatu grup perusahaan dan juga melakukan transaksi internasional dengan salah satu perusahaan lainnya yang berada di luar negeri sehingga dalam transaksi tersebut terdapat peraturan perpajakan yang berbeda menimbulkan celah untuk melakukan *transfer pricing*. Perusahaan multinasional merupakan perkumpulan perusahaan yang umumnya berjalan atau beroperasi di banyak negara melalui anak perusahaan yang dibangun secara local atau dalam bentuk perusahaan permanen, bisa dalam bentuk usaha patungan (*joint venture*) dan kemitraan (*partnerships*) (Suryana, 2021). Perusahaan Multinasional tersebut bisa saja melakukan *transfer pricing* yang lebih rendah dari prinsip *arm's length price*, dengan tujuan mengurangi beban pajak atau lebih tinggi daripada prinsip *arm's length price* untuk tujuan-tujuan tertentu. Mulanya *transfer pricing* digunakan untuk menilai apakah produk yang dijualbelikan kepada satu grup perusahaan dapat dimaksimalkan laba yang diperoleh, tetapi berakhir menggunakan harga yang tidak wajar atau tidak mengikuti prinsip ALP karena kekuatan pasar (Novira et al., 2020). Transaksi dalam harga transfer tidak hanya berhubungan dengan penetapan harga yang dilakukan oleh organisasi perusahaan, tetapi kondisi transaksi lainnya yaitu pengiriman, garansi, dan syarat pembayaran yang akan difokuskan dalam prosedur transaksi (Osho et al., 2020)

*Transfer pricing* dapat terjadi pada multi korporasi atau sebuah grup perusahaan yang entitasnya terdiri dari entitas yang berada di Indonesia dan entitas yang lainnya berada di luar daerah yuridiksi pemajakan Indonesia atau luar negeri. Praktik ini tidak dapat dilakukan apabila grup perusahaan tersebut hanya terdiri dari entitas yang berada di Indonesia. *Transfer Pricing* sering berhubungan dengan aspek pajak terutama dalam kasus penghindaran pajak (Arham et al., 2020). Negara yang mempunyai tarif pajak PPh badan yang lebih tinggi akan menjadi sasaran para perusahaan multikorporasi untuk melaporkan laba sebelum pajak yang lebih kecil atau rendah, agar dasar pengenaan pajak yang dikenakan menjadi lebih kecil. Sebaliknya, negara yang mempunyai tarif pajak PPh badan yang lebih rendah melaporkan laba kena pajak yang lebih tinggi agar biaya pajak secara

grup menjadi lebih kecil. Kegiatan penghindaran pajak dapat mengakibatkan munculnya beberapa risiko yang buruk untuk perusahaan, seperti denda dan tidak baiknya reputasi perusahaan di mata masyarakat yang merupakan salah satu *stakeholder* (Panjulusman et al., 2018). Untuk mencegah pergeseran tersebut, dikeluarkan peraturan pemerintah PER-32/PJ/2011 yang mengatur tentang prinsip kelaziman dan kewajaran usaha dalam transaksi antar wajib pajak yang mempunyai afiliasi atau hubungan istimewa.

Dokumen *transfer pricing* yang dibuat berisikan informasi memadai mengenai transaksi *transfer pricing* dengan pihak yang berhubungan istimewa (*related party*) merupakan salah satu pelaksanaan dibidang perpajakan yaitu *compliance* yang sifatnya adalah wajib (*mandatory*). Wajib Pajak di Indonesia diwajibkan untuk membuat dokumen local penentuan harga transfer untuk dijadikan dasar penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha atas transaksi yang telah dilakukan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa (Putri, 2018). Hal ini berfungsi agar wajib pajak dapat menghindar dari munculnya kewajiban pembayaran ajak yang baru seperti sanksi, pokok, denda. Apabila wajib pajak tidak melakukan pembuatan dokumen *transfer pricing*, setiap adanya koreksi fiskal positif *transfer pricing*, maka wajib pajak bisa mempunyai kesempatan yang baik untuk mempertahankan argumennya berdasarkan apa yang ada di dalam dokumen *transfer pricing*.

Salah satu dari klien PT XYZ meminta bantuan PT XYZ untuk membuat dokumen *transfer pricing* perusahaannya pada tahun 2020. Hal ini dikarenakan saat perusahaan tersebut melaporkan SPT Badan kepada fiskus, hasil yang telah diperiksa oleh fiskus pajak berbeda dengan perhitungan yang telah dilakukan sendiri oleh perusahaan. Oleh karena itu, tujuan dari pembuatan dokumen *transfer pricing* ini adalah untuk menjelaskan dan mengungkapkan transaksi-transaksi apa saja yang telah dilakukan oleh perusahaan tersebut kepada afiliasi-afiliasinya. Dokumen *transfer pricing* ini akan digunakan perusahaan untuk membantah perhitungan fiskus pajak. Tenggat waktu yang diberikan oleh perusahaan ini hanyalah 7 hari waktu kerja untuk pembuatan dokumen *transfer pricing* ini. Tugas dari PT XYZ adalah sebaik mungkin membuat dokumen *transfer pricing* yang dapat mengungkap seluruh transaksi perusahaan tersebut terhadap para afiliasinya dalam waktu yang sangat singkat.

Berdasarkan ilustrasi di atas, laporan ini dibuat untuk menjawab (1) Memahami secara menyeluruh langkah-langkah dalam pembuatan dokumen harga transfer PT ABJ, (2) Mengetahui pengujian metode harga transfer yang dapat diterapkan pada PT ABJ, (3) Mengerti alasan perusahaan membutuhkan dokumen *transfer pricing*.

## KAJIAN TEORI

**Transfer Pricing.** *transfer pricing* merupakan transaksi dalam pertukaran jasa atau produk yang terjadi di antara dua entitas yang berbeda dalam suatu grup perusahaan yang sama (Tampubolon & Farizi, 2018: 10). Pertukaran atau transaksi produk yang terjadi di antara divisi pembeli dan divisi penjual dalam suatu entitas yang sama tidak dapat dibilang sebagai *transfer pricing* karena tetap di lapor di dalam satu pelaporan entitas yang sama. Oleh karena itu, *transfer pricing* memiliki komponen-komponen yaitu terjadinya pertukaran (penjualan dan pembelian) dengan entitas yang berbeda tetapi dalam satu grup

perusahaan yang sama. *Transfer pricing* adalah suatu kebijakan perusahaan saat memutuskan harga transfer dari suatu transaksi baik dalam bentuk jasa, barang, harta tak berwujud bahkan transaksi finansial yang dilaksanakan oleh perusahaan (Mulyani et al., 2020). *Transfer pricing* adalah cara menggunakan metode akuntansi dalam transfer barang atau jasa dari satu divisi pusat dengan divisi pusat lainnya dalam satu grup perusahaan yang menguntungkan kedua belah pihak dengan jumlah transaksi yang signifikan (Hartmann et al., 2020: 482). Menurut Darussalam et al. (2013 dalam (Hendi & Julianti, 2021) *transfer pricing* adalah harga transaksi dari barang atau jasa yang telah ditetapkan. *Transfer pricing* merupakan fenomena klasik yang sering terjadi pada perpajakan terutama dalam transaksi yang dilakukan terhadap perusahaan yang memiliki hubungan istimewa (Herianti & Marundha, 2019). Hubungan istimewa yang dimiliki oleh perusahaan yang ada di grup perusahaan yang sama tetapi di luar negeri yang merupakan *tax haven country* memungkinkan adanya peluang menghindari pajak dan memaksimalkan pajak (Santosa & Suzan, 2018)

**Harga Fundamental dan Harga Wajar.** dasar pertukaran merupakan harga yang digunakan kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa sama besarnya dengan harga yang digunakan untuk ke pelanggan atau pemasok yang tidak memiliki hubungan istimewa (Tampubolon & Farizi, 2018: 11). Harga merupakan isu penting dalam hal *transfer pricing*. Fiskus atau otoritas pajak lainnya memastikan bahwa di antara perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa atau tidak mempunyai hubungan istimewa tetap menggunakan harga wajar dalam setiap transaksi jual beli yang terjadi. Harga wajar Peraturan Dirjen Pajak PER – 32/PJ/2011 pada pasal 1 angka 6 adalah harga atau laba yang terdapat dalam transaksi yang dilaksanakan antara pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa dalam kondisi yang sebanding atau sama, atau harga atau laba yang ditentukan sebagai harga yang mengikuti prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor 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., 2011).

Ketidakwajaran dapat terjadi pada harga penjualan, harga pembelian, pembebanan bunga atas pemberian pinjaman dari pemegang saham, alokasi biaya administrasi dan umum, pembayaran komisi, *franchise*, lisensi, sewa, royalti imbalan atas jasa manajemen, imbalan atas jasa teknik imbalan atas jasa lainnya, pembelian harta perusahaan oleh pemilik saham atau pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar, dan penjualan kepada pihak luar negeri melalui pihak ketiga yang tidak mempunyai substansi usaha (*letter box company*, *dummy company* atau *re invoicing center*). Untuk mencegah terjadinya pergeseran pendapatan dan biaya dari ketidakwajaran harga, otoritas pajak mewajibkan wajib pajak melakukan dokumentasi *transfer pricing*. Hal ini bertujuan agar dokumen tersebut dapat mengonfirmasi bahwa prinsip *arm's length* terpenuhi.

Peraturan Dirjen Pajak PER – 32/PJ/2011 pasal 2 angka 5 mengatur prinsip kelaziman dan kewajaran usaha atau yang disebut juga dengan *Arm's length principle* atau disingkat ALP adalah prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi transaksi yang

dilaksanakan antara pihak yang memiliki hubungan istimewa sebanding atau sama dengan kondisi yang terjadi pada transaksi yang dilaksanakan dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa yang menjadi pembanding, maka harga atau laba yang muncul dari transaksi yang dilaksanakan dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba yang terdapat pada transaksi antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding (Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor 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., 2011).

**Analisis Kesebandingan.** Pembanding yang benar adalah pembanding yang mempunyai tingkat kesebandingan yang tinggi. Tingkat kesebandingan yang tinggi dapat ditentukan dengan analisis kesebandingan. Peraturan Dirjen Pajak PER – 32/PJ/2011, pasal 1 angka 7 analisis kesebandingan diartikan sebagai analisis yang dilakukan oleh wajib pajak atau Direktorat Jenderal Pajak karena kondisi dalam transaksi yang dilaksanakan antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa yang dibandingkan dengan kondisi transaksi yang dilakukan kepada pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, dan melakukan identifikasi untuk melihat perbedaan kondisi dari kedua jenis transaksi tersebut (Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor 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., 2011). Tujuan dari dilakukannya analisis ini adalah untuk menunjukkan tidak adanya perbedaan kondisi signifikan atau material yang bisa mempengaruhi harga atau laba dari transaksi yang diperbandingkan, atau setidaknya jika ada perbedaan tetapi masih dapat dilakukan penyesuaian untuk menghilangkan pengaruh yang signifikan dan material dari perbedaan kondisi dari harga atau laba.

Wajib pajak harus melakukan analisis fungsi (*functional analysis*). Analisis fungsi merupakan analisis mengenai rantai bisnis perusahaan yang memberikan penjelasan tentang masing-masing peran fungsi, aktiva, dan risiko terkait yang diterima dalam melakukan aktivitas operasi perusahaan seperti memproduksi barang atau jasa (Tampubolon & Farizi, 2018: 18). Analisis fungsi harus mempertimbangkan antara lain struktur organisasi dan posisi perusahaan, manajemen mata rantai (*supply chain management*) dari kelompok usaha tersebut, fungsi-fungsi utama seperti desain, promosi, pengolahan, penelitian, pelayanan, pengembangan, perakitan, pembelian, pemasaran, distribusi, manajemen, dan keuangan beserta karakteristik utama seperti manufaktur dengan fungsi dan risiko terbatas (*contract manufacturing*), jasa maklon (*toll manufacturing*), dan manufaktur dengan risiko dan fungsi penuh (*fully fledged manufacturing*), jenis-jenis aktiva yang sedang digunakan atau akan digunakan seperti bangunan, tanah, peralatan, dan harta tidak berwujud beserta dengan sifat dari aktiva tersebut seperti umur, lokasi, dan harga pasar, risiko yang bisa timbul dan harus ditanggung oleh masing-masing pihak yang melaksanakan transaksi seperti ada risiko pasar, risiko keuangan, dan risiko kerugian investasi.

Selanjutnya analisis keadaan ekonomi yang dijelaskan dalam PER-32/PJ/2011. Analisis ekonomi adalah analisis yang dilakukan kepada kondisi perusahaan untuk mempertahankan kekuatannya dalam menjalankan aktivitas atau operasi dalam rangka menghasilkan barang dan atau jasa terhadap keadaan-keadaan disekitarnya (Tampubolon & Farizi, 2018: 19). Keadaan tersebut terbagi menjadi dua yaitu keadaan mikro dan keadaan makro, kedua keadaan tersebut mempengaruhi transaksi ekonomi yang terjadi di perusahaan. Unsur-unsur yang dibutuhkan dalam analisis ekonomi adalah, lokasi geografi, daya beli konsumen, tingkat persaingan dalam pasar dan posisi persaingan antara pembeli dan penjual, ukuran pasar, ketersediaan barang atau jasa pengganti, tingkat penawaran dan permintaan yang ada di pasar secara keseluruhan maupun regional, tanggal dan waktu transaksi, biaya produksi seperti biaya upah tenaga kerja, biaya tanah, biaya modal, biaya transportasi dan tingkatan pasar, cakupan dan sifat peraturan pemerintah dalam pasar; dan sebagainya.

**Data Publik.** Proses analisis kesebandingan diperlukan data publik yang dapat diakses oleh wajib pajak. Data publik ini menjadi penghalang dalam melakukan analisis kesebandingan karena data publik ini, khususnya di Indonesia, masih kurang tersedia secara umum. Data publik yang ada hanya disajikan dari Bursa Efek Indonesia. Data yang dijadikan sebagai data pembanding terbagi menjadi dua yaitu data pembanding eksternal dan data pembanding internal. Data pembanding eksternal merupakan data harga atau laba wajar yang terdapat dalam transaksi sebanding yang dilaksanakan oleh wajib pajak dengan pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Sedangkan data pembanding internal adalah data harga atau laba wajar yang terdapat dalam transaksi sebanding yang dilaksanakan oleh wajib pajak dengan pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa.

**Prinsip Dalam Penyediaan Dokumen Harga Transfer.** Sederhana dan mudah dibuat merupakan prinsip pertama yang diterapkan dalam pembuatan dokumen harga transfer. Pengungkapan informasi dalam dokumen harga transfer menjadi sulit jika dokumen tersebut tidak sederhana. Selanjutnya ada prinsip murah yang berarti biaya yang dipakai untuk membuat dokumen harga transfer harus murah. Tetapi pada dunia nyata, biaya yang muncul akibat pembuatan dokumen harga transfer tetap saja mahal karena ada keterlibatan konsultan dalam pembuatannya. Alasannya karena untuk membuat dokumen harga transfer tahapannya cukup rumit dan sulit seperti kajian dan analisis kuantitatif dan kuantitatif yaitu penelitian harga pasar produk yang sebanding, menggunakan *profit level indicator*, dan sebagainya. Terakhir ada prinsip ketersediaan yang mengenai ketersediaannya data pembanding yang diperlukan dalam pembuatan dokumen harga transfer. Beberapa konsultan dalam membuat dokumen harga transfer membeli beberapa data dari perusahaan yang menyediakan data komersial dengan harga yang cukup tinggi. Langkah-langkah pembuatan dokumen harga transfer adalah menjelaskan profil bisnis dari pihak yang sedang diuji, mengidentifikasi dan menganalisis transaksi, menghitung anggaran transaksi dan aktualnya, menganalisis industri dan pasar dari pihak yang diuji, menganalisis fungsional dan aktiva, menyeleksi karakteristik dari entitas, menganalisis ekonomi, memilih metode yang paling sesuai, menganalisis data dan meneliti pasar, memperlihatkan harga yang telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

## METODOLOGI

**Profit Level Indicator.** penggunaan jenis *profit level indicator* didasarkan pada tipe, kesesuaian aktiva, dan karakteristik aktiva dalam mendapatkan *return* (Tampubolon & Farizi, 2018: 35). Jenis yang pertama adalah *Gross Margin*. Formula untuk *gross margin* (persen) adalah:

$$\frac{\text{Gross profit}}{\text{Sales}} \times 100 \dots \dots \dots (1)$$

*Gross Margin* ini mengukur tingkat *gross profit* terhadap penjualan. Contoh bidang usaha yang *gross profit* relatif rendah adalah bidang usaha properti rumah dengan jumlah penjualan tinggi atau bidang usaha lainnya seperti *supermarket* dengan *turn over* barang dagangan yang cepat atau besar. Penggunaan *gross margin* bisa digunakan untuk perusahaan distribusi yang menanggung risiko penuh dan entitas tersebut menghasilkan keuntungan dari hasil penambahan omset penjualan. *Margin* laba kotor adalah *margin* laba yang memperlihatkan hubungan dari beban pokok dan penjualan, serta mengukur kemampuan suatu perusahaan dalam mengendalikan biaya persediaan atau biaya operasi barang yang terjadi maupun meneruskan kenaikan penetapan harga lewat penjualan yang ditujukan ke pelanggan (Inayah & Munandar, 2021).

Jenis yang kedua adalah *Berry Ratio*. Rasio ini tepat digunakan untuk menentukan laba *arm's length* pada aktivitas komisi, jual atau beli, atau agen penjualan. Formula untuk *Berry Ratio* (persen) adalah:

$$\frac{(\text{Sales} - \text{cost of sales})}{\text{Operating Expenses}} \times 100 \dots \dots \dots (2)$$

Menurut rasio ini, ada hubungan antara tingkat *operating expense* dan tingkat *gross profit* yang didapatkan dari perusahaan distributor. Hal ini berarti dalam mendistribusikan produk ada hubungannya dengan *total cost* perusahaan. Oleh karena itu rasio ini akan menghitung *mark-up* pada setelah dikurangi *operating expense* yang didapat perusahaan distributor. Konsep ini menunjukkan *return* dari fungsi perusahaan bahwa fungsi-fungsi tersebut terdapat pada *operating expense*. Contohnya adalah perusahaan yang memasang komponen pada produk sehingga paket dalam produk tersebut berubah pada saat sebelum dijual.

Selanjutnya rasio *Operating Margin*. Rasio ini didapat dari *Earnings Before Interest and Tax* dengan *sales revenue*. Formula untuk *operating margin* (persen) meruapakan:

$$\frac{\text{Operating Profit}}{\text{Sales}} \times 100 \dots \dots \dots (3)$$

Data untuk rasio ini relatif mudah didapat pada data publik yang sudah tersedia. *Operating Margin* ini cocok dan sering dipakai untuk aplikasi *Transaction Net Margin Method* (TNMM) dan sangat relevan pemakaiannya untuk perusahaan distributor

profitabilitasnya berdasarkan peningkatan penjualan. Semakin besar rasio *Operating Margin*, menunjukkan bahwa akan semakin besar juga keuntungan yang akan diraih oleh perusahaan atas aktiva produktif yang dimiliki perusahaan (Zikri et al., 2021).

Rasio yang berikutnya adalah *Net Cost Plus Mark-up* (NCPM) dengan rumus (persen):

$$\frac{\text{Operating Profit}}{(\text{Sales} - \text{Operating Profit})} \times 100 \dots\dots\dots(4)$$

Rasio ini biasanya dipakai untuk perusahaan manufaktur atau pemberi jasa dalam proses yang terjadi dalam pabrik tetapi tidak memakai *capital* secara intensif.

Jenis yang kelima ada *Return on Assets or Capital Employee* (ROCE). Rasio ini memiliki rumus (persen) yaitu:

$$\frac{\text{Operating Profit}}{(\text{rata - rata total aset dikurang kas dan setara kas yang telah dikurang hutang lancar})} \times 100 \dots\dots\dots(5)$$

*Return on assets* mengukur bagaimana keberhasilan perusahaan dalam menggunakan kegiatannya dalam menghasilkan laba. ROA adalah suatu pengukuran seberapa efektifnya aktiva yang dipakai, sambil menunjukkan tingkat produktivitas semua pendanaan perusahaan (Mahardini, 2019). Konsepnya merupakan apabila seluruh aktiva yang dimiliki perusahaan dikonversikan ke kas dan didepositkan kepada bank, maka tingkat ROCE setiap perusahaan akan bervariasi dalam jenis industri sejenis. Perusahaan manufaktur yang memerlukan modal secara *intensive* sebagai lawan dari kebutuhan *cost* tenaga kerja yang *intensive* maka ROCE dapat digunakan.

Rasio terakhir adalah *Return on Total Cost* (ROTC). Indikator ini merupakan indikator yang sering digunakan oleh pemeriksa atau fiskus pajak untuk memeriksa transaksi afiliasi. *Total cost* adalah keseluruhan biaya yang dipakai selama proses produksi baik dalam bentuk tetap maupun biaya variabel (Darmawan & Rahim, 2019). Logika untuk ROTC ini merupakan setiap jumlah laba bersih yang didapat, ada berapakah total biaya yang digunakan, atau berapa jumlah biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan laba. Formula untuk ROTC (persen) adalah:

$$\frac{\text{Laba bersih}}{(\text{COGS} + \text{Expenses})} \times 100 \dots\dots\dots(6)$$

**Penentuan Harga Transfer.** Metode yang digunakan untuk penentuan harga transfer terbagi menjadi lima yaitu *Comparable Uncontrolled Price / CUP*, *Resale Price Method / RPM*, *Cost Plus Method / CPM*, *Profit Split Method / PSM*, *Transactional Net Margin Method / TNMM* (Tampubolon & Farizi, 2018: 39). Metode perbandingan harga antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau CUP merupakan metode penentuan harga transfer yang dilaksanakan dengan membandingkan harga produk dalam transaksi



yang dilakukan antara pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan harga produk dalam transaksi yang dilaksanakan dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa dalam keadaan atau kondisi yang sama atau sebanding. Syarat untuk menggunakan CUP adalah barang atau jasa yang diperjualbelikan mempunyai karakteristik yang identik atau sama dalam kondisi yang sebanding dan kondisi transaksi tersedia dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa dan pihak yang tidak memiliki istimewa, keduanya identik atau mempunyai tingkat kesebandingan tinggi dan dapat disesuaikan yang akurat untuk menghapus pengaruh pada perbedaan yang muncul. Metode CUP ini tidak cocok untuk barang yang jarang dipasarkan, unik, dan relatif baru diproduksi. Menurut Feinschreiber (2004: 69 dalam Tampubolon & Farizi, 2018: 40) terdapat beberapa produk yang dapat menggunakan metode CUP seperti bahan mentah yang ditambang (emas, perak, tembaga, aluminium, minyak mentah, dll), tumbuhan hasil panen (gandum, jagung, kacang-kacang, gula, dll), produk hasil hewan (hewan ternak, perut babi, kulit, dll), bahan kimia, dan produk-produk lainnya tanpa merek (pen, pensil, *paper clip*) dan bermerek (*kontak lensa*). Harga transfer dibidang wajar jika harga jual atau harga beli kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah sama atau berada pada rentang dari rata-rata harga yang digunakan untuk pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

Selanjutnya ada metode harga penjualan kembali atau *Resale Price Method* / RPM merupakan metode harga transfer yang dilaksanakan dengan membandingkan harga produk dalam suatu transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan harga jual kembali produk setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, risiko, dan aset atas penjualan kembali produk tersebut dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa sehingga dapat menggambarkan penjualan kembali produk tersebut adalah wajar. *Resale Price* adalah harga dari distributor atau *reseller* kepada pelanggan. Harga petukaran yang terjadi merupakan harga kepada pelanggan dikurangi dengan *gross margin* ke distributor. Rumusnya adalah rumus *Gross Margin*. Pihak yang diuji adalah pihak penjual bukan pemasok, hal ini dikarenakan RPM fokus kepada perusahaan penjual yang memiliki status hubungan istimewa, yang mengadakan fungsi penjualan, yang mengadakan pemasaran. Syarat untuk menggunakan metode RPM adalah adanya tingkat kesebandingan tinggi antara transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan transaksi yang memiliki hubungan istimewa, lalu pihak penjual kembali tidak menambah nilai produk secara signifikan.

Metode berikutnya adalah *Cost Plus Method* / CPM. Metode ini sangat mudah diterapkan dan dipahami. Banyak perusahaan memakai metode ini karena mudah diterapkan. Menurut PER-32/PJ/2011 metode biaya-*plus* merupakan metode harga transfer yang dilaksanakan dengan cara menambahkan tingkat laba kotor wajar yang dicapai perusahaan yang sama dari transaksi dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa pada harga pokok penjualan yang telah sesuai dengan prinsip kelaziman dan kewajaran usaha. Kondisi untuk menggunakan metode *Cost Plus* adalah barang setengah jadi dijual kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa, adanya kontrak atau perjanjian penggunaan fasilitas bersama atau seperti kontrak jual-beli jangka panjang antara pihak yang memiliki hubungan istimewa, tipe transaksi merupakan penyediaan jasa. Metode ini fokus kepada pihak pabrikasi. Perusahaan afiliasi yang memproduksi produk merupakan titik awal dalam penilaian *cost* yang dilakukan pemasok dalam metode CPM. Setelah

muncul harga pokok dalam menghasilkan produk, lalu ditambah dengan *mark-up* dari harga pokok tersebut.

Tipe metode yang keempat adalah metode pembagian laba atau *Profit Split Method* / PSM. Metode ini berdasar pada laba transaksi yang dilaksanakan dengan mengidentifikasi laba gabungan dari transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa tersebut dengan memakai dasar yang bisa diterima secara ekonomi atau wajar juga akan tercemin dari kesepakatan antar pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dengan memakai metode kontribusi (*Contribution Profit Split Method*), atau metode sisa pembagian laba (*Residual Profit Split Method*). Kondisi untuk memakai metode ini adalah transaksi yang terjadi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa sangat terkait antara satu sama lain sehingga tidak bisa untuk dilaksanakan kajian terpisah, dan adanya barang tidak berwujud yang unik antara pihak-pihak yang melakukan transaksi sehingga menyebabkan kesusahan dalam mencari data pembandingan yang cocok.

Metode yang terakhir adalah metode laba bersih atau *Transactional Net Margin Method* / TNMM. Metode ini merupakan metode yang dilaksanakan untuk membandingkan persentase laba bersih operasi terhadap biaya, penjualan, aktiva, atau dasar lainnya atas transaksi yang dilakukan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan persentase laba operasi yang didapatkan dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Kondisi yang diperlukan untuk perhitungan TNMM yaitu salah satu pihak dalam transaksi yang berhubungan istimewa melaksanakan kontribusi khusus atau melaksanakan transaksi yang kompleks dan transaksi tersebut berhubungan dengan satu sama lain. Perhitungan ini mirip dengan CPM, bedanya yaitu CPM menggunakan *gross profit*, sedangkan TNMM menggunakan laba bersih operasi.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Dokumen *transfer pricing* bertujuan untuk mengungkapkan transaksi-transaksi yang dilakukan oleh perusahaan yang diperiksa dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa wajar dan lazim seperti apabila transaksi tersebut dilakukan dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. PT ABJ merupakan suatu perusahaan distributor yang menjual produknya hanya kepada afiliasinya. Oleh karena itu, kegiatan penjualan PT ABJ pada tahun 2020 dilakukan dengan pihak-pihak afiliasinya. Saat PT ABJ melaporkan SPT perusahaannya, ternyata laporan keuangan yang telah diperiksa oleh fiskus pajak tidak sama dengan laporan keuangan yang dimiliki oleh PT ABJ. Fiskus pajak hanya memberi waktu selama satu minggu untuk pembedaan dari laporan keuangan yang telah diberikan oleh fiskus pajak. Oleh karena itu, pihak PT ABJ meminta bantuan PT XYZ untuk membuat dokumen *transfer pricing* agar dapat dijadikan sebagai bukti pengungkapan bahwa transaksi yang telah dilakukan PT ABJ bersama dengan pihak afiliasinya merupakan transaksi yang wajar dari harga maupun laba.

Pembuatan dokumen *transfer pricing* yang merupakan suatu peristiwa urgensi dimulai dengan pembuatan *draft* kosong untuk dokumen *transfer pricing* yang dimiliki oleh PT XYZ. Dokumen *draft* kosong ini dibuat berdasarkan dokumen *transfer pricing*

yang sebelumnya pernah dibuat. PT ABJ ini adalah perusahaan distributor, maka *draft* kosong yang digunakan sebagai acuan merupakan *draft* kosong untuk perusahaan distributor. Cara membuat *draft kosong* adalah dengan menghapus semua bagian yang akan digantikan sesuai dengan perusahaan PT ABJ. Setelah membuat *draft* kosong, dibuat daftar permintaan data yang diperlukan untuk informasi umum perusahaan. Informasi tersebut terdiri dari bagaimana perusahaan tersebut berdiri, kedudukan perusahaan sekarang, kegiatan dan izin usaha perusahaan, struktur organisasi, susunan komisaris, dan pemegang saham perusahaan.

Data pertama yang diberikan oleh klien hanya *General Ledger* dari perusahaan tersebut sehingga yang dilakukan pertama kali adalah mengidentifikasi penjualan dan pembelian dari perusahaan tersebut. Setelah diidentifikasi bentuk penjualannya apa saja, mulai dibuat pengelompokan penjualan berdasarkan produk yang telah dijual dan berdasarkan kepada siapa produk tersebut dijual. Tidak hanya penjualan, pembelian perusahaan juga diidentifikasi dan dikelompokkan berdasarkan produk. Selanjutnya, dilakukan konfirmasi dan permintaan data lanjut dengan menanyakan langsung kepada klien melalui telepon. Data dan informasi yang didapat dari klien adalah bahwa PT ABJ ini hanya menjual produknya kepada pihak afiliasinya saja, dan pembelian juga dilakukan kepada pihak afiliasi. Hal tersebut juga merupakan alasan mengapa PT ABJ meminta bantuan PT XYZ sebagai konsultan untuk membuat dokumen harga transfer bagi perusahaannya.

Informasi selanjutnya yang diterima adalah PT ABJ mempunyai pihak afiliasi yang terhubung melalui penguasaan manajemen yang sama dan berdasarkan entitas pengendali. Klien juga memberitahu bahwa PT ABJ ini merupakan perusahaan yang baru operasi secara komersial pada tahun 2018 sehingga pada awalnya PT ABJ masih mengalami kerugian akibat mengeluarkan beban pemasaran. Klien juga mengatakan bahwa penjualan terus meningkat sejak perusahaan mulai beroperasi secara komersial.

Klien juga memberikan akta pendirian perusahaan yang diperlukan untuk identitas dan kegiatan usaha perusahaan. Data yang dimasukkan adalah nomor dan tanggal akta pendirian perusahaan, notaris pembuat akta, dan nomor dan tanggal surat pengesahan akta tersebut oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia. Selain akta pendirian, akta perubahan terakhir yang terjadi di tahun 2020 untuk akta pendirian tersebut juga disertakan di dalam dokumen harga transfer. Selanjutnya kedudukan perusahaan juga disertakan dalam dokumen. Berikutnya diperlukan Nomor Induk Berusaha (NIB) perusahaan untuk mengetahui kegiatan dan izin usaha perusahaan. Kegiatan dan izin usaha perusahaan PT ABJ ini adalah perdagangan besar bahan konstruksi dari porselen, macam material bangunan, dan bahan konstruksi lainnya. Selagi menunggu data yang dikirimkan oleh klien, bagian data penjualan dan pembelian perusahaan juga dilanjutkan rekapnya dan mulai dibandingkan dengan SPT yang telah diberikan oleh klien apakah sudah cocok atau belum.

Hari selanjutnya setelah hari pertama, data yang diberikan selanjutnya oleh klien merupakan struktur organisasi perusahaan. Data yang diberikan masih harus dibuat kembali melalui PowerPoint untuk menggambarkan arah kepemimpinan dan posisi tertinggi sampai terendah dalam perusahaan. Struktur organisasi ini dimasukkan ke dalam bagian identitas dan kegiatan usaha perusahaan. Bagian susunan pemegang saham dan

susunan komisaris dan dewan direksi perusahaan dapat dilihat dari perubahan akta pendirian perusahaan terakhir. Jika seperti ini, perlu membuat daftar konfirmasi data agar data yang sudah dimasukkan di dalam dokumen harga transfer dikonfirmasi kembali ke klien apakah sudah benar atau belum. Gambar produk-produk yang diperlu dimasukkan ke dalam dokumen harga transfer diambil dari website perusahaan. Produk yang disertakan dalam dokumen adalah hanya produk yang dijual pada tahun 2020. Jumlah karyawan yang dimiliki oleh perusahaan PT ABJ juga perlu disertakan, sehingga untuk hal ini, pihak PT XYZ langsung menanyakan kepada klien ada berapa jumlah karyawan yang bekerja.

Selanjutnya ada alur transaksi perusahaan dan strategi perusahaan yang dapat dilihat dari jenis perusahaan apakah PT ABJ ini dan bagaimana fungsi perusahaan sebagai perusahaan distributor. Mulai dari pembelian barang jadi dari pihak afiliasi dan pihak independen lalu dijual kembali ke pihak afiliasi. Setelah dibuat oleh pihak PT XYZ, alur transaksi dan strategi perusahaan, bersamaan dengan penjualan dan pembelian perusahaan yang sudah direkap juga dikonfirmasi kepada klien atau PT ABJ untuk ditanyakan apakah sudah benar atau belum. Setelah itu aset berwujud dan aset tidak berwujud dapat dilihat dari data SPT yang telah diberikan. Terdapat perbedaan pada *General Ledger* perusahaan dan SPT yang telah dilaporkan. Oleh karena itu, perlu dikonfirmasi kembali kepada klien agar pihak PT XYZ dapat mengetahui harus mengikuti data dari *General Ledger* atau SPT.

Hari ketiga yaitu hari Sabtu, data yang masih harus dicari adalah analisis industri dari PT ABJ ini. Hal ini bertujuan untuk menggambarkan bagaimana keadaan industri yang sama untuk PT ABJ ini pada tahun 2020. Seperti yang telah diketahui, bahwa pada tahun 2020 muncul pandemi dari virus COVID-19, sehingga penjualan PT ABJ ini juga ikut terpengaruh akibat pandemi. Meskipun terpengaruh, berdasarkan analisis industri yang didapat dari berita, terdapat potensi banyaknya permintaan pada penjualan ekspor tetapi untuk saat ini tetap yang menjadi penopang penjualan adalah penjualan domestik. Data yang disiapkan selanjutnya adalah mencari tahu pihak-pihak afiliasi dari PT ABJ ini dan bagaimana pihak-pihak afiliasi tersebut berhubungan dengan PT ABJ. Data tersebut disiapkan oleh pihak klien melalui pihak pembeli dan pemasok dari perusahaan PT ABJ. Terdapat *Memo of Understanding* mengenai pihak afiliasi PT ABJ dan pihak induknya. Setelah dipelajari, terdapat beberapa afiliasi yang dianggap pihak PT XYZ adalah pihak afiliasi dari PT ABJ, tetapi daftar tersebut perlu dikonfirmasi kembali ke klien. Daftar rekap aset tetap klien yang diberikan kepada pihak PT XYZ untuk dijadikan sebagai acuan yang tepat untuk pengisian aset tetap perusahaan PT ABJ. Selanjutnya, perjanjian-perjanjian distribusi PT ABJ dengan pihak afiliasinya juga perlu direkap karena PT ABJ berfungsi sebagai distributor barang jadi. Proses rekap tersebut dimulai dari permintaan data untuk perjanjian-perjanjian distribusi yang dimiliki PT ABJ. Sehabis dipelajari dan dirangkum, perjanjian-perjanjian tersebut dimasukkan ke dalam dokumen harga transfer. Terakhir pada hari ketiga, mulai disusun skema dan latar belakang dari penjualan dan pembelian PT ABJ. Hal ini masih sementara karena perlu dikonfirmasi kembali ke klien.

Tiba di hari keempat, setelah membuat latar belakang dan skema dari penjualan dan pembelian PT ABJ, dilanjutkan proses selanjutnya yaitu menentukan kebijakan penetapan harga dari penjualan dan pembelian tersebut. Kebijakan penetapan di sisi penjualan dapat dilihat dari rentang persentase laba kotor yang didapatkan oleh PT ABJ dalam tiga tahun terakhir. Sedangkan untuk pembelian, pihak PT XYZ menanyakan langsung kepada klien

bagaimana kebijakan penetapan harga tersebut ditentukan. Klien memberikan tanggapan bahwa dalam penjualan penetapan harga tersebut ditentukan oleh *margin* laba kotor perusahaan dan untuk pembelian penetapan harga juga ditentukan oleh *margin* laba kotor dari perusahaan pemasok. Selanjutnya adalah membuat analisa FAR (Fungsi, Aset, dan Risiko) untuk PT ABJ dan para afiliasinya yang telah dikonfirmasi. Pihak PT XYZ langsung menanyakan mengenai peran perusahaan. Ternyata perusahaan tidak hanya menjual kembali produk yang sudah jadi tetapi juga merencanakan dan membuat produk yang sesuai dengan pesanan pelanggan yang diluar katalog produk biasa. Sehingga untuk analisa FAR PT ABJ untuk bagian perancangan produk dicentang sebanyak tiga buah dan untuk bagian produksi dicentang satu buah dikarenakan fungsi utama perusahaan adalah mendistribusikan produk kepada pelanggan tetapi bisa menyesuaikan barang yang sesuai dengan pesanan pelanggan. Analisis para afiliasi dilihat dari MoU PT ABJ yang menjelaskan peran semua afiliasi dan dilihat dari rekap penjualan dan pembelian PT ABJ.

Bagian selanjutnya adalah karakteristik perusahaan. Perusahaan termasuk jenis *Full Risk Distributor* yang berarti perusahaan memenuhi lima unsur. Perusahaan mempunyai hak kepemilikan barang, memiliki risiko menengah pemberian kredit kepada pembeli, memiliki risiko persediaan, tanggung jawab pemasaran, dan *foreign exchange risk*. Perusahaan memiliki risiko kredit yang rendah karena perusahaan hanya menjual kepada pihak afiliasinya, dan perusahaan juga mempunyai risiko transaksi asing karena pembelian perusahaan juga dilakukan dari perusahaan luar negeri. Analisa FAR dan karakteristik perusahaan yang telah dibuat dikonfirmasi kepada klien apakah sudah benar atau belum.

Selanjutnya pada hari kelima, untuk memulai pengujian *transfer pricing*, diterima tanggapan konfirmasi mengenai fungsi perusahaan dari klien sebagai *Full Risk Distributor*. Hal ini dibutuhkan untuk mencari data pembanding yang sebanding dengan fungsi PT ABJ ini. Selain itu, metode pengujian yang cocok untuk PT ABJ ini adalah metode *Transactional Net Margin Method* (TNMM). Beberapa alasan mengapa metode TNMM yang terpilih adalah karena kondisi yang dimiliki oleh PT ABJ ini dengan para afiliasinya menunjukkan bahwa salah satu pihak dalam transaksi hubungan istimewa melakukan kontribusi dan memiliki transaksi yang berhubungan satu sama lain. Penggunaan TNMM juga telah mencakup berbagai jenis transaksi yang dilakukan oleh perusahaan seperti transaksi aset tidak berwujud, pembelian, penjualan, dan lain sebagainya. Sesudah memilih metode pengujian, selanjutnya adalah menimbang faktor-faktor kesebandingan dalam memilih data pembanding. Hal-hal yang dipertimbangkan adalah syarat dan ketentuan dalam kontrak transaksi jika ada, analisis FAR (Fungsional, Aset, dan Risiko), produk atau jasa yang diperjualbelikan, strategi bisnis, dan situasi ekonomi. Oleh karena itu perlu diperhatikan waktu yang tidak jauh dari tahun pengujian harga transfer agar situasi ekonomi yang terpilih tidak terlalu jauh berbeda. Pertimbangan selanjutnya adalah apakah memakai data pembanding internal atau data pembanding eksternal. Fiskus pajak menganjurkan untuk menggunakan data pembanding internal jika tersedia, dikarenakan kondisi transaksi akan lebih mirip dengan transaksi terhadap perusahaan yang berhubungan istimewa. Data pembanding eksternal baru digunakan jika data pembanding internal tidak tersedia. Data pembanding eksternal ini sangat bergantung pada data yang tersedia dari data keuangan atau *database* komersial. Data pembanding yang digunakan dalam PT ABJ ini adalah data pembanding eksternal yang diambil dari *TP*

*Catalyst*. Selama mencari data pembandingan tersebut, *Profit Level Indicator* (PLI) yang dipilih *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Gross Profit Mark-up* (GP). Perbedaan dari dua hal tersebut adalah GPM mempunyai rumus rasio laba kotor dibagi dengan total penjualan, sedangkan GP mempunyai rumus rasio laba kotor dibagi dengan beban pokok penjualan. Alasan mengapa dua rasio ini yang terpilih karena dalam GPM, hal yang dibandingkan adalah apakah PT ABJ ini mempunyai laba kotor yang normal dengan penjualan yang telah dicapai sebagai *Full Risk Distributor*. Sedangkan untuk GP, rasio ini dipilih karena PT ABJ juga menerima permintaan khusus untuk jenis produk yang diminta oleh konsumen dan melakukan sedikit produksi sesuai dengan permintaan dari konsumen. Oleh karena itu, dilakukan perbandingan laba kotor terhadap beban pokok penjualan agar dapat dilihat apakah beban pokok penjualan PT ABJ termasuk wajar dan lazim dibandingkan dengan laba kotor yang dihasilkan. Tidak lupa semua penjualan dan beban pokok penjualan yang dimasukkan hanya dari transaksi PT ABJ terhadap para afiliasinya saja.

Setelah PLI ditentukan, proses yang dilakukan adalah mengonfirmasi laporan proeyeksi awal tahun PT ABJ pada tahun 2020, ternyata klien memberikan konfirmasi bahwa mereka memiliki data tersebut pada awal tahun 2020. Hasil yang berbeda antara proyeksi awal tahun dengan laporan aktual perusahaan pada akhir tahun 2020 dikarenakan pandemi virus COVID-19 yang tidak dikira akan menjadi pandemi yang sangat mempengaruhi ekonomi seluruh dunia. Walaupun sudah ada berita mengenai penyebaran virus COVID-19 di China pada bulan Januari 2020, PT ABJ hanya mengira keuntungan akan terpengaruh sedikit karena salah satu pemasok produk yang didistribusikan oleh PT ABJ berada di China.

Langkah-langkah dalam pencarian data pembandingan eksternal untuk PT ABJ ini berdasarkan tipe akun, negara atau wilayah negara yaitu Asia Pasifik dan Timur Tengah, perusahaan pembandingan yang berstatus hukum aktif, perusahaan pembandingan yang memiliki karakteristik atau *overview* perusahaan, perusahaan pembandingan yang memiliki kode *Standard Industrial Classification* yang sama dengan PT ABJ yaitu sebagai *wholesale trader* yang menjual *durable goods*, perusahaan pembandingan yang memiliki sektor utama dalam *wholesale* dan *retail trade*, perusahaan pembandingan yang memiliki kata kunci yang sama dengan konsolidasi kode perusahaan yang memiliki akun konsolidasi dan akun tidak konsolidasi, dan terakhir adalah memiliki data *multiple-year* dari tahun 2019, 2018, dan 2017. Setelah melakukan langkah-langkah tersebut, masih dilakukan seleksi manual untuk merincikan perusahaan pembandingan yang mempunyai kondisi yang sama. Tujuan dari melakukan semua langkah-langkah adalah agar perusahaan pembandingan yang dipilih memiliki karakteristik yang sama atau mirip terhadap PT ABJ, sehingga dari rasio PLI yang digunakan dapat dilihat apakah PT ABJ ini wajar dan lazim dalam bertransaksi dengan afiliasinya.

Hari selanjutnya yaitu hari keenam, mulai memasukkan data-data perusahaan pembandingan yang terpilih ke dalam *Local File*. Proyeksi laporan keuangan awal tahun PT ABJ memiliki rasio GPM sebesar 18,79 persen dan rasio GP sebesar 23,14 persen. Laporan Keuangan akhir tahun aktual dari PT ABJ memiliki rasio GPM sebesar 20,05 persen dan GP sebesar 25,08 persen. Berikut hasil dari data perusahaan pembandingan berdasarkan rasio GPM:

Tabel 1. GPM PT ABJ

No.	Nama Perusahaan Pembanding	GPM (persen)			
		2019	2018	2017	Rata - rata
1.	PT ACD	10,63	11,11	11,12	10,95
2.	PT AC	27,24	24,33	24,18	25,25
3.	PT HJ	8,24	14,57	14,66	12,49
4.	PT LEJ	19,27	20,30	19,49	19,69
Minimum					10,95
Kuartil 1					12,11
Median					16,09
Kuartil 3					21,08
Maksimum					25,25
<b>GPM PT ABJ- Aktual</b>					<b>20,05</b>
<b>GPM PT ABJ-Proyeksi</b>					<b>18,79</b>

Berdasarkan dari rentang yang terlihat dari perusahaan pembanding, maka kesimpulannya adalah GPM PT ABJ untuk proyeksi awal tahun sebesar 18,79 persen dan GPM PT ABJ pada laporan keuangan aktual sebesar 20,05 persen berada di rentang kewajaran perusahaan pembanding antara Median sebesar 16,09 persen sampai dengan Kuartil 3 sebesar 21,08 persen, sehingga dapat dinyatakan laba PT ABJ pada transaksi afiliasi telah memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman pada tahun 2020.

Selanjutnya adalah rasio GP dari PT ABJ dengan data perusahaan pembanding sebagai berikut:

Tabel 2. GP PT ABJ

No.	Nama Perusahaan Pembanding	GP (persen)			
		2019	2018	2017	Rata - rata
1.	PT ACD	11,89	12,50	12,52	12,30
2.	PT AC	37,44	32,14	31,88	33,82
3.	PT HJ	8,98	17,06	17,18	14,41
4.	PT LEJ	23,87	25,47	24,21	24,52
Minimum					12,30
Kuartil 1					13,88
Median					19,46
Kuartil 3					26,84
Maksimum					33,82
<b>GP PT ABJ- Aktual</b>					<b>25,08</b>
<b>GP PT ABJ-Proyeksi</b>					<b>23,14</b>

Berdasarkan dari rentang yang terlihat dari perusahaan pembanding, maka kesimpulannya adalah GP PT ABJ untuk proyeksi awal tahun sebesar 23,14 persen dan GP PT ABJ pada laporan keuangan aktual sebesar 25,08 persen berada di rentang kewajaran perusahaan pembanding antara Median sebesar 19,46 persen sampai dengan

Kuartil 3 sebesar 26,84 persen, sehingga dapat dinyatakan laba PT ABJ pada transaksi afiliasi telah memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman pada tahun 2020.

Setelah memasukkan data tersebut, dilampirkan juga pada lampiran beberapa data singkat mengenai data perusahaan pembanding yang terpilih untuk dijadikan data pembanding. Data-data tersebut seperti nama perusahaan, fungsi perusahaan, produk dan pelayanan utama dari perusahaan, dan karakteristik perusahaan mengenai bisnis yang dimilikinya. Semua data yang ingin dimasukkan ke dalam *Local File* sudah dimasukkan, sehingga *Local File* tersebut perlu diperiksa lagi oleh *partner* sebelum diberikan kepada klien, pada saat yang bersamaan juga *file* tersebut dikonfirmasi kembali kepada klien apakah data-data yang dimasukkan sudah benar atau belum.

Hari terakhir yaitu hari ketujuh, ternyata semua data yang telah dimasukkan ke dalam *Local File* sudah didiskusikan antara *partner* dengan klien yang mengatakan masih ada beberapa yang harus diperbaiki dan beberapa akan diisikan sendiri oleh klien karena keterbatasan waktu. Hal-hal yang diperbaiki oleh PT XYZ adalah bagian-bagian sub-bab yang masih ada salah dan halaman dalam *file* yang belum disesuaikan dalam daftar isi, daftar tabel, dan daftar gambar. Setelah semuanya diperbaiki, akhirnya *file* tersebut diberikan kepada klien.

**Aktivitas Magang.** Beberapa kesempatan diberikan kepada Penulis pada saat melakukan kerja magang di PT XYZ. Penulis ditempatkan pada posisi divisi audit pada saat pertama kali bekerja. Pada saat hari pertama bekerja, Penulis dijelaskan mengenai pembuatan *draft* kosong di Excel untuk kerja audit. *Draft* kosong artinya adalah *draft* yang sudah dipakai untuk tahun audit sebelumnya lalu tugas Penulis adalah menggantikan tahun yang ada di dalam *Working Balance Sheet* (WBS) dan *Working Profit Loss* (WPL) menjadi tahun audit sekarang. Setelah mengganti tahun audit, Penulis akan mengosongkan bagian-bagian tahun audit sekarang dan memindahkan tahun audit yang sebelumnya ke bagian samping. Selain itu, Penulis juga diajarkan untuk mengecek kembali *Lead Schedule* dari setiap akun yang ada. Pengecekan tersebut bertujuan untuk melihat apakah terjadi kesalahan atau masih ada jurnal yang kurang. Apabila ada kesalahan, dalam *Lead Schedule* tersebut akan tidak *balance* dengan WBS dan WPL sebelumnya. Terakhir, setelah menyesuaikan WBS dan WPL dengan *Lead Schedule*, Penulis diajarkan untuk melihat format laporan auditnya. Tujuannya adalah agar format laporan audit tersebut sudah sesuai dengan WBS dan WPL yang telah dikosongkan. Setelah semuanya selesai dicek, Penulis mengumpulkan dokumen *draft* kosong tersebut kembali ke *Person in Charge* (PIC).

Setelah seminggu melakukan praktik magang di PT XYZ, Penulis diperintahkan untuk membantuk tim yang berada di divisi pajak dalam mengurus dokumen *transfer pricing*. Tugas pertama Penulis dalam bidang pembuatan dokumen harga transfer adalah membuat *draft* kosong *Local File* dari beberapa perusahaan. Seperti biasa, penulis diarahkan untuk mengganti tahun menjadi tahun baru yang merupakan tahun yang ingin dibahas dalam dokumen *transfer pricing*. Beberapa hari kemudian, Penulis juga diperintahkan untuk mencari analisis industri bidang perusahaan yang Penulis sedang buat *draft* kosongnya. Analisis Industri ini merupakan satu bagian yang perlu dicantumkan di dalam dokumen *transfer pricing*.



Setelah sudah terbiasa dengan dokumen harga transfer, Penulis mulai mengetahui bahwa di dalam dokumen harga transfer setiap transaksi yang dilakukan perusahaan dengan afiliasi-afiliasinya harus dibuktikan kebenarannya dan diungkap dalam dokumen *transfer pricing*. Pembuktian kebenarannya transaksi-transaksi tersebut dapat dilihat dalam *invoice* yang dimiliki oleh klien. Oleh karena itu, tugas Penulis selanjutnya adalah merekap perjanjian kontrak dan *invoice* dari perusahaan mengenai transaksi yang bersangkutan dengan afiliasinya. Rekap ini bertujuan agar nilai transaksi perusahaan terhadap afiliasi yang diungkap dalam laporan audit perusahaan sama dengan hasil rekap yang telah dilakukan, jika ada perbedaan maka Penulis akan bertanya tentang hal ini kepada PIC agar PIC memberikan masukan apakah perlu ditanyakan ke klien atau tidak.

Selain melakukan rekap, Penulis juga ikut melakukan pengujian *transfer pricing* menggunakan beberapa metode. Tentu tujuannya adalah untuk dilihat apakah perusahaan menggunakan harga yang wajar dalam melakukan transaksi terhadap afiliasinya. Metode-metode tersebut salah satunya adalah *Comparable Uncontrolled Price* (CUP). Penulis melakukan pengujian ini salah satunya terhadap rekap penjualan perusahaan terhadap afiliasinya. Metode ini melihat apakah harga produk yang dikenakan terhadap afiliasi sama dengan harga yang dikenakan kepada pihak ketiga. Metode lainnya yaitu metode *Transactional Net Margin Method* (TNMM) dimana dalam metode menggunakan laba bersih perusahaan yang dibagikan dengan biaya atau penjualan atau dengan aktiva atau dibagikan dengan dasar lain yang relevan.

## KESIMPULAN

Perusahaan yang berafiliasi pasti akan melakukan transaksi bersama dengan afiliasi-afiliasinya. Setiap-setiap transaksi tersebut perlu dicek kembali apakah sudah wajar atau lazim menurut peraturan pajak yang berlaku di Indonesia. Perusahaan yang memiliki perusahaan induk atau cabang di luar negeri biasanya menggunakan teknik harga transfer untuk menguntungkan dan mengembangkan pangsa pasar. PT ABJ juga merupakan salah satu perusahaan yang merupakan cabang dari perusahaan induk yang bergerak di negara lain. PT ABJ menjalankan tugas atau fungsinya sebagai distributor seperti yang telah ditetapkan di dalam *Memo of Understanding*. PT ABJ melakukan penjualan dengan menjual barang yang sudah jadi dibuat oleh perusahaan afiliasinya, tetapi PT ABJ juga menerima pesanan khusus sesuai dengan permintaan pelanggan. Masalah yang terjadi pada PT ABJ adalah adanya tanggapan dari fiskus pajak yang memberitahukan bahwa adanya koreksi pada pelaporan penghasilan perusahaan pada tahun 2020 sehingga PT ABJ harus menggunakan jasa PT XYZ untuk membuat dokumen harga transfer karena penjualan PT ABJ hanya dilakukan kepada pihak afiliasi.

PT ABJ meminta bantuan PT XYZ untuk membuat dokumen harga transfer selama tujuh hari waktu bekerja. Pihak PT XYZ termasuk penulis harus membuat dokumen harga transfer tersebut secepatnya dan tidak lupa juga terus berkoordinasi dengan pihak PT ABJ. Selama proses tujuh hari tersebut, setiap data yang diperlukan selalu diminta oleh pihak PT XYZ dan disediakan oleh PT ABJ sehingga semuanya berjalan lancar. Pengujian yang dilakukan untuk transaksi antar afiliasi yang dilakukan PT ABJ ini adalah dengan menggunakan *Transactional Net Margin Method* (TNMM) yang menggunakan dua *Profit*

*Level Indicator* (PLI) yaitu *Gross Profit Method* (GPM) dan *Gross Profit Mark-up* (GP). Dua PLI tersebut berfungsi untuk membuktikan apakah penjualan dan beban pokok penjualan PT ABJ termasuk dalam rentang wajar dan lazim dari data perusahaan pembanding eksternal. Hasil dari pengujian tersebut adalah PT ABJ termasuk dalam rentang wajar dan lazim dalam melakukan transaksi terhadap afiliasi-afiliasinya.

**Rekomendasi.** Berdasarkan kegiatan magang yang dilakukan oleh penulis, penulis ingin menyampaikan beberapa rekomendasi untuk menghasilkan hasil yang lebih baik lagi bagi semua pihak yang bersangkutan yaitu (1) Rekomendasi / saran terkahit hasil analisis Bab 3 yaitu menurut penulis sebaiknya hasil analisis yang dilakukan pada Bab 3 seharusnya menjelaskan masalah yang penulis hadapi selama periode magang lalu menjelaskan bagaimana solusi dari masalah tersebut, (2) Rekomendasi atau saran untuk perusahaan tempat magang yaitu diharapkan PT XYZ dapat menerima lebih banyak mahasiswa magang untuk pengalaman bagaimana menghadapi dunia kerja, (3) Rekomendasi tentang hal-hal yang perlu diperbaiki oleh Program Studi Universitas Tarumanagara yaitu diharapkan Universitas Tarumanagara dapat merekomendasikan lebih banyak lagi tempat pelaksanaan magang bagi mahasiswanya kedepannya.

**Refleksi Diri.** Penulis telah melakukan Praktik Kerja Lapangan (PKL) atau Kuliah Kerja Nyata (KKN) di PT XYZ selama 4 (empat) bulan. Penulis mendapatkan banyak manfaat atas PKL atau KKN ini. Berikut beberapa manfaat yang didapat penulis selama mengikuti kegiatan PKL atau KKN ini, yaitu (1) Penulis dapat mempraktikkan dan menggunakan semua teori-teori yang telah dipelajari pada saat kuliah selama menjalankan tugas dalam periode magang. Teori-teori tersebut seperti penyusunan laporan keuangan, perhitungan rasio-rasio yang digunakan untuk melihat status perusahaan seperti *Dividend Payout Ratio*, memecahkan masalah atau kejanggalan dalam akun utang bunga dan beban bunga, mengenai pembayaran perpajakan dan peraturannya, (2) Penulis dapat mengembangkan *soft-skills* yang sangat berguna dalam dunia kerja seperti berkomunikasi dengan para senior, menghadapi klien yang bermacam-macam dengan rintangannya masing-masing, membangun kerja sama tim dengan para karyawan di PT XYZ, (3) Penulis dapat mengetahui juga dapat mengembangkan kemampuan kerjasama yang baik dengan senior sehingga dapat menemukan solusi untuk masalah yang dihadapi setiap harinya dan dapat beradaptasi dengan dunia kerja dan memahami perasaan orang lain dan keadaan kantor, (4) Penulis dapat menerima kritik dan saran yang sangat berguna ketika penulis melakukan kesalahan, (5) Penulis dapat mengetahui kunci sukses dalam bekerja yaitu seperti terus menjaga sikap dan sopan santun ketika berhadapan dengan klien, selalu ada rasa belajar dan ingin tahu dalam hal pekerjaan yang sedang dihadapi sehingga dapat memperluas pengetahuan dan menambah pengalaman, harus cepat beradaptasi dan pintar dalam membaca kondisi pribadi lain dan kantor, (6) Penulis merencanakan cara untuk memperbaiki diri yaitu lebih dapat mengatur waktu lebih baik lagi, lebih mempunyai rasa ingin belajar mengenai hal-hal yang baru di dalam pekerjaan, dan harus siap dan cepat dalam memahami arti dan kepribadian dari klien.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arham, A., Firmansyah, A., & Nor, A. M. E. (2020). Penelitian Transfer Pricing di Indonesia: Sebuah Studi Kepustakaan. *JURNAL ONLINE INSAN AKUNTAN*, 5(1), 57–72. <https://doi.org/10.51211/joia.v5i1.1318>
- Darmawan, M. R., & Rahim, M. A. (2019). Pendapatan dan Kelayakan Usaha Tahu di Desa Biak Kecamatan Luwuk Utara (Studi Kasus Usaha Tahu Ibu Titi Sugiati). *Jurnal Agrobiz*, 1(1), 28–38.
- Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor 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., (2011).
- Hartmann, F. G. H., Kraus, K., Nilsson, G., Anthony, R. N., & Govindarajan, V. (2020). *Management Control Systems*. McGraw-Hill Education.
- Hendi, & Julianti. (2021). Pengaruh Transfer Pricing Terhadap Penghindaran Pajak Dengan Manajemen Laba Sebagai Variabel Intervening. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(1), 246-263.
- Herianti, E., & Marundha, A. (2019). Transfer Pricing, Agency Costs, and Financial Reporting Aggressiveness: An Empirical Study in Indonesia. *Journal of Accounting and Investment*, 20(3), 325–338. <https://doi.org/10.18196/jai.2003132>
- Inayah, F., & Munandar, A. (2021). Analisis Perbandingan Net Profit Margin dan Gross Profit Margin Pada Perusahaan Telekomunikasi Di Indonesia. *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika)*, 18(1), 57–69. <https://doi.org/10.26487/jbmi.v18i1.13722>
- Mahardini, N. Y. (2019). The Impact of Working Capital, Return on Assets and Return on Equity on Corporate Income Tax. *Journal of Accounting Auditing and Business*, 2(2), 37–45. <https://doi.org/10.24198/jaab.v2i2.22668>
- Mulyani, H. S., Prihartini, E., & Sudirno, D. (2020). Analisis Keputusan Transfer Pricing Berdasarkan Pajak, Tunneling dan Exchange Rate. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 20(2), 166–176. <https://doi.org/10.29040/jap.v20i2.756>
- Novira, A. R., Suzan, L., & Asalam, A. G. (2020). Pengaruh Pajak, Intangible Assets, dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 5(1), 17–23. <https://doi.org/10.30871/jaat.v5i1.1852>
- Nuradila, R. F., & Wibowo, R. A. (2018). Tax Minimization sebagai Pemoderasi Hubungan antara Tunneling Incentive, Bonus Mechanism dan Debt Covenant dengan Keputusan Transfer Pricing. *Journal of Islamic Finance and Accounting*, 1(1). <https://doi.org/10.22515/jifa.v1i1.1135>
- Osho, Augustine, E., Ilori, & Olayemi, F. (2020). Influence of Transaction Transfer Pricing Policies on Corporate Organizations Tax in Nigeria. *Research Journal of Finance and Accounting*, 11(6), 58–66. <https://doi.org/10.7176/RJFA/11-6-07>
- Panjalusman, P. A., Nugraha, E., & Setiawan, A. (2018). PENGARUH TRANSFER PRICING TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK. *JURNAL PENDIDIKAN AKUNTANSI & KEUANGAN*, 6(2), 105–114. <https://doi.org/10.17509/jpak.v6i2.15916>

- Putri, W. A. (2018). Prinsip Kewajaran dan Dokumen sebagai Penangkal Kecurangan Transfer Pricing di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 6(1), 1–10.
- Santosa, S. J. D., & Suzan, L. (2018). Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing. *Kajian Akuntansi*, 19(1), 72–80.
- Suryana, A. (2021). Evaluasi Penerapan Harga Transfer di PT Reebonz. *Neraca: Jurnal Akuntansi Terapan*, 2(2), 135–146.
- Tampubolon, K., & Farizi, Z. al. (2018). *Transfer Pricing & Cara Membuat TP Doc*. Deepublish.
- Zikri, Kismawadi, E. R., & Hisan, K. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Net Operating Margin Pada BRI Syariah Periode Maret 2011-Maret 2019. *JIM (Jurnal Ilmiah Mahasiswa)*, 3(1), 1–19.