

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 *Tax Avoidance*

OECD sendiri tidak memberikan definisi *tax avoidance* secara tegas. OECD hanya memberikan gambaran bahwa *tax avoidance* biasanya dipergunakan untuk menjelaskan usaha-usaha Wajib Pajak untuk mengurangi beban pajaknya. Meskipun ini biasa jadi tidak melanggar hukum, namun sebenarnya bertentangan dengan tujuan dibuatnya peraturan perundang-undangan perpajakan. *Tax avoidance* sendiri sebenarnya mempunyai beberapa karakteristik, di antaranya:

- 1) Transaksi seringkali semu.
- 2) Transaksi yang dilaksanakan tidak mempunyai makna secara ekonomis yang berarti.
- 3) Tidak terdapatnya unsur risiko.
- 4) Adanya usaha-usaha untuk mengeksploitasi celah-celah dalam peraturan perpajakan.

Dalam konteks internasional, *tax avoidance* dapat terjadi misalnya pada:

- 1) Wajib Pajak yang mengubah status *residence*-nya ke wilayah lain yang pajaknya lebih rendah. Wajib Pajak dapat mengalihkan penghasilannya ke entitas lain, misalnya perusahaan yang didirikan di *tax haven*.
- 2) Wajib Pajak dapat mengalihkan penghasilannya ke entitas lain, misalnya perusahaan atau mungkin *trust* yang didirikan di *tax haven*.

- 3) Wajib pajak dapat mendirikan anak perusahaan di negara lain yang di desain untuk menerima penghasilan dari luar negeri atau untuk menerima pembagian dividen dari perusahaan-perusahaan lain yang dimiliki di negara lainnya.
- 4) Wajib Pajak dapat mengatur pembayaran dividen yang diterimanya dari negara lain melalui satu lembaga yang didirikan di suatu negara yang mempunyai *tax treaty* dengan negara asal pembayar dividen. Karena dalam *tax treaty* biasanya tarif *withholding tax* diturunkan, maka dengan adanya *tax treaty* Wajib Pajak dapat mengurangi beban pajaknya.

Karena alasan-alasan inilah biasanya dalam ketentuan perundang-undangan perpajakan suatu negara tercantum berbagai ketentuan untuk memerangi usaha-usaha *tax avoidance*. Ketentuan anti *avoidance* ini biasanya kemudian disertai dengan pemberian wewenang kepada otoritas pajak untuk merekonstruksi transaksi itu sesuai dengan kondisi pasar dan menghitung pajak terutang berdasarkan transaksi rekonstruksian ini. Contohnya dalam ketentuan *transfer pricing* otoritas suatu negara diberikan kekuasaan untuk mengabaikan harga transaksi yang dilaporkan oleh Wajib Pajak dan menggunakan harga transaksi yang wajar yang dipergunakan dalam transaksi komersial.

2.1.2 Definisi *Transfer Pricing*

Menurut Simamora dalam Mangoting (2000), *transfer pricing* didefinisikan sebagai nilai atau harga jual khusus yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) dan biaya divisi pembeli (*buying division*). *Transfer pricing* juga disebut dengan *intracompany pricing*, *intercorporate pricing*, *interdivisional* atau *internal pricing*

yang merupakan harga yang diperhitungkan untuk keperluan pengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa antar anggota.

Pengertian harga transfer dapat dibedakan menjadi dua, yaitu pengertian yang bersifat netral dan bersifat peyoratif. Pengertian netral mengasumsikan bahwa harga transfer adalah murni strategi dan taktik bisnis tanpa motif pengurangan beban pajak. Sedangkan pengertian peyoratif mengasumsikan harga transfer sebagai upaya untuk menghemat beban pajak dengan taktik, antara lain menggeser laba ke negara yang tarif pajaknya rendah (Suandy, 2011). Pengertian *transfer pricing* menurut Gunadi dalam Suandy (2011) adalah penentuan harga atau imbalan sehubungan dengan penyerahan barang, jasa atau pengalihan teknologi antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Menurutny juga *transfer pricing* adalah suatu rekayasa manipulasi secara sistematis dengan maksud untuk mengurangi laba *artificial*, membuat seolah-olah perusahaan rugi, untuk menghindari pajak atau bea masuk di suatu negara.

Dari sudut pandang ekonomi, Hongren dalam Kurniawan (2011) mengartikan *transfer pricing* sebagai penentuan harga barang atau jasa oleh suatu unit organisasi perusahaan kepada unit organisasi lainnya dalam perusahaan yang sama. Sedangkan dari sudut pandang perpajakan, *transfer pricing* didefinisikan sebagai harga yang dibebankan oleh suatu perusahaan atas barang, jasa, dan harta tidak berwujud, kepada perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa.

Wisselink mengemukakan dalam arti yang lebih luas *transfer pricing* termasuk penentuan harga antara beberapa entitas, yang secara hukum pemiliknya biasa sama ataupun berbeda (Lubis dan Toruan, 2009).

2.1.3 Tujuan Penetapan Harga Transfer

Tujuan penetapan harga transfer adalah untuk mentransmisikan data keuangan di antara departemen-departemen atau divisi-divisi perusahaan pada waktu mereka saling menggunakan barang dan jasa satu sama lain (Simamora, 1999). Selain itu *transfer pricing* terkadang digunakan untuk mengevaluasi kinerja divisi dan memotivasi manajer divisi penjual dan divisi pembeli menuju keputusan-keputusan yang serasi dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan.

Menurut Horngren, Datar dan Foster (2008) penetapan harga transfer (*transfer pricing*) seharusnya membantu mencapai strategi dan tujuan perusahaan dan sesuai dengan struktur organisasi perusahaan. Secara khusus, *transfer pricing* seharusnya mendukung kesesuaian tujuan dan tingkat usaha manajemen puncak. Sub unit yang menjual produk atau jasa seharusnya dimotivasi untuk menurunkan biaya mereka, sub unit yang membeli produk atau jasa seharusnya dimotivasi untuk memperoleh dan menggunakan input secara efisien. *Transfer pricing* seharusnya juga membantu manajemen puncak mengevaluasi kinerja dari sub unit individual dan manajer mereka. Jika manajemen puncak mendukung tingkat desentralisasi yang tinggi, harga transfer seharusnya mendukung tingkat otonomi sub unit yang tinggi dalam pengambilan keputusan. Ini berarti manajer sub unit yang ingin memaksimalkan laba operasi dari sub unitnya seharusnya memiliki kebebasan untuk melakukan transaksi dengan sub unit lain dari perusahaan (atas dasar harga transfer) atau untuk melakukan transaksi dengan pihak eksternal.

2.1.4 OECD Transfer Pricing Guidelines

Organization for Economic Cooperation and Development atau Organisasi untuk Kerja Sama dan Pembangunan Ekonomi (selanjutnya disebut *OECD*)

merupakan sebuah organisasi internasional dengan tiga puluh negara yang menerima prinsip demokrasi perwakilan dan ekonomi pasar bebas yang dibentuk pada tahun 1960 (Wikipedia, 2014). Pada saat ini anggota *OECD* sebanyak 30 (tiga puluh) negara yaitu sebagai berikut Australia, Austria, Belgia, Kanada, Republik Ceko, Denmark, Finlandia, Perancis, Jerman, Yunani, Hungaria, Islandia, Irlandia, Italia, Korea, Luxemburg, Meksiko, Belanda, Selandia Baru, Norwegia, Polandia, Slovakia, Spanyol, Swedia, Swiss, Turki, Inggris , dan Amerika Serikat. Bidang yang menangani perpajakan dalam *OECD* dilaksanakan oleh *Committee on Fiscal Affairs (CFA)*.

Terkait dengan *transfer pricing*, *CFA* melalui sub grupnya yaitu *Working Party No. 6* telah menerbitkan *OECD Transfer Pricing Guidelines* (selanjutnya disebut dengan *OECD Guidelines*) sebagai panduan bagi perusahaan multinasional dan otoritas pajak dalam masalah *transfer pricing*. Dengan demikian, *OECD Guidelines* ini dibuat dengan maksud untuk membantu (i) otoritas pajak (tidak hanya terhadap negara-negara anggota saja, tetapi juga negara-negara yang bukan anggota *OECD*) maupun (ii) perusahaan multinasional dalam memberikan panduan tentang cara penyelesaian perselisihan *transfer pricing* yang saling menguntungkan antara masing-masing otoritas pajak, dan antara otoritas pajak dengan perusahaan multinasional. Dengan kata lain, tujuan dari pengaturan dalam *OECD Guidelines* adalah dalam rangka untuk membagi penghasilan yang diperoleh oleh perusahaan multinasional secara *fair* kepada negara-negara di mana perusahaan multinasional tersebut beroperasi (Darussalam dan Septriadi, 2008).

Menurut Rohatgi dalam Darussalam dan Septriadi (2008) terkait dengan ketentuan *transfer pricing* di masing-masing negara pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi sebagai berikut ini:

1. Sedikit negara menerapkan ketentuan *transfer pricing* secara komprehensif, ketentuan *transfer pricing* hanya diterapkan atas transaksi dari kegiatan usaha tertentu saja.
2. Beberapa negara mengikuti ketentuan *transfer pricing* yang terdapat dalam *OECD Guidelines*.
3. Banyak negara belum memiliki ketentuan khusus yang mengatur tentang *transfer pricing* dalam undang-undang domestik mereka, tetapi mereka mengacu kepada peraturan tentang anti penghindaran pajak (*anti tax avoidance rule*).

2.1.5 Hubungan Istimewa

Otoritas pajak suatu negara diberi wewenang untuk melakukan koreksi (*primary adjustment*) atas transaksi yang tidak mencerminkan harga pasar wajar sepanjang transaksi tersebut dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Dengan kata lain, suatu negara diperkenankan melakukan *primary adjustment*, sepanjang transaksi yang dilakukan tersebut (i) tidak sesuai dengan prinsip harga pasar wajar dan (ii) transaksi tersebut dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Oleh karena itu, definisi hubungan istimewa merupakan hal sangat penting dalam konteks *transfer pricing*.

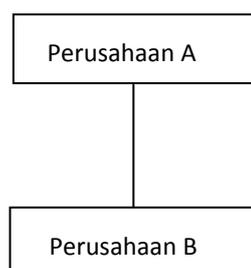
Menurut Hamaekers dalam Darussalam dan Septriadi (2008) hubungan istimewa seperti yang tercantum dalam pasal 9 ayat (1) *OECD* model di atas pada dasarnya dapat dijelaskan dengan situasi sebagai berikut:

1. Perusahaan A di Negara A “berpartisipasi (*participate*) baik secara langsung maupun tidak langsung dalam manajemen, pengendalian atau kepemilikan modal “dari perusahaan B di Negara B.
2. Pihak sama (biasa berbentuk orang pribadi maupun perusahaan) ”berpartisipasi (*participate*) baik secara langsung maupun tidak langsung dalam manajemen, pengendalian atau kepemilikan saham” dari perusahaan A di Negara A dan perusahaan B di Negara B.

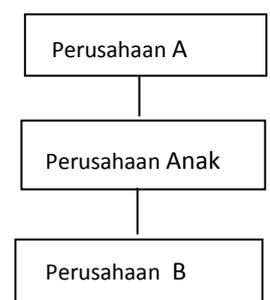
Skema hubungan istimewa apabila digambarkan akan tampak sebagai berikut ini:

Gambar 1
Perusahaan A di Negara A “berpartisipasi (*participate*) baik secara langsung maupun tidak langsung dalam manajemen, pengendalian atau kepemilikan modal“ dari perusahaan B di Negara B

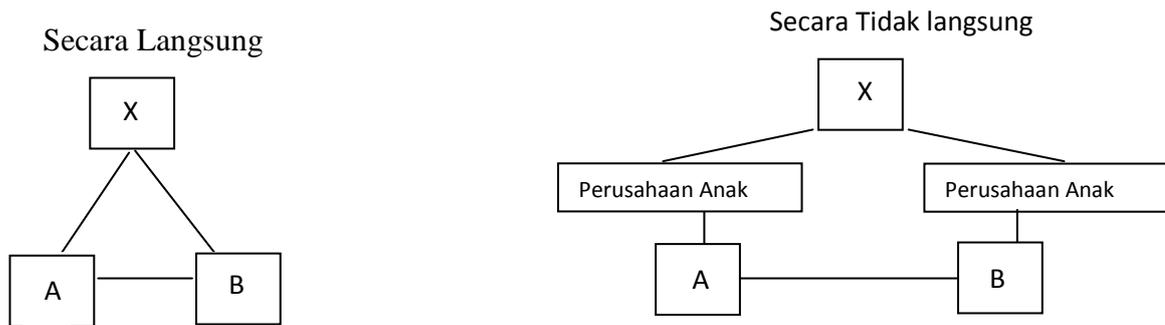
Secara Langsung



Secara Tak Langsung



Gambar 2
Pihak sama (biasa berbentuk orang pribadi maupun perusahaan)
”berpartisipasi (*participate*) baik secara langsung maupun tidak langsung
dalam manajemen, pengendalian atau kepemilikan saham” dari perusahaan
A di Negara A dan perusahaan B di Negara B.



2.1.6 Metode Menentukan Harga Transfer

Tentunya dalam penentuan harga transfer manajemen tidak dapat sembarangan menentukan harga, secara garis besar harga tersebut sebisa mungkin tidak merugikan salah satu pihak yang terlibat, selain itu harga transfer dalam praktiknya harus terus diperhatikan agar tujuan manajemen sesuai dengan tujuan perusahaan. Prinsip dasarnya adalah bahwa harga transfer sebaiknya serupa dengan harga yang akan dikenakan seandainya produk tersebut dijual ke konsumen luar atau dibeli dari pemasok luar. Namun hal tersebut dalam dunia nyata sangat sulit diterapkan, hanya sedikit perusahaan yang menetapkan prinsip ini.

Secara umum harga transfer dapat ditentukan dengan menggunakan metode-metode berikut: (1) Harga transfer berdasarkan pasar, (2) Harga transfer berdasarkan biaya, (3) Harga transfer negoisasi, (4) Arbitrasi, (5) Ganda.

1. Harga Transfer Berdasarkan Harga Pasar (*Market-Based Transfer Prices*)

Harga transfer berdasarkan harga pasar dipandang sebagai penentuan harga transfer yang paling independen. Barang-barang yang diproduksi unit penjual dihargai sama dengan harga yang berlaku di pasar, pada sisi divisi penjual ada kemungkinan untuk memperoleh profit, pada sisi divisi pembeli harga yang dibayarkan adalah harga yang sewajarnya. Namun yang menjadi kelemahan utama dari sistem ini adalah jika harga suatu produk ternyata tidak tersedia di pasar. Tidak semua barang-barang yang diperjual-belikan antar divisi tersedia di pasar, misalnya pada suatu industri yang terdeferensiasi dan terintegrasi seperti industri kertas, jika divisi penjual harus mengirim kertas yang setengah jadi ke divisi lain, pasar tidak menyediakan harga kertas mentah atau setengah jadi. Namun, jika harga pasar tersedia atau dapat diperkirakan maka ada baiknya menggunakan harga pasar. Meskipun demikian, jika tidak ada cara untuk memperkirakan harga kompetitif, pilihan lainnya adalah mengembangkan harga transfer berdasarkan biaya (*cost-based transfer price*).

2. Harga Transfer Berdasarkan Biaya (*Cost-based Transfer Prices*)

Perusahaan menggunakan metode penetapan harga transfer atas dasar biaya yang ditimbulkan oleh divisi penjual dalam memproduksi barang atau jasa, penetapan harga transfer metode ini relatif mudah diterapkan namun memiliki beberapa kekurangan. Pertama, penggunaan biaya sebagai harga transfer dapat mengarah pada keputusan yang buruk, jika seandainya unit penjual tidak dapat memproduksi dengan optimal sehingga menghasilkan biaya yang lebih tinggi daripada harga pasar, maka dapat terjadi kecenderungan pembelian barang dari luar. Kedua, jika biaya digunakan sebagai harga transfer, divisi penjual tidak akan pernah

menghasilkan laba dari setiap transaksi internal. Ketiga, penentuan harga transfer yang berdasarkan biaya berarti tidak ada insentif bagi orang yang bertanggung jawab mengendalikan biaya. Umumnya perusahaan menetapkan harga transfer atas biaya berdasarkan biaya variabel dan atau biaya tetap dalam bentuk biaya penuh (*full cost*), biaya penuh ditambah *markup* (*full cost plus markup*) dan gabungan antara biaya variabel dan tetap (*variable cost plus fixed fee*).

3. Harga Transfer Negoisasi (*Negotiated Transfer Prices*)

Dalam ketiadaan harga, beberapa perusahaan memperkenankan divisi-divisi dalam perusahaan yang berkepentingan dengan *transfer pricing* untuk menegosiasikan harga transfer yang diinginkan. Harga transfer negoisasi memiliki beberapa kelebihan. Pertama, pendekatan ini melindungi otonomi divisi dan konsisten dengan semangat desentralisasi. Kedua, manajer divisi cenderung memiliki informasi yang lebih baik tentang biaya dan laba potensial atas transfer dibanding pihak-pihak lain dalam perusahaan. Harga transfer negoisian mencerminkan perspektif kontrolabilitas yang inheren dalam pusat-pusat pertanggungjawaban karena setiap divisi yang berkepentingan tersebut pada akhirnya yang akan bertanggung jawab atas harga transfer yang dinegosiasikan. Namun *transfer pricing* ini tidak begitu mudah untuk ditentukan karena posisinya pada situasi sulit yang bisa menimbulkan *conflict of interest* diantara kedua belah pihak yang terlibat, yaitu divisi penjual dan divisi pembeli. Artinya, tidak akan ada satu metode *transfer pricing* yang terbaik, yang akan diterima mutlak oleh kedua belah pihak.

4. Arbitrasi (*Arbitrasi Basis*)

Metode ini dilakukan dengan cara menetapkan harga transfer berdasarkan cara tertentu yang dapat dipertanggungjawabkan, jadi tidak berdasarkan harga pasar (*market price*) atau biaya (*variable cost*). Menurut Wirawan dalam Lubis (2009) cara ini dipakai untuk tujuan manipulasi, di mana harga transfer direndahkan atau ditinggikan dari harga yang semestinya, diatur sedemikian rupa yang menghasilkan beban pajak yang rendah.

5. Ganda (*Double Basis*)

Tujuan dilakukan *transfer pricing* ini adalah untuk memenuhi disparitas dari dua divisi. Misalnya pihak pembeli mempertimbangkan penerapan *transfer pricing* per basis biaya diferensial. Sebaliknya penjual dapat mempertimbangkan unsur profit dalam *transfer pricing* untuk keperluan pengukuran kinerja profit. Prosedur pendekatan ini misalnya:

1. Pemakaian *transfer pricing* dengan basis pasar, negosiasi dan arbitrasi oleh divisi parameter dalam menghitung penghasilan data penyerahan *intercompany*.
2. Biaya variabel divisi per transfer plus *contribution margin* atas beban tetap, ditransfer pada pembeli.
3. Total laba per divisi akan lebih besar daripada laba perusahaan dan laba divisi produksi akan dieliminasi dalam penyusunan laporan keuangan.

Dalam menggunakan metode ini diperlukan data harga yang akurat dapat diandalkan.

2.1.7 Prinsip dan Metode Harga Pasar Wajar

Prinsip harga pasar wajar (*arm's length principle*) merupakan suatu kriteria untuk menentukan nilai transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Menurut prinsip harga pasar wajar ini, transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa seharusnya mengacu kepada harga pasar wajar, yaitu ditentukan berdasarkan harga yang terjadi seandainya transaksi tersebut dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa.

Secara teoritis, prinsip harga pasar wajar didasarkan atas (i) transaksi yang sama (*the same transaction*), dan (ii) dalam kondisi yang sama (*circumstances*) yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Akan tetapi, transaksi dan kondisi yang sama seperti tersebut dalam praktiknya jarang atau tidak pernah terjadi. Oleh karena itu dalam aplikasinya, penentuan harga pasar wajar didasarkan atas (i) transaksi yang dapat diperbandingkan (*comparable transactions*), dan (ii) dalam kondisi yang dapat diperbandingkan (*comparable circumstances*) ketika tidak terdapat transaksi yang benar-benar sama (Darussalam dan Septriadi, 2008).

Apabila prinsip harga wajar ini tidak diterapkan dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa, maka otoritas pajak dapat melakukan koreksi (*primary adjustment*) atas transaksi tersebut agar mencerminkan harga pasar yang sebenarnya. Dalam Suptono (2013) ada beberapa metode yang biasa dipergunakan untuk menentukan harga pasar yang wajar diatur dalam Pasal 11 Per Dirjen Pajak No. Per-32/PJ/2011 ini, yaitu :

1. Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*), yaitu Metode Penentuan

Harga Transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan harga barang atau jasa dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding.

2. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/RPM*) adalah metode Penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, aset dan risiko, atas penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.
3. Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method/CPM*) adalah metode Penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan menambahkan tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan yang sama dari transaksi dengan pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa atau tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa pada harga pokok penjualan yang telah sesuai dengan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha.
4. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*) adalah metode Penentuan Harga Transfer berbasis Laba Transaksional (*transactional profit method*) yang dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa tersebut

dengan menggunakan dasar yang dapat diterima secara ekonomi yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi dan akan tercermin dari kesepakatan antar pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa, dengan menggunakan Metode Kontribusi (*Contribution Profit Split Method*) atau Metode Sisa Pembagian Laba (*Residual Profit Split Method*)

5. Metode Laba Bersih Transaksional (*transactional net margin method/ TNMM*)

adalah metode Penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan membandingkan persentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap penjualan, terhadap aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan pihak lain yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa atau persentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa lainnya.

2.1.8 Advance Pricing Agreements

Advance Pricing Agreements (APA) adalah persetujuan di antara *Internal Revenue Service (IRS)* dan perusahaan dengan menggunakan harga-harga transfer, untuk menetapkan harga transfer yang disepakati. Maksud dari program *APA* adalah memecahkan masalah perselisihan harga transfer dengan cara yang tepat dan menghindari proses pengadilan yang menghabiskan banyak biaya. Negara-negara yang tergabung dalam *OECD* seperti Amerika Serikat, Inggris, Australia, Selandia Baru, dan Jepang telah memulai menerapkan prosedur *APA* untuk menyelesaikan masalah harga transfer karena *APA* dinilai lebih efektif dalam pelaksanaannya (Suandy, 2011).

Dalam Pasal 18 ayat (3a) Undang-undang No.7 Tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-undang No.17 tahun 2000, Indonesia pun telah menerapkan *Advance Pricing Agreement* terhadap transaksi antar pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa (Zain, 2003). Beberapa manfaat dari diselenggarakannya *APA* adalah sebagai berikut:

- 1) Memberikan kepastian kepada Wajib Pajak atas semua penghitungan mengenai harga transaksi dengan menggunakan metode yang disetujui.
- 2) Memberikan kepastian terhadap kegiatan Wajib Pajak termasuk kepastian mengenai kewajiban pajak yang berkaitan dengan harga transfer.
- 3) Mengurangi biaya dan waktu pada saat diaudit, karena selama periode *APA* berlaku harga transaksi yang telah disepakati oleh Wajib Pajak dan otoritas pajak.
- 4) Dapat mencegah praktik harga transfer yang tidak benar dan semata-mata hanya untuk menghindari pajak.

2.2 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti (Tahun)	Judul	Hasil Penelitian
1.	Mangoting (2000)	Aspek Perpajakan Dalam Praktek <i>Transfer Pricing</i>	Penelitian dilakukan dengan studi literatur, menganalisis teori aspek perpajakan dalam <i>transfer pricing</i> yang menghasilkan suatu kesimpulan yaitu: 1. <i>Transfer pricing</i> dapat diatasi dengan memberikan wewenang kepada menteri keuangan dan dirjen pajak untuk menentukan kembali besarnya penghasilan dan pengurangan serta menentukan utang sebagai

			<p>modal untuk menentukan besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi pihak yang mempunyai hubungan istimewa.</p> <p>2. Untuk memeriksa adanya praktek <i>transfer pricing</i>, Departemen Keuangan Republik Indonesia Direktorat Jendral Pajak menerbitkan Pedoman Pemeriksaan Pajak terhadap Wajib Pajak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.</p>
2.	Santoso (2005)	<i>Advance Pricing Agreement</i> dan Problematika <i>Transfer Pricing</i> dari Perspektif Perpajakan Indonesia	<p>Penelitian dilakukan dengan pendekatan eksplorasi teori dengan penguatan pada studi literatur yang menghasilkan suatu kesimpulan bahwa penerapan APA di negara-negara yang telah lebih dahulu memperkenalkan sistem ini harus dipelajari agar implikasinya terhadap korporasi multinasional dan iklim bisnis di Indonesia secara keseluruhan terus membaik. Penerapan sistem APA bersifat sukarela. Artinya otoritas fiskal Indonesia tidak dapat memaksa atau mewajibkan korporasi multinasional untuk ikut berpartisipasi di dalam program APA ini. Oleh karenanya, keberhasilan sistem APA ini akan sangat tergantung kepada otoritas fiskal untuk membuatnya “menarik”.</p>
3.	Harimurti (2007)	Aspek Perpajakan Dalam Praktek <i>Transfer Pricing</i>	<p>Penelitian dilakukan dengan studi eksplorasi teori untuk menganalisis aspek perpajakan dalam praktek <i>transfer pricing</i> yang sering digunakan oleh banyak perusahaan sebagai alat untuk</p>

			meminimalkan jumlah pajak yang harus dibayar. Adanya hubungan istimewa merupakan kunci dari dilakukannya praktek <i>transfer pricing</i> dalam bidang perpajakan.
--	--	--	---

2.3 Model Penelitian

Model penelitian dirancang untuk dapat lebih memahami tentang konsep, dalam hal ini mengenai konsep dari penelitian yaitu melihat aspek perpajakan dalam *transfer pricing* dan kecurangan-kecurangan yang terjadi akibat praktik *transfer pricing* yang tidak wajar dan bagaimana regulasi untuk mengatasi kecurangan-kecurangan tersebut. Kerangka pemikiran dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 3
Kerangka Pikir

