

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

*Transfer pricing* dalam beberapa tahun terakhir telah menjadi permasalahan utama dalam litigasi perpajakan internasional karena beberapa negara mengalami kerugian yang besar akibat aktivitas *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan (Mehafdi, 2000). Sejak tahun 1979, aktivitas *transfer pricing* telah menjadi salah satu sumber masalah bagi otoritas pajak. Hal inilah kemudian yang mendorong *Organization For Economic Co-operation And Development* (OECD) untuk menerbitkan laporan yang berjudul “*Transfer pricing and Multinational Enterprises*” di tahun 1979 yang berisi serangkaian rekomendasi pada perekonomian Amerika Serikat yang sering terjadi *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan multinasional. Kemudian pada pertengahan tahun 1980an, terjadi kenaikan *transfer pricing* dan Amerika melakukan perubahan pada Undang-Undang yang mengatur tentang aktivitas *transfer pricing* tersebut, yang kemudian membuat OECD melakukan peninjauan kembali terhadap laporan tersebut (Dembinski, 2006).

Tidak hanya membuat laporan mengenai aktivitas *transfer pricing* yang terjadi di Amerika Serikat (US), OECD juga kemudian mengatur dan membuat petunjuk pelaksanaan *transfer pricing* yang dituangkan dalam “*OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*” pada tahun 2009. Tujuan dari adanya *guidelines* yang dirancang oleh OECD ini

adalah untuk dapat memberikan seperangkat peraturan yang efektif untuk perusahaan sebagai wajib pajak, khususnya perusahaan multinasional, dan dapat otoritas pajak pada sebuah negara sebagai dasar kebijakan penetapan *transfer pricing* yang dilakukan (Dembinski, 2006).

Tujuan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah untuk meminimalkan pembayaran pajak perusahaan, dengan memanfaatkan celah peraturan yang ada dalam sebuah negara dengan cara memindahkan keuntungan perusahaan keluar negeri dengan tarif pajak yang rendah (Olatunjilsau, 2014). *Transfer pricing* sendiri dapat dijelaskan sebagai harga yang ditentukan dalam transaksi antar anggota dalam sebuah perusahaan multinasional, harga transfer ini mengacu pada jumlah yang dibebankan dalam *cross border* transaksi antara badan hukum dan terafiliasi. Transaksi yang dilakukan dapat melibatkan *transfer tangible* dan *intangible goods* (Olatunjilsau, 2014).

Pada sejarahnya, *transfer pricing* merupakan salah satu aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengukur efektivitas setiap departemen untuk melihat kinerja perusahaan secara keseluruhan (Suandy, 2006). Bagi sebuah perusahaan, *transfer pricing* memiliki beberapa tujuan, yaitu sebagai alat untuk menciptakan laba terpisah untuk setiap divisi perusahaan, sehingga dapat menjadi sarana untuk melakukan evaluasi terhadap kinerja setiap divisi untuk memastikan profit yang dihasilkan. Tujuan berikutnya adalah membantu pihak manajemen perusahaan untuk sadar mengenai nilai dari barang dan jasa yang dihasilkan untuk segmen lain dari perusahaan. Hal ini juga

memungkinkan perusahaan menghasilkan laba atau beban untuk setiap divisi perusahaan secara terpisah. Pada akhirnya *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan tidak hanya mempengaruhi laba yang dilaporkan setiap divisi perusahaan, namun juga mempengaruhi alokasi sumber daya dalam perusahaan (Waris, 2013).

Namun seiring perkembangannya, *transfer pricing* kemudian memberikan dampak bagi perpajakan sebagai salah satu aktivitas *tax planning* untuk menghemat pajak dengan menggunakan celah atau kelemahan peraturan yang terdapat pada sebuah negara (Mehafdi, 2000). Berdasarkan sudut pandang pemerintah, aktivitas *transfer pricing* merupakan aktivitas yang dapat mengurangi potensi penerimaan pajak pada sebuah negara. Hal ini dikarenakan adanya kecenderungan aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan untuk menggeser kewajiban pembayaran pajak yang dilakukan dari negara yang memiliki tarif pajak yang tinggi (*high tax countries*) ke negara yang menerapkan tarif pajak yang rendah (*low tax countries*). Namun pada sudut pandang perusahaan sebagai pelaku usaha, aktivitas *transfer pricing* merupakan upaya yang dilakukan untuk meminimalkan biaya, termasuk beban pajak perusahaan (Dembinski, 2006).

Dalam *deterrence theory* dijelaskan bahwa perilaku seseorang dipengaruhi oleh paradigma manfaat, biaya, dan risiko yang muncul dari setiap tindakan yang akan dipilih. Hal ini menjelaskan bahwa dalam pengambilan keputusan, individu akan mempertimbangkan ketiga aspek, yang meliputi apa dan seberapa besar manfaat yang didapat, seberapa besar biaya yang

ditimbulkan, dan seberapa besar kemungkinan risiko yang akan ditanggung. Apabila dikaitkan dengan *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan, wajib pajak, yang dalam hal ini adalah perusahaan, akan menghindari pajak sejauh manfaat penghindarannya atau jumlah yang tidak dibayar melebihi biaya yang harus dibayar jika penggelapan terdeteksi, yang harus mengeluarkan beban pajak ditambah dengan denda, dan kemungkinan resiko terdeteksinya (Damayanti dan Prastiwi, 2017).

Berikut adalah contoh kasus *transfer pricing* yang menggunakan beberapa taktik untuk memanipulasi laba dengan cara mentransfer keuntungan ke luar negeri yang dilakukan oleh Starbucks Inggris. Cara yang pertama adalah dengan melakukan *offshore licensing*, seperti yang dilakukan oleh Starbucks Inggris yang mengklaim tidak memiliki kekayaan intelektual atas lisensi resep, logo dan desain, dimana hak kekayaan intelektual tersebut dipegang oleh perusahaan asal Belanda bernama Starbucks Coffee EMEA BV. Oleh karena itu, setiap tahun Starbucks Inggris membayar biaya lisensi yang besar, dimana hal tersebut merupakan upaya yang dilakukan untuk mentransfer keuntungan ke Belanda. Oleh Starbucks Coffee EMEA BV yang berada di Belanda, pemasukan dari Starbucks Inggris tersebut tergolong royalty dan dikenai pajak yang kecil berdasarkan peraturan perpajakan di Belanda. Kemudian cara yang kedua dilakukan oleh Starbucks Inggris adalah berkaitan dengan pembelian biji kopi dengan membeli biji kopi dari unit Starbucks yang berada di Swiss. Transfer yang diterima oleh Starbucks Swiss dikategorikan

sebagai penjualan komoditas yang menurut peraturan pajak di Swiss dikenai tarif pajak yang kecil, yaitu 2% (Jafri dan Mustikasari, 2018).

Di Indonesia, salah satu kasus *transfer pricing* dilakukan oleh PT. Toyota Manufacturing Indonesia dengan tujuan penghindaran pajak senilai Rp 1,2 triliun. Skema atau cara yang dilakukan adalah dengan memanfaatkan skema jual beli, dengan menjual harga yang lebih rendah dari harga pasar kepada Toyota Asia Pasifik Singapura yang merupakan perusahaan terafiliasi, yang kemudian Toyota Asia Pasifik Singapura menjual kembali dengan harga yang lebih tinggi. Hal ini dilakukan oleh PT. Toyota Manufacturing Indonesia dikarenakan tarif pajak yang lebih rendah di Singapura yaitu sebesar 15% dibandingkan dengan tarif pajak di Indonesia sebesar 25% (Editorial Tempo, 2014).

Mengacu pada kedua contoh kasus dan penjelasan pada bagian sebelumnya diketahui bahwa *transfer pricing* yang dilakukan dengan tujuan melakukan penghindaran pajak (*abuse of transfer pricing*) hanya dapat dilakukan oleh perusahaan multinasional yang memiliki anak perusahaan di berbagai negara, dimana *transfer pricing* yang dilakukan dikenal dengan istilah *internasional transfer pricing*. Kemudian terdapat istilah *domestic transfer pricing*, yang dilakukan terhadap perusahaan dalam satu negara, tidak memberikan dampak pada penerimaan pajak pada sebuah negara. Hal ini dikarenakan perusahaan yang terafiliasi masih dalam satu negara dengan peraturan pajak yang sama.

Untuk dapat mencegah penghindaran pajak yang dilakukan melalui *transfer pricing*, OECD telah memberikan rekomendasi kepada setiap negara untuk mengadopsi *transfer pricing rules*, dengan tujuan untuk menempatkan wajib pajak yang independent, sehingga harga yang digunakan diantara wajib pajak tersebut dapat dipastikan kewajarannya (Tarigan et al., 2017). Indonesia sendiri telah mengadopsi *transfer pricing rules* melalui UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan (PPh). Dalam Pasal 18 ayat (3) UU PPh dijelaskan bahwa Direktorat Jenderal Pajak (DJP) memiliki kewenangan untuk menentukan kembali besarnya Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak yang memiliki hubungan istimewa dengan wajib pajak lainnya sesuai dengan kewajiban dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh *arm's length principle* dengan menggunakan metode perbandingan harga antara pihak yang independent, metode harga penjualan kembali, metode biaya plus, metode pembagian laba, dan metode laba transaksional.

Sistem perpajakan yang dianut di Indonesia menggunakan prinsip *self assessment* yang memungkinkan wajib pajak untuk menghitung, membayar dan melaporkan pajaknya sendiri. Hal ini menjelaskan bahwa wajib pajak yang pertama kali menentukan besarnya jumlah pajak yang dibayarkan kepada negara. Jumlah pembayaran pajak tersebut dapat berubah apabila DJP melakukan pemeriksaan atau penelitian atas jumlah pajak yang dibayarkan oleh wajib pajak.

Pada dasarnya peraturan perpajakan di Indonesia cukup komprehensif untuk mengatur mengenai praktik *transfer pricing* dan upaya perlakuan

perpajakannya, namun tetap saja masih terdapat praktik *abuse of transfer pricing* yang merugikan penerimaan pajak negara. *Global Finance Integrity* (2015) mempublikasikan data yang menunjukkan bahwa sepanjang periode 2004 hingga 2013 terdapat total aliran keluar dana illegal Indonesia mencapai US\$ 180,71 miliar. Praktik ini didasari oleh persepsi perusahaan yang menganggap pajak sebagai beban yang tidak memiliki implikasi langsung. Disisi lain, bagi Indonesia, pajak merupakan sumber utama penerimaan negara dengan kontribusi mencapai 82,5% pada APBN tahun 2019 (Direktorat Jenderal Anggaran, 2019).

Secara keseluruhan berdasarkan uraian permasalahan yang diterangkan mengenai *transfer pricing*, diketahui bahwa permasalahan *transfer pricing* masih menimbulkan pro dan kontra kepada berbagai pihak. Menurut Peneliti Ekonomi Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia Pusat Penelitian Ekonomi (P2E-LIPI), praktik *transfer pricing* menimbulkan ketidakadilan terhadap wajib pajak, sehingga perlu untuk ditindaklanjuti, Menurut Kepala Bidang Pemeriksaan Penyidikan dan Penagihan Pajak, menjelaskan bahwa *transfer pricing* sebagai penurunan beban pajak bukan merupakan hal yang tabu sehingga dapat dilakukan oleh wajib namun tetap memperhatikan prinsip kewajaran. Dalam Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan juga diketahui bahwa di satu sisi praktek *transfer pricing* merupakan salah satu bentuk *tax planning* yang tidak melanggar ketentuan perpajakan, namun disisi lain praktik *transfer pricing* dikategorikan sebagai

tindak pidana perpajakan yang ditunjukkan dalam Bab VIII tentang Ketentuan Pidana.

*Transfer pricing* sendiri merupakan aktivitas *tax planning* yang telah menjadi topik penelitian yang menarik dalam beberapa tahun terakhir. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Waris (2013), yang melakukan analisis tentang praktik *transfer pricing* di Rwanda, menjelaskan bahwa perlunya meninjau kembali mengenai peraturan perpajakan tentang *cross border* dan *domestic intra company transfer*. Hal ini dikarenakan upaya melalui pelatihan terhadap sumber daya yang mengatur peraturan perpajakan tidak efektif menekan *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan dengan tujuan melakukan penghindaran pajak.

Hasil penelitian yang lain menunjukkan hasil yang bertolak belakang dengan hasil penelitian Waris (2013), seperti penelitian yang dilakukan oleh Safitri dan Aulia (2017), yang bertujuan untuk mengkaji praktik *transfer pricing* yang telah dilakukan oleh beberapa perusahaan termasuk dalam *accounting fraud* yang melanggar peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia. Dalam penelitian yang dilakukan, Safitri dan Aulia (2017), menjelaskan hasil penelitian bahwa fungsi *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan bertujuan untuk mengurangi beban pajak perusahaan. Untuk dapat mengurangi penyalahgunaan praktik *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan, Safitri dan Aulia (2017) mengungkapkan bahwa *behavioral accounting* berperan penting untuk mengubah perspektif mengenai praktik *transfer pricing*.



Penelitian ini tertarik untuk mengkaji lebih dalam tentang proses *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan multinasional, yaitu PT Sura Indah Wood Industries dan PT X. Kedua perusahaan merupakan perusahaan multinasional yang bergerak di bidang *housing component* dan sama-sama memiliki perusahaan afiliasi. Berdasarkan informasi yang diperoleh diketahui bahwa kedua perusahaan pada tahun 2018 sama mengalami kerugian dan sama melakukan *transfer pricing*.

Informasi yang diperoleh juga menjelaskan bahwa PT Sura Indah Wood Industries dan PT X melakukan *transfer pricing* melalui proses jual beli produk output ke perusahaan afiliasi yang berada di luar negeri. Namun proses *transfer pricing* yang dilakukan kedua perusahaan melalui proses jual beli, terdapat perbedaan. Pada PT X, melakukan penjualan produk output ke perusahaan afiliasi dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar, sedangkan PT Sura Indah Wood Industries melakukan penjualan produk output ke perusahaan afiliasi dengan harga sesuai dengan harga pasar.

Pada tahun 2017, PT Sura Indah Wood Industries dan PT X sudah dilakukan pemeriksaan oleh Direktorat Jenderal Pajak (DJP) atas dugaan proses *transfer pricing* yang dilakukan melalui proses jual beli. Hasil pemeriksaan sejauh ini menunjukkan perbedaan, dimana PT X benar-benar melakukan praktik *transfer pricing* yang ditunjukkan dengan terbitnya Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar (SKPKB) atas koreksi omset dari pemeriksa. Koreksi tersebut dikarenakan praktik *transfer pricing* yang telah dilakukan. Pada PT Sura Indah Wood Industries, hasil pemeriksaan menunjukkan tidak ada koreksi omset dari pemeriksa pajak, yang mengindikasikan bahwa perusahaan tidak melakukan pelanggaran. Namun PT X

melakukan upaya keberatan dengan hasil pemeriksaan, tetapi tetap melakukan pembayaran atas SKPKB yang telah diterbitkan dengan tujuan untuk menghindari sanksi tambahan.

Hal ini menjelaskan bahwa DJP mengetahui indikasi kecurangan yang dilakukan oleh PT X selama melakukan jual beli produk terhadap perusahaan afiliasi, salah satunya melalui penjualan produk yang lebih rendah dari harga pasar, dimana kondisi demikian tidak dilakukan oleh PT Sura Indah Wood Industries, yang memilih menjual produknya sesuai harga pasar meskipun menjual produk kepada perusahaan afiliasi.

Fenomena *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT Sura Indah Wood Industries dengan PT X dapat dikaitkan dengan prinsip *arm's length*. *Arm's length principle* sendiri menjelaskan adanya prinsip kewajaran dan kelaziman dalam proses transaksi, termasuk jual beli produk dengan perusahaan afiliasi, yang ditunjukkan melalui berlakunya harga produk sesuai dengan harga pasar (Pohan, 2018:235). Kebijakan perusahaan untuk melakukan transaksi dengan perusahaan afiliasi menggunakan harga pasar atau mengikuti prinsip *arm's length* menunjukkan bahwa perusahaan menunjukkan kejujuran untuk melakukan *transfer pricing* sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman dalam berusaha.

Berdasarkan uraian permasalahan tersebut, maka penelitian ini dilakukan untuk mengkaji mengenai esensi kejujuran dari PT Sura Indah Wood Industries dan PT X dalam menggunakan prinsip kewajaran dan kelaziman (*arm's length principles*) pada proses *transfer pricing* yang dilakukan. Sehingga judul yang diangkat penelitian ini adalah “Esensi Meningkatkan Kejujuran Dalam

Menggambarkan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman pada *Transfer pricing* yang dilakukan Perusahaan Multinasional”

### 1.2 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dijelaskan pada bagian sebelumnya, pertanyaan penelitian yang diajukan melalui penelitian ini adalah

1. Mengapa PT. Sura Indah Wood Industries dan PT. X melakukan praktik *transfer pricing*?
2. Bagaimana proses *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT. Sura Indah Wood Industries dan PT. X?
3. Bagaimana kejujuran proses *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT. Sura Indah Wood Industries dan PT. X dengan *arm's length principles* yang berlaku di Indonesia?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Mengacu pada pertanyaan penelitian yang telah dijelaskan, maka tujuan dari penelitian ini adalah

1. Mendeskripsikan tujuan dan alasan PT. Sura Indah Wood Industries dan PT. X melakukan praktik *transfer pricing*.
2. Mendeskripsikan dan menguraikan proses *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT. Sura Indah Wood Industries dan PT. X.

3. Mendeskripsikan dan mengetahui kejujuran proses *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT. Sura Indah Wood Industries dan PT. X dengan *arm's length principles* yang berlaku di Indonesia.

#### 1.4 Manfaat Penelitian

Adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang dijelaskan sebagai berikut:

1. Manfaat bagi Direktorat Jenderal Pajak

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan gambaran kepada Direktorat Jenderal Pajak sebagai pemangku kebijakan mengenai celah dari prinsip *arm's length* pada perundang-undangan perpajakan di Indonesia yang dapat dimanfaatkan oleh perusahaan multinasional, sehingga DJP dapat melakukan evaluasi terhadap celah tersebut..

2. Manfaat bagi Perusahaan Multinasional (PT. Sura Indah Wood Industries dan PT X)

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi salah satu masukan informasi kepada PT X dan PT. Sura Indah Wood Industries ataupun perusahaan multinasional yang lain untuk dapat melakukan praktik *transfer pricing* yang sesuai dengan prinsip *arm's length* dan peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia dan tidak merugikan salah satu pihak, khususnya pihak pemerintah Indonesia khususnya pada penerimaan pajak negara.

## **1.4 Sistematika Penulisan**

### **Bab 1 Pendahuluan**

Bab ini berisi latar belakang masalah yang menjelaskan mengenai dugaan praktik *transfer pricing* yang dilakukan oleh PT Sura Indah Wood Industries dan PT X yang merupakan perusahaan multinasional di bidang *housing component*, yang kemudian disusun rumusan masalah, tujuan penelitian, hingga manfaat penelitian.

### **Bab 2 Tinjauan Pustaka**

Bab ini menjelaskan beberapa teori dan hasil penelitian terdahulu yang mendukung meliputi *theory of planned behavior*, *arm's length principle*, serta teori pendukung lain untuk menjelaskan pedoman *transfer pricing* perusahaan, alasan, dan metode *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan. Selain itu, juga dijelaskan preposisi penelitian dan kerangka penelitian.

### **Bab 3 Metode Penelitian**

Bab ini menjelaskan mengenai rasionalitas jenis penelitian yang dilakukan, Selain itu, dijelaskan pula mengenai sumber data dan metode pengumpulan data, informan penelitian yang digunakan, hingga teknik analisis data yang dilakukan untuk menjawab rumusan masalah yang diajukan penelitian.

### **Bab 4 Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Bab yang menerangkan hasil penelitian dan pembahasan alasan dan tujuan PT. Sura Indah Wood Industries dan PT. X melakukan praktik *transfer pricing*, proses *transfer pricing* yang dilakukan, membandingkan kesesuaian proses *transfer pricing* yang dilakukan dengan *arm's length principles*, hingga rekomendasi untuk

mendukung peningkatan kejujuran dalam proses *transfer pricing* yang dilakukan oleh perusahaan multinasional berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan.

### **Bab 5 Penutup**

Bagian akhir dari tesis yang menjelaskan simpulan hasil penelitian dan pembahasan yang menjawab setiap rumusan penelitian, implikasi teoritis, dan implikasi praktis serta saran atas temuan yang dapat bermanfaat bagi berbagai pihak.