



**KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK**

LAMPIRAN

PERATURAN DIREKTUR JENDERAL PAJAK

NOMOR PER-22/PJ/2013

TENTANG

**PEDOMAN PEMERIKSAAN TERHADAP WAJIB PAJAK YANG MEMPUNYAI
HUBUNGAN ISTIMEWA**

BAB I PENDAHULUAN

A. Perdagangan Internasional dan Perusahaan Multinasional

Seiring dengan berkembangnya era globalisasi, perdagangan internasional memberikan dampak signifikan kepada ekonomi suatu negara, ekonomi suatu kawasan, maupun ekonomi dunia secara keseluruhan. Perkembangan yang cepat dalam hal teknologi, transportasi dan komunikasi telah mendorong meningkatnya perdagangan internasional. Perusahaan multinasional (*multinational enterprises*) sebagai pelaku perdagangan internasional memanfaatkan perkembangan teknologi, transportasi, dan komunikasi untuk menjalankan grup usahanya di beberapa negara. Dengan menjalankan usaha di beberapa negara, perusahaan multinasional mendapatkan keuntungan atas skala ekonomi terhadap barang yang diproduksi/dijual, memperluas pangsa pasar (*market share*) sekaligus meningkatkan efisiensi dalam manajemen rantai suplai (*supply chain management*) untuk grup usaha secara keseluruhan.

Mengingat bahwa perusahaan multinasional melakukan operasi di beberapa negara yang memiliki ketentuan dan tarif pajak yang berbeda-beda, terdapat risiko bagi administrasi perpajakan (*tax administration*) di setiap negara tentang adanya kemungkinan upaya penghindaran pajak melalui transaksi yang terjadi antara perusahaan multinasional yang tergabung dalam suatu grup usaha yang berkedudukan di negara yang berbeda. Pada umumnya, upaya penghindaran pajak dapat dilakukan antara lain dengan melakukan penggeseran laba (*profit shifting*) dari suatu negara ke negara yang lain melalui transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa yang berkedudukan di negara yang berbeda (*cross-border transactions*). Penggeseran laba juga dapat terjadi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa yang berkedudukan di negara yang sama (*domestic transactions*) dengan cara memanfaatkan perbedaan tarif pajak yang disebabkan antara lain, dalam hal perlakuan pengenaan Pajak Penghasilan final atau tidak final pada sektor usaha tertentu, perlakuan pengenaan Pajak Penjualan atas Barang Mewah, atau transaksi yang dilakukan dengan Wajib Pajak Kontraktor Kontrak Kerjasama Migas.

Secara universal, transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa (dalam satu grup usaha) dikenal sebagai transaksi afiliasi (*affiliated transactions*). Sedangkan harga yang ditentukan dalam transaksi afiliasi secara umum dikenal sebagai penentuan harga transfer (*transfer pricing*).

B. Hubungan Istimewa

Dalam Pemeriksaan *transfer pricing*, definisi hubungan istimewa mengacu pada peraturan perpajakan yang berlaku. Konsep hubungan istimewa diatur dalam Pasal 18 ayat (4) Undang-Undang Pajak Penghasilan dan Pasal 2 ayat (2) Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai yang menyatakan bahwa hubungan istimewa dianggap ada apabila:

- a. Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada Wajib Pajak lain; hubungan antara Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% (dua puluh lima persen) pada dua Wajib Pajak atau lebih; atau hubungan di antara dua Wajib Pajak atau lebih yang disebut terakhir;
- b. Wajib pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau
- c. terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

Penjelasan Pasal 18 ayat (4) huruf b Undang-Undang Pajak Penghasilan menyatakan bahwa:

- a. hubungan istimewa di antara Wajib Pajak dapat juga terjadi karena penguasaan melalui manajemen atau penggunaan teknologi walaupun tidak terdapat hubungan kepemilikan;
- b. hubungan istimewa dianggap ada apabila satu atau lebih perusahaan berada di bawah penguasaan yang sama. Demikian juga hubungan di antara beberapa perusahaan yang berada dalam penguasaan yang sama tersebut.

Penentuan hubungan istimewa dan kewajaran transaksi afiliasi untuk Wajib Pajak yang menjalankan usaha di bidang pertambangan minyak dan gas bumi, pertambangan umum dan pertambangan lainnya sebagaimana diatur dalam Pasal 33A ayat (4) UU PPh adalah berdasarkan ketentuan kontrak bagi hasil, kontrak karya, atau perjanjian kerjasama perusahaan pertambangan yang masih berlaku sampai dengan berakhirnya kontrak atau perjanjian kerjasama dimaksud. Dalam hal kontrak bagi hasil, kontrak karya, atau perjanjian kerjasama perusahaan pertambangan tidak mengatur hal tersebut, maka penentuan hubungan istimewa dan kewajaran transaksi afiliasi Wajib Pajak tersebut ditentukan berdasarkan Pasal 18 ayat (4) dan Pasal 18 ayat (3) UU PPh.

C. Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (*Arm's Length Principle/ALP*)

Bahwa transaksi antara pihak-pihak yang independen adalah transaksi yang mencerminkan kekuatan pasar (*market force*) dan mencerminkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*). Mengingat bahwa transaksi afiliasi yang melibatkan Wajib Pajak dengan pihak afiliasinya dapat digunakan sebagai alat untuk menghindarkan pajak, maka Direktur Jenderal Pajak diberi kewenangan untuk menguji penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) pada transaksi afiliasi tersebut.

Kewenangan Direktur Jenderal Pajak untuk menguji penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) pada transaksi antara Wajib Pajak dengan pihak afiliasinya (*affiliated transactions*) dinyatakan dalam Pasal 18 ayat (3) Undang-Undang Pajak Penghasilan sebagai berikut.

Direktur Jenderal Pajak berwenang untuk menentukan kembali besarnya penghasilan dan pengurangan serta menentukan utang sebagai modal untuk menghitung 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 dengan menggunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen, metode harga penjualan kembali, metode biaya-plus, atau metode lainnya.

Penjelasan pasal 18 ayat (3) Undang-Undang Pajak Penghasilan menyatakan bahwa;

Maksud diadakannya ketentuan ini adalah untuk mencegah terjadinya penghindaran pajak yang dapat terjadi karena adanya hubungan istimewa. Apabila terdapat hubungan istimewa, kemungkinan dapat terjadi penghasilan dilaporkan kurang dari semestinya ataupun pembebanan biaya melebihi dari yang seharusnya. Dalam hal demikian, Direktur Jenderal Pajak berwenang untuk menentukan kembali besarnya penghasilan dan/atau biaya sesuai dengan keadaan seandainya di antara para Wajib Pajak tersebut tidak terdapat hubungan istimewa. Dalam menentukan kembali jumlah penghasilan dan/atau biaya tersebut digunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*comparable uncontrolled price method*), metode harga penjualan kembali (*resale price method*), metode biaya-plus (*cost-plus method*), atau metode lainnya seperti metode pembagian laba (*profit split method*) dan metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method*).

Demikian juga dalam Pasal 2 ayat (1) Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai, dinyatakan bahwa dalam hal Harga Jual atau Penggantian dipengaruhi oleh hubungan istimewa, maka Harga Jual atau Penggantian dihitung atas dasar harga pasar wajar pada saat penyerahan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak itu dilakukan.

Dengan demikian, Pemeriksaan *transfer pricing* terhadap transaksi afiliasi pada hakikatnya adalah suatu pengujian atas penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha pada transaksi afiliasi tersebut.

Jenis transaksi afiliasi antara lain:

1. transaksi penjualan, pembelian, pengalihan, serta pemanfaatan harta berwujud,
2. transaksi pemberian jasa intra-grup (*intra-grup service*),
3. transaksi pengalihan dan pemanfaatan harta tak berwujud,
4. transaksi pembayaran bunga, dan
5. transaksi penjualan atau pembelian saham.

Pedoman Pemeriksaan ini disusun untuk menguji penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) pada transaksi afiliasi (*affiliated transactions*).

BAB II

TAHAPAN PEMERIKSAAN TRANSFER PRICING

Pemeriksaan adalah serangkaian kegiatan menghimpun dan mengolah data, keterangan, dan/atau bukti yang dilaksanakan secara objektif dan profesional berdasarkan suatu standar pemeriksaan untuk menguji kepatuhan pemenuhan kewajiban perpajakan dan/atau untuk tujuan lain dalam rangka melaksanakan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan.

Dalam Pemeriksaan *transfer pricing*, tahapan yang dilakukan terdiri dari tahapan persiapan, tahapan pelaksanaan, dan tahapan pelaporan.

A. Tahapan Persiapan Pemeriksaan *Transfer Pricing*

Dalam pemeriksaan *transfer pricing*, tahapan persiapan dilakukan sesuai dengan tata cara pemeriksaan yang berlaku. Hal yang perlu diperhatikan adalah Pemeriksa Pajak seharusnya mengumpulkan dan mempelajari data Wajib Pajak terkait hubungan istimewa dengan lawan transaksinya.

B. Tahapan Pelaksanaan Pemeriksaan

Tahapan pelaksanaan Pemeriksaan *transfer pricing* terdiri dari menentukan karakteristik usaha Wajib Pajak, memilih metode *transfer pricing*, dan menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Dalam pelaksanaan pemeriksaan *transfer pricing*, Pemeriksa Pajak perlu memperhatikan dokumen yang menjadi dasar penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha pada transaksi dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

1. Menentukan Karakteristik Usaha Wajib Pajak

Tahapan pertama ini dilakukan untuk menentukan karakteristik yang akurat atas transaksi afiliasi dan usaha Wajib Pajak. Penentuan karakteristik yang akurat atas usaha Wajib Pajak akan mempermudah dalam pemilihan pembanding yang andal. Langkah-langkah dalam penentuan karakteristik usaha Wajib Pajak, antara lain mengidentifikasi karakteristik transaksi afiliasi Wajib Pajak dan melakukan Analisis Fungsi.

a. Mengidentifikasi karakteristik transaksi afiliasi Wajib Pajak

Pemahaman atas kondisi pada transaksi afiliasi diperlukan sebagai dasar dalam melakukan analisis kesebandingan. Untuk mendapatkan pemahaman atas kondisi pada transaksi afiliasi tersebut, perlu diidentifikasi karakteristik transaksi afiliasi Wajib Pajak. Identifikasi atas transaksi afiliasi dilakukan dengan memperhatikan faktor-faktor, antara lain berupa:

- 1) Kondisi yang mempengaruhi industri
 - a) karakter industri dan pasar dimana Wajib Pajak berbisnis, misalnya pertumbuhan industri, teknologi, ukuran, dan pertumbuhan pasar;
 - b) kondisi kompetitif Wajib Pajak serta identifikasi kompetitor;
 - c) faktor-faktor ekonomis serta regulasi yang mempengaruhi bisnis Wajib Pajak.
- 2) Kondisi transaksi afiliasi
 - a) jenis dan nilai transaksi afiliasi;
 - b) saat transaksi afiliasi terjadi, yang meliputi waktu dan frekuensi transaksi tersebut;
 - c) syarat-syarat perjanjian (*term of agreement*), termasuk *set-off arrangement* antar pihak afiliasi;
 - d) syarat-syarat kontrak, termasuk *term of delivery, discount*;
 - e) pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi-transaksi afiliasi, serta hubungan antar pihak-pihak tersebut, misalnya: *parent-subsidiary relationship, joint venture, franchise, cost contribution arrangement*;
 - f) mata rantai transaksi di mana transaksi afiliasi Wajib Pajak menjadi bagian di dalamnya.
- 3) Karakteristik Wajib Pajak sebagai bagian dari Perusahaan Grup
 - a) struktur organisasi Wajib Pajak di dalam grupnya serta proses pengambilan keputusan Wajib Pajak;
 - b) struktur permodalan Wajib Pajak beserta grupnya;
 - c) strategi, kebijakan, serta sasaran Wajib Pajak;
 - d) fungsi yang dilakukan tiap-tiap anggota perusahaan grup (manajemen rantai suplai/*supply chain management*);
 - e) restrukturisasi bisnis Wajib Pajak.
- 4) Rasio Finansial

Dalam Pemeriksaan *transfer pricing*, perlu dilakukan penelitian awal atas kinerja finansial Wajib Pajak untuk mengidentifikasi risiko penghindaran pajak yang dapat terjadi karena adanya hubungan istimewa. Penelitian awal dapat dilakukan dengan cara mempelajari rasio rata-rata industri Wajib Pajak.

Pada tahapan menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, Rasio Finansial (tingkat laba kotor/bersih) Wajib Pajak akan dibandingkan dengan Rasio Finansial (tingkat laba kotor/bersih) perusahaan-perusahaan pembanding, untuk menentukan kewajaran dan kelaziman usaha Wajib Pajak.

Beberapa Rasio Finansial yang dapat digunakan sebagai dasar pembanding antara lain:

- a) Rasio Laba Kotor Terhadap Penjualan (*Gross Margin*) = $\frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}}$
- b) Rasio Laba Kotor Terhadap Harga Pokok Penjualan

$$(Gross\ Mark - up) = \frac{Laba\ Kotor}{Harga\ Pokok\ Penjualan}$$

- c) Rasio Tingkat Pengembalian Penjualan = $\frac{Laba\ Bersih\ Usaha}{Penjualan}$
- d) Rasio Tingkat Pengembalian Total Biaya = $\frac{Laba\ Bersih\ Usaha}{HPP + Biaya\ Operasi}$
- e) Rasio Tingkat Pengembalian Aset (ROA) = $\frac{Laba\ Bersih\ Usaha}{Total\ Operating\ Asset}$
- f) Rasio Tingkat Hasil *Capital Employed* (ROCE) = $\frac{Laba\ Bersih\ Usaha}{Aktiva - Kewajiban\ Lancar}$
- g) Rasio Berry = $\frac{Laba\ Kotor}{Biaya\ Operasi}$
- h) Rasio Hutang terhadap Modal = $\frac{Hutang}{Modal}$
- i) Rasio Biaya R&D terhadap Penjualan = $\frac{Biaya\ R\&D}{Penjualan}$
- j) Rasio Biaya Pemasaran terhadap Penjualan = $\frac{Biaya\ Pemasaran}{Penjualan}$

b. Melakukan Analisis Fungsi.

Analisis fungsi dilakukan untuk mendapatkan identifikasi yang akurat terhadap karakteristik usaha Wajib Pajak serta lawan transaksinya. Dengan mengetahui karakteristik usaha Wajib Pajak dan lawan transaksinya, maka akan dapat diperkirakan tingkat risiko yang ditanggung dan remunerasi (*profit*) yang sepadan dengan risiko yang ditanggung tiap-tiap pihak.

Setelah tahapan pertama dilaksanakan, maka dapat ditentukan karakter usaha Wajib Pajak serta lawan transaksinya. Karakteristik usaha pihak yang menjalankan fungsi manufaktur antara lain *fully fledged manufacturing*, *contract manufacturing*, dan *toll manufacturing*. Karakteristik usaha pihak yang menjalankan fungsi distributor antara lain *fully fledged distributor*, *limited risk distributor*, *commissionaire*, dan *commission agent*.

2. Memilih Metode *Transfer Pricing*

Tahapan kedua pemilihan metode *transfer pricing* terdiri dari mengidentifikasi ketersediaan pembanding dan menentukan metode *transfer pricing* yang paling sesuai berdasarkan fakta dan kondisi.

a. Mengidentifikasi ketersediaan pembanding

Salah satu hal penting dalam memilih metode *transfer pricing* adalah ketersediaan pembanding independen yang andal. Tujuan tahapan ini adalah untuk memastikan ketersediaan dan keandalan pembanding independen yang hendak dipakai.

Pembanding yang hendak diidentifikasi dapat berupa data harga (misalnya harga pasar untuk barang komoditas), data mengenai margin laba kotor, atau data mengenai margin laba bersih.

Pembanding yang digunakan untuk menguji transaksi Wajib Pajak dengan pihak afiliasinya dapat dikelompokkan menjadi pembanding internal dan pembanding eksternal.

Untuk dapat digunakan sebagai pembanding yang andal, pembanding internal maupun pembanding eksternal harus memperhatikan 5 (lima) faktor kesebandingan, yaitu:

- 1) Karakteristik barang atau jasa,
- 2) Analisis fungsi, aset, dan risiko,
- 3) Ketentuan kontrak,
- 4) Ketentuan ekonomi, dan
- 5) Strategi bisnis.

Apabila tidak ditemukan pembanding internal yang andal, maka pembanding eksternal dapat digunakan. Pembanding eksternal yang dapat digunakan sebagai pembanding adalah pembanding yang merupakan data publik dalam negeri atau luar negeri, database komersial (*commercial database*), *London Metal Exchange*, dan database lainnya.

Dalam proses identifikasi data, perlu dikumpulkan data tambahan yang dianggap penting untuk mengevaluasi peran harta tak berwujud yang digunakan dalam usaha Wajib Pajak serta kontribusi Wajib Pajak dalam pengembangan harta tak berwujud tersebut. Data tambahan ini diperlukan untuk mempertimbangkan metode *transfer pricing* yang paling sesuai berdasarkan fakta dan kondisi transaksi afiliasi Wajib Pajak.

b. Menentukan metode *transfer pricing* yang paling sesuai berdasarkan fakta dan kondisi

Dalam penentuan metode *transfer pricing*, prinsip yang digunakan adalah metode yang paling sesuai dengan fakta dan kondisi (*the most appropriate method*), dengan mempertimbangkan antara lain:

- 1) Kelebihan dan kekurangan setiap metode;
- 2) Kesesuaian metode penentuan harga transfer dengan sifat dasar transaksi, yang

- ditentukan berdasarkan analisis fungsi;
- 3) Ketersediaan informasi yang andal (sehubungan dengan pembanding independen) untuk menerapkan metode yang dipilih dan/atau metode lain;
 - 4) Tingkat kesebandingan antara transaksi afiliasi dengan transaksi antar pihak yang independen, termasuk keandalan penyesuaian yang dilakukan untuk menghilangkan pengaruh yang material dari perbedaan yang ada.

Untuk memilih metode yang paling sesuai pada suatu kasus *transfer pricing*, dibutuhkan informasi-informasi terkait faktor-faktor kesebandingan terhadap transaksi afiliasi yang sedang diteliti, terutama informasi tentang fungsi, aset, dan risiko dari semua pihak afiliasi yang bertransaksi dengan Wajib Pajak, termasuk pihak afiliasi yang berada di luar negeri. Penjelasan mengenai metode *transfer pricing* diuraikan dalam BAB III Metode *Transfer Pricing*.

Pemilihan *tested party* dilakukan berdasarkan analisis fungsi yang telah dibuat dan keandalan data/bukti/keterangan serta fakta yang diperoleh dalam pemeriksaan. Pemeriksa Pajak dapat memilih Wajib Pajak yang sedang diperiksa (*audited party*) sebagai pihak yang diuji (*tested party*). Pemeriksa Pajak juga dapat memilih lawan transaksi dari Wajib Pajak yang sedang diperiksa sebagai pihak yang diuji (*tested party*). Pada umumnya, yang dipilih sebagai pihak yang diuji (*tested party*) adalah pihak yang memiliki fungsi yang lebih sederhana (*lesscomplex functions*) dan tidak memiliki *unique/valuable intangible property*.

Berdasarkan analisis fungsi yang telah dibuat dengan didukung keandalan data/bukti yang diperoleh dalam pemeriksaan, Pemeriksa Pajak juga dapat memilih dua pihak yang diuji (*tested party*) dalam transaksi afiliasi sebagai pihak yang diuji (*tested party*), yaitu Wajib Pajak yang sedang diperiksa (*audited party*) dan lawan transaksinya.

3. Menerapkan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha

Tahapan penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dilakukan setelah memilih metode *transfer pricing* yang paling sesuai. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha antara lain sebagai berikut.

a. Melakukan Analisis Kesebandingan

Pemeriksaan *transfer pricing* dilakukan dengan cara membandingkan kondisi transaksi afiliasi dengan kondisi transaksi independen. Transaksi afiliasi dianggap sebanding dengan transaksi independen dalam hal:

- a. perbedaan (jika ada) antara kondisi transaksi afiliasi dan kondisi transaksi independen tidak memiliki pengaruh yang material terhadap harga atau laba;
- b. penyesuaian andal yang akurat dapat dilakukan untuk menghilangkan pengaruh material tersebut.

b. Meningkatkan Kesebandingan

Untuk membandingkan antara kondisi pada transaksi afiliasi dengan kondisi transaksi independen, karakteristik yang relevan secara ekonomi dari keadaan yang dibandingkan harus sebanding secara memadai agar pembandingan tersebut lebih akurat. Dalam hal kondisi transaksi afiliasi tidak sebanding dengan kondisi transaksi independen, peningkatan kesebandingan dapat dilakukan dengan cara, antara lain:

1) Kriteria Pencarian dan Seleksi Manual

Untuk menghasilkan pembanding yang andal maka pencarian data pada database komersial harus menggunakan strategi pencarian/kriteria pencarian (*searching strategy/searching criteria*) yang tepat, antara lain:

- a) kode industri yang sesuai dengan Wajib Pajak yang diperiksa,
- b) wilayah (*region*),
- c) ketersediaan data,
- d) indikator laporan keuangan.

Setelah melakukan pencarian data melalui *searching strategy* tertentu, maka akan diperoleh satu atau lebih data perusahaan yang akan dijadikan sebagai pembanding. Akan tetapi, data yang diperoleh dari *commercial database* tersebut hanya merupakan kandidat pembanding. Atas kandidat pembanding yang terpilih, wajib dilakukan proses seleksi manual (*manual review/manual screening*) sehingga dapat diputuskan apakah kandidat pembanding tersebut digunakan (andal) atau ditolak.

Seleksi manual dilakukan dengan mempelajari profil tiap-tiap perusahaan yang menjadi kandidat pembanding, melihat pada lamannya (*website*), mencari informasi yang terkait dengan kandidat pembanding tersebut pada media cetak atau *online*, atau cara lainnya.

Kriteria untuk menolak kandidat pembanding, antara lain sebagai berikut.

- a) Terdapat informasi bahwa kandidat pembanding tersebut melakukan fungsi yang berbeda dengan Wajib Pajak yang sedang diperiksa (misalnya, Wajib Pajak yang diperiksa merupakan manufaktur, sedangkan kandidat pembanding merupakan distributor).
- b) Terdapat informasi bahwa kandidat pembanding tersebut merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri yang sangat berbeda dengan industri Wajib Pajak yang sedang diperiksa.
- c) Terdapat informasi lain yang membuat kandidat pembanding tersebut tidak andal

(*reliable*) untuk dijadikan pembanding.

2) Penggunaan Data Beberapa Tahun (*multiple year data*)

Untuk menentukan kewajaran suatu transaksi afiliasi, pembandingan tahun per tahun dapat terdistorsi akibat adanya perbedaan-perbedaan material pada keadaan ekonomi ataupun kondisi pasar serta kondisi lainnya dalam perusahaan.

Pengujian atas kewajaran suatu transaksi, memerlukan penelitian data beberapa tahun atas transaksi afiliasi ataupun transaksi independen. Dengan cara ini, perbedaan-perbedaan yang terjadi karena beberapa hal seperti siklus produk ataupun siklus usaha dapat diatasi dan akan menghasilkan kesebandingan yang lebih andal.

3) Penyesuaian Kesebandingan

Langkah-langkah penyesuaian kesebandingan dilakukan apabila terdapat perbedaan keadaan-keadaan yang mempengaruhi kondisi (harga atau laba) secara material antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen. Penyesuaian kesebandingan dapat berupa penyesuaian atas perbedaan ketentuan kontrak, dll.

Apabila penyesuaian kesebandingan andal yang akurat (*reasonably accurate adjustment*) tidak dapat dilakukan, maka pengujian prinsip kewajaran dan kelaziman usaha pada transaksi afiliasi seharusnya dilakukan dengan menggunakan metode *transfer pricing* lainnya yang paling sesuai dengan fakta dan kondisi.

4) Pendekatan Transaksi per Transaksi atau Gabungan Transaksi

Dalam Pemeriksaan *transfer pricing*, terdapat situasi-situasi dimana pengujian transaksi afiliasi secara gabungan lebih tepat untuk diterapkan. Hal ini disebabkan karena transaksi-transaksi afiliasi yang terkait erat (*closely link*) atau berkelanjutan (*continuous*).

c. Penentuan Harga atau Laba Wajar dalam Pemeriksaan *Transfer Pricing*

Setelah pembanding yang andal diperoleh dan metode *transfer pricing* yang akan digunakan telah ditentukan, maka langkah selanjutnya adalah membandingkan harga atau laba transaksi afiliasi dengan harga atau laba pembanding tersebut sesuai metode yang akan digunakan.

d. *Primary Adjustment, Secondary Adjustment, dan Corresponding Adjustment*

Selisih antara harga atau laba transaksi afiliasi dengan harga atau laba wajar merupakan koreksi primer (*primary adjustment*). Apabila koreksi primer dilakukan pada tingkat laba, maka Pemeriksa Pajak harus mengatribusikan koreksi laba tersebut pada transaksi afiliasi yang memilih risiko penghindaran pajak tinggi.

Koreksi primer yang dilakukan oleh Pemeriksa Pajak dapat mengakibatkan terjadinya koreksi sekunder. Koreksi sekunder (*secondary adjustment*) merupakan koreksi lanjutan yang dapat terjadi akibat adanya koreksi primer pada transaksi afiliasi. Misalnya Pemeriksa Pajak melakukan koreksi positif atas suatu transaksi afiliasi Wajib Pajak. Akibat koreksi tersebut, terdapat kelebihan pembayaran ke pihak afiliasi. Atas kelebihan pembayaran tersebut, Pemeriksa Pajak dapat melakukan koreksi sekunder berdasarkan ketentuan perpajakan yang berlaku.

Selanjutnya atas koreksi primer dan koreksi sekunder dapat dilakukan *corresponding adjustment* sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.

Pada praktiknya, ketiga tahapan pelaksanaan Pemeriksaan *transfer pricing* tersebut di atas bukanlah tahapan linier. Terdapat keadaan dimana Pemeriksa Pajak dapat mengulang tahapan yang sudah dilakukan, misalnya Pemeriksa Pajak sudah menentukan metode *transfer pricing* yang paling sesuai dengan fakta dan kondisi yang dihadapi, akan tetapi tidak dapat menemukan informasi terkait pembanding atau tidak dapat melakukan penyesuaian andal yang akurat (*reasonably accurate adjustment*). Oleh karena itu, Pemeriksa Pajak dapat mengulang tahapan kedua untuk memilih metode *transfer pricing* lainnya yang paling sesuai.

C. Tahapan Pelaporan Pemeriksaan *Transfer Pricing*

Tahapan pelaporan pemeriksaan *transfer pricing* dilakukan sesuai dengan tata cara pemeriksaan yang berlaku.

BAB III **METODE PEMERIKSAAN TRANSFER PRICING**

Pemeriksaan *transfer pricing* terhadap transaksi Wajib Pajak dengan pihak afiliasinya dapat dilakukan dengan melakukan pengujian terhadap harga atau laba baik di tingkat laba kotor (*gross profit*) maupun di tingkat laba bersih usaha (*net operating income*). Setelah melakukan analisis kesebandingan (*comparability analysis*), pengujian atas penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) dilakukan dengan menerapkan metode *transfer pricing*.

Dalam pemeriksaan terhadap transaksi afiliasi yang melibatkan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, penentuan kembali besarnya penghasilan dan pengurangan serta penentuan utang sebagai modal dilakukan dengan menggunakan metode-metode, antara lain metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*Comparable Uncontrolled Price Method*), metode harga penjualan kembali (*Resale Price Method*), metode biaya-plus (*Cost-Plus Method*), metode pembagian laba (*Profit Split Method*) dan metode laba bersih transaksional (*Transactional Net Margin Method*), serta metode-metode lainnya sebagaimana yang dimaksud Pasal 18 ayat (3) UU PPh dan penjelasannya.

Penerapan metode *transfer pricing* dilakukan bersamaan dengan pemilihan pihak yang akan diuji (*tested party*). Pihak yang diuji (*tested party*) dapat merupakan Wajib Pajak yang sedang diperiksa (*audited party*), dalam hal ini maka *tested party* adalah juga merupakan *audited party*. Pihak yang diuji (*tested party*) dapat pula dipilih dari lawan transaksi *audited party*, maka dalam hal ini *tested party* berbeda dengan *audited party*.

A. Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang Independen (*Comparable Uncontrolled Price Method - CUP*)

Metode Perbandingan Harga Antara Pihak Yang Independen adalah metode penentuan harga transfer yang membandingkan harga barang atau jasa dalam transaksi afiliasi dengan harga barang atau jasa dalam transaksi independen.

Contoh 1:

PT GGN yang memproduksi produk M, menjual 1000 unit produk tersebut kepada GGN Ltd. (distributor) yang berkedudukan di Negara Z dengan harga USD140.00 per unit (harga FOB) pada tahun 2010. PT GGN juga menjual 1000 unit produk M ke distributor independen di negara Z dengan harga USD150.00 per unit (harga CIF). Biaya *insurance & freight* sebesar USD5.00 per unit. Diketahui bahwa GGN Corp. memiliki kepemilikan 95% atas PT GGN dan 60% atas GGN Ltd. Untuk tahun 2010, PT GGN sedang dilakukan pemeriksaan oleh KPP YGY.

Laporan Laba Rugi PT GGN pada Tahun Pajak 2010 adalah sebagai berikut.

Penjualan			
ke GGN Ltd.	= (1.000 unit x USD140.00)	=	USD 140,000.00
ke pihak independen	= (1.000 unit x USD150.00)	=	<u>USD 150,000.00</u>
Total penjualan		=	USD 290,000.00
Harga Pokok Penjualan	= (2.000 unit x USD125.00)	=	<u>(USD 250,000.00)</u>
Laba kotor		=	USD 40,000.00
Biaya operasi		=	<u>(USD 33,000.00)</u>
Laba (rugi) bersih usaha		=	USD 7,000.00 (2.4%)

Perhitungan harga wajar:

Harga pembanding independen (harga CIF per unit)	=	USD 150.00
Penyesuaian (<i>insurance & freight</i> per unit)	=	<u>(USD 5.00)</u>
Harga wajar (harga FOB per unit)	=	USD 145.00
Harga jual ke GGN Ltd. (harga FOB per unit)	=	<u>(USD 140.00)</u>
Penyesuaian atas harga jual per unit ke GGN Ltd.	=	USD 5.00

B. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method*)

Metode Harga Penjualan Kembali adalah metode penentuan harga transfer yang menentukan harga pembelian barang dan jasa dari pihak afiliasi dengan cara mengurangkan laba kotor pihak independen yang sebanding dari harga jual kembali barang dan jasa tersebut kepada pihak independen.

Contoh :

DEF Corp. adalah produsen produk elektronik yang berkedudukan di Negara A. DEF Corp. merupakan perusahaan multinasional yang menguasai 100% saham di PT DEF Indonesia (*limited risk distributor*) yang berkedudukan di Indonesia. Pada Tahun Pajak 2010 PT DEF Indonesia (DEFI) membeli produk elektronik dari DEF Corp. dengan harga USD 135/unit. Selanjutnya PT DEFI menjual kembali produk tersebut ke pihak independen di Indonesia dengan harga USD 145/unit. Selain menjual produk yang dibeli dari DEF Corp., PT DEFI juga mengimpor barang sejenis dari produsen independen yang berkedudukan di negara B dengan harga beli USD 121/unit, produk tersebut juga dipasarkan kepada konsumen akhir di Indonesia dengan harga USD143/unit. Berdasarkan analisis fungsi Wajib Pajak, ketentuan kontrak, strategi usaha, dan keadaan ekonomi, tidak terdapat perbedaan dalam aktivitas distribusi kedua produk tersebut. PT DEFI sedang diperiksa oleh KPP MDN untuk Tahun Pajak 2010.

Laporan laba rugi PT DEF pada Tahun Pajak 2010 sebagai berikut:

Penjualan {(800 x 145) + (500 x 143)}	=	USD 187,500.00
Harga Pokok Penjualan {(800 x 135) + (500 x 121)}	=	<u>USD 168,500.00</u>
Laba kotor	=	USD 19,000.00 (10.1%)
Biaya operasi	=	<u>USD 20,000.00</u>
Laba (rugi) bersih usaha	=	(USD 1,000.00) (0.5%)

Perbandingan *gross margin* atas penjualan barang yang dibeli dari pihak afiliasi dengan pihak independen adalah sebagai berikut.

	DEF Corp. (USD)	Produsen Independen (USD)
Harga jual/unit	145	143
Harga beli/unit	135	121
Laba kotor	10	22
<i>Gross margin</i> (laba kotor/harga jual)	6.9%	15.3%

Berdasarkan *gross margin* dari transaksi independen (pembanding internal) maka diketahui bahwa *gross margin* wajar atas penjualan kembali sebesar 15,3%. Berdasarkan data pembanding tersebut maka penentuan harga beli wajar produk per unit dari DEF Corp. adalah sebagai berikut:

ALP = *Resale Price* - (*Gross Margin* Independen x *Resale Price*)

ALP = USD 145.00 - (15.3% x USD 145.00)

ALP = USD 145.00 - USD 22.2 = USD 122.8

Dengan demikian harga beli wajar PT DEFI atas produk yang dibeli dari DEF Corp. adalah USD122.8.

Harga beli dari DEF Corp. = USD 135.00

Harga beli wajar per unit = USD 122.80

Koreksi positif atas harga beli = USD 12.20

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

Metode Biaya-Plus adalah metode penentuan harga transfer yang menambahkan laba kotor dari transaksi independen yang sebanding terhadap biaya yang ditanggung dalam transaksi afiliasi.

Contoh 3:

KLM Corp. adalah perusahaan holding (*holding company*) yang berkedudukan di Negara A. KLM Corp. merupakan perusahaan multinasional yang menguasai 100% saham di PT KLM (manufaktur) yang berkedudukan di Indonesia, dan juga menguasai 80% saham KLM Ltd. (distributor) yang berkedudukan di Negara C. Pada Tahun Pajak 2010, PT KLM memproduksi dua jenis produk yang diberi kode PX100 dan PZ200. Bahan baku untuk memproduksi produk PX100 dan PZ200 dibeli dari pihak independen. Seluruh produk PX100 dijual kepada KLM Ltd. Sedangkan produk PZ200 dijual kepada distributor independen yang berkedudukan di Negara D. PT KLM menjual PX100 dengan harga USD240.00/unit, sedangkan kepada pihak independen PT KLM menjual PZ200 dengan harga USD200.00/unit. Laba bersih usaha KLM Ltd. adalah sebesar 21%. Tidak terdapat perbedaan fungsi yang dilakukan, aset/harta yang digunakan, risiko yang ditanggung, persyaratan kontrak, strategi bisnis serta kondisi ekonomi ketika bertransaksi dengan KLM Ltd. maupun dengan pihak independen. PT KLM sedang dilakukan pemeriksaan oleh KPP JKT.

Laporan Laba Rugi PT KLM Tahun 2010 adalah sebagai berikut:

Penjualan	= USD 420,000.00
Harga Pokok Penjualan	= USD <u>360,000.00</u>
Laba kotor	= USD 60,000.00
Biaya operasi	= USD <u>40,000.00</u>
Laba (rugi) bersih usaha	= USD 20,000.00 (4.76%)

Setelah dilakukan segmentasi terhadap Laba Rugi PT KLM diperoleh informasi sebagai berikut.

	KLM Ltd. (USD)	Distributor Independen (USD)
Penjualan		
- Afiliasi (1000 x USD 240.00)	240,000.00	
- Independen (900 x USD 200.00)		180,000.00
Harga Pokok Penjualan	220,000.00	140,000.00
Laba Kotor	20,000.00	40,000.00
<i>Gross Mark-up</i> (Laba Kotor : HPP)	9.1%	28.6%

Karena terdapat pembanding internal yang andal maka pembanding internal tersebut dapat digunakan.

Penghitungan *Arm's Length Price* (ALP) =

ALP = *Costs* + (*Gross Mark-Up* Independen x *Costs*)

ALP = USD 220,000.00 + (28.6% x 220,000.00)

ALP = USD 220,000.00 + USD 62,920.00 = USD 282,920.00

Nilai penjualan wajar = USD 282,920.00

Nilai penjualan kepada KLM Ltd. = USD 240,000.00

Koreksi positif atas penjualan = USD 42,920.00

D. Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method*)

Metode Laba Bersih Transaksional adalah metode penentuan harga transfer yang menggunakan indikator tingkat laba transaksi independen yang sebanding untuk menentukan laba bersih usaha transaksi afiliasi.

Contoh 4:

PQR Corp. perusahaan manufaktur yang berkedudukan di Negara A, memiliki 97% saham di PT PQR (manufaktur) yang berkedudukan di Indonesia. PQR Corp. juga memiliki 85% saham PQR Ltd. (distributor) yang berkedudukan di Negara C. Di tahun 2010, PT PQR menjual 100% produknya kepada PQR Ltd. dengan harga USD 450.00/unit. Laba bersih usaha PQR Ltd. adalah sebesar 10%. Untuk Tahun Pajak 2010, PT PQR sedang dilakukan pemeriksaan oleh KPP DPK.

Laporan Laba Rugi PT PQR pada Tahun Pajak 2010 adalah sebagai berikut.

Penjualan	= USD 450,000.00
Harga Pokok Penjualan	= <u>(USD 300,000.00)</u>
Laba kotor	= USD 150,000.00 (33%)
Biaya operasi	= <u>(USD 135,000.00)</u>
Laba (rugi) bersih usaha	= USD 15,000.00 (3.3%)

Rasio Tingkat Pengembalian Total Biaya (*Net Mark-Up*) PT PQR = 3.44%

Pencarian pembanding dapat dilakukan pada *commercial database*. Kandidat pembanding yang diperoleh dari *commercial database* adalah 25 (dua puluh lima) perusahaan. Selanjutnya, melalui *manual review/manual screening* dilakukan penelitian secara seksama, 16 (enam belas) perusahaan dianggap tidak sebanding dengan PT PQR sehingga diperoleh 9 (sembilan) perusahaan pembanding yang *reliable*. Rasio *net mark-up* 9 (sembilan) perusahaan pembanding tersebut adalah 6,71%, 6,85%, 6,95%, 7,91%, 7,31%, 7,23%, 7,59%, 8,35%, dan 8,93%.

Berdasarkan hasil penghitungan, diketahui bahwa *quartile-1* = 6,95%, *quartile-2* = 7,31%, dan *quartile-3* = 7,91%. Dengan demikian, *net mark-up* PT PQR berada di luar *range* (*quartile-1* - *quartile-3*). Penyesuaian positif dilakukan dengan menggunakan *quartile-2*.

Rasio *Net Mark-Up* pembanding (*quartile-1* s/d *quartile 3*) = 6,95% - 7,91%
Rasio *Net Mark-Up* PT PQR = 3,44%

Penghitungan *Arm's Length Price* (ALP)

ALP	= Total Costs	+ (net mark-up x total costs)
ALP	= USD 435,000.00	+ (7.31% x USD 435,000.00)
ALP	= USD 435,000.00	+ USD 31,798.00
ALP	= USD 466,798.00	

Nilai penjualan wajar pembanding (<i>quartile-2</i>)	= USD 466,798.00
Nilai penjualan PT PQR	= <u>(USD 450,000.00)</u>
Koreksi positif	= USD 16,798.00

E. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method*)

Metode pembagian laba adalah metode penentuan harga transfer yang membagi laba gabungan kepada pihak afiliasi yang terlibat dalam transaksi afiliasi berdasarkan kontribusi yang diberikan.

a. Metode Pembagian Laba Kontribusi (*Contribution Profit Split Method*)

Metode Pembagian Laba Kontribusi adalah metode pembagian laba antarpihak afiliasi berdasarkan fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan dan risiko yang ditanggung setiap pihak yang terlibat dalam transaksi afiliasi.

Contoh 5:

STU Corp. berkedudukan di negara A, memiliki 98% saham di PT STU. Pada tahun 2010, PT STU membeli *semi-finished goods* dari STU Corp. untuk diproses menjadi *finished goods*. Berdasarkan data yang ada, diketahui bahwa STU Corp. dan PT STU adalah saling terkait sangat erat dalam operasional perusahaan (*highly integrated operation*).

PT STU menjual produk jadi untuk pasar Indonesia. Berdasarkan analisis fungsi diketahui, bahwa PT STU melakukan fungsi-fungsi yang cukup signifikan untuk mendapat remunerasi yang tepat. Laporan keuangan yang diperoleh selama pemeriksaan adalah sebagai berikut:

Laporan Keuangan	STU Corp.	PT STU
Penjualan	USD 100,000.00	USD 120,000.00
Harga Pokok Penjualan	<u>USD 50,000.00</u>	<u>USD 100,000.00</u>
Laba Kotor	USD 50,000.00	USD 20,000.00
Biaya Operasi	<u>USD 30,000.00</u>	<u>USD 18,000.00</u>
Laba Bersih Usaha	USD 20,000.00	USD 2,000.00

Untuk Tahun Pajak 2010, PT STU sedang dilakukan pemeriksaan oleh KPP BPC. Setelah dilakukan pencarian pembanding pada database komersial, diketahui bahwa tidak ditemukan perusahaan pembanding. Untuk menerapkan *Contribution Profit Split Method*, digunakan analisis fungsi sebagai media untuk memberi bobot pada fungsi-fungsi yang dilakukan kedua belah pihak afiliasi yang saling bertransaksi.

Berikut adalah hasil pembobotan yang dilakukan terhadap fungsi kedua belah pihak afiliasi yang saling bertransaksi (berdasarkan data dan Analisis fungsi kedua belah pihak).

Fungsi	Bobot	STU Corp.	PT STU
Pemasaran	10	6	4
Transportasi	5	4	1
<i>Intangible Property</i>	10	10	0
Akuntansi	5	1	4
Penjualan	10	8	2
Daftar pelanggan	10	6	4
Logistik	5	3	2
Pergudangan	5	0	5
Warranty	5	3	2
<i>Sales support</i>	5	2	3
<i>Training</i>	5	5	0
Total	75	48	27
<i>Profit Split</i>		64.0%	36.0%

Net operating income STU Corp. = USD 20,000.00
 Net operating income PT STU = USD 2,000.00 +
 Total net operating income = USD 22,000.00

Pembagian laba dengan *Contribution Profit Split Method*

Net Operating income STU Corp. = 64% x USD 22,000.00 = USD 14,080.00
 Net Operating income PT STU = 36% x USD 22,000.00 = USD 7,920.00

Koreksi positif atas net operating income PT STU
 = USD 7,920.00 - USD 2,000.00 = USD 5,920.00

Koreksi positif atas net operating income diatribusikan kepada transaksi afiliasi yang terjadi yaitu transaksi pembelian sehingga penyesuaian positif atas pembelian PT STU = USD 100,000.00 - USD 5,920.00 = USD 94,080.00

b. Metode Pembagian Laba Sisa (*Residual Profit Split Method*)

Metode Pembagian Laba Sisa adalah metode pembagian laba yang mengidentifikasi terlebih dahulu laba sisa dengan mengurangkan laba rutin setiap pihak afiliasi dari laba gabungan kemudian laba sisa dialokasikan berdasarkan kontribusi setiap pihak afiliasi yang terlibat terhadap laba sisa.

Contoh 6:

BGS Corp., perusahaan manufaktur yang berkedudukan di Negara A, memiliki 99% saham di PT BGS (distributor) yang berkedudukan di Indonesia. BGS Corp. melakukan fungsi R&D dan memproduksi barang dengan *brand-name* "DK". Sedangkan PT BGS adalah distributor yang sangat aktif memasarkan produk yang dibuat oleh BGS Corp. PT BGS melakukan promosi dan iklan secara masif baik di media cetak maupun elektronik, sehingga *brand-name* "DK" menjadi sangat terkenal di Indonesia. Pada Tahun Pajak 2010, PT BGS sedang dilakukan pemeriksaan oleh KPP MLG.

Laporan Keuangan (USD)			
BGS Corp. (R&D)		PT BGS (<i>Marketing</i>)	
Penjualan	700,000.00	Penjualan	976,000.00
HPP	<u>(466,000.00)</u>	HPP	<u>(700,000.00)</u>
Laba kotor	234,000.00	Laba kotor	276,000.00
Biaya operasi:		Biaya operasi:	
Biaya R&D	140,000.00	Biaya <i>marketing</i>	180,000.00
Biaya operasi lain	<u>34,000.00</u>	Biaya operasi lain	<u>56,000.00</u>
Laba Bersih usaha	60,000.00	Laba Bersih usaha	40,000.00

Laba bersih usaha BGS Corp. = USD 60,000.00
 Laba bersih usaha PT BGS = USD 40,000.00
 Laba bersih usaha gabungan = USD 100,000.00

Tahap selanjutnya, dilakukan pencarian terhadap perusahaan manufaktur yang hanya melakukan fungsi sederhana (tidak melakukan R&D) dan dilakukan pencarian terhadap perusahaan distributor yang hanya melakukan fungsi yang sederhana (tidak melakukan aktivitas pemasaran secara besar-besaran).

Hasil pencarian pada *commercial database*

Perusahaan manufaktur (*simple function*) memperoleh laba bersih usaha
 = USD 15,000.00 (manufaktur dengan fungsi sederhana mendapat remunerasi 3% x total cost)

Perusahaan distributor (*simple function*) memperoleh laba bersih usaha
 = USD 19,520.00 (distributor dengan fungsi sederhana mendapat remunerasi 2% x penjualan)

Laba bersih usaha (<i>simple manufaktur</i>)	=	USD	15,000.00	
Laba bersih usaha (<i>simple distributor</i>)	=	<u>USD</u>	<u>19,520.00</u>	+
Total laba bersih usaha (<i>basic profit</i>)	=	USD	34,520.00	
Total laba bersih usaha (dengan <i>intangible asset</i>)	=	USD	100,000.00	
Total laba bersih usaha (<i>simple function</i>)	=	<u>USD</u>	<u>34,520.00</u>	-
<i>Residual Profit</i>	=	USD	65,480.00	

Proporsi biaya R&D dan biaya *marketing* yang digunakan sebagai dasar Alokasi *residual profit*

Biaya R&D	=	USD	140,000.00	(43.75%)
Biaya <i>marketing</i>	=	<u>USD</u>	<u>180,000.00</u>	(56.25%)
Total biaya	=	USD	320,000.00	

Alokasi *residual profit*

BGS Corp. 43.75% x USD 65,480.00	=	USD	28,648.00	
PT BGS 56.25% x USD 65,480.00	=	<u>USD</u>	<u>36,832.00</u>	+
Total <i>residual profit</i>	=	USD	65,480.00	

Penyesuaian atas laba bersih usaha

BGS Corp.	=	USD 15,000.00	+	USD 28,648.00	=	USD 43,648.00
PT BGS	=	USD 19,520.00	+	USD 36,832.00	=	USD 56,352.00

Koreksi positif atas *net operating income* diatribusikan kepada transaksi afiliasi yang terjadi yaitu transaksi pembelian sehingga penyesuaian positif atas pembelian PT BGS = USD 56,352.00 - USD 40,000.00 = USD 16,352.00

BAB IV
HAL - HAL KHUSUS TERKAIT PENERAPAN PRINSIP KEWAJARAN DAN
KELAZIMAN USAHA

A. Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha atas Transaksi Pemberian Jasa Intra-Grup

Jasa Intra-Grup adalah aktivitas yang diberikan oleh suatu pihak dalam suatu grup usaha yang memberikan manfaat bagi satu atau lebih anggota lain dalam grup usahanya.

Metode-metode yang dapat digunakan dalam penilaian kewajaran nilai pembebanan jasa, antara lain:

- a. Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang Independen (*Comparable Uncontrolled Price*),
- b. *Cost-Plus Method*,
- c. *Transactional Profit Method*.

Mekanisme pengujian kewajaran pembayaran yang dilakukan Wajib Pajak atas jasa dari pihak afiliasi adalah sebagai berikut.

- a. Memastikan bahwa suatu jasa dari pihak afiliasi telah benar-benar dilakukan (*intra-group service has been rendered*) dan memberikan manfaat ekonomi bagi Wajib Pajak.
- b. Melakukan penghitungan kewajaran pembayaran jasa.

Contoh 7:

XYZ Corp., sebuah perusahaan manufaktur yang berkedudukan di Negara A, memiliki 90% saham di PT XYZ (manufaktur) yang berkedudukan di Indonesia, dan juga memiliki 80% saham XYZ Ltd. (*service provider*) yang berkedudukan di Negara C. Pada Tahun Pajak 2010, PT XYZ melakukan pembayaran atas jasa teknik (*technical service*) kepada XYZ Ltd.. Untuk Tahun Pajak 2010, PT XYZ sedang dilakukan pemeriksaan oleh KPP G.

Laporan Laba Rugi PT XYZ pada Tahun Pajak 2010 adalah sebagai berikut.

Penjualan	= USD	100,000.00	
Harga Pokok Penjualan	= USD	<u>80,000.00</u>	
Laba kotor	= USD	20,000.00	(20%)
Biaya operasi	= USD	<u>18,000.00</u>	
Laba (rugi) bersih usaha	= USD	2,000.00	(2%)

Catatan: Di dalam biaya operasi terdapat biaya jasa teknik (*technical service*) sebesar USD 10,000.00.

Berdasarkan bukti/data yang diperoleh dalam pemeriksaan, diketahui bahwa:

- a. jasa telah benar-benar diberikan oleh XYZ Ltd. dan memberikan manfaat ekonomi bagi usaha Wajib Pajak;
- b. biaya yang benar-benar dikeluarkan oleh XYZ Ltd. atas jasa tersebut adalah sebesar USD 4,500.00;
- c. *mark-up* wajar pada jasa teknik tersebut diketahui adalah sebesar 9% dari *cost* yang ada.

Dengan demikian, penghitungan biaya jasa teknik yang wajar dengan menggunakan metode biaya-plus adalah sebagai berikut.

Biaya jasa teknik wajar	= USD	4,500.00 + (9% x USD 4,500.00)	
Biaya jasa teknik wajar	= USD	4,500.00 + USD 405.00	= USD 4,905.00
Biaya jasa teknik wajar	= USD	4,905.00	
Biaya jasa teknik PT XYZ	=	<u>(USD 10,000.00)</u>	
Penyesuaian positif	= USD	5,095.00	

B. Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha atas Transaksi Harta Tak Berwujud

Langkah-langkah pengujian atas transfer harta tak berwujud yang dilakukan Wajib Pajak sebagai berikut.

1. Mengidentifikasi keberadaan setiap harta tak berwujud yang memberikan kontribusi terhadap kesuksesan produk di pasar. Identitas ini dapat dilakukan melalui analisis fungsi. Dalam analisis fungsi, Pemeriksa Pajak diharapkan memiliki pemahaman yang baik tentang usaha Wajib Pajak.
2. Mengidentifikasi nilai harta tak berwujud dan menentukan pihak-pihak yang berkontribusi terhadap pembentukan harta tak berwujud dimaksud. Hal ini perlu dilakukan agar dapat diketahui apakah Wajib Pajak di Indonesia ikut berkontribusi terhadap pembentukannya sehingga berhak menerima hasil atas eksploitasi harta tak berwujud tersebut.
3. Mempelajari apakah benar-benar telah terjadi transfer harta tak berwujud (*intangibles property*) dalam transaksi tersebut. Analisis terhadap saat terjadinya transfer harta tak berwujud (*intangibles property*) dalam transaksi independen dapat dijadikan pedoman.
4. Menentukan kompensasi yang wajar untuk setiap harta tak berwujud (*intangible property*) yang ditransfer. Hal ini dilakukan dengan mengacu kepada pasar dimana harta tak berwujud (*intangible property*) digunakan dan membandingkannya dengan transaksi pembandingan.

Metode yang dapat digunakan dalam menilai kewajaran transfer harta tak berwujud.

- a) Metode perbandingan harga antara pihak yang independen (*CUP method*)
- b) Metode harga penjualan kembali (*resale price method*)
- c) Metode biaya-plus (*cost-plus method*)
- d) Metode pembagian laba (*profit split method*)
- e) Metode laba bersih transaksional (*transactional net margin method*)
- f) Metode lainnya:
 1. *Income-Based Approach*
 2. *Cost-Based Approach*
 3. *Market-Based Approach*

Contoh 8:

ARY Corp., perusahaan manufaktur yang berkedudukan di Negara A, memiliki 97% saham di PT ARY (manufaktur) yang berkedudukan di Indonesia. PT ARY melakukan produksi barang abc berdasarkan kontrak lisensi dengan ARY Corp. dan melakukan penjualan lokal ke pihak independen.

Barang abc merupakan barang dengan merk yang cukup terkenal. Pada tahun pajak 2010, PT ARY melakukan pembayaran royalti sesuai perjanjian lisensi dengan ARY Corp. Untuk Tahun Pajak 2010, PT ARY sedang dilakukan pemeriksaan oleh KPP G.

Laporan Laba Rugi PT ARY pada Tahun Pajak 2010 adalah sebagai berikut.

Penjualan	= USD 100,000.00
Harga Pokok Penjualan	= <u>(USD 80,000.00)</u>
Labanya kotor	= USD 20,000.00 (20%)
Biaya operasi	= <u>(USD 19,000.00)</u>
Labanya (rugi) bersih usaha	= USD 1,000.00(1%)

Catatan: Dalam biaya operasi terdapat biaya royalti sebesar USD 11,000.00.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa PT ARY menggunakan *intangible property* yang dimiliki oleh ARY Corp. Setelah dilakukan pencarian terhadap pembanding yang sesuai dengan *intangible property* yang digunakan, diketahui bahwa terdapat pembanding yang andal untuk dapat digunakan metode CUP.

Besarnya royalti pembanding	= 4%
Besarnya royalti PT ARY	= <u>11%</u>
Penyesuaian positif	= 7%

Dengan demikian, biaya royalti yang dapat dibebankan adalah sebesar USD 4,000.00.

C. Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha atas Transaksi Pembayaran Bunga

Pinjaman Intra-Grup (*intra-group loans*) adalah pinjaman yang diberikan oleh suatu pihak dalam suatu grup usaha kepada anggota lainnya.

Pada transaksi pinjaman intra-grup, kompensasi yang diberikan, umumnya dapat berupa antara lain tingkat suku bunga (*interest rate*) ataupun biaya jaminan (*quarantee fee*) dalam hal pinjamannya digaransi oleh perusahaan grup yang dibebankan kepada peminjam (*borrower*).

Metode yang dapat digunakan untuk menguji transaksi pembayaran bunga adalah Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang Independen (*Comparable Uncontrolled Price*).

Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan kewajaran dan kelaziman usaha pada transaksi pinjaman intra-grup, antara lain:

- melakukan analisis atas kebutuhan utang;
- memastikan bahwa pinjaman dari pihak afiliasi benar-benar terjadi;
- melakukan pengujian kewajaran perbandingan utang terhadap modal;
- melakukan pengujian kewajaran tingkat suku bunga (*interest rate*) atau biaya lainnya terkait pinjaman intra-grup.

Contoh 9:

BAC Corp. yang berkedudukan di negara N memiliki kepemilikan saham 50% atas PT BAC di Indonesia. Pada tahun 2009, BAC Corp. memberikan pinjaman kepada PT BAC senilai USD 200,000.00 dengan suku bunga 15% per tahun.

Di tahun yang sama, ADC Corp. selaku independen, memberikan pinjaman kepada PT BAC senilai USD 200,000.00 dengan suku bunga 10% per tahun. Syarat dan ketentuan pinjaman dari BAC Corp. dan ADC Corp. tersebut sebanding. PT BAC sedang dilakukan pemeriksaan oleh KPP DPK untuk Tahun Pajak 2010.

Kutipan Neraca PT BAC pada Tahun Pajak 2010 adalah sebagai berikut.

Utang	
BAC Corp. (<i>interest rate</i> : 15% per tahun)	= USD 200,000.00
ADC Corp. (<i>interest rate</i> : 10% per tahun)	= <u>USD 200,000.00</u>
Total Utang	= USD 400,000.00
Modal	
Modal disetor	= USD 200,000.00
Labanya ditahan	= <u>USD 200,000.00</u>
Total Modal	= USD 400,000.00

Laporan Laba Rugi PT BAC pada Tahun Pajak 2010 adalah sebagai berikut.

Penjualan	= USD 400,000.00
Harga Pokok Penjualan	= <u>(USD 250,000.00)</u>
Labanya kotor	= USD 150,000.00
Biaya operasi	= <u>(USD 95,000.00)</u>
Labanya (rugi) bersih usaha	= USD 55,000.00
Biaya bunga ke ADC Corp. (10% per tahun)	= (USD 20,000.00)
Biaya bunga ke BAC Corp. (15% per tahun)	= <u>(USD 30,000.00)</u>
Labanya (rugi) bersih	= USD 5,000.00

Penghitungan untuk biaya bunga wajar ke BAC Corp.

Tingkat suku bunga wajar (pembanding internal yang andal) 10%	
Pinjaman kepada BAC Corp.	= USD 200,000.00

Biaya bunga wajar (ke BAC Corp.)	= 10% x USD 200,000.00
	= USD 20,000.00
Biaya bunga ke BAC Corp.	= USD 30,000.00
Biaya bunga wajar (ke BAC Corp.)	= <u>(USD 20,000.00)</u>
Koreksi positif atas biaya bunga ke BAC Corp.	= USD 10,000.00

JENIS DAN BENTUK SURAT DAN/ATAU FORMULIR YANG DIGUNAKAN DALAM
PELAKSANAAN PEMERIKSAAN TERHADAP WAJIB PAJAK YANG MEMPUNYAI
HUBUNGAN ISTIMEWA*)

- A. Surat Permintaan Keterangan/Bukti
 - B. Surat Pernyataan
 - C. Transaksi Dalam Hubungan Istimewa
 - D. Laporan Keuangan Tersegmentasi
 - E. Analisis *Supply Chain Management*
 - F. Analisis Fungsi, Aset Dan Risiko (Analisis FAR)
 - G. Karakteristik Usaha
 - H. Analisis Kesebandingan
 - I. Surat Panggilan Untuk Memberikan Keterangan Transaksi Afiliasi
 - J. Berita Acara Pemberian Keterangan Wajib Pajak Terkait Transaksi Afiliasi
- *) bentuk dan isi surat dan/atau formulir dapat disesuaikan dengan data dan informasi yang dibutuhkan dari Wajib Pajak

A. FORMAT SURAT PERMINTAAN KETERANGAN ATAU BUKTI



KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK
..... (1)

Nomor : S-.....20... (2)20.....(3)
Sifat : Segera
Lampiran : (4)
Hal : Permintaan Keterangan/Bukti

Yth.
.....
..... (5)

Sehubungan dengan pelaksanaan Surat Perintah Pemeriksaan nomor tanggal (6), dengan ini diminta kepada Saudara untuk memberikan keterangan/bukti yang diperlukan dalam pemeriksaan sebagaimana daftar terlampir (7).

Keterangan/bukti tersebut diharapkan sudah kami terima paling lama 7 (tujuh) hari kerja setelah surat ini Saudara terima.

Demikian untuk menjadi perhatian dan atas kerjasama Saudara diucapkan terima kasih.

Supervisor,

.....
NIP (8)

Diterima oleh	:	(9)
Jabatan	:	(10)
Tanggal	:	(11)
Tanda Tangan/Cap	:	(12)

PETUNJUK PENGISIAN
SURAT PERMINTAAN KETERANGAN ATAU BUKTI

- Nomor (1) : Diisi dengan kepala surat.
- Nomor (2) : Diisi dengan nomor surat.
- Nomor (3) : Diisi dengan tempat dan tanggal ditandatanganinya surat.
- Nomor (4) : Diisi dengan jumlah lampiran Surat Permintaan Keterangan atau Bukti.
- Nomor (5) : Diisi dengan nama dan alamat Wajib Pajak yang dimintai keterangan atau bukti.
- Nomor (6) : Diisi dengan nomor dan tanggal SP2.
- Nomor (7) : Format daftar yang dimaksud dibuat sesuai dengan kebutuhan tim Pemeriksa Pajak.
- Nomor (8) : Diisi dengan tanda tangan, nama, dan NIP Supervisor serta cap Unit Pelaksana Pemeriksaan.
- Nomor (9) : Diisi dengan nama penerima Surat Permintaan Keterangan atau Bukti.
- Nomor (10) : Diisi dengan jabatan penerima Surat Permintaan Keterangan atau Bukti.
- Nomor (11) : Diisi dengan tanggal terima Surat Permintaan Keterangan atau Bukti.
- Nomor (12) : Diisi dengan tanda tangan penerima dan cap perusahaan penerima Surat Permintaan Keterangan atau Bukti.

B. FORMAT SURAT PERNYATAAN

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : (1)
Pekerjaan/Jabatan : (2)
Alamat : (3)

dalam hal ini bertindak selaku:

Wajib Pajak; Wakil; Kuasa; (4)

dari Wajib Pajak:

Nama : (5)
NPWP : (6)
Alamat : (7)

dengan ini menyatakan bahwa dalam rangka pelaksanaan Surat Perintah Pemeriksaan:

Nomor : (8)
Tanggal : (9)

telah memberikan keterangan berupa:

1. Transaksi Dalam Hubungan Istimewa,
2. Laporan Keuangan Tersegmentasi,
3. Analisis *Supply Chain Management*,
4. Analisis Fungsi, Aset Dan Risiko (Analisis FAR),
5. Karakteristik Usaha, dan
6. Analisis Kesebandingan sebagaimana terlampir. (10)

Demikian surat pernyataan ini dibuat dan ditandatangani dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari siapapun, serta kami bersedia untuk bertanggung jawab atas segala akibat hukum yang timbul dari pernyataan ini.

..... (11)
Yang membuat pernyataan

Meterai
..... (12)

PETUNJUK PENGISIAN
SURAT PERNYATAAN

- Nomor (1) : Diisi dengan nama Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang menandatangani surat pernyataan.
- Nomor (2) : Diisi dengan pekerjaan/jabatan Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang menandatangani surat pernyataan.
- Nomor (3) : Diisi dengan alamat Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang menandatangani surat pernyataan.
- Nomor (4) : Diisi dengan tanda [✓] pada kotak yang sesuai.
- Nomor (5) : Diisi dengan nama Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (6) : Diisi dengan Nomor Pokok Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (7) : Diisi dengan alamat Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (8) : Diisi dengan nomor SP2.
- Nomor (9) : Diisi dengan tanggal SP2.
- Nomor (10) : Format surat pernyataan ini dilampiri dengan formulir:
1. Laporan Keuangan Tersegmentasi,
 2. Analisis *Supply Chain Management*,
 3. Analisis Fungsi, Aset Dan Risiko (Analisis FAR),
 4. Karakteristik Usaha, dan
 5. Analisis Kesebandingan
- Nomor (11) : Diisi dengan tempat, tanggal, bulan, dan tahun surat pernyataan dibuat.
- Nomor (12) : Diisi dengan nama dan jabatan Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang menandatangani surat pernyataan.

C. FORMAT TRANSAKSI DALAM HUBUNGAN ISTIMEWA

TRANSAKSI DALAM HUBUNGAN ISTIMEWA

NAMA WAJIB PAJAK : (1)
 NPWP : (2)
 ALAMAT WAJIB PAJAK : (3)

No	Jenis Transaksi	Mitra Transaksi (4)	Nilai/ Jumlah (5)	Jenis Hubungan Istimewa (6)	Metode (7)	Keterangan (8)
1.	Penjualan/Pembelian Harta Berwujud					
2.	Penjualan/Pembelian Barang Modal, Termasuk Aktiva Tetap,					
3.	Penyerahan/Pemanfaatan Harta Tak Berwujud,					
4.	Peminjaman Uang,					
5.	Pembayaran Jasa,					
6.	Penyerahan/Perolehan Instrumen Keuangan Seperti Saham dan Obligasi,					
7.	Lain-lain (9)					

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat ditindaklanjuti sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.

..... (10)
 Yang memberikan keterangan

..... (11)

PETUNJUK PENGISIAN
TRANSAKSI DALAM HUBUNGAN ISTIMEWA

- Nomor (1) : Diisi dengan nama Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (2) : Diisi dengan Nomor Pokok Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (3) : Diisi dengan alamat Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (4) : Diisi dengan nama mitra transaksi yang merupakan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib Pajak.
- Nomor (5) : Diisi dengan nilai total transaksi dengan menyebutkan mata uang yang digunakan.
- Nomor (6) : Diisi dengan memilih satu atau lebih pilihan bentuk hubungan yang dilakukan oleh Wajib Pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa.
- a) Hubungan istimewa karena kepemilikan saham/penyertaan sebagaimana diatur oleh Pasal 18 ayat (4) huruf a UU PPh.
 - b) Hubungan istimewa karena penugasan sebagaimana diatur oleh Pasal 18 ayat (4) huruf b UU PPh.
 - c) Hubungan istimewa karena hubungan keluarga sebagaimana diatur oleh Pasal 18 ayat (4) huruf c UU PPh.
 - d) Hubungan istimewa karena pengendalian sebagaimana diatur oleh Pasal 9 ayat (1) Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (*tax treaty*) antara Indonesia dengan negara domisili pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib Pajak.
- Nomor (7) : Diisi dengan metode yang dipilih untuk digunakan dalam menentukan harga transfer wajar dalam transaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa.
- Nomor (8) : Diisi dengan keterangan terkait transaksi afiliasi Wajib Pajak antara lain: negara mitra transaksi dan alasan pemilihan metode.
- Nomor (9) : Diisi dengan jenis transaksi afiliasi lain selain nomor (1) s.d. nomor (7).
- Nomor (10) : Diisi dengan tempat, tanggal, bulan, dan tahun keterangan diberikan.
- Nomor (11) : Diisi dengan nama dan jabatan Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang memberikan keterangan.

D. FORMAT LAPORAN KEUANGAN TERSEGMENTASI

LAPORAN KEUANGAN TERSEGMENTASI

NAMA WAJIB PAJAK : (1)
 NPWP : (2)
 ALAMAT WAJIB PAJAK : (3)

No	Item	Transaksi		Jumlah (6)	Segmentasi Langsung/Tidak Langsung (7)	Keterangan (8)
		Afiliasi (4)	Independen (5)			
1	Penjualan					
2	Harga Pokok Penjualan					
3	Laba Kotor = (1 - 2)					
4	<i>Gross Margin</i> = (3 : 1)					
5	Biaya Penjualan					
6	Biaya Umum Dan Administrasi					
7	Laba Bersih Usaha					
8	<i>Operating Margin</i> = (7:1)					
9	Pendapatan Lain-Lain					
10	Biaya Lain-Lain					
11	Laba Sebelum Pajak					
12	Laba Sebelum Pajak: Penjualan = (11:1)					
13	Transaksi Ke Pihak Afiliasi (9)					
	a. Jasa Ke Pihak Afiliasi					
	b. Royalti atau <i>License Fee</i> ke Pihak Afiliasi Terkait manufaktur					
	c. Royalti atau <i>License Fee</i> ke Pihak Afiliasi Terkait pemasaran					
	d. Biaya Lain ke Pihak Afiliasi					
	Total transaksi afiliasi					

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat ditindaklanjuti sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.

....., (10)
 Yang memberikan keterangan

..... (11)

PETUNJUK PENGISIAN
LAPORAN KEUANGAN TERSEGMENTASI

- Nomor (1) : Diisi dengan nama Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (2) : Diisi dengan Nomor Pokok Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (3) : Diisi dengan alamat Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (4) : Diisi dengan nilai sesuai item/transaksi (Rp/US\$) ke pihak afiliasi.
- Nomor (5) : Diisi dengan nilai sesuai item/transaksi (Rp/US\$) ke pihak independen.
- Nomor (6) : Diisi dengan jumlah sesuai item/transaksi.
- Nomor (7) : Diisi dengan apakah item diidentifikasi secara langsung atau tidak langsung.
- Nomor (8) : Diisi dengan keterangan dasar alokasi apabila segmentasi diidentifikasi secara tidak langsung dan/atau keterangan lainnya.
- Nomor (9) : Diisi dengan alokasi atas pembebanan biaya.

Misalnya: Biaya royalti PT A di tahun 2012 adalah sebesar Rp1.000.000.000,00. Atas biaya tersebut, PT A mengalokasikan seluruhnya ke transaksi independen, sementara transaksi afiliasi tidak mendapat alokasi biaya royalti.

Maka di kolom (4) diisi dengan Rp 1.000.000.000,00, sedangkan kolom (5) diisi dengan Rp0,00.

- Nomor (10) : Diisi dengan tempat, tanggal, bulan, dan tahun keterangan diberikan.
- Nomor (11) : Diisi dengan nama dan jabatan Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang memberikan keterangan.

E. FORMAT ANALISIS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

ANALISIS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

NAMA WAJIB PAJAK : (1)
 NPWP : (2)
 ALAMAT : (3)

Deskripsi	Research and Development	Design	Procurement	Manufacturing	Marketing	Distribution	... (4) ...
Tahun Pajak yang Diperiksa(6)....	... (5) (5) (5) (5) (5) (5) (5) ...
Laba Bersih Usaha(7).....							

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat ditindaklanjuti sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.

..... (8)
 Yang memberikan keterangan

..... (9)

PETUNJUK PENGISIAN
ANALISIS SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

- Nomor (1) : Diisi dengan nama Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (2) : Diisi dengan Nomor Pokok Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (3) : Diisi dengan alamat Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (4) : Diisi dengan jenis fungsi lain sesuai dengan kebutuhan informasi Tim Pemeriksa pajak.
- Nomor (5) : Diisi dengan nama pihak perusahaan afiliasi yang melakukan fungsi sebagaimana deskripsi.
- Nomor (6) : Diisi dengan Tahun Pajak saat Wajib Pajak diperiksa.
- Nomor (7) : Diisi dengan persentase laba bersih usaha perusahaan yang melakukan fungsi sebagaimana deskripsi.
- Nomor (8) : Diisi dengan tempat, tanggal, bulan, dan tahun keterangan diberikan.
- Nomor (9) : Diisi dengan nama dan jabatan Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang memberikan keterangan.

F. FORMAT ANALISIS FUNGSI, ASET, DAN RISIKO (ANALISIS FAR)*

ANALISIS FUNGSI, ASET, DAN RISIKO

NAMA WAJIB PAJAK : (1)
 NPWP : (2)
 ALAMAT : (3)

No	Fungsi/Aset/Risiko (4)	Nama WP (5)	Nama Pihak Afiliasi (6)	Nama Pihak Lain (7)	Keterangan (8)
I.	FUNGSI				
A.	Pembelian Bahan Baku				
	1. Pemilihan pemasok				
	2. Penjadwalan				
	3. Pengawasan kualitas material				
	4. Pembelian material impor				
	5. Pembelian material lokal				
	6. Distribusi material impor				
	7. Negoisasi harga atas material impor				
	8. Negoisasi harga atas material lokal				
	9. Pemilik bahan baku				
	10.				
B.	Konsinyasi Bahan Baku				
	1. Pemilik bahan baku				
	2. Penanggung jawab pengadaan bahan baku				
	3. Pihak yang menanggung risiko kenaikan harga bahan baku				
	4. Kontrak pengadaan bahan baku				
	5.				
C.	Riset/Penelitian dan Pengembangan				
	1. Penelitian fundamental				
	2. Pengumpulan informasi				
	3. Penelitian atas pengembangan produk				
	4. Penentuan desain produk				
	5. Penentuan spesifikasi produk				
	6. Percobaan produksi (<i>trial manufacturing</i>)				
	7. Pengembangan produk				
	8. Pengembangan material dan teknologi				
	9.				
D.	Perencanaan Produksi				
	1. Membangun saluran produksi				
	2. Perbaikan efisiensi manufaktur/pabrikasi				
	3. Penanggung risiko atas ketidakefisienan lini produksi				
	4. Perbaikan lini produksi				
	5.				
E.	Proses Produksi/Pengolahan				
	1. Memproduksi produk				
	2. Penjadwalan produk				
	3. Desain produk				
	4. Pemaketan dan pelabelan				
	5. Penyempurnaan produk yang diproduksi				
	6. Mengumpulkan informasi atas produk pesaing				
	7.				
F.	Kepemilikan Barang/Produk				
	1. Siapa pemilik barang jadi?				
	2. <i>Invoice</i> dibuat atas nama siapa?				
	3.				
G.	Perakitan dan Pengemasan				
	1. Pihak yang melakukan perakitan atas produk yang dijual				
	2. Pihak yang melakukan pengemasan (<i>packaging</i>)				
	3.				

No	Fungsi/Aset/Risiko (4)	Nama WP (5)	Nama Pihak Afiliasi (6)	Nama Pihak Lain (7)	Keterangan (8)
H.	Pergudangan dan Logistik				
	1. Pihak yang mengawasi persediaan barang jadi				
	2. Pihak yang menyimpan persediaan barang jadi				
	3.				
I.	Penetapan Harga Jual				
	1. Pihak yang melakukan negoisasi harga				
	2. Pihak yang menentukan harga jual				
	3.				
J.	<i>Invoicing</i> dan Penagihan				
	1. Pihak yang menerbitkan faktur penjualan				
	2. Pihak yang melakukan penagihan				
	3. Pihak yang menanggung risiko piutang tak tertagih				
	4.				
K.	Pemasaran, Pengiklanan dan Promosi				
	1. Analisis pasar				
	2. Penelitian pasar				
	3. Penetrasi pasar (diskon, rabat, dsb)				
	4. Menentukan strategi pasar				
	5. Yang melakukan kegiatan pameran				
	6. Melayani pelanggan				
	7. Pengiklanan dan promosi				
	8. Mempromosikan <i>trademark</i> atas produk di Indonesia				
	9.				
L.	<i>Quality Control (QC)</i>				
	1. Menguji kualitas produk				
	2. <i>Troubleshooting</i> setelah produksi massa				
	3. Menentukan prosedur standar operasi atas <i>quality control</i>				
	4.				
M.	Penjualan dan Distribusi				
	1. Negoisasi harga				
	2. Menerima pesanan dari pelanggan				
	3. Administrasi penjualan				
	4. Personil penjualan				
	5. Penandatanganan kontrak penjualan				
	6. Distribusi produk/pengiriman				
	7. Penanggung biaya transportasi				
	8.				
N.	Lain-lain				
	1. <i>Human research and development</i>				
	2. Umum dan administrasi				
	3. Pelayanan purna jual				
	4. Garansi produk dan penanggung biaya garansi				
	5. Menerima klaim produk				
	6. Transportasi				
	7. Manajemen				
	8. Keuangan				
	9.				
II.	ASET				
A.	Aset Tak Berwujud				
	1. Pemilik <i>know-how</i> terkait produksi				
	2. Pemilik paten atas produk				
	3. Lisensi atas <i>know-how</i> dll				
	4. Pemilik <i>trademark</i>				
	5. Lisensi atas <i>trademark</i>				
	6. Pihak yang berkontribusi terhadap pengembangan aset tak berwujud (misal: merek)				
	7. Kepemilikan secara ekonomi atas aktiva tidak berwujud				
	8.				

No	Fungsi/Aset/Risiko (4)	Nama WP (5)	Nama Pihak Afiliasi (6)	Nama Pihak Lain (7)	Keterangan (8)
B.	Aset Berwujud				
	1. Pemilik peralatan mesin pabrik				
	2. Pemilik fasilitas produksi				
	3. Pemilik tanah				
	4. Pemilik bangunan				
	5. Pemilik teknologi terkait produksi				
	6. Pemilik persediaan				
	7.				
III.	RISIKO				
	1. Pihak yang menanggung risiko R&D				
	2. Pihak yang menanggung risiko keuangan				
	3. Pihak yang menanggung risiko atas bahan baku impor				
	4. Pihak yang menanggung risiko atas bahan baku lokal				
	5. Pihak yang menanggung risiko atas ketidakefisienan lini produksi				
	6. Pihak yang menanggung risiko atas jadwal produksi				
	7. Pihak yang menanggung risiko atas kegagalan produksi				
	8. Pihak yang menanggung risiko pasar				
	9. Pihak yang menanggung kerugian investasi				
	10. Pihak yang menanggung risiko persediaan				
	11. Pihak yang menanggung risiko nilai tukar/valas				
	12. Pihak yang menanggung risiko kerusakan produk dan garansi				
	13. Pihak yang menanggung risiko piutang tak tertagih				
	14.				

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat ditindaklanjuti sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.

..... (9)
Yang memberikan keterangan

..... (10)

*) Jenis fungsi, aset, dan risiko yang dianalisis dapat disesuaikan dengan karakteristik usaha Wajib Pajak

PETUNJUK PENGISIAN
ANALISIS ATAS FUNGSI, ASET, DAN RISIKO (ANALISIS FAR)

- Nomor (1) : Diisi dengan nama Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (2) : Diisi dengan Nomor Pokok Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (3) : Diisi dengan alamat Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (4) : Diisi dengan jenis fungsi, aset dan risiko yang diperlukan oleh Tim Pemeriksa Pajak.
- Nomor (5) : Diisi dengan tanda sebagai berikut.
1. XXX : melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) dalam tingkatan yang tinggi.
 2. XX : melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) dalam tingkatan yang sedang.
 3. X : melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) dalam tingkatan yang rendah.
 4. - : tidak melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) sama sekali.
- Nomor (6) : Diisi dengan tanda sebagai berikut.
1. XXX : melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) dalam tingkatan yang tinggi.
 2. XX : melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) dalam tingkatan yang sedang.
 3. X : melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) dalam tingkatan yang rendah.
- : tidak melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) sama sekali.
- Nomor (7) : Diisi dengan tanda sebagai berikut.
1. XXX : melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) dalam tingkatan yang tinggi.
 2. XX : melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) dalam tingkatan yang sedang.
 3. X : melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) dalam tingkatan yang rendah.
- : tidak melakukan fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4) sama sekali.
- Nomor (8) : Diisi dengan keterangan terkait fungsi, aset, dan risiko pada nomor (4)
- Nomor (9) : Diisi dengan tempat, tanggal, bulan, dan tahun keterangan diberikan.
- Nomor (10) : Diisi dengan nama dan jabatan Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang memberikan keterangan.

G. FORMAT KARAKTERISTIK USAHA

KARAKTERISTIK USAHA

NAMA WAJIB PAJAK : (1)
NPWP : (2)
ALAMAT : (3)

Kami menyatakan bahwa karakteristik usaha berdasarkan fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan, dan risiko yang ditanggung dari perusahaan yang kami jalankan adalah sebagai berikut. (4)

- 1. *Fully Fledged Manufacturing*
- 2. *Contract Manufacturing*
- 3. *Toll Manufacturing*
- 4. *Fully Fledged Distributor*
- 5. *Limited Risk Distributor*
- 6. *Commisionaire*
- 7. *Commission Agent*
- 8. *Service Provider*
- 9. Lainnya (5)

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat ditindaklanjuti sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.

....., (6)
Yang memberikan keterangan

..... (7)

PETUNJUK PENGISIAN
KARAKTERISTIK USAHA

- Nomor (1) : Diisi dengan nama Wajib Pajak yang diperiksa
Nomor (2) : Diisi dengan Nomor Pokok Wajib Pajak yang diperiksa
Nomor (3) : Diisi dengan alamat Wajib Pajak yang diperiksa
Nomor (4) : Diisi dengan tanda [√] pada kotak yang diperlukan.
Nomor (5) : Diisi dengan jenis karakteristik usaha Wajib Pajak selain angka 1 sampai dengan 8
Misalnya:
Wajib Pajak melakukan usaha dengan jenis karakteristik usaha *contract manufacturing*, namun melakukan fungsi tambahan yang tidak dilakukan oleh perusahaan dengan jenis karakteristik usaha *contract manufacturing*.
Nomor (6) : Diisi dengan tempat, tanggal, bulan, dan tahun keterangan diberikan.
Nomor (7) : Diisi dengan nama dan jabatan Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang memberikan keterangan.

H. FORMAT ANALISIS KESEBANDINGAN

ANALISIS KESEBANDINGAN

NAMA WAJIB PAJAK : (1)
 NPWP : (2)
 ALAMAT WAJIB PAJAK : (3)
 NAMA PIHAK AFILIASI : (4)
 NAMA PIHAK INDEPENDEN : (5)

No.	Faktor Kesebandingan	Kategori	Penjelasan	Transaksi Afiliasi (6)	Transaksi Independen (7)
1.	Karakteristik Barang dan Jasa (Characteristic Of Product And Service)	Barang Berwujud	a. Ciri-ciri fisik barang		
			1) Kategori produk		
			2) Apakah produk mempunyai karakteristik khusus yang membedakan dengan produk lain dalam kategori yang sama?		
			b. Kualitas barang		
			1) Kualitas produk		
			2) Daya tahan barang		
			3) Target pelanggaran atas produk		
			c. Ketersediaan barang		
			1) Berapakah volume produksi?		
		2) Apakah perbedaan volume produksi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kesebandingan? Jika iya, apakah pengaruh ini dapat dieliminasi?			
		Jasa	a. Sifat/jenis		
			1) Apakah jenis jasa yang disediakan?		
			2) Apakah terdapat perjanjian?		
			3) Siapakah yang menanggung biaya?		
			b. Cakupan jasa		
			1) Siapakah pihak-pihak yang terlibat dalam perjanjian atas jasa?		
		2) Bagaimana biaya dialokasikan?			
		3) Bagaimana biaya tersebut dialokasikan pada kenyataannya?			
		Harta Tak Berwujud	a. Bentuk transaksi (lisensi atau penjualan)		
			b. Jenis (paten, trademark, dll.)		
			c. Jangka waktu dan tingkat perlindungan		
d. Manfaat yang diharapkan					
e. Pembatasan area geografis dalam hal hak pemanfaatan harta tak berwujud dilaksanakan					
f. Pembatasan ekspor atas produk yang dihasilkan					
g. Eksklusifitas hak yang dialihkan					
h. Keberadaan hak pihak yang memperoleh harta tak berwujud untuk turut serta dalam pengembangan harta tak berwujud					
2.	Analisis Atas Fungsi, Aset, dan Risiko (FAR Analysis)	Fungsi	a. Pembelian Bahan Baku		
			b. Konsinyasi Bahan Baku		
			c. Riset/Penelitian dan Pengembangan		
			d. Perencanaan Produksi		
			e. Proses Produksi/Pengolahan		
			f. Kepemilikan Barang/Produk		
			g. Perakitan dan Packaging		
			h. Pergudangan dan Logistik		
			i. Penetapan Harga Jual		
			j. Invoicing dan Penagihan		
			k. Pemasaran, Pengiklanan, dan Promosi		
			l. Quality Control		
			m. Penjualan dan Distribusi		
			n. Lain-lain		
		Aset	a. Aset Tak Berwujud		
			b. Aset Berwujud		
		Risiko	a. Pihak yang menanggung risiko R&D		
			b. Pihak yang menanggung risiko keuangan		
			c. Pihak yang menanggung risiko atas bahan baku impor		
			d. Pihak yang menanggung risiko atas bahan baku lokal		

No.	Faktor Kesebandingan	Kategori	Penjelasan	Transaksi Afiliasi (6)	Transaksi Independen (7)
			e. Pihak yang menanggung risiko atas ketidakefisienan lini produksi		
			f. Pihak yang menanggung risiko atas jadwal produksi		
			g. Pihak yang menanggung risiko atas kegagalan produksi		
			h. Pihak yang menanggung risiko pasar		
			i. Pihak yang menanggung kerugian investasi		
			j. Pihak yang menanggung risiko persediaan		
			k. Pihak yang menanggung risiko nilai tukar/valas		
			l. Pihak yang menanggung risiko kerusakan produk dan garansi		
			m. Pihak yang menanggung risiko piutang tak tertagih		
			n. Lainnya		
3.	Ketentuan Kontrak (<i>Contractual Term</i>)	-	a. Apakah ketentuan kontrak yang tertulis konsisten dalam penerapannya?		
			b. Apakah ketentuan kontrak yang tertulis tersebut sesuai dengan praktik umum yang berlaku?		
			c. Apakah terdapat praktik/kebiasaan umum yang berlaku (tidak tertulis)? Jika iya, apakah praktik umum tersebut?		
			d. Apakah ketentuan kontrak memiliki pengaruh yang substansial terhadap kesebandingan? Jika iya, apakah pengaruh yang timbul dapat dieliminasi?		
			e. Lainnya		
4.	Keadaan Ekonomi (<i>Economic Condition</i>)	-	a. Tahap/fase perusahaan		
			b. Tahap/fase produk		
			c. Lokasi geografis perusahaan		
			d. Waktu Terjadinya Transaksi		
			e. Pangsa/ukuran pasar		
			f. Situasi kompetitif/tingkat persaingan pasar		
			g. Tingkat permintaan dan penawaran dalam pasar baik secara keseluruhan maupun regional		
			h. Posisi relatif atas pembeli dan penjual		
			i. Ketersediaan alternatif produk (barang dan jasa pengganti)		
			j. Daya beli konsumen		
			k. Sifat dan cakupan peraturan pemerintah dalam pasar		
			l. Biaya produksi termasuk biaya tanah, upah tenaga kerja, dan modal, biaya transportasi, dll		
			m. Lainnya		
5.	Strategi Bisnis (<i>Business Strategic</i>)	-	a. Inovasi dan pengembangan produk		
			b. Tingkat diversifikasi		
			c. Strategi bundel		
			d. Penetrasi pasar yang baru		
			e. Lainnya		

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenarnya untuk dapat ditindaklanjuti sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.

....., (8)
Yang memberikan keterangan

..... (9)

PETUNJUK PENGISIAN
ANALISIS KESEBANDINGAN

- Nomor (1) : Diisi dengan nama Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (2) : Diisi dengan Nomor Pokok Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (3) : Diisi dengan alamat Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (4) : Diisi dengan nama mitra transaksi yang merupakan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib Pajak.
- Nomor (5) : Diisi dengan nama mitra transaksi yang merupakan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib Pajak.
- Nomor (6) : Diisi dengan keterangan sesuai dengan kolom faktor kesebandingan, kategori dan item terkait transaksi afiliasi.
- Nomor (7) : Diisi dengan keterangan sesuai dengan kolom faktor kesebandingan, kategori dan item terkait transaksi independen.
- Nomor (8) : Diisi dengan tempat, tanggal, bulan, dan tahun keterangan diberikan.
- Nomor (9) : Diisi dengan nama dan jabatan Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang memberikan keterangan.

I. FORMAT SURAT PANGGILAN UNTUK MEMBERIKAN KETERANGAN TRANSAKSI AFILIASI



KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
DIREKTORAT JENDERAL PAJAK
..... (1)

Nomor : S-.....20... (2)20.....(3)
Sifat : Segera
Lampiran : (4)
Hal : Panggilan untuk Memberikan Keterangan Transaksi Afiliasi

Yth.
..... (5)

Sebagai pelaksanaan Peraturan Menteri Keuangan nomor 17/PMK.03/2013 tentang Tata Cara Pemeriksaan dan sehubungan dengan buku, catatan, dan dokumen yang telah dipinjamkan kepada Pemeriksa Pajak berdasarkan Surat Perintah Pemeriksaan Nomor : tanggal (6), serta keterangan/bukti yang telah dimintakan dengan Surat Nomor : tanggal (7) diminta kepada Saudara pada:

Hari/tanggal : (8)
Pukul : (9)
Tempat : (10)

Untuk memberikan keterangan/penjelasan dan presentasi kepada tim Pemeriksa Pajak terkait:

1. karakteristik industri dan pasar di mana perusahaan berbisnis,
2. karakteristik transaksi afiliasi perusahaan,
3. karakteristik perusahaan sebagai bagian dari grup,
4. karakteristik usaha Wajib Pajak,
5. metode *transfer pricing* yang digunakan,
6. pembandingan yang digunakan dalam menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) pada transaksi afiliasi,
7. penentuan harga/laba wajar transaksi afiliasi,
8. (11)

Demikian untuk dimaklumi.

..... (12)

.....
NIP (13)

Diterima oleh	:	(14)
Jabatan	:	(15)
Tanggal	:	(16)
Tanda Tangan/Cap	:	(17)

PETUNJUK PENGISIAN
SURAT PANGGILAN UNTUK MEMBERIKAN KETERANGAN TRANSAKSI
AFILIASI

- Nomor (1) : Diisi dengan kepala surat.
- Nomor (2) : Diisi dengan nomor surat.
- Nomor (3) : Diisi dengan tempat dan tanggal ditandatangani surat.
- Nomor (4) : Diisi dengan jumlah lampiran Surat Panggilan untuk Memberikan Keterangan.
- Nomor (5) : Diisi dengan nama dan alamat Wajib Pajak yang dimintai keterangan atau bukti.
- Nomor (6) : Diisi dengan nomor dan tanggal SP2.
- Nomor (7) : Diisi dengan nomor dan tanggal Surat Permintaan Keterangan/Bukti sebagaimana Format A Lampiran II Perdirjen ini.
- Nomor (8) : Diisi dengan hari/tanggal Wajib Pajak diminta datang untuk memberikan keterangan.
- Nomor (9) : Diisi dengan pukul Wajib Pajak diminta datang untuk memberikan keterangan.
- Nomor (10) : Diisi dengan tempat pertemuan dimana Wajib Pajak diminta datang untuk memberikan keterangan.
- Nomor (11) : Diisi dengan keterangan/penjelasan lain yang diperlukan Pemeriksa Pajak.
- Nomor (12) : Diisi dengan nama jabatan kepala Unit Pelaksana Pemeriksaan.
- Nomor (13) : Diisi dengan tanda tangan, nama, NIP dan cap jabatan dari kepala Unit Pelaksana Pemeriksaan.
- Nomor (14) : Diisi dengan nama penerima Surat Permintaan Keterangan atau Bukti.
- Nomor (15) : Diisi dengan jabatan penerima Surat Permintaan Keterangan atau Bukti.
- Nomor (16) : Diisi dengan tanggal terima Surat Permintaan Keterangan atau Bukti.
- Nomor (17) : Diisi dengan tanda tangan penerima dan cap perusahaan penerima Surat Permintaan Keterangan atau Bukti.

J. FORMAT BERITA ACARA PEMBERIAN KETERANGAN WAJIB PAJAK TERKAIT TRANSAKSI AFILIASI



KEMENTERIAN KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
 DIREKTORAT JENDERAL PAJAK
 (1)

BERITA ACARA PEMBERIAN KETERANGAN WAJIB PAJAK
 TERKAIT TRANSAKSI AFILIASI

Pada hari ini tanggal bulan tahun (2) bertempat di (3), kami tim Pemeriksa Pajak dari Direktorat Jenderal Pajak:

Nama / NIP (4)	Pangkat / Golongan (5)	Jabatan (6)

Berdasarkan Surat Perintah Pemeriksaan Nomor : (7) Tanggal (8) telah meminta keterangan terkait transaksi afiliasi sesuai dengan Surat Nomor: S- (9) Tanggal (10), kepada:

Nama : (11)
 Pekerjaan / Jabatan : (12)
 Alamat : (13)

dalam hal ini bertindak selaku:

Wajib Pajak; Wakil; Kuasa; (14)

dari Wajib Pajak:

Nama : (15)
 NPWP : (16)
 Alamat : (17)

Dengan keterangan sebagaimana terlampir.

Demikian Berita Acara Pemberian Keterangan Terkait Transaksi Afiliasi ini dibuat dengan sebenarnya dan ditandatangani oleh:

Wajib Pajak/Wakil/Kuasa*)
 (18)

Tim Pemeriksa Pajak:
 Supervisor,
 (19)
 NIP

Ketua Tim,
 (20)
 NIP

Mengetahui:
 (22)
 NIP

Anggota,
 (21)
 NIP

*) coret yang tidak perlu

PETUNJUK PENGISIAN
BERITA ACARA PEMBERIAN KETERANGAN WAJIB PAJAK TERKAIT
TRANSAKSI AFILIASI

- Nomor (1) : Diisi dengan kepala surat.
- Nomor (2) : Diisi dengan hari, tanggal, bulan, dan tahun ditandatanganinya berita acara pemberian keterangan.
- Nomor (3) : Diisi dengan tempat berita acara ditandatangani.
- Nomor (4) : Diisi dengan nama dan NIP Pemeriksa Pajak.
- Nomor (5) : Diisi dengan pangkat dan golongan Pemeriksa pajak.
- Nomor (6) : Diisi dengan jabatan dalam tim Pemeriksa Pajak, yaitu: "supervisor", "ketua tim", atau "anggota tim".
- Nomor (7) : Diisi dengan nomor SP2.
- Nomor (8) : Diisi dengan tanggal SP2.
- Nomor (9) : Diisi dengan nomor surat Panggilan untuk Memberikan Keterangan Transaksi Afiliasi.
- Nomor (10) : Diisi dengan tanggal surat Panggilan untuk Memberikan Keterangan Transaksi Afiliasi.
- Nomor (11) : Diisi dengan nama Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang menandatangani berita acara ini.
- Nomor (12) : Diisi dengan pekerjaan/jabatan Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (13) : Diisi dengan alamat Wajib Pajak, wakil Wajib Pajak, atau kuasa Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (14) : Diisi dengan tanda [√] pada kotak yang sesuai.
- Nomor (15) : Diisi dengan nama Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (16) : Diisi dengan Nomor Pokok Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (17) : Diisi dengan alamat Wajib Pajak yang diperiksa.
- Nomor (18) : Diisi dengan tanda tangan dan nama Wajib Pajak/wakil/kuasa.
- Nomor (19) : Diisi dengan tanda tangan, nama, dan NIP supervisor Pemeriksa.
- Nomor (20) : Diisi dengan tanda tangan, nama, dan NIP ketua tim Pemeriksa.
- Nomor (21) : Diisi dengan tanda tangan, nama, dan NIP anggota tim Pemeriksa.
- Nomor (22) : Diisi dengan nama jabatan dari kepala Unit Pelaksana Pemeriksaan.