

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Di Indonesia, wajib pajak badan atau swasta umumnya belum membayar kewajiban perpajakannya sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. 90% wajib pajak tidak melaporkan kewajiban pembayaran pajaknya sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Perusahaan di manapun, termasuk di negara maju, berusaha mengurangi pembayaran pajaknya. Caranya sangat canggih, mencari celah di berbagai regulasi dan melalui *transfer pricing*, misalnya untuk meminimalisir pajak yang mereka bayarkan.

Tidak dapat disangkal bahwa penggunaan *transfer pricing* oleh perusahaan dengan tujuan memaksimalkan profitabilitas dan mengurangi beban pajak telah menjadi pengetahuan umum. Bagi pelaku bisnis, pajak sering dianggap sebagai beban yang mengurangi keuntungan yang diperoleh. Oleh karena itu, wajar jika mereka melakukan transaksi dengan menggunakan *transfer pricing* guna mengurangi beban pajak yang harus mereka bayarkan.

Transfer pricing adalah istilah yang secara umum merujuk pada praktik yang digunakan untuk membagi keuntungan antara berbagai entitas perusahaan dalam satu grup perusahaan multinasional. Secara keseluruhan, yang paling penting pada akhirnya adalah laba setelah pajak grup.

Persebaran konglomerat dan divisionalisasi perusahaan juga dipengaruhi oleh fenomena globalisasi. Dalam konteks perusahaan multinasional dan konglomerat yang terdiversifikasi, terjadi berbagai transaksi antara anggota atau divisi perusahaan, termasuk penjualan barang dan jasa, perizinan hak dan aset tak berwujud, pemberian pinjaman, dan sebagainya. Dalam lingkungan perusahaan semacam ini, transaksi tersebut harus dikenakan harga transfer pembelian yang tepat. *Transfer pricing* sering digunakan sebagai mekanisme penetapan harga untuk transaksi antara anggota atau divisi perusahaan tersebut.

Transfer pricing adalah harga yang digunakan untuk mentransfer baik berwujud atau tidak berwujud aset antara entitas dalam kelompok. “OECD (2013) mendefinisikan *transfer pricing* (TP) sebagai pergeseran risiko dan tidak berwujud, pemisahan kepemilikan aset secara artifisial antara badan hukum dalam suatu kelompok, dan transaksi antara entitas semacam itu yang jarang terjadi antara pihak *independent*.” Dengan demikian, *Transfer Pricing* adalah harga yang digunakan untuk mentransfer aset berwujud atau tidak berwujud di antara entitas dalam suatu kelompok.

“*Transfer pricing* saat ini menjadi isu krusial karena sulitnya menentukan harga yang dianggap efektif dalam mentransfer aset antar entitas dalam kelompok yang sama (Holmstrom & Tirole, 1991).” Akan mudah jika harga terkait tersedia karena dapat digunakan sebagai titik referensi. Misalnya, harga komoditas jelas tersedia di pasar, tetapi harga barang dan jasa hak milik atau barang tidak berwujud tidak. Akibatnya, mudah untuk menentukan apakah

transaksi komoditas ke pihak berelasi adalah wajar, tetapi ini menjadi tugas yang rumit jika menyangkut kepemilikan. Namun, harga yang dikenakan untuk memperoleh barang dan jasa tersebut dapat memengaruhi pajak global secara signifikan.

Harga transfer diperlukan dalam organisasi dengan transfer internal produk yang diproduksi atau diperdagangkan. Mekanisme penetapan harga *interdivisi* mencerminkan ketepatan harga pokok dan pendapatan dalam kegiatan bisnis. *Transfer pricing* merujuk pada harga atau biaya yang ditetapkan ketika suatu divisi atau entitas dalam suatu organisasi menjual barang atau jasa kepada divisi atau entitas lainnya di dalamnya.

Harga yang ditransfer dan ditagih ketika sebuah divisi dalam organisasi menjual barang atau jasa ke divisi lain tidak akan mempengaruhi keuntungan total organisasi atau perusahaan. Hal ini dikarenakan pada akhir tahun dan laporan keuangan konsolidasi induk dan anak perusahaan, transaksi internal antar divisi perusahaan akan dieliminasi sehingga laporan keuangan konsolidasi yang dihasilkan akan mencerminkan transaksi bersih perusahaan dengan pihak ketiga.

Meski begitu, *transfer pricing* akan mempengaruhi pengukuran kinerja masing-masing divisi karena antar divisi akan menghitung keuntungan per transaksi yang mereka lakukan. Harga transfer yang tinggi akan menghasilkan laba yang tinggi bagi divisi penjual tetapi laba yang kecil bagi divisi pembeli. Sebaliknya, harga transfer yang rendah akan berdampak sebaliknya. Konsekuensinya, kebijakan *transfer pricing* dapat memberikan insentif kepada

manajer divisi independen yang dapat menentukan apakah akan dilakukan *transfer pricing* (produk dijual kepada pihak ketiga).

Dalam konteks transaksi internasional, *transfer pricing* memiliki dampak pada kewajiban perpajakan, pembayaran royalti, dan aspek keuangan lainnya dikarenakan perbedaan hukum yang signifikan di berbagai negara. Karena perbedaan tarif pajak antar negara, perusahaan cenderung menetapkan harga yang tinggi untuk menciptakan pendapatan dan keuntungan yang besar di negara dengan tarif pajak rendah, sementara mengalokasikan biaya yang tinggi di negara dengan tarif pajak tinggi. Praktik *transfer pricing* yang didorong oleh motivasi perpajakan ini dapat mengakibatkan pemindahan beban pajak dari negara dengan tarif pajak tinggi ke negara dengan tarif pajak rendah. Konsekuensinya, potensi penerimaan pajak suatu negara menjadi terancam.

Transfer pricing dapat diterapkan baik dalam lingkup internal perusahaan maupun antara perusahaan yang berada dalam satu grup. Ketika harga transfer diterapkan dalam konteks perusahaan, hal ini dikenal sebagai harga transfer antar perusahaan. Di sisi lain, jika *transfer pricing* dilakukan antara perusahaan-perusahaan yang tergabung dalam satu grup, hal tersebut dikenal sebagai *intercompany transfer pricing*. Tujuan dari *transfer pricing* antar perusahaan adalah untuk mencapai keuntungan maksimal sambil mengurangi beban pajak sebanyak mungkin.

Intracompany transfer pricing memiliki dampak pajak jika transaksi dilakukan melintasi batas yurisdiksi suatu negara (*cross-border transaction*). Sedangkan *intercompany transfer pricing* menimbulkan dampak perpajakan

yang lebih luas karena dimaksudkan untuk mengalihkan pendapatan dan atau beban dari satu perusahaan ke perusahaan afiliasi lainnya. Dalam prakteknya, perusahaan dapat melakukan *intracompany transfer pricing* dan *intercompany transfer pricing*.

Meskipun pada awalnya transfer pricing digunakan oleh perusahaan sebagai alat evaluasi kinerja anggota atau divisi perusahaan, seiring berjalannya waktu, praktik ini sering kali dimanfaatkan untuk mengurangi jumlah pajak yang harus dibayarkan. Praktik *transfer pricing* sering digunakan oleh perusahaan multinasional sebagai strategi penghindaran pajak.

Dalam konteks perpajakan internasional, terdapat beberapa strategi yang dapat digunakan oleh perusahaan multinasional untuk mengurangi atau menghindari beban pajak, seperti *tax avoidance* dan *tax evasion*.

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, *transfer pricing* bertujuan untuk menciptakan penghematan pajak secara global, yang pada akhirnya dapat merugikan penerimaan negara. Praktik *transfer pricing* termasuk dalam strategi perpajakan yang dikenal sebagai *tax avoidance*. Namun, batas antara penghindaran pajak dan penggelapan pajak sangat tipis, sehingga praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh wajib pajak, baik dengan kesadaran atau tanpa kesadaran, dapat dikategorikan sebagai penggelapan pajak.

Penerapan *transfer pricing* dan strategi penghematan pajak lainnya biasanya dilakukan melalui mekanisme perencanaan pajak internasional. Perencanaan pajak internasional yang bertujuan untuk *tax avoidance dan tax evasion* dapat dilakukan dengan berbagai cara dan metode, yang disesuaikan

dengan kondisi masing-masing perusahaan. Praktik penghindaran pajak oleh perusahaan multinasional umumnya melibatkan penggunaan *transfer pricing* dan *thin capitalization*. Selain itu, terdapat cara lain yang dapat digunakan, seperti *treaty shopping* (memanfaatkan fasilitas perjanjian perpajakan di negara lain oleh perusahaan yang tidak memenuhi syarat) dan pengendalian *foreign corporations* (CFC) dengan menahan keuntungan di negara dengan tarif pajak rendah untuk menunda pembayaran pajak di negara asal. Selain itu, penghindaran pajak juga dapat dilakukan melalui pembayaran royalti, jasa teknis, jasa manajemen, dan jasa lain yang tidak diperlukan.

Dari beberapa cara atau bentuk penghindaran pajak di atas, *transfer pricing* merupakan cara yang efektif karena:

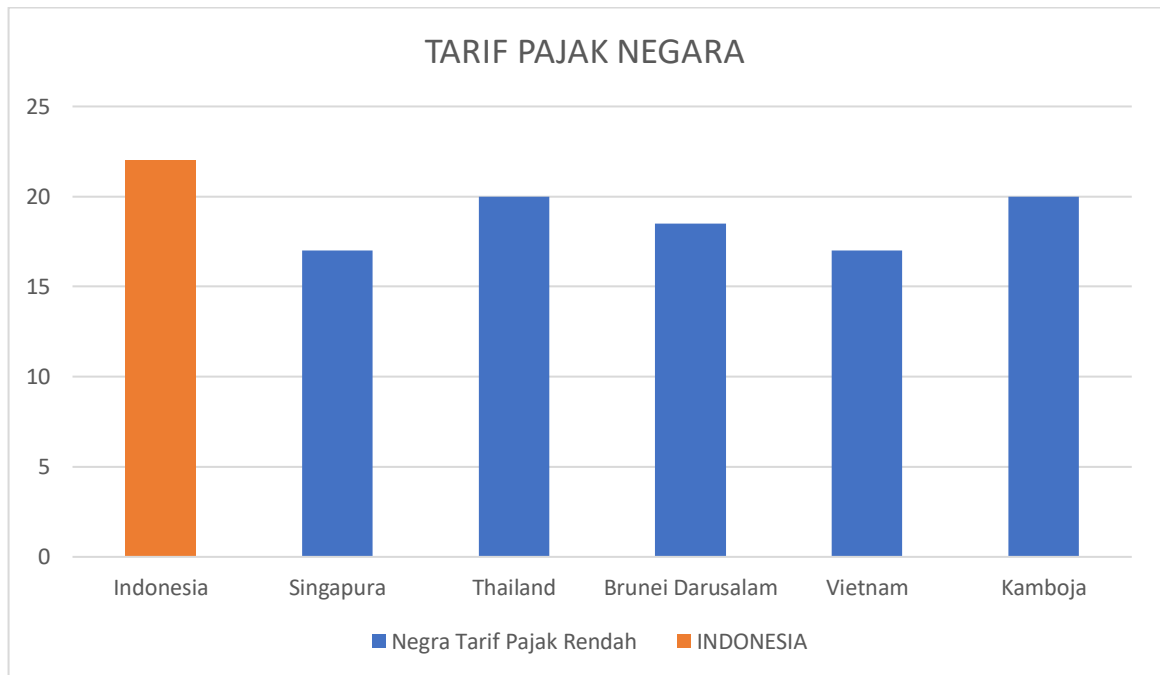
1. Tidak berhubungan langsung dengan hukum perseroan;
2. Dilakukan melalui mekanisme penetapan harga transaksi untuk memudahkan pelaksanaannya.

Transfer pricing sering dianggap sebagai sesuatu yang tidak baik dan hal ini dikatakan sebagai *abuse of transfer pricing* yakni proses pemindahan penghasilan dari suatu perusahaan yang ada di suatu negara yang memiliki tarif pajak yang lebih tinggi ke perusahaan lainnya yang ada didalam satu grup perusahaan tersebut dan perusahaan lain tersebut berada di negara yang memiliki tarif pajak yang lebih rendah sehingga hal tersebut dapat mengurangi beban pajak dari perusahaan multinasional tersebut.

Sebagaimana yang diungkapkan dalam Darussalam dan Septriadi (2008) yang mengistilahkan “*transfer pricing manipulation* dengan suatu tindakan yang diambil perusahaan guna memaksimalkan biaya dengan tujuan untuk meminimalisir laba yang diperoleh yang mengakibatkan kecilnya jumlah pajak yang seharusnya terutang”. “Manipulasi *transfer pricing* juga digunakan guna menghindari adanya pengawasan dari pemerintah serta memanfaatkan perbedaan-perbedaan yang terdapat dalam regulasi yang terkait dengan disparitas tarif pajak yang ada di antar negara dengan cara mengatur harga *transfer* agar nilai yang dihasilkan berada di atas ataupun di bawah *opportunity cost*” (Eden L. , 2003).

Dengan adanya isu *transfer pricing manipulation* yang dikaitkan dengan perusahaan multinasional akan membuat pemerintahan Indonesia memiliki sudut pandang bahwa perusahaan multinasional yang menerapkan *transfer pricing* dalam kegiatan usahanya bertujuan untuk memindahkan laba yang diperoleh dari negara sumber yakni negara Indonesia ke negara-negara yang memiliki *tax rate* yang lebih rendah dari 22% (tarif pajak badan di Indonesia). Dengan adanya perbedaan tarif pajak yang ada diantar negara itulah yang akan menjadi salah satu faktor guna memindahkan penghasilan yang telah diperoleh di Indonesia ke negara yang memiliki *tax rate* yang lebih rendah dari 22% (dua puluh lima persen) bahkan bisa juga ke negara-negara yang tidak memiliki tarif pajak (*tax haven country*) sehingga beban pajaknya akan semakin kecil.

Berikut merupakan grafik yang menggambarkan mengenai daftar negara di ASEAN yang memiliki tarif pajak penghasilan yang lebih rendah dari tarif pajak penghasilan Indonesia yakni sebesar 22% :



Gambar 1.1 Tarif Pajak Negara ASEAN (PPh Badan)

Sumber : Hasil Olahan Penulis atas data dari *pajakku.com* (Negara yang tak mengenakan pajak penghasilan)

Dari grafik diatas diketahui bahwa terdapat beberapa negara memiliki tarif pajak penghasilan badan yang lebih rendah daripada Indonesia sehingga hal ini dapat mengindikasikan bahwa akan muncul strategi perusahaan untuk meningkatkan *profit* dengan membayar pajak yang lebih rendah tersebut merupakan praktek negatif dari *transfer pricing* dengan cara menggeser keuntungan yang diperoleh dari perusahaan di negara yang tarif pajaknya tinggi, ke perusahaan yang beroperasi di Negara lain yang tarif pajaknya lebih rendah. Guna menanggapi permasalahan tersebut, maka OECD memberikan suatu pedoman yang berbentuk *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration* yang selanjutnya disebut *OECD TP Guidelines* kepada pihak-pihak yang memiliki kaitan dengan adanya praktik *transfer pricing* dalam kegiatan

usahanya adapun pihak-pihak tersebut bisa seperti perusahaan multinasional dan juga otoritas pajak negara yang bersangkutan. Dengan adanya *OECD TP Guidelines* tersebut diharapkan bagi seluruh pihak dapat lebih memperhatikan transaksi-transaksi yang dapat menimbulkan suatu isu *transfer pricing*.

OECD TP Guidelines juga mengatur mengenai dokumentasi *transfer pricing* yang berisikan mengenai informasi-informasi yang berguna dalam membantu otoritas pajak untuk melakukan identifikasi dan juga memberikan penilaian mengenai risiko perpajakan dari suatu perusahaan tersebut. Hal tersebut dianggap penting guna mencegah adanya suatu perpindahan keuntungan maka diperlukan adanya suatu pedoman dalam mendokumentasikan transaksi yang terjadi diantara pihak afiliasi dan juga diperlukan suatu peraturan perpajakan yang dapat mengatur transaksi tersebut. Indonesia salah satu negara yang mengadopsi *OECD TP Guidelines* dalam melaksanakan ketentuan perpajakan yakni dengan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 juncto PER-32/PJ/2011 mengenai penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan para pihak yang memiliki hubungan istimewa.

Sebelum peraturan mengenai prinsip kewajaran dan kelaziman usaha tersebut muncul, ternyata pemerintah Indonesia juga telah memiliki ketentuan perpajakan Indonesia yang mengatur mengenai hubungan istimewa yang tertuang dalam Pasal 18 ayat (4) Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan (UU PPh), ketentuan ini yang menjadi penentu dalam transaksi yang memiliki hubungan istimewa. Seiring berjalannya waktu maka pada tanggal 31 Desember 2016, Kementerian Keuangan Republik Indonesia menerbitkan suatu peraturan terbaru

yakni PMK 213/PMK.03/2016 (PMK-213) yang menjelaskan mengenai jenis dokumen dan informasi tambahan yang harus disimpan oleh Wajib Pajak yang melakukan transaksi afiliasi dan juga menjelaskan mengenai cara pengelolaannya. Peraturan PMK-213 pun tidak hanya mengatur mengenai transaksi afiliasi yang terjadi di antara Wajib Pajak dengan pihak afiliasinya yang berada diluar Indonesia, tetapi juga mengatur mengenai transaksi afiliasi yang terjadi di Indonesia.

Salah satu kasus dari permasalahan diatas ada pada PT. ABC. PT. ABC adalah perusahaan bergerak di bidang pertambangan batu bara dan perdagangan. PT. ABC melaksanakan kegiatan pertambangan batu bara di daerah Binuang, Kabupaten Banjar, Kalimantan Selatan.

PT. ABC disini telah melakukan transaksi afiliasi dengan MNO LTE PTD yang berada di negara atau yurisdiksi dengan tarif Pajak Penghasilan lebih rendah dari pada tarif Pajak Penghasilan sebesar 22% pada tahun pajak 2021.

Berdasarkan Pasal 2 ayat (2) huruf c PMK 213/2016 mengatur bahwa WP yang melakukan transaksi afiliasi dengan pihak afiliasi yang berada di negara atau yurisdiksi dengan tarif pajak penghasilan lebih rendah dari pada tarif pajak penghasilan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 17 Undang-Undang No. 7/1983 diubah terakhir dengan No. 36/2008 tentang Pajak Penghasilan (“UU 36/2008”) Jo. Undang-Undang No. 7/2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (“UU 7/2021”) wajib untuk menyimpan TP *Doc* sebagai bagian dari kewajiban menyimpan dokumen lain.

Pada Tahun Pajak 2021, PT. ABC melaksanakan transaksi afiliasi dengan Pihak Afiliasi atau Pihak yang memiliki Hubungan Istimewa, sehingga

PT. ABC memiliki kewajiban untuk melaksanakan dan menyimpan dokumen atas transaksi afiliasi tersebut di atas berupa TP *Doc* sesuai dengan Peraturan Perundang-undangan Perpajakan, secara khusus PMK 213/2016.

Berdasarkan hal tersebut inilah penulis tertarik untuk mengambil topik tersebut sebagai Laporan Tugas Akhir yang berjudul **“ANALISA PENERAPAN DOKUMEN *TRANSFER PRICING DOCUMENTATION* ATAS TRANSAKSI PERUSAHAAN AFILIASI PADA PERDAGANGAN PERTAMBANGAN BATU BARA TAHUN PAJAK 2021 (STUDI KASUS PT. ABC)”**.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan penguraian latar belakang penelitian, fokus penelitian ini adalah pada permasalahan berikut :

1. Bagaimana penerapan ketentuan *transfer pricing documentation* dalam pembuktian prinsip kewajaran dan kelaziman usaha atas transaksi afiliasi yang dilakukan PT. ABC?
2. Bagaimanakah hambatan-hambatan dalam penerapan ketentuan *transfer pricing documentation* atas transaksi afiliasi yang dilakukan oleh PT. ABC?

1.3. Tujuan Penelitian

“Berdasarkan masalah penelitian yang ada, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui mengenai penerapan ketentuan *transfer pricing documentation* dalam pembuktian prinsip kewajaran dan kelaziman usaha transaksi afiliasi yang dilakukan PT. ABC?
2. Mengetahui mengenai hambatan-hambatan dalam penerapan ketentuan *transfer pricing documentation* atas transaksi afiliasi yang dilakukan PT. ABC?

1.4. Kontribusi Penelitian

Peneliti berharap penelitian ini dapat memberikan kontribusi baik dari aspek teoritis maupun aspek praktis, sebagai berikut:

1. Kontribusi Teoritis
 - a) Hasil penelitian ini diharapkan memberi manfaat bagi mahasiswa yang mana nanti nya akan mengambil topik ini sebagai bahan perbandingan.
 - b) Hasil penelitian mengenai penerapan Peraturan Menteri Keuangan 213/PMK. 03/2016 ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi para peneliti selanjutnya dalam bidang yang berkaitan.
2. Kontribusi Praktis
 - a) Adanya penelitian ini dapat menjadikan penulis mampu mengaplikasikan dan meningkatkan ilmu

yang didapat di bangku kuliah, dan juga dapat menambah wawasan serta pengetahuan dalam suatu dunia kerja.

- b) Sebagai tambahan referensi dan acuan kepada para pembaca khususnya mengenai *Transfer Pricing Documentation* dan khususnya dalam transaksi afiliasi.”

1.5. Metode Pendekatan yang Digunakan

Penelitian ini akan membahas tentang hubungan antara *Transfer Pricing* sebagai variabel independent (variabel bebas) dan transaksi PT. ABC sebagai variabel dependen (variabel terikat).

Penelitian ini menerapkan fungsi verifikatif dengan metode analisis kuantitatif. Penelitian ini menganalisis data sekunder berupa dokumen dan/atau keterangan terkait transaksi yang dilakukan oleh PT. ABC dengan pihak afiliasi dan/atau non - afiliasi pada Tahun Pajak 2021, serta studi kepustakaan berupa penelitian terdahulu dan referensi buku dan jurnal atas teori-teori yang relevan.