

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pada era modern banyak perusahaan yang melakukan transaksi dengan berbagai pihak termasuk dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa. Hubungan istimewa merupakan hubungan kerja sama yang terjadi antar perusahaan dimana pemilik perusahaan dengan perusahaan lain memiliki hubungan keluarga atau dimiliki oleh pemegang saham yang sama. Setiap transaksi hubungan istimewa diharapkan perusahaan menetapkan harga wajar seperti harga yang ditentukan dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Kondisi hubungan istimewa ini perusahaan bisa saja menetapkan harga yang berbeda, penetapan harga ini dikenal dengan sebutan *transfer pricing*.

Transfer pricing pada transaksi jual beli barang atau jasa dilakukan dengan menetapkan harga jual beli yang berbeda kepada perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dengan tujuan memperoleh penghematan pajak. Menurut PER 32/PJ/2011 wajib pajak badan yang memiliki atau melakukan hubungan istimewa dengan pihak afiliasi harus menentukan harga jual dengan menetapkan pendekatan *arm's length principle*. *Arm's length principle* adalah 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. Dengan demikian harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

Direktorat Jenderal Pajak Republik Indonesia telah menengarai bahwa praktik *transfer pricing* adalah salah satu tindakan penghindaraan pajak.

Penghindaran pajak melalui *transfer pricing* ini masih dilakukan dalam batasan aturan perpajakan yang berlaku. Transaksi antar negara terdapat negara yang menerapkan tarif pajak rendah dan tarif pajak yang tinggi, *transfer pricing* umumnya dilakukan di negara-negara yang memiliki tarif pajak tinggi. Strategi *transfer pricing* yang bertujuan untuk melakukan penghindaran pajak akan sangat merugikan negara yang tarif pajaknya tinggi karena negara tersebut dapat kehilangan potensi penerimaan pajak yang seharusnya diperoleh.

Selain peraturan di atas, dengan adanya transaksi hubungan istimewa, Menteri Keuangan menetapkan aturan-aturan mengenai *transfer pricing* antara lain Peraturan Direktorat Jenderal Pajak PER 43/PJ/2010 yang menjelaskan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Prinsip kewajaran dan kelaziman merupakan prinsip yang mengatur transaksi yang dilakukan perusahaan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa sebagai pembanding untuk membandingkan harga jual dan beli suatu produk, perbandingan harga tersebut bertujuan untuk menilai kewajaran harga. Aturan berikutnya adalah Peraturan Direktorat Jenderal Pajak PER 32/PJ/2011 menjelaskan analisis kesebandingan dan penentuan metode harga transfer dan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 213/PMK.03/2016 menjelaskan jenis dokumen atau informasi tambahan yang wajib disimpan oleh wajib pajak yang melakukan transaksi dengan para pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Dengan adanya aturan-aturan tersebut dapat menjadi kesempatan bagi perusahaan untuk memberikan informasi yang di perlukan kepada otoritas pajak secara lengkap.

Penelitian dengan topik sejenis telah dilakukan oleh Saraswati, Sifi dan Dwiatmanto (2014). Penelitian tersebut membahas mengenai evaluasi kewajaran harga dan kesesuaian metode *transfer pricing* dengan peraturan Direktorat Jenderal Pajak nomor PER-32/PJ/2011 pada PT Mertex Indonesia. Berbeda dengan penelitian sebelumnya, penelitian akan membahas mengenai analisis kewajaran dan kesesuaian metode harga transfer pada PT X yang melakukan

hubungan istimewa dengan perusahaan didalam negeri yaitu CV A pada tahun 2016. Penelitian sejenis juga dibahas pada penelitian terdahulu Maitasari (2012), membahas mengenai penyusunan *transfer pricing document* pada PT KLM tahun 2009. PT KLM bergerak di kegiatan distributor besi. Penelitian ini menganalisis penentuan metode harga transfer yang tepat dan analisis kesebandingan harga.

Penelitian ini menggunakan PT X sebagai objek penelitian. PT X merupakan perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur makanan coklat yang terletak di kota Surabaya. PT X melakukan *transfer pricing* karena PT X memiliki transaksi jual beli barang berwujud yaitu bahan baku makanan dan barang setengah jadi makanan dengan perusahaan afiliasi dalam negeri yaitu CV A dengan nilai transaksi di atas Rp 20.000.000.000 per tahun. CV A merupakan perusahaan afiliasi PT X dimana PT X dan CV A dimiliki oleh pemegang saham yang sama yaitu dimiliki oleh Bapak CW dengan jumlah presentase saham sebesar 30,60%, transaksi yang dilakukan PT X dan CV A adalah transaksi jual beli, PT X menjual bahan baku kepada CV A dan di olah menjadi barang setengah jadi kemudian dijual kembali kepada PT X, selain transaksi tersebut, PT X juga membeli bahan baku dari CV A yang kemudian diolah menjadi barang jadi dan dijual kembali kepada CV A. Nilai peredaran bruto PT X mencapai Rp 50.000.000.000. Sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan 213/PMK.03/2016 wajib pajak yang memiliki peredaran bruto di atas Rp50.000.000.000 dan nilai transaksi dengan pihak afiliasi di atas Rp20.000.000.000 wajib membuat dokumen harga transfer, di mana dalam dokumen harga transfer tersebut mencakup penetapan asas kewajaran harga perusahaan dengan pihak afiliasi dan penetapan metode harga transfer yang tepat.

Pada saat ini pihak manajemen perusahaan menggunakan metode CUP karena barang yang ditransaksikan antara pihak afiliasi dengan pihak non afiliasi memiliki karakteristik yang identik dan dalam kondisi yang sebanding. Apabila terdapat harga transaksi jual beli pada PT X yang tidak wajar dengan CV A, Dirjen Pajak berwenang untuk melakukan koreksi harga transaksi

tersebut ke harga pasar wajar pada saat terjadi transaksi, selain itu Dirjen Pajak dapat mengenakan sanksi pidana efektif karena akan menimbulkan efek jera bagi pelaku dan menjadi pembelajaran bagi calon pelak. Hal ini dilakukan agar aparat perpajakan dapat bekerja secara profesional agar mampu mendeteksi adanya perilaku wajib pajak yang tidak jujur. (Baltia.com, 2010)

1.2. Rumusan Masalah

Saat ini perusahaan menetapkan harga transfer dengan metode CUP. Terkait dengan aturan pajak yang ada, perusahaan diharapkan menggunakan metode yang sesuai dengan nilai wajar. Maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana metode CUP dapat mendukung PT X dalam menentukan kewajiban transaksi jual beli?

1.3. Tujuan Penelitian

penelitian ini memiliki tujuan untuk mengevaluasi metode CUP agar dapat mendukung PT X dalam menentukan kewajiban transaksi jual beli.

1.4. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Akademis

Manfaat akademis penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan membantu peneliti selanjutnya yang meneliti *transfer pricing* sebagai referensi peneliti selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dari penelitian ini adalah untuk membantu pihak manajemen dalam menentukan metode *transfer pricing* yang tepat.