

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Dewasa ini, Indonesia beserta negara lain di dunia telah memasuki era Revolusi Industri 4.0. Hal ini mengakibatkan mereka saling berlomba untuk memperbaiki pembangunan infrastruktur dan sumber daya manusianya secara besar-besaran. Tentunya, pembiayaan berbagai kebutuhan demi kemajuan kesejahteraan bangsa itu tidak akan bisa berjalan dengan maksimal jika tidak didukung dengan arus pemasukan negara yang baik. Oleh karenanya, pihak fiskus makin menggiatkan diri untuk berupaya mengoptimalkan angka penerimaan kas negara melalui berbagai elemen pendapatan, salah satunya yakni melalui sektor perpajakan yang setiap tahunnya menjadi kandidat utama penyumbang terbesar dalam anggaran APBN. Sayangnya, upaya tersebut tidak di tanggap dengan baik oleh para Wajib Pajak. Jika dilihat dari sudut pandang yang berbeda, harapan otoritas pajak ini memang tidak sejalan dengan kepentingan para pemangku bisnis dan subjek pajak lainnya. Pihak pemerintah khususnya pihak fiskus membutuhkan dana pemasukan yang semaksimal mungkin dari penerimaan pajak itu. Sedangkan Wajib Pajak mengusahakan agar dapat membayar pajak seminimal mungkin, hal itu dikarenakan dapat mengurangi beban ekonomis si Wajib Pajak tersebut.

Perbedaan kepentingan itulah yang mendasari munculnya kecenderungan bagi Wajib Pajak dalam mencari celah untuk meminimalkan pajak penghasilannya. Tidak dipungkiri juga bagi Wajib Pajak Badan di Indonesia. Menurut

[www.news.ddtc.co.id](http://www.news.ddtc.co.id) (2019), seperti yang kita ketahui tarif PPh Badan di Indonesia sebelumnya pernah berlaku sebesar 28%. Namun tarif itu telah diperbarui pada tahun 2010, sehingga yang digunakan sekarang adalah sebesar 25%. Jika dibandingkan dengan Singapura yang berada di angka 17%, tarif PPh badan Indonesia memang jauh lebih tinggi. Namun jika dibandingkan dengan Malaysia yang di angka 24%, Vietnam di angka 20%, Filipina di angka 30%, dan Thailand yang di angka 20%, tarif 25% sebenarnya bukanlah yang tertinggi di kawasan Asia Tenggara. Angka 25% bahkan setara dengan China dan Myanmar atau lebih rendah daripada India yang tarif PPh badanya dipatok 30%. Tarif rata-rata PPh Badan di ASEAN sendiri sebanyak 22,35% sedangkan di OECD 23,69% (sumber : <https://ekonomi.bisnis.com>, 24 Juni 2019). Meski begitu banyak Wajib Pajak Badan di Indonesia yang masih keberatan dengan pengenaan tarif PPh tersebut, sehingga muncul wacana dari pemerintah untuk melakukan penurunan tarif pajak untuk PPh badan. Direktur Jendral Pajak, Robert Pakpahan, melalui konferensi pers menjelaskan bahwa pemerintah telah menyusun Rancangan Undang-Undang (RUU) baru tentang ketentuan dan fasilitas perpajakan untuk penguatan perekonomian, yakni menjadi 20% dan berlaku mulai tahun 2021. Rencananya, penurunan PPh badan akan dilakukan bertahap dari 25% menjadi 23% di tahun 2021-2022. Baru satu tahun setelahnya pajak kembali diturunkan menjadi 20% (sumber : [www.tirto.id](http://www.tirto.id), 05 September 2019). Namun karena adanya pandemi *coronavirus* ini tarif PPh untuk tahun pajak 2019 yang dilaporkan dalam SPT tahunan paling lambat akhir April tahun ini masih menggunakan tarif 25%. Namun,

dasar penghitungan untuk PPh Pasal 25 mulai April 2020 sudah menggunakan tarif 22% ([www.news.ddtc.co.id](http://www.news.ddtc.co.id), 02 April 2020). Banyak pro kontra mengenai keputusan pemerintah tersebut. Selain banyak yang berspekulasi bahwa penurunan tarif tersebut mampu mendatangkan minat investor untuk datang ke Indonesia yang belum tentu efektif, juga masih banyak persoalan yang harus dibereskan terlebih dahulu dalam internal diri Wajib Pajak itu sendiri, salah satunya mengenai kepatuhan Wajib Pajak dalam melakukan upaya penghindaran pajak secara legal maupun illegal.

Menurut Suandy (2016:1-2), Minimalisasi beban pajak dapat dilakukan dengan berbagai cara, mulai dari yang masih berada dalam bingkai peraturan perpajakan sampai yang melanggar peraturan perpajakan. Upaya meminimalkan pajak secara *eufimisme* sering disebut perencanaan pajak (*tax planning*). Perencanaan pajak menjadi salah satu langkah awal yang dapat dimanfaatkan oleh Wajib Pajak dalam melakukan manajemen perpajakan usaha atas penghasilannya. Perencanaan pajak cenderung semaksimal mungkin dalam menekan kewajiban pajaknya dengan memanfaatkan celah (*loopholes*) yang terdapat dalam Undang-Undang Perpajakan. Sehingga perlu diperhatikan bahwa perencanaan pajak yang dimaksud adalah perencanaan pajak tanpa melakukan pelanggaran konstitusi Perpajakan yang berlaku.

Salah satu fenomena perencanaan pajak yang marak dilakukan di lingkungan bisnis adalah dengan menggunakan hubungan kerja sama berupa transaksi afiliasi. Seperti halnya yang dilakukan oleh PT. K. Perusahaan besar ini seringkali memanfaatkan transaksi dengan induk perusahaan yang masih dalam

satu negara menggunakan praktik *transfer pricing*, sehingga menimbulkan perbedaan harga dalam transaksi jual beli barang dan jasa antara PT K dengan perusahaan induk, bila dibandingkan dengan harga-harga yang sebenarnya di pasaran. Hal tersebut dapat mempengaruhi laba operasional PT K. Namun dikhawatirkan, strategi tersebut bisa terindikasi sebagai praktek penghindaran pajak yang illegal jika tidak diimbangi dengan penggunaan metode *transfer pricing* yang sesuai dalam menguji kewajaran laba operasionalnya. Supaya di kemudian hari tidak muncul pemeriksaan dan koreksi dari pihak fiskus.

Untuk itu, dalam mengatasi praktek penghindaran pajak melalui transaksi *transfer pricing* yang illegal atau tidak sesuai dengan ketentuan perpajakan, maka diperlukan adanya perhitungan kembali dan perencanaan yang *favorable*, dan tentunya tepat untuk digunakan oleh perusahaan. Suatu upaya pengujian yang wajib dilakukan adalah dengan melalui suatu pendekatan metode *transfer pricing* yang baku berdasarkan Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa. Hal itu sebagai bentuk kepastian dan kelancaran dalam penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha bagi pihak fiskus dan pihak Wajib Pajak khususnya.

Sehubungan dengan hal tersebut, penulis ingin membahas ulasan di atas secara lebih lanjut serta mengetahui bagaimana perencanaan yang tepat dalam

pemilihan metode untuk menguji kewajaran laba operasional dari hasil praktik *transfer pricing*, melalui Laporan Tugas Akhir ini yang berjudul **“Pemilihan Metode Pengujian *Transfer Pricing* Sebagai Strategi Perencanaan Pajak pada PT K (Studi Kasus di PT Multi Utama Consultindo (MUC Consulting Surabaya)”**.

## **1.2 Tinjauan Pustaka**

### **1.2.1 Dasar Hukum**

Di dalam Laporan Tugas Akhir ini didasari atas beberapa peraturan yang berlandaskan hukum, antara lain :

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat atas Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan (UU PPh).
2. Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa.

### **1.2.2 Subjek Pajak Dalam Negeri**

Berdasarkan Pasal 2 ayat (3) UU PPh menjelaskan bahwa subjek pajak PPh dalam negeri terdiri dari :

1. Orang pribadi yang bertempat tinggal di Indonesia atau orang pribadi yang berada di Indonesia lebih dari 183 hari dalam jangka waktu 12 bulan, atau orang pribadi yang dalam suatu tahun pajak

berada di Indonesia dan mempunyai niat untuk bertempat tinggal di Indonesia.

2. Badan yang didirikan atau bertempat kedudukan di Indonesia.
3. Warisan yang belum terbagi sebagai satu kesatuan, menggantikan yang berhak

### **1.2.3 Perencanaan Pajak**

#### **1.2.3.1 Prinsip Umum Perencanaan Pajak**

Menurut Ilyas dan Priantara (2016:14), persepsi di masyarakat pada umumnya menganggap perencanaan pajak (*tax planning*), merujuk kepada proses merekayasa usaha dan transaksi Wajib Pajak agar utang pajak berada dalam jumlah yang minimal, tetapi masih dalam bingkai peraturan perpajakan. Namun demikian, perencanaan pajak juga dapat diartikan sebagai perencanaan pemenuhan kewajiban perpajakan secara lengkap, benar, dan tepat waktu sehingga dapat secara optimal menghindari pemborosan sumber daya. Perencanaan pajak berangkat dari strategi untuk mencapai dua tujuan yakni mematuhi kewajiban perpajakan di satu kutub dan dapat mencapai efisiensi dan penghematan pajak di kutub lainnya. Ketidapatuhan pajak justru akan menimbulkan pemborosan pajak sehingga semestinya bukan menjadi tujuan perencanaan pajak.

Dalam melakukan perencanaan pajak WP seharusnya sudah memahami secara mendalam tentang peraturan-peraturan perpajakan dan selalu mengikuti perkembangan dan perubahan peraturan perpajakan agar perencanaan pajak dapat berfungsi dengan baik dan tidak terjadi suatu kesalahan sebab setiap perubahan peraturan perpajakan dapat membawa bukan hanya perubahan tarif atau obyek

pajak tetapi juga membawa perubahan pada tata cara dan persyaratan formalnya. Persyaratan formal juga harus menjadi perhatian dalam perencanaan pajak sebab pemenuhan rencana dan strategi pajak dapat menjadi gagal karena WP tidak tahu tentang syarat formalnya (Ilyas dan Priantara (2016:14).

Menurut Ilyas dan Priantara (2016:15), Tujuan *tax planning* yang paling utama adalah untuk mencari berbagai kemungkinan yang dapat ditempuh oleh perusahaan agar dalam konteks peraturan perpajakan yang berlaku, perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah yang paling kecil. *Tax planning* yang sehat akan dapat mengeliminir *over/under compliance* dari pelaksanaan peraturan perpajakan. *Over compliance* (kepatuhan yang berlebihan) merupakan pemborosan yang tidak perlu tetapi *under compliance* (kurang atau tidak patuh) merupakan pemborosan yang konyol atau keliru.

### **1.2.3.2 Perencanaan Pajak untuk *Transfer Pricing***

Persoalan pengenaan pajak atas transaksi dengan pihak afiliasi atau pihak yang memiliki hubungan istimewa dapat berdampak pada PPh. Sebagai suatu transaksi ekonomi, tentu saja transaksi dengan pihak afiliasi membawa dampak terhadap nilai penjualan, atau nilai pendapatan, atau peredaran usaha, atau nilai pembelian atau perolehan, atau nilai yang dikapitalisasi sehingga pada akhirnya membawa kepada ketidakwajaran laba atau rugi bersih dan besarnya PPh Badan atau Orang Pribadi yang terlihat pada transaksi dengan pihak afiliasi atau transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa (Ilyas dan Priantara, 2016:213). Di dalam transaksi afiliasi terkandung kepentingan *transfer pricing* atau penentuan harga transaksi dan kewajaran harga tersebut. Di kalangan pebisnis, apalagi yang

memiliki unit operasi di berbagai negara, hubungan istimewa dan *transfer pricing* mungkin sudah tidak asing lagi. Banyak pelaku bisnis memandang metode ini sebagai manajemen pajak biasa serta menjadi nilai *earning after tax* dengan melakukan praktik semacam itu.

Hubungan istimewa dapat mengakibatkan kekuranganwajaran harga, biaya, atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha (Suandy, 2016:84). Sedangkan menurut Ilyas dan Priantara (2016:219), adapun kekuranganwajaran itu dapat terlihat pada :

1. Harga Penjualan
2. Harga pembelian
3. Alokasi biaya administrasi dan umum (*overhead cost*)
4. Pembebanan bunga atas pemberian pinjaman oleh pemegang saham (*share holder loan*)
5. Pembayaran komisi, lisensi, *franchise*, sewa, royalti, imbalan atas jasa manajemen
6. Pembelian harta perusahaan dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar oleh pemegang saham atau pihak yang mempunyai hubungan istimewa
7. Penjualan kepada pihak luar negeri melalui pihak ketiga yang kurang/tidak mempunyai substansi usaha (misalnya *dummy company*, *letter box company*, atau *re invoicing center*).



Atas kekurangwajaran tersebut, dapat mengakibatkan terjadinya pengalihan penghasilan atau Dasar Pengenaan Pajak dan/atau biaya dari satu Wajib Pajak ke Wajib Pajak lainnya (Suandy, 2016:84), sehingga hal ini seringkali dijadikan suatu perencanaan untuk menekan keseluruhan jumlah pajak terhutang oleh para Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa.

#### **1.2.4 *Transfer Pricing* dalam Peraturan Perpajakan Indonesia**

##### **1.2.4.1 Hubungan Istimewa**

Konsep hubungan istimewa diatur dalam Pasal 18 ayat (4) UU PPh, yang menyatakan bahwa hubungan istimewa dianggap ada apabila :

1. Wajib Pajak mempunyai penyertaan modal langsung atau tidak langsung paling rendah 25% pada Wajib Pajak lain; hubungan antara Wajib Pajak dengan penyertaan paling rendah 25% pada dua Wajib Pajak atau lebih; atau hubungan di antara dua Wajib Pajak atau lebih yang disebut terakhir;
2. Wajib Pajak menguasai Wajib Pajak lainnya atau dua atau lebih Wajib Pajak berada di bawah penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung; atau
3. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus dan/atau ke samping satu derajat.

##### **1.2.4.2 Penentuan Kewajaran dan Kelaziman Usaha menurut Peraturan Perpajakan Indonesia**

Peraturan tentang *transfer pricing* secara umum juga diatur dalam Pasal 18 ayat (3) UU PPh yang menyebutkan bahwa Direktorat Jenderal Pajak berwenang

untuk menentukan kembali 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 (*arm's length principle*), melalui Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa. Di dalam aturan ini disebutkan *arm's length principle* mendasarkan pada norma bahwa harga atau laba atas transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa ditentukan oleh kekuatan pasar, sehingga transaksi tersebut mencerminkan harga pasar yang wajar.

Dalam Pasal 3 ayat (2) Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa mengatur bahwa *arm's length principle* dilakukan dengan menggunakan langkah-langkah:

- (i) Melakukan analisis kesebandingan dan menentukan pembandingan;
- (ii) Menentukan metode penentuan harga transfer yang tepat;
- (iii) Menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha berdasarkan hasil analisis kesebandingan dan metode penentuan harga transfer yang tepat ke dalam transaksi yang dilakukan antara Wajib Pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa; dan

- (iv) Mendokumentasikan setiap langkah dalam menentukan Harga Wajar atau Laba Wajar sesuai dengan ketentuan perundang-undangan perpajakan yang berlaku.

Sedangkan dalam Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Direktorat Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa di Pasal 11 menyebutkan metode yang dapat digunakan untuk menentukan harga transfer yang wajar yang dilakukan oleh perusahaan multinasional yang melakukan *transfer pricing*, yaitu:

- a. Metode perbandingan harga (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*)

Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*) adalah 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.

Kondisi yang tepat dalam menerapkan Metode Perbandingan Harga antara pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*) antara lain adalah:

1. Barang atau jasa yang ditransaksikan memiliki karakteristik yang identik dalam kondisi yang sebanding; atau

2. Kondisi transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan pihak-pihak yang tidak memiliki Hubungan Istimewa Identik atau memiliki tingkat kesebandingan yang tinggi atau dapat dilakukan penyesuaian yang akurat untuk menghilangkan pengaruh dari perbedaan kondisi yang timbul.

b. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/RPM*)

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.

Kondisi yang tepat dalam menerapkan Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Method/ RPM*) antara lain adalah:

1. Tingkat kesebandingan yang tinggi antara transaksi antara Wajib Pajak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan transaksi antara Wajib Pajak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa, khususnya tingkat kesebandingan berdasarkan hasil analisis fungsi, meskipun barang atau jasa yang diperjualbelikan berbeda; dan
2. Pihak penjual kembali (*reseller*) tidak memberikan nilai tambah yang signifikan atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.

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

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

Kondisi yang tepat dalam menerapkan Metode Biaya-Plus (*Cost Plus Method*) antara lain adalah :

1. Barang setengah jadi dijual kepada pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa;
2. Terdapat kontrak/perjanjian penggunaan fasilitas bersama (*joint facility agreement*) atau kontrak jual-beli jangka panjang (*long term buy and supply agreement*) antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa; atau
3. Bentuk transaksi adalah penyediaan jasa.

d. Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*)

Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*) adalah metode Penentuan Harga Transfer berbasis Laba Transaksional (*Transactional Profit Method Based*) 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*).

Metode Pembagian Laba (*Profit Split Method/PSM*) secara khusus hanya dapat diterapkan dalam kondisi sebagai berikut:

1. Transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa sangat terkait satu sama lain sehingga tidak dimungkinkan untuk dilakukan kajian secara terpisah; atau
  2. Terdapat barang tidak berwujud yang unik antara pihak-pihak yang bertransaksi yang menyebabkan kesulitan dalam menemukan data pembanding yang tepat.
- e. Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*)

Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*) adalah metode Penentuan Harga Transfer yang dilakukan dengan membandingkan presentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap penjualan, terhadap aktiva, atau terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan presentase 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.

Kondisi yang tepat dalam menerapkan Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*) antara lain adalah:

1. Salah satu pihak dalam transaksi Hubungan Istimewa melakukan kontribusi yang khusus; atau
2. Salah satu pihak dalam transaksi Hubungan Istimewa melakukan transaksi yang kompleks dan memiliki transaksi yang berhubungan satu sama lain

### **1.3 Rumusan Masalah**

Bagaimana strategi perencanaan pajak yang sesuai untuk PT. K melalui pemilihan metode pengujian *transfer pricing* yang tepat?

### **1.4 Tujuan Penulisan Tugas Akhir**

Adapun tujuan dalam penulisan Laporan Tugas Akhir yakni untuk mengetahui strategi perencanaan pajak yang sesuai untuk PT. K melalui pemilihan metode pengujian *transfer pricing* yang tepat.

### **1.5 Manfaat Penulisan Tugas Akhir**

Beberapa manfaat dari penulisan Laporan Tugas Akhir ini sebagai berikut:

- a.) Bagi penulis :
  1. Untuk menambah wawasan tentang pemahaman mengenai permasalahan di dunia pajak, terutama berkaitan dengan penerapan perencanaan pajak pada *transfer pricing*.
  2. Untuk memperoleh pengalaman kerja di dunia perpajakan selama mengikuti Praktik Kerja Lapangan di Kantor Konsultan Pajak.

## b.) Bagi Almamater :

1. Untuk meningkatkan kualitas lulusan Fakultas Vokasi khususnya Program Studi Diploma III Perpajakan.
2. Untuk menjalin kerjasama antara Program Studi Diploma III Perpajakan Fakultas Vokasi Universitas Airlangga dengan PT. Multi Utama Consultindo.

## c.) Bagi Pembaca :

1. Untuk meningkatkan pengetahuan mengenai bagaimana penerapan perencanaan pajak terhadap *transfer pricing* yang selama ini kurang di bahas secara mendalam selama perkuliahan.
3. Untuk digunakan sebagai tambahan literatur dan referensi dalam menulis Laporan Tugas Akhir.