

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Masalah kemajuan pesat di semua disiplin ilmu, khususnya bidang ekonomi, sebagai akibat dari periode global. Kehidupan bisnis berkembang dan maju karena pesatnya perkembangan sektor keuangan. Dengan mendirikan anak perusahaan di Finlandia dan negara lain, banyak bisnis yang mulai memperluas pasarnya. Ekspansi pasar seperti itu mengarah pada munculnya perusahaan multinasional.

Dalam kelompok perusahaan ini, kemungkinan besar akan ada transaksi khusus antara mitra, seperti penjualan barang dan jasa, perizinan aset tidak berwujud, pemberian pinjaman. Sebagian besar pertukaran dan aktivitas ekonomi terjadi di antara mereka. Kebijakan penetapan harga transfer digunakan untuk menentukan cara menghitung harga, komisi, atau kondisi bisnis lainnya di antara mereka. Untuk berbagai alasan, harga transfer mungkin sama atau berbeda dengan harga pasar. Sukses dalam bisnis internasional berkorelasi erat dengan kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan keadaan lingkungan yang bervariasi secara drastis. Perusahaan multinasional menggunakan metode penetapan harga sumber daya, layanan, dan teknologi sebagai salah satu metode adaptasi mereka. Isu transfer pricing merupakan salah satu isu perpajakan yang diangkat dalam transaksi ini. Masalah transfer pricing merupakan salah satu masalah perpajakan yang ditimbulkan oleh transaksi ini.

MNC yang terlibat dalam aktivitas lintas batas juga meningkatkan dan menurunkan prospek kenaikan harga internal yang sebaliknya akan meningkatkan profitabilitas perusahaan. Keputusan penetapan harga transfer semakin diperumit oleh berbagai variabel seperti tarif pajak yang berbeda, pungutan impor, persaingan, inflasi, nilai tukar, masalah politik, dan kepentingan mitra bisnis. Disparitas tarif pajak antar negara yang sudah digarisbawahi menjadi salah satu faktor yang mempersulit pengambilan keputusan transfer pricing. Potensi penerimaan pajak dapat berkurang atau hilang sebagai akibat dari harga transfer. Karena banyak negara yang memiliki keunggulan, terutama negara berkembang seperti Indonesia yang mengandalkan transfer pricing sebagai sumber pendapatannya, maka transfer pricing menjadi masalah global (Putri, 2019).

Anggraeni (2018) menemukan bahwa pengungkapan transaksi pihak berelasi mengandung nilai yang relevan bagi para investor. Dari sisi perpajakan, transaksi transfer pricing merugikan negara, dan negara kehilangan penerimaan pajak karena adanya income shifting dengan tujuan penghindaran pajak.

Perusahaan multinasional yang memiliki anak perusahaan atau cabang di negara dengan tarif pajak yang tinggi dapat mengalihkan keuntungannya ke negara dengan pajak yang lebih rendah atau bahkan tanpa pajak, menurunkan jumlah pajak yang dibayarkan dan meningkatkan keuntungan yang diterima korporasi (Suryana, 2021). terutama jika negara-negara tersebut tidak memiliki undang-undang anti-penghindaran. Harga transfer pada akhirnya bisa sangat berbeda dari kesepakatan. Oleh karena itu, perencanaan harga terkadang digunakan bersamaan dengan harga transfer untuk mengurangi keuntungan, yang pada gilirannya menurunkan jumlah

pajak atau pungutan yang dikenakan. dikumpulkan oleh pemerintah (Darussalam & Septriadi, 2008).

Harga transfer untuk produk, layanan, dan aset tidak berwujud merupakan contoh prosedur harga transfer. Karena harga transfer terjadi dalam hubungan yang unik atau antara dua bisnis yang terhubung, seringkali berbeda dari harga pasar yang wajar. Untuk mengurangi beban pajak, ini dilakukan sebagai rencana bisnis atau komersial. Menurut Darussalam & Septriadi (2008), transaksi antar pelaku usaha yang memiliki hubungan erat seringkali menimbulkan penyimpangan transfer pricing untuk memonopoli pasar internasional sebagai strategi usaha dan mengurangi keseluruhan beban pajak perusahaan yang harus ditanggung oleh pelaku usaha akibat persilangan. - perdagangan di perbatasan.

Karena harga transfer, harga menjadi terlalu tinggi (*overvaluation*) atau, sebaliknya, terlalu rendah (*undervaluation*). Hal ini sering terjadi ketika terjadi dumping dalam perdagangan global. Selain alasan komersial, tujuan penetapan harga transfer internasional adalah untuk mengalokasikan sumber daya atau prosedur di antara anggota grup dan meningkatkan pendapatan setelah pajak (Arsanti, 2018).

Harga atau keuntungan yang direalisasikan dalam transaksi antar pihak harus berbeda atau dalam kisaran yang wajar bagi pihak berelasi. Yang terbaik adalah mencegah terciptanya harga transfer domestik dan internasional. Salah satu cara untuk menghindari hal ini adalah melalui peraturan yang dikeluarkan oleh otoritas pajak masing-masing negara yang mencakup penetapan harga transfer, dokumentasi persyaratan penetapan harga yang adil, dan audit pajak terhadap

perusahaan penetapan harga transfer. Organisasi internasional yang mengatur peristiwa penetapan harga transfer termasuk Organisasi untuk Kerjasama Ekonomi dan Pembangunan (OECD), yang melalui Komisi Urusan Fiskal (CFA), mempromosikan kebijakan yang ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial di seluruh dunia.) menyusun pedoman transfer pricing untuk perusahaan multinasional dan otoritas pajak (OECD TP Guidelines) 2010, diterbitkan pada tanggal 18 Agustus 2010. Pedoman OECD TP ini merupakan salah satu pedoman untuk memecahkan masalah yang berkaitan dengan transaksi transfer pricing.

Peraturan internasional lainnya yang mengatur perselisihan penentuan harga transfer termasuk UN TP Manual, yang memberikan panduan kebijakan dan pertimbangan administratif untuk menerapkan analisis harga transfer pada serangkaian transaksi internasional. terutama di perusahaan. Dari *OECD TP Guidelines* dan UN TP Manual dikenalkan konsep berupa *Arm's Length Principle* (ALP) atau yang biasa disebut dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Kelaziman usaha digambarkan sebagai suatu kondisi dimana transaksi dilakukan secara wajar dan sebanding.

Di negara lain, otoritas pajak mengevaluasi harga transfer wajar dalam transaksi terkait menggunakan metode harga pasar wajar komparatif. Namun, dari sudut pandang MNC, sulit untuk membayar afiliasi dengan jumlah yang sama dengan afiliasi (independen) dalam praktiknya, sehingga sulit bagi bisnis untuk mengidentifikasi penetapan harga pasar yang wajar. dalam urusan bisnis dengan afiliasi. Pada kenyataannya, tujuan review TP adalah untuk menentukan apakah

memenuhi standar kewajaran atau tidak. Penerapannya mengontraskan dua hal: transaksi yang terkait dan transaksi yang independen. Oleh karena itu, perbandingan keduanya adalah inti dari konsep keadilan. Harga transfer telah mendapatkan banyak daya tarik baru-baru ini.

Mulai tahun 2010, pemerintah berdasarkan UU No. 36 Tahun 2008 banyak mengeluarkan harga transfer yang berdampak signifikan terhadap penerapan peraturan pajak *transfer pricing* di Indonesia. Adanya dasar hukum terkait *transfer pricing* dengan Surat Keputusan Direktur Jenderal Dewan Pajak no. 43/PJ/2010 dan kemudian mengubah PER 43/PJ/2010 menjadi PER 32/PJ/2011 hanya pada tanggal 11 November 2011.

Mirip dengan OECD, Indonesia mengenal lima metode untuk menentukan harga pasar yang wajar, yaitu *Comparable Uncontrolled Price* (CUP), *Resale Price Method* (RPM), *Cost Markup Method* (CPM), *Profit Split* (PSM) dan *Transaction Net Margin Method* (TNMM).

1.2 Batasan Masalah

Batasan yang dibuat oleh penulis sebagai berikut :

1. Bagaimanakah proses analisis penentuan metode transfer pricing yang paling tepat?
2. Bagaimanakah menentukan pembanding intenal atau eksternal yang digunakan dalam proses analisis?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui proses analisis kesebandingan yang dilakukan pada transaksi PT ABC
2. Untuk mengetahui proses pemilihan metode harga wajar yang paling handal untuk diaplikasikan kepada PT ABC.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Laporan ini diharapkan dapat menghasilkan penelitian dan dapat melengkapi literatur referensi perpajakan berupa kajian tentang pemilihan metode *transfer pricing* dan pencarian bahan referensi.
2. Laporan ini memberikan informasi dan fakta *transfer pricing* serta informasi pembandingan yang dapat digunakan oleh semua pihak terutama untuk peneliti berikutnya.

1.5 Sistematika Pembahasan

Pembahasan ini dibagi menjadi lima bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Deskripsi latar belakang penelitian, rumusan masalah yang melatarbelakangi penulisan. kajian, tujuan kajian, manfaat kajian dan sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORITIS

Penulis memasukan beberapa teori relevan dalam penelitian terkait

tesis ini dan akan memandu analisis untuk menjawab masalah tersebut.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pembahasan topik studi kasus yaitu. ditampilkan profil perusahaan yang diteliti, tahapan studi kasus yang digunakan, teknik pengumpulan data dan analisis studi kasus.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Penulis menganalisis metode *transfer pricing* mana yang paling dapat diandalkan atas transaksi penjualan wajib pajak.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan uraian dan susunan kata yang suda dibahas, saran yang diberikan mengenai kebijakan yang dapat menyelesaikan harga transfer dalam kegiatan penjualan intragrup dan menentukan harga transfer untuk transaksi tersebut.