

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perekonomian Indonesia mengalami pertumbuhan yang cukup baik dari waktu ke waktu. Hal tersebut selain disokong dari konsumsi dalam negeri dan investasi juga dipengaruhi oleh kegiatan ekspor. Pengertian ekspor secara umum adalah kegiatan menjual barang atau jasa ke luar negeri. Menurut Undang-undang Nomor 42 Tahun 2009 Tentang Perubahan Ketiga atas Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Penjualan atas Barang Mewah, ekspor dibagi menjadi tiga yaitu ekspor Barang Kena Pajak Berwujud, ekspor Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dan ekspor Jasa Kena Pajak. Pasal 1 (satu) ayat 11 menyebutkan pengertian Ekspor Barang Kena Pajak Berwujud adalah setiap kegiatan mengeluarkan Barang Kena Pajak Berwujud dari dalam Daerah Pabean ke luar Daerah Pabean. Pasal 1 (satu) ayat 28 menyebutkan Barang Kena Pajak Tidak Berwujud adalah setiap kegiatan pemanfaatan Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dari dalam Daerah Pabean di luar Daerah Pabean. Sedangkan pasal 1 (satu) ayat 29 menjelaskan bahwa ekspor Jasa Kena Pajak adalah setiap kegiatan penyerahan Jasa Kena Pajak ke luar Daerah Pabean. Sebagian besar para pelaku kegiatan ekspor adalah perusahaan-perusahaan yang bergerak dalam bidang manufaktur.

Industri manufaktur yang ada di Indonesia bertambah banyak setiap tahunnya. Semakin banyaknya perusahaan manufaktur menandakan bangkitnya industri manufaktur Indonesia. Pertumbuhan manufaktur Indonesia menyaingi

China dan India dan hal ini menjadi modal kuat bagi Indonesia untuk memasuki era ASEAN Economic Community 2015 mendatang (Harinowo:2013). Namun, bangkitnya industri manufaktur Indonesia tidak serta merta membuat ekspor menunjukkan kenaikan yang signifikan. Berita Resmi Statistik Badan Pusat Statistik No.37/06/Th.XVI, 3 Juni 2013 melaporkan ekspor Indonesia pada bulan April 2013 mencapai angka US\$14,70 Miliar. Angka ini mengalami penurunan bila dibandingkan dengan ekspor bulan Maret 2013 sebesar 16,88%. Begitu pula apabila dibandingkan dengan ekspor April 2012 lalu, nilai ekspor pada bulan April 2013 mengalami penurunan sebesar 9,11%. Secara kumulatif, nilai ekspor Indonesia juga mengalami penurunan. Nilai ekspor periode Januari-April 2013 mencapai angka US\$60,11 Miliar atau mengalami penurunan sebesar 3,07% bila dibandingkan dengan periode Januari-April 2012 lalu.

Perusahaan-perusahaan tersebut memproduksi barang atau jasa kemudian menjualnya ke luar negeri. Tak jarang pula ada di antara perusahaan-perusahaan manufaktur tersebut yang melakukan ekspor terhadap perusahaan di luar negeri yang tak ayal merupakan induk perusahaan dari perusahaan manufaktur yang ada di Indonesia. Sudah sewajarnya apabila anak perusahaan melakukan transaksi dengan induk perusahaannya karena keduanya memiliki suatu hubungan istimewa. Hubungan istimewa diatur dalam Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No 7. Suatu perusahaan dapat dikategorikan memiliki hubungan istimewa dengan perusahaan lainnya, salah satu di antaranya adalah salah satu pihak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pihak yang lain. Sedangkan menurut tinjauan perpajakan, hubungan istimewa menurut Undang-

undang No. 36 Tahun 2008 Perubahan Keempat atas UU No. 7 tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan salah satunya adalah salah satu dari perusahaan tersebut memiliki penyertaan modal langsung dan tidak langsung paling rendah 25% pada perusahaan lainnya.

Tujuan utama perusahaan adalah menghasilkan laba seoptimal mungkin dengan biaya yang dapat ditekan serendah mungkin. Banyak usaha yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan tersebut untuk mengoptimalkan pencapaian laba sesuai dengan target yang diharapkan. Salah satunya adalah menggunakan strategi-strategi tertentu untuk membuat biaya pajak menjadi lebih kecil. Banyak langkah yang ditempuh mulai dari yang ilegal, misalnya penyelundupan pajak sampai dengan memanfaatkan celah-celah yang terdapat dalam peraturan perpajakan yang berlaku. Sedangkan pemerintah senantiasa berusaha untuk meningkatkan penerimaan pajak dari tahun ke tahun. Perbedaan kepentingan inilah yang membuat perusahaan harus memutar otak untuk tetap bisa mengoptimalkan pajak dengan melakukan pengurangan beban pajak tanpa harus melanggar peraturan perpajakan yang berlaku. Di sinilah peran penting perencanaan pajak bagi perusahaan.

Perencanaan pajak pada hakekatnya merupakan strategi yang dilakukan oleh perusahaan untuk meminimalkan beban pajak tanpa melanggar peraturan perpajakan yang berlaku. Pohan (2013:7) menyebutkan bahwa sudah menjadi sifat alami manusia untuk berpikir bahwa “Kalau bisa tidak membayar, mengapa harus membayar. Kalau bisa membayar lebih kecil, mengapa harus membayar lebih besar.” Akan tetapi sudah seharusnya semua harus dilaksanakan dengan itikad

yang baik serta cara-cara yang tidak melanggar aturan perpajakan yang berlaku di Indonesia. Terdapat banyak jenis perencanaan pajak yang sering dilakukan oleh perusahaan untuk meminimalkan beban pajaknya. Bagi anak perusahaan yang sering melakukan transaksi penjualan dengan induknya, maka perencanaan pajak yang sering dipakai ialah perencanaan pajak yang menyangkut harga transfer (*transfer pricing*). Secara umum, pengertian harga transfer adalah suatu harga yang ditetapkan atas suatu transaksi yang terjadi antar divisi yang ada di suatu perusahaan. Darussalam dkk (2013:8-9) menyebutkan bahwa harga transfer dapat dilihat dan diaplikasikan dari tiga perspektif yang berbeda yaitu hukum perseroan, akuntansi manajerial, dan perpajakan. Dari sisi hukum perseroan, harga transfer dapat dipergunakan sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi dan sinergi antara perusahaan dengan pemegang sahamnya. Akan tetapi kebijakan harga transfer tersebut juga harus melindungi para kreditur dan pemegang saham minoritas dari perlakuan yang seringkali tidak adil. Dari sisi akuntansi manajerial, harga transfer dapat digunakan untuk memaksimumkan laba suatu perusahaan melalui penentuan harga barang atau jasa oleh suatu unit organisasi dari suatu perusahaan kepada unit organisasi lainnya dalam perusahaan yang sama. Dalam perspektif perpajakan, harga transfer merupakan suatu kebijakan harga dalam transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Sebagai contoh, PT. Maju Mundur memiliki lima divisi yaitu divisi A, divisi B, divisi C, divisi D dan divisi E. Masing-masing divisi tersebut melakukan kegiatan operasionalnya masing-masing yang menghasilkan suatu *output* atau hasil produksi tertentu. *Output* atau hasil produksi masing-masing divisi tersebut

dapat dijual ke divisi yang lain atau langsung dijual ke pihak luar. Divisi A dapat menjual hasil produksinya ke divisi B, divisi B dapat menjual hasil produksinya ke divisi C dan seterusnya.

Penerapan harga transfer oleh beberapa perusahaan yang mengadakan transaksi dengan perusahaan lain yang memiliki hubungan istimewa seringkali menjadi hal yang diindikasikan oleh pihak fiskus sebagai bentuk pengalihan beban pajak bahkan mungkin penghindaran beban pajak yang seharusnya dibayarkan kepada kas negara. Inilah makna “*pejorative*” yang ditulis Darussalam dkk (2013:9), yaitu pengalihan atas penghasilan kena pajak dari suatu perusahaan dalam suatu grup perusahaan multinasional ke perusahaan lain dalam grup perusahaan multinasional yang sama di negara yang tarif pajaknya rendah. Praktek harga transfer yang sering dilakukan oleh para pengusaha ialah mendirikan anak perusahaannya di negara-negara tertentu yang memiliki tarif pajak rendah bahkan tidak mengenakan pajak sama sekali. Negara-negara ini disebut dengan *Tax Haven Country*. Negara-negara seperti inilah yang menjadi surga bagi para pengusaha yang ingin bersembunyi dari kewajiban perpajakannya. Untuk menghindari praktek-praktek yang berusaha dengan sengaja menghindari pajak dengan metode harga transfer, maka peraturan perpajakan di Indonesia memberi kewenangan kepada pihak fiskus untuk menilai kewajaran harga transfer tersebut. PER-43/PJ/2010 sebagaimana telah diubah terakhir dengan PER-32/PJ/2011 mengatur tentang penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa (*Arm's Length Principle/ALP*). Prinsip ini mengatur tentang harga

transfer wajar yang diterapkan oleh perusahaan ketika melakukan transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa dan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Harga yang diterapkan perusahaan kepada perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dibandingkan dengan perusahaan yang tidak memiliki hubungan istimewa. Hasilnya harus sama atau sebanding. PER-43/PJ/2010 sebagaimana telah diubah terakhir dengan PER-32/PJ/2011 pasal 1 ayat 5 mengatur dengan jelas tentang penerapan prinsip ini.

“Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (*Arm's Length Principle/ALP*) merupakan prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa yang menjadi pembanding, maka harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa harus sama atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa yang menjadi pembanding.”

Isu harga transfer atau *transfer pricing* semakin ramai di kalangan pebisnis. Penetapan harga transfer pada perusahaan di Indonesia yang seharusnya mengikuti peraturan-peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia, ternyata tak sepenuhnya dijalankan oleh beberapa perusahaan tersebut. Masih segar dalam ingatan kasus PT. Adaro Indonesia (PT. Adaro Energy Tbk.) yang merupakan perusahaan batubara dan perusahaan afiliasinya, Coaltrade Services International Pte Ltd yang berada di Singapura terkait dengan penyalahgunaan sistem penetapan harga transfer. PT. Adaro dianggap telah melakukan penyelewengan pajak dengan cara menjual batubara ke perusahaan afiliasinya tersebut dengan harga yang jauh di bawah harga pasar internasional. Dengan menurunkan harga secara drastis bahkan jauh di bawah harga pasar, maka penjualan yang dilaporkan

pun juga akan mengalami penurunan sehingga setoran pajak perusahaan ke kas negara pun mengalami penurunan. Situs internet PajakOnline.com menyebutkan bahwa PT. Adaro telah menjual batubara ke Coaltrade Services International Pte Ltd jauh di bawah harga pasar pada tahun 2005-2006. Selanjutnya Coaltrade Services International Pte Ltd menjualnya kembali ke pasaran sesuai dengan harga pasar yang berlaku pada saat itu. Hal tersebut dilakukan untuk menghindari pembayaran royalti dan kewajiban perpajakan yang seharusnya disetorkan ke kas negara.

Setiap perusahaan bertujuan mengoptimalkan laba dengan mengefisienkan beban-beban operasionalnya. Beban pajak merupakan salah satu contohnya. Usaha perusahaan untuk membuat beban pajak menjadi lebih efisien seringkali membuat perusahaan-perusahaan tersebut melakukan berbagai macam cara mulai dari yang ilegal dengan menggelapkan pajak atau ada pula yang mencoba untuk melakukan perencanaan pajak yang tujuan utamanya memang untuk mengefisienkan beban pajak namun masih dalam koridor-koridor perpajakan di Indonesia. Tak terkecuali bagi PT. "X" yang berlokasi di Sidoarjo. PT."X" merupakan perusahaan yang kegiatan utamanya adalah memproduksi sepatu kemudian menjualnya secara ekspor. Salah satu perusahaan yang seringkali menjadi lawan transaksi PT."X" adalah PT."Y". PT."Y" merupakan perusahaan induk dan ini berarti transaksi yang terjadi di antara keduanya merupakan transaksi antara dua perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Berkaca dari kasus PT. Adaro yang menjual batubara ke anak perusahaannya dengan harga di bawah harga standar internasional, PT."X" berusaha untuk menerapkan harga

transfer yang wajar ketika melakukan transaksi dengan PT.”Y” yang merupakan induk perusahaanya. Namun, PT.”X” masih belum dapat menentukan dengan pasti tingkat kewajaran harga transfer yang selama ini telah ditetapkan ketika terjadi transaksi. PT.”X” memiliki pilihan untuk menetapkan harga transfer yang wajar tanpa harus melanggar peraturan perpajakan yang berlaku. Hal yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan perencanaan pajak untuk penentuan harga transfer tersebut, yaitu dengan memilih salah satu dari lima metode yang telah diatur dalam PER-43/PJ/2010 sebagaimana telah diubah terakhir dengan PER-32/PJ/2011. Dari penjabaran di atas, diambil judul “Perencanaan Pajak atas Penetapan Harga Transfer Untuk Meminimalkan Beban Pajak pada PT.”X” ”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan pada pembahasan sebelumnya, maka rumusan masalah yang dapat diambil adalah “Bagaimana perencanaan pajak yang sesuai untuk PT.”X” dalam penentuan harga transfer untuk meminimalkan beban pajak?”

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini berdasarkan rumusan masalah di atas adalah untuk mengetahui perencanaan pajak yang sesuai untuk PT.”X” dalam penentuan harga transfer untuk meminimalkan beban pajak.

1.4. Manfaat Penelitian

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi perusahaan ketika akan menerapkan harga transfer.

b. Bagi akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya mengenai perencanaan pajak untuk penetapan harga transfer.

c. Bagi penulis

Menambah pengetahuan baru mengenai harga transfer dan bagaimana harga transfer tersebut diatur dalam peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia.

1.5. Sistematika Skripsi

BAB 1 Pendahuluan

Bab ini merupakan pendahuluan dari penulisan skripsi yang di dalamnya diuraikan mengenai latar belakang permasalahan yaitu mengenai perekonomian ekspor impor yang melibatkan induk perusahaan dan anak perusahaan, penerapan harga transfer, penerapan perencanaan pajak atas harga transfer dan dampaknya pada beban pajak yang harus ditanggung oleh perusahaan. Rumusan masalah berisi masalah tertentu yang akan diteliti dalam suatu penelitian, dalam hal ini adalah perencanaan pajak seperti apa yang sesuai untuk diterapkan di PT."X" sehubungan dengan penerapan harga transfer untuk meminimalkan beban pajak. Tujuan penelitian berisi tentang jawaban dari masalah yang telah dirumuskan yaitu untuk mengetahui perencanaan pajak yang sesuai untuk PT. "X" dalam penentuan harga transfer untuk meminimalkan beban pajak. Manfaat penelitian berisi manfaat hasil penelitian bagi pihak-pihak yang telah membaca atau hendak melaksanakan penelitian yang serupa.

BAB 2 Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi tentang teori-teori yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini, di antaranya adalah pengertian hubungan istimewa menurut PSAK No. 7 tahun 2010 dan UU No. 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat atas UU RI No.7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan, definisi dan konsep *transfer pricing* menurut PER-43/PJ/2010 sebagaimana telah diubah terakhir dengan PER-32/PJ/2011, kesepakatan harga transfer (*advance pricing agreement*) menurut PER-69/PJ/2010, serta konsep dan definisi mengenai perencanaan pajak atas penerapan harga transfer.

BAB 3 Metodologi Penelitian

Bab ini berisi tentang metode penelitian yang dipakai dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif. Tahapan dalam menganalisis data melalui empat tahapan yang diselingi dengan pengumpulan data menurut James P. Spardley yaitu analisis domain, analisis taksonomi, analisis komponen, dan analisis tema.

BAB 4 Hasil dan Pembahasan

Bab ini mendeskripsikan tentang hasil penelitian serta pembahasannya.

BAB 5 Penutup

Bab ini berisi kesimpulan dari seluruh pembahasan serta saran kepada perusahaan dan Direktorat Jenderal Pajak.