

SERI KONTRIBUSI DDTC:

# **GAGASAN DAN PEMIKIRAN SEKTOR PERPAJAKAN**

**2018/2019**



Editor:  
Darussalam, Danny Septriadi, B. Bawono Kristiaji, dan Khisi Armaya Dhora

Seri Kontribusi DDTC:  
**Gagasan dan Pemikiran**  
**Sektor Perpajakan**  
**2018/2019**



Editor:

Darussalam, Danny Septriadi, B. Bawono Kristiaji, dan Khisi Armaya Dhora

## Seri Kontribusi DDTC: Gagasan dan Pemikiran Sektor Perpajakan 2018/2019

Darussalam, Danny Septriadi, B. Bawono Kristiaji, dan Khisi Armaya Dhora

ISBN: 978-602-97854-4-9

Koordinator Penerbitan

dan Produksi : Darussalam

Tata Letak : Khisi Armaya Dhora

Desain Cover : Gallantino Farman dan Ekaputra Septyandhani

### Hak Cipta © 2019 Penerbit DDTC

#### (PT Dimensi Internasional Tax)

Menara DDTC

Jl. Raya Boulevard Barat Blok XC 5-6 No B, Kelapa Gading Barat

Kelapa Gading, Jakarta Utara, DKI Jakarta, 14240 - Indonesia

Telp. : +62 21 2938 2700

Fax : +62 21 2938 2699

Website : <https://ddtc.co.id>

Seri Kontribusi DDTC: Gagasan dan Pemikiran Sektor Perpajakan 2018/2019

Darussalam, Danny Septriadi, B. Bawono Kristiaji, dan Khisi Armaya Dhora

DDTC (PT Dimensi Internasional Tax), Jakarta, 2019

1 jil., 17,6 x 25 cm, vii+478 halaman

Cetakan:

1. Jakarta, April 2019

Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apa pun, baik secara elektronik maupun mekanik, termasuk memfotokopi, merekam, atau dengan menggunakan sistem penyimpanan lainnya, tanpa izin tertulis dari Penerbit.

#### UNDANG-UNDANG NOMOR 28 TAHUN 2014 TENTANG HAK CIPTA

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama **3 (tiga) tahun** dan/atau pidana denda paling banyak **Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah)**.
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama **4 (empat) tahun** dan/atau pidana denda paling banyak **Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah)**.
3. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama **10 (sepuluh) tahun** dan/atau pidana denda paling banyak **Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah)**.

# Kata Pengantar

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa kami panjatkan atas segala rahmat dan ridho-Nya buku yang berjudul “Seri Kontribusi DDTC: Gagasan dan Pemikiran Sektor Perpajakan 2018/19” dapat diterbitkan. Kehadiran buku ini merupakan wujud persembahan DDTC kepada dunia perpajakan Indonesia. Buku ini juga merupakan bukti tradisi intelektualitas kami di DDTC.

Dalam pembukaan buku yang berjudul *The Joy of Tax*, terdapat satu kutipan pajak yang cukup terkenal: “*The only two things in life that are inevitable are death and taxes.*” Namun, Richard Murphy, sang pengarang buku rupanya tidak sependapat dengan kutipan di atas. Menurutnya, kematian benar merupakan hal yang tak terhindarkan, bahkan sejak manusia dilahirkan. Sementara itu, pajak merupakan sebuah ciptaan manusia yang belum tentu tak terhindarkan.

Sebagai sebuah bentuk ciptaan manusia, tentu pajak dapat saja dibuat sesuai keinginan penciptanya. Lantas, bagaimanakah bentuk perpajakan yang ideal dan memenuhi ekspektasi masyarakat?

Terdapat dua hal yang harus disoroti dalam menciptakan bentuk perpajakan yang ideal dan memenuhi ekspektasi masyarakat, yaitu pentingnya pemahaman atau edukasi tentang pajak dan adanya sumber informasi yang berkualitas. Namun, sayangnya, sarana pendidikan dan informasi tentang perpajakan belum banyak tersedia.

Selain itu, minimnya sarana pendidikan pajak mengakibatkan sedikitnya pihak yang dapat melakukan riset perpajakan. Padahal, sebagaimana pendapat Murphy, kegiatan riset pajak harus ditingkatkan untuk dapat memahami berbagai opsi kebijakan dan mendukung politisi mengambil keputusan yang tepat.

Tidak terkecuali di Indonesia. Dalam meningkatkan kesadaran pajak, Pemerintah Indonesia, melalui Direktorat Jenderal Pajak, memperkenalkan slogan Orang Bijak Taat Pajak serta meluncurkan program edukasi pajak. Namun, pemahaman pajak atau edukasi pajak belum sepenuhnya menyentuh ke masyarakat secara keseluruhan.

Menyadari pentingnya edukasi dan pengetahuan perpajakan bagi masyarakat luas, buku ini hadir sebagai bentuk nyata kontribusi DDTC dalam meningkatkan pemahaman di bidang perpajakan. Berisi kumpulan gagasan dan pemikiran dari para profesional DDTC yang bersumber dari kajian ilmiah dan sumber referensi terpercaya serta latar belakang para penulis yang pernah mengikuti

kuliah dan kursus perpajakan di mancanegara, buku ini dapat menjadi sarana untuk memahami sistem perpajakan secara menyeluruh.

Terdiri atas lebih dari 100 artikel pendek yang diklasifikasikan dalam 14 bagian dan diulas dengan bahasa yang sederhana, buku ini membahas perpajakan dari berbagai perspektif. Mulai dari kebijakan pajak, administrasinya, isu-isu terkait dengan pajak domestik dan internasional, *transfer pricing*, serta berbagai macam *update* yang terjadi di ranah perpajakan, dibahas secara komprehensif dan menarik. Buku ini juga mengulas isu lainnya terkait perpajakan, antara lain isu mengenai pajak properti serta pajak lingkungan.

Seluruh artikel dalam buku ini sebelumnya pernah ditayangkan di DDTC News dan berbagai media nasional selama kurun waktu April 2017 hingga Maret 2019.

Terima kasih penulis sampaikan kepada semua pihak yang telah mendukung penerbitan buku ini. Ucapan terima kasih yang spesial disampaikan kepada keluarga tercinta penulis yang telah memberikan doa dan dukungan moril dalam proses penyusunan buku ini.

Akhirnya, dengan diterbitkannya buku ini, penulis berharap dapat memberikan kontribusi positif dalam membangun dan mengembangkan dunia perpajakan di tanah air. Saran dan kritik yang bersifat konstruktif dari para pembaca tentunya sangat kami harapkan.

Jakarta, April 2019

Darussalam, Danny Septriadi, B. Bawono Kristiaji, dan Khisi Armaya Dhora

<b>Kata Pengantar</b>	<b>i</b>
<b>Daftar Isi</b>	<b>iii</b>

### **Bagian I: Kebijakan Pajak**

---

Mendengar Suara Wajib Pajak	3
Arah Reformasi Pajak: Meningkatkan Penerimaan, Mengurangi Sengketa	7
Mendorong Pengembangan UMKM Melalui Simplifikasi Pajak	11
Tantangan Sektor Pajak di 2019	14
Belajar dari Politik Pajak Malaysia	17
Ke Mana Sebenarnya Uang Pajak Kita?	21
Reformasi Pajak AS: Penyebab dan Dampaknya	24
Reformasi Pajak AS: Alasan dari <i>Worldwide</i> ke <i>Territorial</i>	30
Pajak sebagai Solusi Ketimpangan	33
Salah Kaprah <i>Tax Ratio</i>	37

### **Bagian II: Administrasi Pajak**

---

Usulan Pengaturan Kuasa Wajib Pajak Pasca Putusan MK	43
Meredefinisi “Pajak” yang Lebih Ramah	50
Implikasi Putusan MK No. 63/PUU-XV/2017 bagi Kuasa Wajib Pajak	54
Agenda Klasik, Pembentukan Administrasi Pajak	59
Mengubah Pola Pikir Pelaporan SPT	62
Mengingat Lagi Pasal 35A yang Terlupakan	64
Menilik Gagasan <i>Pre-Populated Tax Return</i>	68
Pola Komunikasi Menghadapi Wajib Pajak Orang Pribadi	73
Standar Pembuktian dalam Sengketa Pajak	75

### Bagian III: Pajak Pertambahan Nilai

---

Mendorong Ekspor Jasa Lewat Kebijakan PPN	81
PPN Bakal Menjadi Mesin Uang	84
Memaknai Restitusi PPN	87
Perlindungan bagi Pembeli dalam Sistem Pemungutan PPN	91
Menyoal Batasan Pengkreditan PPN Masukan bagi PKP Belum Berproduksi	95
<i>Tax Planning</i> PPN atas Kegiatan Distribusi Perusahaan Rokok	98
Implikasi PPN atas Penyerahan Jasa oleh <i>Online Marketplace</i>	100
PPN atas Penyerahan Barang Tarikan dalam Jasa Keuangan	102
Membandingkan PPN di Indonesia dengan GST di Singapura dan India	106
PKP Pedagang Eceran di Era Ekonomi Digital	110

### Bagian IV: Pajak Penghasilan

---

Menyoal Perluasan <i>Withholding Tax</i> atas Penghasilan Usaha	117
Tarif Pajak Efektif di Beberapa Negara ASEAN	123
Dinamika Biaya Promosi sebagai Biaya Pengurang Penghasilan Bruto	128
Menyoal Pemajakan atas Reorganisasi Usaha	131
Mendorong Efektivitas <i>Tax Holiday</i> di Indonesia	135
Masih Perlukah Penurunan Tarif PPh Badan?	138
Menggali Potensi Pajak Warisan	142
Mencermati Isu <i>Withholding Tax</i> atas Margin KIK-EBA	144
Mengejar Pajak Penghasilan Orang Pribadi	147

### Bagian V: Kepabeanan dan Cukai

---

Urgensi Pajak Minuman Berpemanis	153
Menyoal Fungsi Cukai sebagai Pengendali Konsumsi	156
Relasi Antara <i>Transfer Pricing</i> dan <i>Customs Valuations</i>	159
Royalti dalam Nilai Pabean	163
Menjustifikasi Cukai Atas Kendaraan Bermotor	165
Harmonisasi Hubungan Istimewa dalam <i>Transfer Pricing</i> dan Kepabeanan	170

## Bagian VI: Pajak Internasional

---

<i>Beneficial Owner</i> dalam Konteks Perpres No. 13/2018 dan Pajak	175
Menyoal Alokasi Hak Pemajakan dalam P3B	184
Pajak atas Penghasilan Kegiatan <i>Esports</i> Lintas Yurisdiksi	188
Penerapan Aturan Penyalahgunaan P3B dalam Ketentuan Domestik	192
Meninjau Ulang Kebijakan P3B dan <i>Transfer Pricing</i> Indonesia	195
Pemajakan Divestasi Saham Lintas Batas	199
Pasal Baru atas Pemajakan Jasa Teknis dalam UN Model	202
Menimbang Pemajakan atas Emigrasi Subjek Pajak	205

## Bagian VII: *Transfer Pricing*: Prinsip dan Aplikasi

---

Menakar Prospek <i>Global Formulary Apportionment</i>	211
Analisis Kontraktual dalam <i>Transfer Pricing</i>	214
<i>Transfer Pricing</i> di Era Pasca-BEPS	217
Perkembangan dan Tren <i>Safe Harbour</i> Pasca Proyek BEPS	220
Perusahaan Rugi Sebagai Pembanding: Terima atau Tolak?	224
Penyedia Jasa Logistik untuk Opsi Pembanding <i>Limited Risk Distributor</i>	227
Langkah Penyesuaian dalam Analisis <i>Transfer Pricing</i>	230
Mencari Pembanding yang Andal dalam Database Eksternal	232
Prinsip Kewajaran dalam Industri Komoditas	234

## Bagian VIII: *Transfer Pricing*: Sengketa dan Administrasi

---

Sanksi dalam Penyelenggaraan Dokumentasi <i>Transfer Pricing</i>	241
Implikasi BEPS 13 terhadap Aturan TP Doc di Indonesia	245
Pemeriksaan <i>Transfer Pricing</i> atas Perusahaan Rugi	250
Arbitrase sebagai Alternatif Penyelesaian Sengketa <i>Transfer Pricing</i>	254
Beban Pembuktian dalam Kasus <i>Transfer Pricing</i>	257
Penerapan <i>Contemporaneous Documentation</i> dalam <i>Transfer Pricing</i>	260
Keadilan Fiskal dalam Pemeriksaan Harta Tak Berwujud	263



## **Bagian IX: Transfer Pricing atas Transaksi Khusus**

---

Perdebatan <i>Passive Association</i> dalam Penentuan Peringkat Kredit	269
Mengukur Nilai Kontribusi dalam <i>Cost Contribution Arrangement</i>	272
Peran <i>Credit Rating</i> dalam Analisis Kewajaran Pinjaman Afiliasi	275
Pengujian Pendanaan Intragrup Pasca-BEPS	278
Prinsip Kewajaran atas Harta Tidak Berwujud Pasca-BEPS	282
Pengujian Kewajaran Transaksi <i>Guarantee Fee</i>	284
Meninjau Draft Diskusi BEPS Rencana Aksi 8-10 atas Transaksi Keuangan	286
Mencermati <i>Incidental Benefit</i> dalam <i>Transfer Pricing</i>	290

## **Bagian X: Transfer Pricing di Era Digital**

---

Senja Kala <i>Arm's Length Principle</i>	295
Digitalisasi Model Bisnis dalam Perspektif <i>Transfer Pricing</i>	300
Restrukturisasi Bisnis dalam Model Bisnis Digital	304
Antara Data Digital dan Penciptaan Nilai	307
Penggunaan <i>Blockchain</i> dalam <i>Multinational Transfer Pricing</i>	311

## **Bagian XI: Kasus Transfer Pricing dan Pajak Internasional**

---

Skema <i>Hybrid Financial Instrument</i> dalam Luxleaks	317
Persoalan Karakterisasi Usaha dalam Kasus UPM India	321
Perdebatan <i>Transfer Pricing</i> dari Kasus Veritas	324
Studi Kasus Transaksi Pinjaman Intragrup	326
Memahami Struktur Perencanaan Pajak McDonald's	331
Studi Kasus Kewajaran Pembayaran Royalti	334
Prinsip Beban Pembuktian pada Kasus Zinc BV	337

## **Bagian XII: BEPS dan Kerjasama Internasional**

---

Promotor Pajak dan Kewajiban Pengungkapan Perencanaan Pajak	341
Strategi Melawan Penghindaran Pajak ala TCJA dan BEPS	341
Mencermati Kembali Aturan Pembatasan Beban Bunga	346

Membatasi Utang Pakai <i>Fixed Ratio</i> atau <i>Group Ratio</i> ?	349
<i>Multilateral Instrument</i> , Mekanisme dan Posisi Indonesia	352
Perlukah Organisasi Pajak Global?	358
Catatan untuk Mekanisme Penyelesaian Sengketa Pajak Internasional	362
Menyasar Kriteria CFC secara Tepat Sasaran	366
Ketentuan Antifragmentasi Usaha dan Studi Kasus yang Relevan	369
Begini Cara & Tantangan dalam Mengukur BEPS	372

### Bagian XIII: Pajak dan Teknologi

---

Perlukah Indonesia Menunggu Konsensus Global atas Pajak Digital?	377
Berat Sebelah Pajak Ekonomi Digital?	384
Akankah <i>Taxologist</i> menjadi Profesi Baru di Era Pajak 4.0?	387
SAF-T, Era Baru dalam Pemeriksaan Pajak	390
Menyoal Pajak atas <i>Cryptocurrency</i>	393
Menyoal Keterkaitan <i>Image Rights</i> dan <i>Endorsement</i> atas Pengenaan Pajak	395
Memajaki Selebgram	398
Proposal Pajak Digital OECD: Indonesia Dukung yang Mana?	401
Haruskah Robot Dipajaki?	404

### Bagian XIV: Isu Lainnya

---

Pajak Properti dalam Manajemen Bencana Alam	409
Memahami Pajak atas Pertukaran Mata Uang Asing	412
Perlukah Memiliki <i>National Tax Relief Disaster Act</i> ?	415
Mengurangi Dampak Kerusakan Lingkungan dengan Pajak	417
Pengelakan Pajak Melalui Perjanjian <i>Nominee</i> dalam Bisnis Properti	420
Pengakuan Pemain Sepakbola sebagai Aset Tidak Berwujud	423
Pembenahan PBB Tingkatkan Kapasitas Fiskal Daerah	426
<b>Profil Penulis</b>	<b>431</b>
<b>Indeks</b>	<b>465</b>





# **Bagian I: Kebijakan Pajak**



# Mendengar Suara Wajib Pajak<sup>1</sup>

Darussalam

---

Bagi negara yang sekitar 75% dana pembangunannya berasal dari pajak, tentu cukup mengherankan jika pajak tidak pernah ditonjolkan sebagai agenda kampanye politik calon pemimpin nasional Indonesia. Hampir di setiap pemilihan presiden (pilpres), calon pemimpin nasional lebih banyak mengajukan ide mengenai pembangunan dan tidak menyertakan bagaimana cara mendanainya.

Padahal, pajak tidak hanya berfungsi sebagai sumber penerimaan negara, mendorong alokasi sumber daya yang efisien, dan proses redistribusi pendapatan. Lebih penting lagi, pajak berperan penting dalam proses pembangunan bangsa atau *state building* (Brautigam, 2008). Peran pajak dalam *state building* dapat dilihat dari dua area mendasar. Pertama, meningkatnya kontrak sosial yang didorong oleh daya tawar atas pemajakan yang kemudian dapat mempercepat demokrasi representatif. Kedua, perhatian atas penerimaan akan menstimulasi adanya kelembagaan dan tata kelola pemerintahan yang baik sehingga pada akhirnya akan memperkuat kapasitas negara.

Kontribusi pajak dalam keuangan negara juga memberikan pemahaman tentang proses menuju *fiscal state* (negara-fiskal) yang diajukan oleh Ormrod dan Bonney (1999). *Fiscal state* tidak hanya mengacu pada kondisi dengan sistem pajak menjadi bagian tidak terpisahkan dari situasi ekonomi atau diterjemahkan semata-mata atas kekuasaan dalam mengambil hak privat warganya, tetapi juga menjadi sarana partisipasi publik (Waris, 2013). Dengan kata lain, pertanyaan mengenai perlu atau tidaknya upaya membenahi sektor pajak sudah tidak perlu diperdebatkan.

Lantas, sejauh mana platform politik pajak perlu dipertimbangkan oleh kandidat calon presiden di Indonesia? Apa arah politik pajak yang ideal bagi Indonesia untuk lima tahun ke depan (2019-2024)?

## Platform Pajak

Platform pajak bisa menjadi daya tarik dan menentukan jumlah perolehan dukungan, terlebih jika mempertimbangkan bahwa faktor ideologi semakin

---

<sup>1</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 23 Desember 2018.

kurang relevan dalam masyarakat yang terdidik. Singkatnya, visi-misi serta program calon pemimpin nasional semakin menentukan (Persson dan Tabellini, 2000). Studi kasus terkini mengenai platform pajak pada saat pilpres menarik untuk dicermati.

Kampanye mengenai sistem pajak yang relevan dengan kebutuhan masyarakat kebanyakan dan dikemas dalam konteks nasionalisme bisa dilihat dari kasus pilpres Amerika Serikat di penghujung 2016. Jargon “*Make America Great Again*” yang diajukan Donald Trump dan diterjemahkan dalam berbagai usulan pemotongan pajak terbukti berhasil menarik suara.

Kampanye pajak dalam kepemimpinan nasional juga erat kaitannya dengan upaya menciptakan keseimbangan kepentingan. Ini bisa dilihat dari perdebatan soal reformasi pajak pada pilpres Brazil di Oktober 2018 lalu antara Jair Bolsonaro dan Fernando Haddad. Agenda pajak yang diusung keduanya pun sangat beragam, mulai dari posisi mengenai tarif PPh Orang Pribadi, pemberlakuan *territorial tax system*, simplifikasi pajak tidak langsung, pemberian vs. pembatasan insentif pajak, skema penghasilan tidak kena pajak (PTKP), dan sebagainya.

Sebagai catatan, walau keduanya sepakat untuk mengatasi ketimpangan melalui pengenaan pajak dividen yang notabene menyasar para pemilik modal, Bolsonaro—presiden terpilih—menambahkan berbagai agenda yang bertujuan untuk menjaga daya saing dan mendorong perekonomian Brazil seperti pemotongan tarif PPh Badan.

Selanjutnya, strategi “menjual” platform pajak dalam pilpres bisa dikaitkan dengan keluhan masyarakat akibat program petahana atau kelompok politik yang berkuasa. Sebagai contoh, pemilu di Malaysia 2018 yang dimenangkan oleh Mahathir. PPN yang baru diterapkan oleh Najib (petahana) sejak April 2015 “dibingkai” (*framing*) oleh kubu Mahathir sebagai penyebab semakin tingginya biaya hidup rakyat Malaysia.

Padahal, penerapan PPN justru dilakukan sebagai upaya untuk mengatasi defisit anggaran dan utang yang semakin meningkat serta berkontribusi secara positif bagi penerimaan negara (sekitar 23%). Mahathir kemudian justru menyatakan akan mencabut PPN dan mendorong Malaysia untuk kembali mengandalkan pajak dari sektor korporasi, pajak petroleum, dan pajak penjualan.

Terakhir, kampanye soal pajak dalam pemilu juga terkait dengan rasionalitas kebijakan dan dukungan politik. Selama lima tahun terakhir, tarik-ulur mengenai kenaikan tarif pajak konsumsi di Jepang (serupa dengan PPN) kerap menjadi perdebatan. Di satu sisi, fenomena populasi yang menua telah membuat turunya basis PPh Orang Pribadi di Jepang sehingga pajak konsumsi diharapkan mengatasi defisit dan utang yang menumpuk.

Di sisi lain, kenaikan tarif bisa berdampak bagi konsumsi rumah tangga dan daya dukung ekonomi. Pada pemilu perdana menteri di 2017, Shinzo Abe yang didukung oleh 2/3 parlemen dan turut mengagendakan kenaikan tarif pajak konsumsi sebesar 10% di 2019, keluar sebagai pemenang.

## **Agenda Politik Pajak Indonesia**

Pada kasus pilpres 2019, publik dihadapkan oleh dua calon pemimpin nasional: Jokowi-Ma'ruf sebagai pasangan calon (paslon) nomor 01 dan Prabowo-Sandi sebagai paslon nomor 02. Dari dokumen resmi mengenai visi-misi dan program kerja kandidat pemimpin nasional sebagaimana bisa dilihat di KPU, paslon nomor 01 berkomitmen untuk melanjutkan reformasi fiskal yang berkesinambungan.

Di sisi lain, paslon nomor 02 menyatakan tiga program kerja di bidang pajak: menurunkan tarif PPh Pasal 21, menghapus PBB untuk rumah pertama, serta menaikkan nilai PTKP. Sayangnya, narasi dan pemaparan mengenai platform pajak masing-masing calon masih sangat terbatas. Dengan demikian, evaluasi mengenai platform pajak tiap kandidat sulit untuk dielaborasi lebih jauh.

Ada hal yang lebih penting dan substansial dari sekedar membandingkan platform pajak keduanya, yaitu bagaimana mengaitkan relevansi antara desain sistem pajak yang diusulkan, kebutuhan masyarakat, target pembangunan ke depan, serta menjamin dukungan publik di masa mendatang untuk meningkatkan penerimaan dalam kontrak fiskal yang ideal. Ini tentu bukan soal yang mudah. Namun, untuk menjawab hal tersebut arah politik pajak 2019-2024 haruslah berbasis pada paradigma, yaitu mendengar suara wajib pajak dan memperkuat partisipasi pemangku kepentingan.

Setidaknya, terdapat empat alasan mengapa paradigma tersebut harus jadi acuan. Pertama, fragmentasi politik. Setelah Orde Baru, konsolidasi politik semakin sulit terwujud dan kesepahaman antar berbagai kekuatan politik dalam memandang suatu kebijakan semakin divergen. Pembuatan kebijakan menjadi terhambat, kurang obyektif, dan sarat kepentingan (Sachs dan Roubini, 1989). Pembahasan undang-undang tentang amnesti pajak dan akses informasi keuangan bisa menjadi contoh. Oleh karena itu, fenomena fragmentasi politik di Indonesia mengharuskan adanya suatu kesepahaman antar kelompok kepentingan dan politik.

Kedua, mengurangi *transaction cost*. Menurut Levi (1989), politik ekonomi perpajakan akan sangat tergantung dari besarnya biaya transaksi, yaitu seluruh biaya yang timbul dari upaya untuk memobilisasi penerimaan. Semakin tinggi derajat kepatuhan sukarela (*voluntary compliance*) wajib pajak, akan menyebabkan rendahnya biaya transaksi pemungutan pajak. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah untuk memiliki strategi meningkatkan kepatuhan sukarela, terutama melalui upaya menciptakan *trust* kepada pemerintah.



Ketiga, menjamin akseptabilitas dan stabilitas. Dukungan publik sangat dibutuhkan dalam menjamin efektivitas sistem pajak serta menyempurnakan hal-hal yang menjadi tujuan pemerintah. Tanpa suatu mekanisme yang bersifat partisipatif, implementasi sistem pajak justru dapat menyebabkan hilangnya kepercayaan publik maupun menciptakan *social unrest*. Kerusuhan di Prancis mengenai penolakan kenaikan pajak bahan bakar yang diusulkan Presiden Macron bisa jadi contoh.

Keempat, pada sistem demokrasi, kekuasaan negara dalam mengenakan pajak dibatasi. Adanya doktrin *separation of powers* dan mekanisme *check and balance* mengharuskan pemungutan pajak yang dibatasi oleh undang-undang. Undang-undang sendiri merupakan hasil pembahasan antara pemerintah dengan perwakilan rakyat yang tercermin dalam parlemen. Singkatnya, *no taxation without representation*.

Keinginan untuk mendengar suara wajib pajak dan memperkuat partisipasi pemangku kepentingan membuat sistem pajak semakin demokratis karena semakin banyaknya kepentingan yang dapat dipertimbangkan dan diakomodasi. Selain untuk menjamin legitimasi pemerintah dan hubungan kontrak fiskal yang ideal, 'kemauan untuk mendengar' tersebut menjaga kestabilan sistem pajak. Ini juga selaras dengan gagasan Tanzi mengenai ekologi sistem pajak (2018), yaitu pemerintah harus mampu mengidentifikasi berbagai fenomena yang akan berpengaruh pada permintaan-penawaran sistem pajak yang lebih baik.

Sebagai penutup, menarik untuk mengutip Guy Peters (1991) yang menyatakan bahwa "...dari sekian banyak faktor, pada akhirnya pertimbangan politiklah yang akan menentukan pilihan (sistem) kebijakan pajak." Dalam hal inilah, calon pemimpin nasional 2019- 2024 menjadi tokoh sentral.

# Arah Reformasi Pajak: Meningkatkan Penerimaan, Mengurangi Sengketa<sup>2</sup>

Darussalam

---

Tulisan ini dan tulisan mengenai *withholding tax* digunakan sebagai referensi Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) dalam menyusun rekomendasi pembenahan sistem pajak di Indonesia.

## Lanskap Pajak yang Berubah

Dewasa ini, kita menyaksikan perubahan drastis di arena pajak, baik di tingkat global maupun domestik. Agenda-agenda global kini telah mencantumkan pajak sebagai salah satu menu utama, baik terkait pertukaran informasi, memobilisasi penerimaan, hingga melawan penghindaran pajak. Pada ranah domestik, kebutuhan pembiayaan pembangunan yang tidak diimbangi oleh kinerja penerimaan kian menjadi perhatian.

Sampai saat ini, rasio pajak terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) atau *tax to GDP ratio* di Indonesia hanya berada pada kisaran 11% selama lima tahun terakhir atau lebih rendah daripada rata-rata dunia yang sebesar 16%. Ini disebabkan oleh rendahnya kepatuhan pajak, kebocoran pajak, besarnya *shadow economy*, kurang elastisnya penerimaan pajak terhadap pertumbuhan ekonomi, struktur penerimaan yang tidak seimbang, dan sebagainya. Hal tersebut mendorong adanya rencana reformasi pajak secara komprehensif yang dimulai dari program amnesti pajak.

Revisi paket undang-undang (UU) di bidang pajak, transformasi kelembagaan Direktorat Jenderal Pajak (DJP), hingga implementasi kebijakan yang tunduk terhadap konsensus global hanyalah beberapa contoh rencana dalam agenda reformasi pajak Indonesia. Rencana-rencana tersebut memberikan optimisme akan adanya sistem pajak yang lebih baik, yang pada akhirnya berdampak pada penerimaan. Namun, perubahan-perubahan tersebut agaknya memiliki efek samping yang kerap terlupakan. Penegakan hukum pasca-Amnesti Pajak, kapasitas lembaga otoritas pajak yang menguat, ketersediaan informasi di era transparansi, serta perubahan hukum pajak yang memerlukan *adjustment*, jelas berpotensi meningkatkan potensi sengketa pajak. Terlebih dalam konteks Indonesia yang memiliki persoalan informasi asimetri dan belum terbentuknya masyarakat melek pajak (*tax society*) sebagaimana telah dijelaskan penulis pada kesempatan lain (Darussalam, 2015).

---

<sup>2</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 16 Oktober 2018.

Sengketa pajak, walau merupakan sesuatu yang tidak terhindarkan dalam sistem pajak, memberikan dampak negatif kepada kepatuhan melalui dua hal. Pertama, maraknya sengketa memberikan ketidakpastian dan tergerusnya kepercayaan terhadap sistem pajak (Gangl, *et.al.*, 2012). Kedua, sengketa menimbulkan biaya kepatuhan yang tinggi sebagai akumulasi dari waktu, tenaga, dan biaya yang dikeluarkan (Vaillancourt, *et.al.*, 2016). Dengan demikian, perubahan lanskap pajak justru dapat kontraproduktif dengan kepatuhan jangka panjang.

Momentum reformasi pajak harus dipergunakan sebagai sarana untuk meredesain kembali sistem pajak kita agar di satu sisi menjamin kesinambungan penerimaan dan di sisi lain meminimalkan sengketa. Sederhananya, mencabut bulu angsa tanpa membuatnya berteriak.

## **Desain Sistem Pajak**

Menggenjot penerimaan dengan sengketa yang minim bukan sesuatu yang tidak mungkin. Paling tidak terdapat sepuluh poin yang perlu untuk dijadikan pertimbangan.

Pertama, salah satu penyebab terjadinya sengketa adalah minimnya partisipasi para pemangku kepentingan dalam proses perumusan kebijakan dan merancang hukum pajak (Wales dan Wales, 2012). Proses perumusan yang transparan dan partisipatif serta didukung oleh kelembagaan dan ketersediaan ahli-ahli pajak akan menjamin *output* yang ideal dan mendapatkan akseptabilitas publik.

Kedua, *targeting* penerimaan pajak. Siapa dan bagaimana target ditetapkan memainkan peranan penting. Pemerintah, sebagai pihak yang menentukan target, haruslah mampu memproyeksikan penerimaan pajak yang ideal, sedangkan pihak legislatif juga harus memiliki kemampuan untuk menguji *feasibility* target tersebut melalui perdebatan yang berbobot dan penuh perhitungan. Penentuan target pajak setidaknya harus melibatkan institusi yang bertugas dalam menyusun kebijakan dan administrasi pajak sehingga terbentuk angka yang realistis.

Ketiga, obsesi untuk mencapai target atau menutupi *shortfall* hanya akan mendorong perspektif jangka pendek yang justru mendorong kerap terjadinya perubahan aturan pajak. Ketidakstabilan dan sistem pajak yang sulit diprediksi dapat berakibat pada timbulnya risiko sengketa yang tidak terduga (*unintended tax consequence*). Akibatnya, biaya pemungutan pajak (*administrative cost*) dan biaya kepatuhan (*cost of compliance*) meningkat sehingga sistem ekonomi menjadi tidak efisien (Bird dan Zolt, 2003). Kestabilan sistem pajak diperlukan agar tercipta kredibilitas, reputasi, hingga

kepercayaan investor. Hal ini bukan berarti sistem pajak tidak responsif terhadap derasnya perubahan lanskap, tetapi perubahannya perlu dibuat secara gradual dengan turut melihat kepentingan dan proyeksi jangka panjang (Bird dan Martinez-Vazquez, 2014).

Keempat, dalam konteks administrasi diperlukan perubahan indikator pengukuran kinerja otoritas pajak yang tidak semata-mata berorientasi atas penerimaan. Menurut Crandall (2010), sasaran strategis otoritas pajak mencakup upaya meningkatkan kepatuhan, meningkatkan produktivitas dan efisiensi pemungutan pajak, orientasi pelayanan, hingga menjamin bahwa uang pajak yang terkumpul dapat mencukupi belanja pemerintah. Oleh karena itu, indikator lain seperti biaya administrasi pemungutan pajak (*administrative cost*), kepuasan wajib pajak atas pelayanan, cakupan sosialisasi pajak, efektivitas pemeriksaan, hingga lama penyelesaian sengketa juga sama pentingnya.

Kelima, pemerintah harus berhenti bersikap kompulsif dan menghindari paradigma bahwa pengadilan pajak menjadi “gawang terakhir” yang memutuskan sengketa (Butani, 2016). Prinsip *think “before act (of filing appeal)”* dalam *National Litigation Policy* yang dirumuskan *Ministry of Law and Justice*, Pemerintah India pada tahun 2010, dapat dijadikan rujukan. Saat membuat keputusan untuk melanjutkan sengketa pajak ke ranah pengadilan, pemerintah harus melakukan peninjauan dan analisis biaya-manfaat. Hal tersebut juga mencakup pertimbangan untuk tidak mengajukan banding atas pokok sengketa yang sama dan berulang, serta sengketa yang bersifat fakta (non-interpretatif).

Keenam, mendesain hukum pajak yang jelas, detail, sederhana, dan berkepastian hukum sehingga tidak terjadi ambiguitas, interpretasi yang beragam, dan inkonsistensi dalam penerapannya. Selain itu, hukum tersebut harus diperjelas dalam panduan administrasi di lapangan untuk menghindari interpretasi yang berbasis atas diskresi individu (de Cogan, 2011).

Ketujuh, kerangka baru kepatuhan wajib pajak yang berbasis *enhanced relationship* atau sering disebut *cooperative compliance* (Veldhuizen, 2015). Paradigma baru tersebut mensyaratkan adanya hubungan yang dibangun atas adanya transparansi, keterbukaan, saling percaya, dan saling memahami antara wajib pajak, otoritas pajak, dan konsultan pajak. Dengan demikian, isu pajak yang berpotensi menjadi sengketa dapat diidentifikasi dan didiskusikan sebelum menjadi pokok sengketa. Dengan kata lain, sengketa pajak dapat diselesaikan sejak dini.

Kedelapan, pengajuan keberatan dan banding adalah salah satu hak-hak wajib pajak yang mendasar. Adanya sanksi kenaikan sebesar 50% dari jumlah pajak yang disengketakan yang tidak dibayar jika keberatan ditolak serta

sanksi kenaikan sebesar 100% jika banding ditolak, telah menghalangi upaya wajib pajak mencari keadilan serta mencederai aspek proporsionalitas dalam sistem pajak. Kewajiban tersebut mencerminkan adanya *scare tactics* agar wajib pajak membayar lebih dahulu jumlah pajak yang disengketakan untuk terhindar dari sisi sanksi kenaikan. Akibatnya, terdapat kecenderungan *moral hazard* wajib pajak dalam proses banding untuk bersikap *all out* demi memenangkan sengketa dan kecenderungan *moral hazard* fiskus untuk “dengan mudahnya” membawa sengketa ke tingkat banding.

Kesembilan, khusus mengenai isu sengketa pajak, ada baiknya untuk mempertimbangkan suatu prosedur hukum dalam penyelesaian sengketa yang berada di luar ranah pengadilan yang dikenal dengan nama *alternative dispute resolution/ADR* (Thuronyi, 2013). Cara-cara seperti mediasi, konsultasi, dan sebagainya, diharapkan dapat menciptakan proses penyelesaian sengketa yang lebih efisien dan efektif serta dapat mengurangi jumlah berkas banding dan gugatan di pengadilan pajak. Statistik yang dirilis oleh Sekretariat Pengadilan Pajak (2016) mungkin dapat menjadi indikasi. Pada 2015 saja, terdapat lebih dari 25.000 berkas banding dan gugatan yang ada di Pengadilan Pajak. Padahal, rasio jumlah putusan terhadap jumlah berkas tiap tahunnya terus mengalami penurunan. Pada tahun 2015, rasionya hanya 36%.

Kesepuluh, penguatan kapasitas lembaga Pengadilan Pajak dan Komite Pengawas Perpajakan (*tax ombudsman*) sebagai lembaga yang turut berperan serta dalam menjamin hak-hak wajib pajak. Penguatan tersebut juga turut diiringi dengan upaya peningkatan akuntabilitas dan transparansi.

Sebagai penutup, kesepuluh poin di atas pada dasarnya berdiri di atas prinsip *fiscal justice*. Prinsip ini meliputi kepastian hukum, adil, sesuai dengan undang-undang, tidak berlaku surut, efisien, dan dipungut oleh lembaga yang dipercaya oleh masyarakat (Vanistendael, 1996). Lebih lanjut, prinsip tersebut akan mendorong sistem pajak yang bercirikan masyarakat patuh pajak, stabil, berkepastian, inklusif, dan selaras dengan perkembangan zaman. Dengan demikian, upaya meningkatkan penerimaan dengan sengketa yang minim dapat tercapai.

# Mendorong Pengembangan UMKM Melalui Simplifikasi Pajak<sup>3</sup>

Darussalam

---

Pada Juni 2018 lalu, pemerintah menerbitkan Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018 sebagai pengganti Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2013 tentang Pajak Penghasilan (PPh) Final atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu atau sering disebut sebagai PPh final yang ditujukan bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (PP 23 Tahun 2018). Adanya beleid tersebut bukan tanpa alasan.

Sebagaimana telah diketahui, UMKM memiliki peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Berdasarkan data BPS, baik pertumbuhan kontribusi sektor UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) maupun penyerapan tenaga kerja mengalami pertumbuhan yang signifikan dengan tren yang selalu positif selama 1 dekade terakhir. Sayangnya, kontribusi tersebut kurang tercermin dalam aspek perpajakan. Sebagai ilustrasi, menurut bahan sosialisasi dari DJP, pada tahun 2017 penerimaan PPh final UMKM hanya berkisar 2,2% dari total penerimaan PPh yang dibayar sendiri oleh wajib pajak.

Penting untuk dicatat bahwa PP 23 Tahun 2018 tidak merujuk pada definisi UMKM menurut aset, omzet, jumlah tenaga kerja, dan permodalan seperti yang telah diatur oleh UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Penyebutan istilah UMKM dalam beleid ini diasosiasikan pada wajib pajak dengan peredaran bruto tidak melebihi 4,8 miliar rupiah, yakni suatu kelompok masyarakat dengan daya pikul beban pajak tertentu. Oleh karena itu, walau PP 23 Tahun 2018 kerap disederhanakan menjadi PPh final bagi UMKM, konteksnya berbeda dengan pengertian UMKM yang berlaku umum.

Menyikapi tingginya potensi penerimaan pajak serta tingkat kepatuhan yang rendah, bagaimanakah terobosan kebijakan pajak yang dapat diterapkan atas pelaku di sektor UMKM? Di sisi lain, apa yang bisa dilakukan oleh pemerintah untuk mendorong kemandirian UMKM?

## ***Presumptive Tax* sebagai Solusi**

UMKM dapat dikatakan sebagai *hard-to-tax sector* yang berarti kepatuhan para wajib pajak di sektor tersebut tidak mudah untuk diawasi. *Hard to tax sector* umumnya juga sulit dijangkau oleh sistem pelaporan atau penyetoran

---

<sup>3</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 30 September 2018.

yang berlaku secara umum (Bahl, 2004). Salah satu penyebab utamanya adalah ketidakmampuan UMKM dalam melakukan administrasi pembukuan yang baik sehingga penghasilan neto pemain di sektor UMKM sulit untuk dapat diketahui secara pasti.

Di banyak negara, terobosan yang kerap dipergunakan untuk mengatasi kesulitan tersebut adalah dengan penerapan *presumptive tax*. *Presumptive tax* merupakan cara menghitung nilai pajak terutang dengan indikator selain penghasilan neto, yang dinilai dapat mencerminkan penghasilan wajib pajak tertentu. Tujuannya jelas, yaitu memberikan kemudahan administrasi, mengurangi biaya kepatuhan, efektivitas penerimaan, serta perluasan basis pajak (Thuronyi, 1996).

Pada umumnya, indikator selain penghasilan neto yang dipergunakan sebagai basis pajak merujuk pada indikator yang tidak rentan dimanipulasi serta membuat wajib pajak yang bersangkutan lebih mudah diamati kepatuhannya (Slemrod dan Yitzhaki, 1996). Dalam rangka memberikan kesederhanaan administrasi (*simplification*), nilai peredaran bruto menjadi basis pajak yang populer dipergunakan dalam rezim *presumptive tax* (Bird dan Wallace, 2003).

Sebagian akademisi menganggap bahwa *presumptive tax* lebih memprioritaskan kemudahan administrasi sehingga kurang merefleksikan *ability to pay* yang mengurangi keadilan dalam sistem pajak (Logue dan Vettori, 2010). Akan tetapi, kemudahan administrasi nantinya dapat menjamin partisipasi yang lebih luas. Secara tidak langsung, meningkatkan partisipasi justru mendukung distribusi beban pajak yang lebih merata sehingga sistem pajak tidak akan ditopang oleh wajib pajak yang “itu-itu saja”. Dengan demikian, *presumptive tax* merupakan alternatif yang tepat bagi pemajakan atas UMKM di Indonesia.

### **Keunggulan PP Nomor 23 Tahun 2018**

Di Indonesia, *presumptive tax* dalam konteks UMKM, telah diterapkan melalui pemberlakuan PP 46 Tahun 2013 dengan pembebanan tarif sebesar 1% atas peredaran bruto hasil usaha. Sasarannya adalah wajib pajak, baik orang pribadi maupun badan, yang memiliki omzet usaha dalam satu tahun tidak lebih dari 4,8 miliar rupiah. Beban pajak yang rendah serta kesederhanaan administrasi diharapkan mendorong kepatuhan wajib pajak UMKM.

Sayangnya, PP 46 Tahun 2013 masih mengandung beberapa permasalahan. Utamanya mengenai insentif bagi UMKM untuk tetap “bertahan” dengan menggunakan sistem PPh final dalam waktu yang permanen. Tarif yang rendah dan sistem yang mudah justru berpotensi menciptakan keengganan UMKM untuk mulai menyelenggarakan pembukuan dengan baik serta tunduk terhadap sistem PPh yang berlaku secara umum. Akibatnya, upaya untuk mengikis sisi informal dari sistem pajak menjadi sulit untuk diwujudkan.

Dalam rangka mengatasi persoalan tersebut, pemerintah akhirnya menerbitkan PP 23 Tahun 2018 yang turut mengatur mengenai adanya batasan waktu (*grace period*) bagi penerapan PPh final bagi wajib pajak tertentu. Batasan waktunya berdurasi antara tiga hingga tujuh tahun yang dibedakan berdasarkan karakteristik UMKM. Melalui batasan waktu tersebut, penerapan PPh final bersifat sementara (*temporary*) dan wajib pajak UMKM didorong untuk mempersiapkan pembukuan untuk menghitung kewajiban pajaknya.

Tidak hanya itu, insentif bagi keterlibatan pelaku UMKM yang saat ini masih berada di luar radar otoritas pajak juga semakin besar. Hal ini ditunjukkan dari penurunan tarif, dari 1% menjadi 0,5% terhadap peredaran bruto. Dengan demikian, berbagai tujuan dari *presumptive tax*, yaitu kesederhanaan, meningkatkan kepatuhan, keberpihakan pada pengembangan bisnis UMKM, sekaligus menjangkit partisipasi yang lebih luas dari UMKM ke dalam sistem PPh, telah tercermin dalam beleid ini.

Tugas yang masih tersisa adalah bagaimana peran pemerintah, khususnya otoritas pajak, dalam melakukan sosialisasi dan pendampingan terkait sistem pembukuan dan aspek administrasi pajak. Berbagai upaya tersebut sejatinya guna memastikan UMKM yang berada dalam rezim *presumptive* untuk dapat bersiap memasuki rezim PPh yang berlaku umum pada jangka waktu yang telah ditetapkan. Kebutuhan pelaku UMKM terhadap edukasi mengenai aspek perpajakan dalam kegiatan usahanya merupakan sesuatu yang harus ditindaklanjuti oleh pemerintah (IDB, 2009).



# Tantangan Sektor Pajak di 2019<sup>4</sup>

B. Bawono Kristiaji

---

*Shortfall* penerimaan pajak 2018 sudah di depan mata. Walau mencatatkan pertumbuhan yang menggembirakan, hingga akhir September realisasinya baru sekitar 63,3% dari target sebesar Rp1.424 triliun. Padahal, kontribusi triwulan terakhir selama periode 2013-2017 umumnya berkisar antara 25% hingga 28% dari target tahunan. Dengan memperhatikan tren tersebut, realisasi penerimaan pajak hingga akhir 2018 diperkirakan kurang lebih berada di angka Rp1.300 triliun saja.

Pemerintah dan DPR juga telah menyetujui target penerimaan pajak 2019 sebesar Rp1.574 triliun. Akan tetapi, adanya ancaman *shortfall* 2018 sebesar kurang lebih Rp140 triliun, membuat target tersebut menjadi tidak mudah. Penerimaan pajak di 2019 setidaknya harus bertumbuh sekitar 22%. Lantas, sejauh mana prospek pajak di 2019?

## Tekanan Ekonomi dan Politik

Setidaknya, terdapat dua tantangan utama yang akan berakibat bagi situasi pajak 2019. Pertama, situasi ekonomi. Pertumbuhan ekonomi global diperkirakan masih belum stabil dan dibayangi perlambatan (IMF, 2018). Perang dagang, proteksionisme, harga minyak dunia yang terus meningkat, serta pembalikan aliran modal (*capital flight reversal*) dari *emerging economies*, merupakan beberapa persoalan yang memberi tekanan pada ekonomi global.

Bagi Indonesia, dampak tekanan tersebut akan menguras energi dalam meracik kebijakan yang tepat. Beleid PPh impor, wacana revisi pajak atas instrumen keuangan, maupun dampak melemahnya nilai tukar bagi kurs pajak, agaknya masih merupakan episode awal kerumitan yang akan dihadapi pemerintah. Tren bahwa sektor pajak akan menjadi ujung tombak resep mengatasi tekanan ekonomi diperkirakan terus berlanjut.

Di tengah ketidakpastian tersebut, kerangka koordinasi internasional justru kurang solid. Perspektif *inward-looking* bahkan mendorong tiap negara merevisi kebijakan pajaknya untuk menciptakan daya saing (*competitiveness*). Dalam hal ini, reformasi pajak AS jadi salah satu pemicu.

Wacana penurunan tarif, perubahan menuju ke sistem *territorial* hingga

---

<sup>4</sup> Tulisan ini dimuat di Harian Bisnis Indonesia pada 29 Oktober 2018.

insentif pajak diperkirakan semakin intens dan menciptakan posisi dilematis bagi pemerintah. Padahal, menurut Toder (2012), desain kebijakan pajak untuk menciptakan daya saing harus terlebih dahulu dibenturkan dengan apa yang menjadi kepentingan nasional, yaitu mendorong total output yang dihasilkan oleh Warga Negara Indonesia (produk nasional bruto) atau total output seluruh agen ekonomi dalam yurisdiksi Indonesia (produk domestik bruto)?

Lebih lanjut, godaan untuk terlibat dalam kompetisi pajak harus disikapi hati-hati karena justru bisa kontraproduktif, terutama bagi ekonomi di negara berkembang seperti halnya Indonesia (Shaxson dan Christensen, 2016). Singkatnya, kesalahan dalam memilih opsi untuk menjaga daya saing bisa semakin mendistorsi perilaku ekonomi dan menggerus basis pajak kita.

Kedua, situasi politik. Pada 2019, kita akan menyelenggarakan pemilu. Hajatan politik tersebut kerap dikaitkan dengan apa yang disebut sebagai *political budget cycles* (Brender dan Drazen, 2008). Pada tahun politik, umumnya terjadi defisit anggaran yang meningkat karena adanya situasi belanja yang meningkat, tetapi dengan penerimaan pajak yang cenderung stagnan (Ebelke dan Ocer, 2013).

Fenomena tersebut utamanya dilakukan oleh petahana yang berupaya meraih suara pemilih. Caranya bisa bermacam-macam, mulai dari pos anggaran baru, tidak adanya terobosan di bidang penerimaan, hingga subsidi melalui *tax expenditure*. Sementara itu, dari sisi nonpetahana, isu pajak kerap dijadikan komoditas untuk menjual ide-ide yang “populis”, walau belum tentu rasional. Contoh saja di Malaysia.

Bagi Indonesia, siapapun pemimpin nasional yang akan terpilih harus memiliki strategi jitu untuk memobilisasi penerimaan secara adil, berkepastian, serta rasional. Dalam hal ini, suara masyarakat harus terwakili dan dijadikan pertimbangan bagi agenda reformasi pajak mendatang.

## **Suara Wajib Pajak**

Bagi wajib pajak, tahun 2019 adalah tahun untuk memilih pemimpin nasional yang berkomitmen kepada dua hal penting, yaitu komitmen untuk mengurangi sengketa dan melaksanakan ekstensifikasi. Keduanya sama-sama bermuara pada kepastian dalam sistem pajak yang notabene menjadi salah satu hak dari wajib pajak.

Reformasi pajak yang digulirkan pemerintah seharusnya berorientasi pada *tagline*, yaitu meningkatkan penerimaan dan mengurangi sengketa (Darussalam, 2017). Sengketa pada dasarnya memang hal yang tidak terhindarkan dari implementasi sistem pajak. Akan tetapi, maraknya sengketa pajak akan meningkatkan biaya kepatuhan, memberikan ketidakpastian, serta menggerus kepercayaan wajib pajak. Sebagai akibatnya, kepatuhan pajak melemah dan berimbas pada kesulitan meningkatkan *tax ratio*.

Persoalan mengenai minimnya partisipasi publik, hukum pajak yang multi-interpretasi, kebutuhan adanya *alternative dispute resolution* (OECD 2018, seperti dikutip dari Darussalam, 2017), hingga memperkuat lembaga Pengadilan Pajak dan Komite Pengawas Perpajakan adalah beberapa terobosan yang diperlukan guna menjamin *tagline* tersebut. Selain itu, paradigma untuk menggenjot penerimaan jangka pendek, paradigma pengadilan pajak akan menjadi “gawang terakhir” yang memutus sengketa, serta paradigma meningkatkan kepatuhan secara paksaan (*enforced compliance*) juga harus ditinjau ulang.

Berikutnya, persoalan ekstensifikasi. Target penerimaan pajak yang terus meningkat adalah suatu keniscayaan, mengingat kebutuhan pendanaan pembangunan yang besar. Akan tetapi, jika target tersebut tidak diimbangi dengan besarnya partisipasi masyarakat, terdapat potensi adanya pemungutan pajak yang eksekutif bagi wajib pajak yang telah berada di dalam sistem. Lagi-lagi, kepercayaan jadi taruhan.

Kita juga harus paham bahwa ke(tidak)patuhan pajak sifatnya “menular”. Artinya, tingkat kepatuhan pajak seseorang cenderung merujuk pada perilaku sosial (Bordignon, 1993). Tanpa adanya ekstensifikasi, pihak yang patuh akan terus menjadi minoritas.

Kurang optimalnya ekstensifikasi juga tercermin dari struktur penerimaan pajak Indonesia yang sangat tergantung dari mekanisme penyetoran pihak lain (*legal remittance responsibility*). Oleh karena itu, ada baiknya pemerintah juga melakukan ekstensifikasi dan peningkatan kepatuhan baik atas profesi-profesi tertentu maupun *high net worth individual* (IMF, 2018).

Sebagai penutup, pilihan-pilihan yang diambil pemerintah atas keempat tantangan di atas akan menentukan kinerja penerimaan di 2019. Pertimbangan kebijakan yang matang, terukur, dan berpihak pada wajib pajak, akan membawa kita ke sistem pajak yang lebih baik.

# Belajar dari Politik Pajak Malaysia<sup>5</sup>

B. Bawono Kristiaji

---

Negara jiran, Malaysia, baru saja mengalami perubahan politik yang bersejarah. Hasil Pemilu ke-14 yang dilakukan pada tanggal 9 Mei 2018 memenangkan Mahathir Muhammad sebagai Perdana Menteri. Sebelumnya, pria berusia 92 tahun tersebut pernah menduduki jabatan yang sama antara 1981-2003. Pada pemilu kali ini, ia “turun gunung” berhadapan dengan Najib Razak, Perdana Menteri petahana. Tidak hanya itu, Barisan Nasional, yaitu koalisi yang menguasai pemerintah selama 61 tahun, akhirnya ditumbangkan oleh koalisi oposisi utama di bawah komando Pakatan Harapan.

Banyak pihak menduga bahwa skandal mega korupsi yang diduga dilakukan oleh Najib Razak menjadi faktor utama kemenangan Mahathir. Lainnya, berusaha mengkaitkan kemenangan tersebut dengan rekonsiliasi antara Mahathir dan Anwar Ibrahim, yang menjadi simbol perlawanan pemerintah. Akan tetapi, program kampanye Dr. M, sebutan khas Mahathir, juga dianggap berperan besar. Salah satunya melalui agenda pajak, yakni menghapus *Goods and Services Tax* (GST), yang di Indonesia dikenal dengan nama Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Lantas, apakah yang bisa dipelajari oleh Indonesia?

## Menghapus GST

Analisis mengenai hasil Pemilu di Malaysia sejatinya tidak dapat dilepaskan dari kondisi ekonominya. Memang betul bahwa secara umum kondisi ekonomi Malaysia cukup baik dengan pertumbuhan yang stabil di angka 5-6%.

Hal yang cukup mengkhawatirkan justru jumlah utang pemerintah yang besar. Rasio utang terhadap PDB adalah lebih dari 50% pada 5 tahun terakhir (Kementerian Keuangan Malaysia). Rasio ini sulit untuk diturunkan mengingat tiap tahunnya rata-rata defisit anggaran lebih dari 3% terhadap PDB. Di sisi lain, *tax ratio* Malaysia masih dianggap belum optimal dan berada di angka 13-14% (IMF).

Di bawah kepemimpinan Najib, kemudian dilakukan reformasi pajak terutama dengan mengganti sistem SST (*Sales and Services Tax/Cukai Perkhidmatan dan Cukai Jualan*) dengan GST. Penerapannya dimulai pada April 2015 dengan tarif sebesar 6%.

---

<sup>5</sup> Tulisan ini dimuat di Majalah Gatra, Edisi 30, Mei 2018

Dampaknya positif. Berkat GST, penerimaan dari komponen pajak tidak langsung (*indirect tax*) tumbuh sebesar 37% di 2015. Setahun setelah diberlakukan, GST mampu berkontribusi sekitar 22% dari total penerimaan pajak dan trennya terus meningkat.

Lompatan penerimaan ini juga berangsur-angsur memperbaiki struktur penerimaan pajak Malaysia yang sebelumnya didominasi oleh PPh Badan dan pajak petroleum. Akan tetapi, oleh publik, penerapan GST dianggap sebagai sumber masalah meningkatnya biaya hidup. Isu ini kemudian dijadikan bahan kampanye oleh Mahathir. Pesannya jelas: GST harus dicabut karena membebani rakyat. GST kemudian akan dikembalikan ke sistem sebelumnya, yaitu SST.

Lebih lanjut, ia percaya bahwa kombinasi atas pajak petroleum dan adanya pungutan tambahan atas laba perusahaan masih bisa diharapkan sebagai tulang punggung keuangan negara. Oleh Najib, agenda tersebut justru dianggap tidak masuk akal dan berpotensi menciptakan krisis anggaran. Pihak koalisi pemerintah justru berpendapat bahwa relaksasi ekonomi bisa dilakukan dengan menambah bantuan langsung tunai untuk mengurangi biaya hidup serta pembebasan pajak penghasilan (*income tax exemption*) bagi warga Malaysia yang berusia tidak lebih dari 26 tahun.

Adu gagasan tersebut akhirnya dimenangkan oleh Mahathir. Sebagai bagian dari 100 hari pertamanya, Mahathir akan mulai menerapkan GST dengan tarif 0% per 1 Juni 2018 dan akan melakukan transisi menuju sistem SST. Masa transisi inipun masih menunggu sikap dari parlemen.

Pasar bereaksi negatif. Lembaga pemeringkat kredit, seperti Fitch Rating dan Moody's Investors Service telah mengingatkan potensi risiko fiskal yang melebar (Bloomberg, 14 Mei 2018). Pasalnya, dalam anggaran pemerintah penerimaan dari GST pada tahun 2018 ditargetkan sebesar RM43,8 miliar atau sekitar 23% dari total penerimaan pajak. Tanpa adanya sumber penerimaan alternatif, sulit bagi Malaysia untuk keluar dari ancaman defisit anggaran dan rasio utang yang tinggi.

### **Pelajaran bagi Indonesia**

Bagi Indonesia, Pemilu Malaysia bukanlah dimaknai sebagai pemicu debat atas perlu atau tidaknya mempertahankan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Ada hal-hal yang lebih menarik dari hal tersebut.

Pertama, isu pajak ternyata sesuatu yang bisa "dijual" dalam pesta demokrasi. Malaysia bukan satu-satunya. Melalui *tagline* "Make America Great Again", Trump mengusung gagasan reformasi pajak pada Pemilu Amerika Serikat.

Terlepas dari berbagai faktor lainnya, janji politik tersebut berhasil membawanya menjadi Presiden ke-45. Produk reformasi pajak tersebut dapat dilihat pada *Tax Cuts and Jobs Act 2017* yang di antaranya menurunkan tarif PPh Badan dari 35% ke 21%, pembebasan pajak bagi dividen yang berasal dari luar yurisdiksi, dan sebagainya. Berbagai hal tersebut dilakukan dalam rangka menggenjot ekonomi domestik Amerika Serikat.

Di Indonesia sendiri, strategi menjual dan memperdebatkan platform pajak masih belum menjadi tradisi. Dari pemilu-pemilu sebelumnya, calon pemimpin nasional lebih banyak “bermain” pada aspek belanja. Padahal, ketersediaan dana pembangunan maupun upaya untuk akselerasi ekonomi sangat dipengaruhi oleh program di area pajak.

Celakanya, pola yang sama juga ditemui pada perhelatan Pilkada. Calon kepala daerah minim gagasan dan terobosan untuk meningkatkan kapasitas fiskal daerahnya. Tidak mengherankan jika ketergantungan dana dari pemerintah pusat melalui transfer ke daerah masih sangat besar dan terus meningkat.

Kedua, kontrak fiskal, yaitu hubungan antara negara dengan masyarakat dalam kerangka fiskal. Pada hakikatnya, setiap pungutan pajak yang dihimpun dari masyarakat sebisa mungkin dikembalikan oleh negara dalam bentuk suatu penyediaan barang dan fasilitas publik yang tepat (Timmons, 2005). Jika tidak, kontrak fiskal akan tercederai dan dapat berakibat pada melemahnya *trust* kepada pemerintah. Hal ini jelas berbahaya karena mengurangi kepatuhan pajak hingga delegitimasi pemerintahan yang sah.

Dari Malaysia, kita belajar bahwa pemberlakuan GST yang sejatinya merupakan kebutuhan untuk mengurangi defisit, telah “dinodai” oleh dugaan skandal mega korupsi yang dilakukan oleh Najib. Walau belum terbukti secara hukum, skandal ini meruntuhkan kontrak fiskal. Bagi Indonesia, mempertahankan kontrak fiskal yang seimbang dan saling menguntungkan harus dipahami oleh calon pemimpin nasional. Aspek transparansi dan *good governance* menjadi elemen penting dan tidak terpisahkan dari upaya menjaga kontrak fiskal.

Ketiga, rasionalitas program. Dalam politik, permainan sentimen pemilih merupakan hal yang lumrah dilakukan melalui berbagai program. Dari Pemilu Malaysia, kita bisa melihat bahwa rencana penghapusan GST berhasil memikat para pemilih, terutama dari kelas menengah ke bawah yang selama ini terkena beban relatif lebih tinggi.

Untuk Indonesia, strategi “menjual” platform pajak dalam pemilu seharusnya juga turut mempertimbangkan rasionalitas. Program-program yang ditawarkan perlu dikaji dalam aspek yang multi-dimensi, mulai dari efektivitasnya dalam meningkatkan penerimaan, pengendalian risiko fiskal, target ekonomi, mengurangi ketimpangan, menciptakan daya saing, serta selaras dengan perkembangan internasional.

Terakhir, pemilu sudah di depan mata. Sayangnya, belum ada diskusi ataupun gagasan konstruktif yang ditawarkan oleh elemen-elemen politik di Indonesia. Padahal, saat ini kita tengah agenda reformasi pajak nasional yang juga belum menyentuh hal-hal substansial.

Walau demikian, belakangan ada perkembangan menarik. Menteri Keuangan telah menyatakan bahwa pembahasan RUU PPh dan RUU PPN akan dipercepat. Seperti kita ketahui, kedua UU tersebut menyangkut bahasan-bahasan yang “seksi” bagi publik, mulai dari subjek, objek, tarif, hingga insentif. Apakah ini suatu sinyal untuk menawarkan platform pajak dalam agenda politik?

# Ke Mana Sebenarnya Uang Pajak Kita<sup>6</sup>

Bastanul Siregar

---

Pemerintah bersama Dewan Perwakilan Rakyat (DPR) telah menetapkan alokasi belanja negara untuk tahun anggaran 2018 sebesar Rp2.220,66 triliun. Dengan penerimaan perpajakan yang dipatok Rp1.618,09 triliun, berarti kontribusi penerimaan perpajakan terhadap APBN 2018 mencapai 72,86%.

Apabila mengacu pada perkiraan jumlah penduduk tahun 2018 sebesar 266 juta jiwa (Kemendagri, 2016), kalau dipukul rata saja, setiap satu orang penduduk di negeri ini mulai dari bayi baru lahir sampai kakek-nenek, setiap tahun membayar pajak ke pemerintah pusat rata-rata sebesar Rp6.083.

Melalui perincian belanja di APBN 2018, dengan mudah kita bisa menghitung secara proporsional ke mana gerangan Rp6.083 uang pajak yang kita bayar itu dialokasikan. Namun, kini, kita tak perlu repot menghitung karena sudah ada fitur yang satu ini, yaitu <http://www.kemenkeu.go.id/alokasipajakmu>.

Itu simulasi yang menggambarkan penggunaan uang pajak yang kita bayar. Oleh karena simulasi tersebut bersifat akumulatif, perhitungannya dilakukan tanpa membedakan jenis pajak dan terbatas pada penerimaan perpajakan, yaitu PPh, PPN, PPnBM, cukai, bea masuk, bea keluar, bea materai, dan PBB Migas.

Apabila pembayaran pajak sebesar Rp6.083 tadi dimasukkan ke dalam simulator tersebut maka hasilnya uang pajak itu paling banyak dialokasikan untuk membiayai pelayanan umum, yaitu Rp1.195 (20%), disusul dana yang ditransfer ke daerah, yakni dana alokasi umum Rp1.100 (18%).

Pertanyaannya, apakah simulasi tersebut sah dan valid? Tentu saja tidak. Fitur itu hanya merupakan simulasi penggunaan uang pajak atas dasar target-target APBN, bukan atas dasar realisasi APBN yang sudah diaudit. Informasi yang diberikannya terbatas menggambarkan, bukan mempertanggungjawabkan.

Dalam simulator tersebut, alokasi uang pajak yang dibelanjakan ditunjukkan menurut fungsinya, yaitu pelayanan umum, pertahanan, ketertiban dan keamanan, ekonomi, perlindungan lingkungan hidup, perumahan dan fasilitas umum, kesehatan, pariwisata, agama, pendidikan, dan perlindungan sosial. Selain itu, ditunjukkan pula alokasi uang pajak dari sisi belanja yang disalurkan pemerintah pusat ke pemerintah daerah, yaitu dana alokasi umum, dana bagi hasil, dana alokasi khusus, dana otonomi khusus, dana keistimewaan Daerah Istimewa Yogyakarta, dana insentif ke daerah, dan dana desa.

---

<sup>6</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 16 Januari 2018.



Sampai di sini kita boleh mengapresiasi inisiatif Kementerian Keuangan yang membuat simulator tersebut. Melalui fitur itu, masyarakat dapat memperoleh akses mudah untuk mengetahui penggunaan uang pajak yang sudah dibayarkannya ke negara. Harapannya, kepatuhan pajak masyarakat pun dapat meningkat.

“Pajak yang dibayarkan masyarakat kepada negara digunakan sebesar-besarnya bagi kemakmuran rakyat,” kata Menkeu Sri Mulyani Indrawati melalui Instagramnya saat merilis fitur itu beberapa waktu lalu. “Silakan masukkan pajak yang Anda bayarkan dan lihatlah penggunaannya untuk apa saja.”

## Masalah Kompleks

Beroleh akses informasi di hilir tentang penggunaan uang pajak yang sah dan valid demikian juga bagaimana uang pajak itu didapatkan di hulu, tentu bukan persoalan remeh-temeh. Di balik akses, tersebut ada persoalan yang kompleks, bahkan *political*, dalam relasinya di antara organ-organ negara sendiri.

Kita melihat bagaimana 10 tahun silam Badan Pemeriksa Keuangan (BPK) yang saat itu dipimpin Anwar Nasution sampai harus bertempur melawan Kementerian Keuangan dan DJP di Mahkamah Konstitusi hanya untuk bisa mendapatkan akses tersebut. Perkara akses itu pula yang antara lain menyebabkan kenapa dalam tempo 11 tahun, informasi tentang bagaimana uang pajak diperoleh dan dibelanjakan tak bisa sepenuhnya transparan dan dijelaskan, seperti yang terefleksikan melalui opini atas Laporan Keuangan Pemerintah Pusat (LKPP) 2004-2015 yang diberikan BPK.

Baru pada LKPP 2016-lah informasi tersebut dapat sepenuhnya dijelaskan. Ini sebagaimana tercermin melalui opini Wajar Tanpa Pengecualian (WTP) yang diperoleh setelah sebelumnya mendapatkan opini *disclaimer* untuk LKPP 2004-2008 dan opini Wajar Dengan Pengecualian (WDP) untuk LKPP 2009-2015.

Berdasarkan LKPP 2016 (*audited*) itu, kita bisa menghitung dengan mudah bahwa kontribusi penerimaan perpajakan terhadap belanja APBN 2016 hanya 68,92% senilai Rp1.285 triliun. Artinya, dengan perkiraan jumlah penduduk 258 juta jiwa pada 2016, pada tahun tersebut setiap satu orang penduduk membayar pajak kepada negara sebesar Rp4.981.

Melalui LKPP 2016 (*audited*) itu pula kita bisa menghitung, dari Rp4.981 uang pajak yang dibayarkan setiap penduduk, sebanyak 16% di antaranya digunakan untuk membayar gaji aparatur sipil negara dan tunjangan; 14% digunakan untuk membeli furnitur, mobil dinas, kertas, servis AC, membiayai rapat, beasiswa, perjalanan dinas, dan seterusnya. Selanjutnya, sebanyak 9% digunakan untuk membangun jalan, jembatan, bendungan, membeli tanah, gedung; 10% untuk membayar bunga utang tidak termasuk pokok; 9% untuk

subsidi; 3% untuk bantuan sosial, hibah, dan lain-lain; serta sisanya sebanyak 38% ditransfer ke pemda dan desa.

Itu informasi dari data realisasi APBN 2016 yang sudah diaudit dan mendapatkan opini WTP, dengan perincian alokasi penggunaan uang pajak menurut jenis pengeluarannya, yaitu belanja pegawai, belanja barang, dan belanja modal, seperti yang juga diatur oleh PMK Nomor 114/PMK.02/2016 tentang Klasifikasi Anggaran.

Lalu, bagaimana dengan tahun ini? Berapa persen uang pajak kita yang akan dihabiskan pemerintah untuk membayar gaji dan remunerasi? Berapa persen untuk belanja meja kursi, catering rapat, dan perjalanan dinas? Berapa persen untuk bayar bunga utang? Berapa yang disisakan untuk bangun jalan? Kok tidak ada datanya di <http://www.kemenkeu.go.id/alokasipajakmu?>

Mari kita berbaik sangka bahwa Kementerian Keuangan sedang bekerja melengkapi fitur simulatornya, bukan sedang menyembunyikannya.

# Reformasi Pajak AS: Penyebab dan Dampaknya<sup>7</sup>

B. Bawono Kristiaji

---

*Pada tanggal 13-24 Agustus 2018, Harvard University menyelenggarakan executive education mengenai pajak. Program rutin dengan tajuk Comparative Tax Policy and Administration (Comtax) tersebut dikelola dan diadakan di Harvard Kennedy School of Government (HKS), Cambridge, Massachusetts, Amerika Serikat (AS). Dalam program yang prestisius tersebut, DDTC mengirimkan kepala DDTC Fiscal Research, B. Bawono Kristiaji, yang juga menjabat sebagai Partner Tax Research and Training Services. Berikut laporannya.*

Salah satu topik yang kerap ditanyakan para peserta program Comtax adalah reformasi pajak Amerika Serikat (AS) dan implikasinya terhadap ekonomi, khususnya perpajakan. Terdapat tiga pembicara yang mengupas fenomena tersebut, yaitu (i) Roger Porter, Profesor Harvard University sekaligus mantan penasihat beberapa Presiden AS, (ii) Eric Toder, mantan pejabat di *US Treasury Department* yang kini berkecimpung di Urban Brookings Tax Policy Center, serta (iii) Profesor Brian Arnold, yang saran-sarannya banyak dipertimbangkan di berbagai negara, OECD, maupun PBB. Ketiga pembicara tersebut mengupas dari tiga sudut pandang yang berbeda. Porter dari sisi politik ekonomi, Toder dari sisi analisis kuantitatif dan aspek PPh Badan, serta Arnold dari sisi pajak internasional.

## ***Tax Cuts and Jobs Act***

Trump mengikuti gelanggang pemilihan Presiden AS dengan mengusung semboyan "*Make America Great Again*". Semboyan itu masuk akal karena AS berada dalam situasi ekonomi yang cukup mengkhawatirkan, mulai dari pertumbuhan ekonomi yang rendah selama bertahun-tahun, pengangguran yang relatif tinggi, neraca perdagangan defisit, hingga utang pemerintah yang besar. Trump bermaksud memperbaiki berbagai persoalan tersebut dan berupaya mengembalikan kejayaan AS sebagai negara adidaya.

Salah satu agendanya adalah melakukan reformasi pajak. Alasannya, sistem pajak AS dianggap sudah tidak kompetitif, yaitu AS memiliki tarif PPh Badan yang termasuk tertinggi di dunia, yaitu sebesar 35% dan menganut *worldwide tax system*. Ada "biaya" yang harus dibayar dari kombinasi kedua kebijakan tersebut. Pertama, tarif yang tinggi menyebabkan aktivitas investasi langsung ke dalam AS menjadi kurang menarik. Padahal, geliat investasi sangat diperlukan dalam rangka membuka lapangan kerja serta menggairahkan aktivitas ekonomi domestik.

---

<sup>7</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 3 September 2018.

Kedua, adanya aktivitas pengalihan laba yang besar dari AS ke negara-negara lain, khususnya negara dengan tarif pajak yang rendah. Dari data yang dimiliki oleh Bureau of Economic Analysis (BEA), sebesar 51% dari laba yang dimiliki oleh perusahaan multinasional AS berada di 7 negara dengan tarif pajak rendah, yaitu Irlandia, Swiss, Luksemburg, Belanda, Bermuda, Singapura, dan negara protektorat Inggris di Kepulauan Karibia. Skema manipulasi *transfer pricing*, utang yang berlebihan, pembayaran harta tidak berwujud, diduga jadi skema dominan pengalihan laba.

Ketiga, adanya *lock-out capital* dan keengganan untuk merepatriasi dana. Pada dasarnya, AS merupakan negara pengeksport modal yang ditandai dengan adanya ekspansi usaha dari perusahaan-perusahaan AS ke luar negeri. Sistem *worldwide* dengan pengenaan pajak dengan tarif tinggi pada saat dividen didistribusikan telah mendorong adanya *lock-out effect*, yaitu, laba yang diperoleh oleh anak perusahaan AS di luar negeri sengaja tidak direpatriasi ke AS, tetapi justru diparkir di negara lain. Ketentuan *Controlled Foreign Company (CFC)* AS juga kurang efektif dalam mencegah penundaan pembayaran dividen tersebut.

Keempat, adanya restrukturisasi usaha dan *company inversion*. AS boleh bangga bahwa banyak perusahaan multinasional yang berasal dari negara mereka. Kenyataannya, banyak dari perusahaan-perusahaan tersebut justru bukan menjadi wajib pajak dalam negeri AS. Kombinasi tarif tinggi dan *worldwide tax system* telah mendorong praktik perubahan status residen dan restrukturisasi usaha dengan melepaskan fungsi-fungsi penting ke negara lain.

Dalam rangka mengatasi seluruh persoalan tersebut, Trump menggulirkan suatu rancangan UU mengenai reformasi pajak. Dari proses pembahasan dan negosiasi yang "alot", baik di tingkat senat maupun kongres, akhirnya pada tanggal 22 Desember 2017 disahkanlah suatu undang-undang baru yang disebut *Tax Cuts and Jobs Act (TCJA)* yang secara efektif berlaku pada 2018.

Perlu diketahui bahwa hasil akhir proses politik yang tertuang dalam TCJA tersebut tidak sama dengan pokok-pokok awal yang diajukan oleh Trump. Akan tetapi, bisa dikatakan bahwa sebagian besar ide besar Trump dan partainya, Partai Republik, telah terakomodasi.

Ada beberapa poin penting dari TCJA. Pertama, merubah tarif PPh Badan dari 35% ke 21%. Bisa dibilang bahwa ini adalah penurunan tarif PPh Badan yang sangat drastis yang notabene memberikan diskon tarif pajak sebesar 60%.

Kedua, perubahan dari sistem *worldwide* ke *territorial*. Penting untuk diketahui bahwa tidak ada negara di dunia yang menerapkan sistem *worldwide* secara murni, yaitu mengenakan pajak atas seluruh penghasilan yang bersumber dari dalam negeri serta memajaki penghasilan subjek pajak dalam negeri yang berasal dari luar negeri. Tidak pula terdapat negara yang menerapkan sistem *territorial* secara murni, yaitu mengenakan pajak hanya atas penghasilan yang bersumber dari dalam negeri. Sistem *territorial* yang

dimaksud dalam TCJA adalah memberikan pembebasan atas pembayaran dividen yang berasal dari luar negeri (*foreign dividend exemption*). Dengan demikian, AS mengikuti jejak Jepang dan UK yang sebelumnya telah terlebih dahulu “hijrah” ke *territorial tax system*.

Ketiga, memberlakukan adanya *transition tax* yang berupaya untuk memajaki seluruh harta yang sejak 1986 (sejak reformasi pajak 1986) belum direpatriasi ke dalam negeri dengan tarif rendah. *Transition tax* hanya bersifat *deemed repatriation*, yaitu kewajiban pengungkapan atau deklarasi aset tanpa kewajiban merepatriasi modal secara riil. Program yang mirip-mirip dengan amnesti pajak Indonesia ini memiliki tarif 15,5% untuk aset keuangan dan 8% untuk aset non-keuangan. *Transition tax* diharapkan bisa “menambal” defisit yang akan terjadi dalam jangka pendek.

Keempat, perluasan basis pajak. TCJA menghapus skema *alternative minimum tax* (AMT) yang sebelumnya memastikan bahwa setidaknya-tidaknnya setiap entitas bisnis di AS membayar pajak di angka minimal dengan model *reconstruction of income* melalui pembatasan pengurang penghasilan, fasilitas, dan sebagainya. Sebagai gantinya, TCJA membatasi beban biaya bunga yang bisa menjadi pengurang melalui *earning stripping rule*, membatasi adanya kompensasi kerugian, mencabut fasilitas biaya pengurang bagi sektor pabrikan domestik, serta merevisi mekanisme amortisasi dari aktivitas penelitian.

Terakhir, mencegah praktik penghindaran pajak melalui tiga ketentuan baru, yaitu (i) *Global-Intangible Low Tax Income* (GILTI), (ii) *Base Erosion and Anti-Tax Abuse* (BEAT), serta (iii) *Foreign-Derived Intangible Income* (FDII). Ketiga *unilateral actions* tersebut bisa dibilang sebagai upaya terobosan untuk mencegah praktik pengalihan laba dan tergerusnya basis pajak AS.

Selain PPh Badan, TCJA juga merevisi struktur PPh Orang Pribadi terutama dengan menurunkan tarif tertinggi dan meningkatkan nilai batasan penghasilan di kelompok penghasilan tertinggi. Revisi tersebut dinilai lebih menguntungkan masyarakat di kelompok penghasilan 20% teratas (Tax Policy Center, 2017) dan merupakan ciri khas dari Republikan yang condong kepada kelompok masyarakat kaya.

## Implikasi

Lantas, apa dampak dari reformasi pajak AS tersebut terhadap Indonesia? Kemudian, bagaimana mengantisipasinya? Pertama-tama, penting untuk melihat dampak TCJA terhadap perekonomian domestik AS karena geliat ekonomi AS akan menentukan wajah perekonomian global di masa yang akan datang, termasuk di Indonesia.

Mayoritas studi mengenai implikasi TCJA, diketahui bahwa dampak dari reformasi pajak AS hanya akan “sedikit” menggenjot PDB AS. Sebagai contoh, IMF memprediksi bahwa TCJA hanya akan menciptakan pertumbuhan ekonomi selama 10 tahun ke depan sebesar rata-rata 0,6%. Untuk periode yang sama,

prediksi Moody's bahkan lebih pesimis, yaitu di tingkat 0,3%. Satu-satunya optimisme datang dari kalkulasi Tax Foundation yang memperkirakan akan adanya pertumbuhan rata-rata sebesar 2,1% untuk 10 tahun mendatang.

Defisit juga diprediksi akan melebar. Efek dari TCJA memang akan memberikan dampak makro ekonomi, tetapi gagal dalam memberikan tambahan penerimaan pajak. Studi yang dilakukan Joint Committee on Taxation memberikan sinyal akan adanya akumulasi defisit anggaran AS sekitar USD1 triliun atau Rp14.500 triliun selama 10 tahun mendatang.

Prediksi-prediksi yang terkesan suram tersebut cukup masuk akal. Pertama, memang betul bahwa sebagian perusahaan multinasional raksasa asal AS telah berkomitmen untuk "pulang kampung". Namun, banyak juga yang masih menunggu kepastian ke depan. Satu hal yang pasti, restrukturisasi bisnis ataupun adanya perubahan fungsi-fungsi rantai perusahaan multinasional membutuhkan waktu. Prospek investasi baru akibat turunnya tarif PPh Badan juga baru bisa dirasakan setidaknya 2-3 tahun setelah efektifnya TCJA.

Kedua, pundi-pundi yang diharapkan dari *transition tax* juga belum tentu akan menggenjot penerimaan. Kelonggaran untuk hanya melakukan deklarasi tanpa perlu merepatriasi modal jelas juga suatu kelemahan kebijakan. Adanya komitmen untuk berpartisipasi dalam *transition tax* sudah diungkapkan oleh beberapa perusahaan multinasional, seperti Apple, Citigroup, JP Morgan Chase, dan American Express. Sayangnya, tambahan penerimaan jangka pendek itu tidak mampu mengkompensasi *revenue forgone* yang akan muncul.

Selain itu, memang betul bahwa *foreign dividend exemption* setidaknya akan mencegah adanya *lock-out effect* maupun praktik *company inversion* yang akhirnya mencegah penggerusan basis pajak. Apalagi dengan adanya berbagai kebijakan anti-penghindaran pajak baru, seperti *earning stripping rule* maupun GILTI. Akan tetapi, prospek penerimaan dari kebijakan tersebut tidak akan terlalu besar dan hanya akan meningkat seiring dengan meningkatnya investasi ke dalam AS. Akibatnya, risiko fiskal AS masih cukup besar.

Jika memang prospek reformasi pajak AS tidak sebegitu "cerah" kepada ekonomi domestik mereka, apa yang perlu kita khawatirkan?

Murni dari sisi pajak, setidaknya ada dua hal yang perlu diwaspadai. Pertama, TCJA memicu adanya gelombang kompetisi pajak baru, terlebih karena TCJA diperkirakan akan mempengaruhi 50% dari stok modal global (UNCTAD, 2018). Kompetisi pajak tidak selalu identik dengan penurunan tarif, tetapi mencakup skenario, seperti adanya *preferential tax regime* yang memberikan celah bagi perencanaan pajak yang agresif, perubahan ke sistem *territorial*, atau suburnya pemberian insentif pajak. Keempat model kebijakan ini agaknya akan semakin dipertimbangkan di banyak negara.

Beberapa negara, seperti Tiongkok dan Jerman yang notabene juga negara-negara dengan ekonomi terbesar di dunia, juga sudah berancang-ancang untuk menurunkan tarif PPh dalam rangka mengantisipasi perubahan arus

permodalan dunia. Bagi negara-negara berkembang, TCJA menimbulkan intensi baru untuk memperkenalkan insentif pajak. Menurunkan tarif PPh Badan dianggap terlalu berisiko karena adanya ketergantungan dari PPh Badan.

Negara-negara *tax haven* yang sebelumnya sudah kena “pukulan telak” melalui pertukaran informasi keuangan juga mulai was-was dengan langkah AS. Kini, keleluasaan mereka untuk “mengecap” kue investasi portfolio semakin terbatas. Intinya, genderang perang sudah ditabuh.

Area kompetisi pajak yang akan datang diperkirakan bukan melulu menyangkut PPh Badan karena belakangan terdapat pemahaman bahwa perebutan modal (*capital*) juga semakin sulit dipisahkan dari perebutan sumber daya manusia (*labor*). Perubahan rezim PPh Orang Pribadi juga diprediksi semakin dinamis seiring dengan meningkatnya kompetisi pajak.

Lantas, apa akibat dari kompetisi pajak tersebut? Dari berbagai episode mengenai kompetisi pajak, mulai dari pasca-Perang Dunia II, periode *supply-side economics* di era 80-an, hingga kompetisi insentif di negara-negara berkembang, agaknya kita bisa menyimpulkan bahwa kompetisi pajak menciptakan berbagai persoalan, dari praktik *offshore tax evasion* hingga derasnya aliran dana gelap.

Kedua, prospek kerjasama global. Kerjasama global dan koordinasi di ranah sistem pajak internasional juga berpotensi surut. Secara historis, peran AS kerap menentukan aturan main pajak global. Contohnya, rezim *transfer pricing* OECD yang sangat dipengaruhi oleh perkembangan ketentuan di AS.

Melalui TCJA terdapat beberapa aksi unilateral yang dilakukan oleh AS, seperti FDII, BEAT, dan GILTI. Langkah AS untuk memilih cara yang dirasa paling menguntungkan kepentingan nasionalnya dan bukan berdasarkan suatu konsensus global, akan mendorong adanya ketidakpercayaan serta keengganan dari negara-negara lain untuk berpartisipasi dalam agenda global di bidang pajak. Akibatnya, alih-alih menuju kepada sistem yang lebih terkoordinasi dan harmonis, kerangka pajak global mendatang bisa jadi semakin sulit disepakati karena berorientasi pada national-interest.

Memang benar bahwa sistem pajak akan tergantung dari kondisi politik di suatu negara sehingga hal-hal yang termuat dalam TCJA juga mungkin tidak bersifat kekal seiring dengan lengsernya Trump. Namun, ditilik dari sejarahnya, reformasi pajak AS jarang diadakan dalam waktu yang berdekatan. Dengan demikian, yang diperlukan oleh Indonesia adalah menyikapinya secara proaktif dan penuh kehati-hatian. Membangun komunikasi yang lebih intens bagi poros-poros kekuatan selain AS di area perundingan pajak global harus dimulai untuk memastikan keberhasilan koordinasi pajak global.

Sebagai penutup, perlu kita pahami bahwa strategi *inward-looking* ala Trump bukan hanya soal pajak. Demi mendorong ekonomi domestik, Trump juga melakukan strategi proteksionisme, berupaya mendorong ekspor, meninjau

seluruh kerangka kerjasama multilateral, dan juga merevisi kebijakan moneternya. Singkatnya, mendahulukan kepentingan nasional lewat jargon “America First”.

Hal yang paling dikhawatirkan dari reformasi pajak AS dan segala kebijakan *inward-looking* Trump bukan terletak pada pengaruhnya terhadap *real economic activity*, tetapi pada sinyal dan gejolak pasar yang semakin sulit dikendalikan. Hari-hari ke depan agaknya kita akan berhadapan dengan kerumitan desain kebijakan perpajakan yang berkaitan dengan strategi menarik investasi, kestabilan pasar keuangan, cadangan devisa, dan pengendalian neraca perdagangan. Semuanya, suka tidak suka, menciptakan dilema-dilema baru bagi agenda reformasi pajak Indonesia.



# Reformasi Pajak AS: Alasan dari *Worldwide* ke *Territorial*<sup>8</sup>

Khisi Armaya Dhora

---

Tanggal 22 Desember 2017 dapat dikatakan menjadi salah satu hari yang bersejarah bagi dunia perpajakan Amerika Serikat (AS). Pada tanggal tersebut, Pemerintah AS di bawah kepemimpinan Presiden Donald Trump mengesahkan suatu undang-undang baru yang disebut *Tax Cuts and Jobs Act* (TCJA). TCJA yang berlaku efektif pada tahun 2018 ini menjadi penanda terjadinya reformasi pajak AS sekaligus merupakan perombakan ulang pertama skema pajak AS yang terjadi setelah lebih dari tiga puluh tahun (Campbell, 2017).

Terdapat beberapa poin penting dari TCJA. Salah satunya adalah perubahan sistem pajak dari *worldwide* ke *territorial*. Sebagaimana diketahui, perdebatan mengenai apakah AS perlu mengubah sistem pajaknya dari semula *worldwide* ke *territorial* telah menjadi salah satu isu pelik yang berkepanjangan dalam ranah pajak di negara adidaya ini (Mullins, 2006). Bahkan, isu ini telah banyak dibahas oleh ahli pajak internasional sejak bertahun-tahun lalu.

Sebelum terjadinya perubahan, AS menganut sistem pajak *worldwide*. Pada saat itu, AS merupakan satu-satunya negara anggota G7 yang menerapkan sistem *worldwide*. Sementara itu, dari 34 negara anggota OECD, hanya delapan negara yang menganut sistem *worldwide* dan AS merupakan salah satunya (Matheson, Perry, dan Veung, 2013).

Bagi perusahaan yang merupakan subjek pajak dalam negeri AS, penerapan sistem *worldwide* menyebabkan perusahaan tersebut harus membayar Pajak Penghasilan Badan (PPH Badan) atas seluruh penghasilan perusahaan, baik yang bersumber dari AS maupun dari luar negeri. Khusus untuk penghasilan yang bersumber dari luar negeri, perusahaan baru membayar pajak ketika penghasilan “direpatriasi” ke AS (Hastings, 2016). Mekanisme ini dikenal sebagai “penangguhan” karena PPh yang terutang dapat ditangguhkan hingga ketika penghasilan direpatriasi. Namun, tidak semua jenis penghasilan dapat menggunakan mekanisme penangguhan ini. Beberapa penghasilan, seperti bunga obligasi yang berasal dari perusahaan anak di luar AS, langsung dikenakan pajak di AS tanpa menunggu bunga tersebut “direpatriasi”.

Sistem pajak AS yang menganut *worldwide taxation system* dianggap sudah tidak kompetitif dan cenderung menempatkan AS pada posisi yang tidak menguntungkan dalam kompetisi global. Bukan tanpa alasan, penerapan sistem *worldwide* menyebabkan banyak perusahaan AS memperoleh penghasilan setelah pajak yang lebih rendah dibandingkan dengan kompetitor asing. Berikut ilustrasi yang menggambarkan penjelasan ini.

---

<sup>8</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 8 Oktober 2018.

Perusahaan subjek pajak dalam negeri AS menerima penghasilan dari perusahaan anak yang beroperasi di Negara X sebesar 100. Sementara itu, perusahaan subjek pajak dalam negeri Negara Y juga menerima penghasilan dari kegiatan operasionalnya di Negara X sebesar 100. Diasumsikan Negara X dan Negara Y menerapkan sistem *territorial* dengan tarif PPh Badan 20%, sedangkan tarif PPh Badan AS 35%. Perhitungan PPh terutang atas kasus ini adalah sebagai berikut:

**Tabel Ilustrasi Penerapan *Worldwide vs. Territorial Taxation System***

Perusahaan yang Berkantor Pusat di AS		Perusahaan yang Berkantor Pusat di Negara Y	
Penghasilan yang diterima dari Negara X	100	Penghasilan yang diterima dari Negara X	100
<b>Pajak yang dibayarkan di Negara X (20%)</b>	<b>20</b>	<b>Pajak yang dibayarkan di Negara X (20%)</b>	<b>20</b>
Penghasilan yang ditransfer ke kantor pusat di AS	80	Penghasilan yang ditransfer ke kantor pusat di Negara Y	80
<b>Penghasilan berdasarkan <i>worldwide</i></b>	<b>100</b>	<b>Tidak ada pajak yang dikenakan di Negara Y</b>	
<b>Pajak yang dibayarkan di AS (35%) dengan memperhitungkan KPLN</b>	<b>15</b>		
<b>Penghasilan setelah pajak</b>	<b>65</b>	<b>Penghasilan setelah pajak</b>	<b>80</b>

Sumber: diolah dari Republican Policy Committee, "Territorial vs. Worldwide Taxation," Internet, dapat diakses melalui <https://www.rpc.senate.gov/policy-papers/territorial-vs-worldwide-taxation>.

Dalam *policy paper* yang diterbitkan oleh *Republican Policy Committee*, efek negatif penerapan sistem *worldwide* yang menjadi pemicu diubahnya sistem pajak AS dari *worldwide* ke *territorial* dapat dijelaskan sebagai berikut (Republican Policy Committee, 2012).

Pertama, **tarif PPh Badan AS menjadi tarif tertinggi di dunia**. Penerapan sistem *worldwide* menyebabkan AS mengenakan PPh Badan dengan tarif tinggi tidak hanya atas penghasilan yang diperoleh dari AS, tetapi juga untuk semua penghasilan yang diperoleh dan direpatriasi ke AS.

Kedua, **terjadinya *lock-out capital* dan keengganan untuk merepatriasi dana**. Berdasarkan penelitian, perusahaan multinasional AS memiliki lebih dari 1,7 triliun dolar AS penghasilan luar negeri yang sengaja tidak direpatriasi ke AS, tetapi malah "diparkir" di negara lain. Langkah ini dilakukan untuk memanfaatkan mekanisme "penangguhan" yang terdapat dalam sistem *worldwide* AS. Kurang efektifnya ketentuan *Controlled Foreign Company* (CFC) AS juga menjadi alasan terjadinya *lock-out capital*.

Ketiga, **tingginya biaya kepatuhan pajak.** Rumitnya ketentuan terkait penerapan sistem *worldwide* mengakibatkan timbulnya kompleksitas dalam melaksanakan kepatuhan pajak sehingga menyebabkan tingginya biaya kepatuhan.

Keempat, **minimnya jumlah perusahaan multinasional yang bersedia membuka kantor pusatnya di AS.** Alasannya, AS memiliki tarif PPh Badan yang sangat tinggi dan kode pajak yang rumit sehingga timbul keengganan bagi perusahaan multinasional menempatkan kantor pusatnya di AS. Konsekuensinya, lapangan pekerjaan dengan keterampilan dan upah tinggi minim tersedia.

Kelima, **sistem pajak *worldwide* merupakan pengaruh buruk bagi perekonomian.** Berdasarkan teori *The Wealth of Nations* yang dicetuskan oleh Adam Smith, terdapat empat prinsip yang harus dimiliki oleh sistem pajak suatu negara, yaitu kesetaraan, kepastian hukum, kemudahan, dan efisiensi. Namun, sistem *worldwide* yang diterapkan AS gagal memenuhi keempat prinsip tersebut karena sistem ini dianggap tidak setara, tidak jelas, rumit, dan tidak efisien.

Sebaliknya, *Republican Policy Committee* menilai sistem *territorial* mampu membawa perusahaan AS berkompetisi pada level yang sama dengan para kompetitor asing (*Republican Policy Committee*, 2017). Selain itu, perubahan ke sistem *territorial* juga dipandang dapat memecahkan berbagai persoalan yang timbul dari penerapan sistem *worldwide*, seperti *lock-out capital* atau biaya kepatuhan yang tinggi sehingga berujung pada terciptanya sistem pajak yang sejalan dengan dasar-dasar ekonomi.

Perlu digarisbawahi bahwa sistem *territorial* yang dimaksud dalam TCJA adalah sistem pajak yang memberikan pembebasan atas pembayaran dividen yang berasal dari luar negeri (*foreign dividend exemption*). Dengan demikian, sistem *territorial* yang diterapkan oleh AS bukanlah sistem *territorial* murni sebagaimana termaktub dalam konsepnya. Fakta ini tidak terlepas dari kenyataan bahwa tidak ada negara di dunia yang menerapkan sistem pajak *worldwide* maupun *territorial* secara murni.

# Pajak sebagai Solusi Ketimpangan<sup>9</sup>

B. Bawono Kristiaji

---

Di usia Republik Indonesia yang ke-73, persoalan ketimpangan ekonomi masih mewarnai perjalanan bangsa Indonesia. Tulisan singkat ini hendak membuka diskursus tentang bagaimana desain sistem pajak dapat menjadi bagian dari solusi untuk menurunkan ketimpangan ekonomi.

## **Ketimpangan Multi-Dimensi**

Ketimpangan ekonomi disebabkan oleh banyak hal. Harapan adanya tetesan kue ekonomi secara merata ke seluruh kelompok masyarakat dari pertumbuhan ekonomi, hanya mitos dan tidak bisa dibuktikan secara empiris (Stiglitz, 2016). Pertumbuhan ekonomi yang tinggi justru kerap memperlebar ketimpangan.

Ketimpangan ekonomi bukanlah konsep yang sederhana dan memiliki berbagai dimensi. Pertama, ketimpangan pendapatan. Distribusi pendapatan merupakan indikator yang sering dijadikan acuan dalam menilai ketimpangan ekonomi, khususnya melalui indeks gini. Indeks tersebut memiliki rentang dari nilai 0 hingga 1. Semakin mendekati angka 1, pendapatan nasional semakin tidak terdistribusi dengan baik, atau kesenjangan semakin tinggi.

Pasca-krisis ekonomi 1998, pertumbuhan ekonomi yang relatif tinggi diikuti dengan meningkatnya indeks gini. Baru selama tiga tahun terakhir, terdapat tren penurunan indeks gini. Dari 0,41 di tahun 2014 menjadi 0,39 di 2017. Angka tersebut pun masih relatif rendah jika dibandingkan dengan beberapa *emerging economies* lainnya, seperti Tiongkok maupun Brazil. Akan tetapi, penting untuk dicatat bahwa indeks gini cenderung kurang sensitif pada perubahan distribusi pendapatan yang terjadi pada kelompok masyarakat berpenghasilan rendah atau sangat tinggi (Atkinson, 1970). Dengan demikian, belum tentu merefleksikan distribusi pendapatan yang sesungguhnya.

Kedua, ketimpangan kekayaan. Penguasaan aset dan kekayaan umumnya jauh lebih timpang dibandingkan dengan penghasilan. Kekayaan juga salah satu faktor utama yang berperan dalam ketimpangan pendapatan di Indonesia (Wicaksono, Amir, dan Nugroho, 2017).

Di Indonesia, ketimpangan aset setidaknya ditunjukkan oleh beberapa data. Berdasarkan data dari Lembaga Penjamin Simpanan per Januari 2018, sekitar Rp3.300 triliun dana perbankan (63,5% dari total dana) di Indonesia terkonsentrasi pada 513 ribu rekening saja atau sekitar 0,2% dari total jumlah

---

<sup>9</sup> Tulisan ini dimuat di Majalah Gatra, Edisi 45, September 2018.

rekening. Belum lagi masalah ketimpangan lahan yang ditunjukkan dari *land gini index* yang nilainya sebesar 0,58 di tahun 2016. Adanya praktik spekulasi dan skema bank tanah oleh sekelompok pihak ditenggarai jadi penyebabnya.

Ketiga, ketimpangan akibat akumulasi kekayaan antargenerasi. Studi Piketty (2009) mengkonfirmasi warisan sebagai salah satu kontributor utama ketimpangan kepemilikan aset kekayaan. Aset yang dimiliki oleh kelompok keluarga sangat kaya (*top-income earners*) terus menerus terakumulasi dari generasi ke generasi. Akibatnya, akumulasi kekayaan antar generasi tersebut berakibat pada timpangnya kesempatan (*unequal opportunity*) antar lapisan ekonomi masyarakat.

Selain dikotomi antara kaya dan miskin, ketimpangan juga dapat ditinjau dari sudut pandang segmentasi kelompok masyarakat. Termasuk di dalamnya adalah ketimpangan antar wilayah, antarkelompok etnis, hingga antarsektor ekonomi.

Ketimpangan yang terasosiasi dengan segmen kelompok tertentu membuka potensi adanya instabilitas politik-sosial. Upaya mengejawantahkan sila kelima Pancasila yang berbunyi “keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia” diperlukan dalam rangka menenun kebersamaan sekaligus kesetaraan dalam bingkai Indonesia.

## **Pajak sebagai Solusi**

Dalam rangka mewujudkan keadilan sosial, kebijakan fiskal bisa jadi salah satu solusi. Mekanisme belanja anggaran jadi andalan di banyak negara berkembang, baik melalui subsidi, bantuan tunai, anggaran pendidikan, dan sebagainya. Walaupun kebijakan belanja lebih efektif dalam mengurangi ketimpangan, namun dampak distributif yang dihasilkannya relatif menurun dalam jangka panjang (Coady, de Mooij, dan Shang, 2015). Oleh karena itu, dibutuhkan desain sistem pajak yang pro terhadap kesetaraan. Rumus dasarnya adalah meminimalkan beban pajak kelompok berpenghasilan rendah, serta berorientasi pada keadilan vertikal dan horizontal.

Di Indonesia, beberapa langkah telah ditempuh. Kebijakan insentif atas kawasan ekonomi tertentu, tarif PPh yang progresif, fasilitas bagi kegiatan filantropi, pendidikan, dan sumbangan keagamaan, hingga pengecualian objek PPN atas barang kebutuhan pokok adalah beberapa di antaranya. Akan tetapi, berbagai instrumen tersebut agaknya belum optimal dalam mengurangi ketimpangan. Lantas, apa yang bisa dipertimbangkan?

Pertama, meninjau ulang progresivitas struktur PPh Orang Pribadi. Upaya menjamin sistem PPh yang progresif umumnya dilakukan melalui skema tarif yang bertingkat berdasarkan kelompok penghasilan serta adanya fasilitas-fasilitas bagi kelompok yang rentan dalam ekonomi. Misalnya, melalui skema penghasilan tidak kena pajak (PTKP), pengecualian sebagai objek pajak, dan sebagainya. Akan tetapi, saat ini justru terdapat tren global penurunan tarif

tertinggi PPh Orang Pribadi. Selain itu, penghasilan-penghasilan yang berasal dari kegiatan pasif seperti dividen, bunga, royalti, yang umumnya menjadi sumber penghasilan dari orang kaya, justru diatur dalam rezim yang terpisah (*schedular tax system*) dengan tarif yang lebih rendah. Kekhawatiran pelarian sumber daya manusia maupun modal mendorong otoritas pajak mengenakan pajak yang lebih rendah bagi kelompok berpenghasilan tinggi.

Di Indonesia, upaya menjamin progresivitas desain PPh bisa dilakukan dengan meracik ulang struktur tarif, penentuan lapisan penghasilan, evaluasi PTKP, maupun memperkenalkan *capital gain tax* untuk penghasilan yang berasal dari transaksi penjualan aset.

Kedua, diskusi mengenai pajak warisan. Pada dasarnya, transfer kepemilikan aset kepada pihak lain bisa dilakukan, baik pada saat pemilik aset meninggal (dalam bentuk warisan) maupun pada saat yang bersangkutan masih hidup (dalam bentuk hibah). Oleh karena itu, penerapan pajak warisan, seringkali tidak dapat dipisahkan dari pajak hibah. Saat ini, setidaknya 65 negara telah menerapkan kedua pajak tersebut (IBFD, 2018).

Bagi Indonesia, walau dapat dijustifikasi, pajak warisan memiliki kerumitan dalam tataran desain maupun implementasinya. Banyak hal yang harus dipertimbangkan, seperti subjek pajak, objek, tarif, pengecualian dan ambang batas (*threshold*), perhitungan, hingga elemen pencegahan pemajakan berganda. Ide memajaki warisan dan hibah agaknya juga akan mendapatkan tantangan secara sosial dan politik.

Ketiga, mempertimbangkan adanya *land value tax* (LVT) dalam rangka mengurangi ketimpangan atas aset tanah. LVT yang merupakan bentuk dari pajak atas properti telah diterapkan setidaknya oleh 25 negara di dunia. Berbeda dengan PBB, basis LVT hanya memperhitungkan nilai tanah saja. Dengan demikian, tidak akan ada perbedaan atas besaran pajak terutang jika tanah tersebut dimanfaatkan atau dibiarkan menganggur.

Perlakuan tersebut akan menciptakan beban pajak yang progresif bagi pemilik lahan yang tidak menghasilkan nilai ekonomi. Akibatnya, penenaan LVT mendorong pemanfaatan tanah yang lebih baik dan mengurangi akumulasi kepemilikan tanah yang menganggur. Menurut Dye dan England (2010), LVT juga bersifat netral karena tidak mendistorsi keputusan bisnis dan besaran investasi pada lahan.

Keempat, pembenahan administrasi pemajakan atas orang kaya (*high net-worth individual*/HNWI). Upaya otoritas pajak dalam mengatasi perilaku ketidakpatuhan pajak HNWI tidak hanya berperan untuk penerimaan, tetapi juga mencegah ketimpangan distribusi pendapatan yang disebabkan bergesernya beban pajak dari kelompok masyarakat kaya kepada kelompok masyarakat menengah ke bawah (Slemrod, 2007).

Memajaki kelompok HNWI memang bukan suatu persoalan yang mudah, mengingat mereka inilah yang memiliki akses lebih baik kepada konsultan

pajak, sistem keuangan global, hingga kekuatan politik. Jumlahnya pun cukup besar di Indonesia. Menurut Capgemini, setidaknya terdapat 54 ribu individu di Indonesia dengan kekayaan lebih dari USD1 juta. Untuk itu, perlu dilakukan suatu terobosan berupa pembentukan kantor pelayanan pajak yang mencakup HNWI dan perusahaan-perusahaan yang dimiliki oleh HNWI tersebut.

Pada akhirnya, upaya mengatasi ketimpangan melalui pajak harus dimulai sejak saat ini. Mencegah ketimpangan sejatinya juga memelihara pilar demokrasi kita.

# Salah Kaprah *Tax Ratio*<sup>10</sup>

Denny Vissaro

---

Rendahnya rasio pajak (*tax ratio*) Indonesia menjadi sorotan pemerintah maupun para pemerhati pajak. Pada 2016 lalu, *tax ratio* Indonesia tercatat hanya mencapai 10,3%. Kemudian, dalam APBN-P 2017 dan RAPBN 2018 pemerintah mematok target *tax ratio* berturut-turut sebesar 10,9% dan 11,5%.

Jika dibandingkan, nilai persentase ini jauh berada di bawah rata-rata seluruh negara yang berada di kisaran 15-16%. Bahkan, *tax ratio* rata-rata negara anggota OECD mencapai lebih dari 30%.

Pada dasarnya, apabila ingin melihat seberapa besar kapasitas sistem perpajakan suatu negara dalam memajaki aktivitas ekonomi di dalamnya, nilai *tax ratio* memang dapat dijadikan acuan yang paling mudah karena perhitungannya yang sederhana. Namun, apakah nilai tersebut sesungguhnya dapat diperbandingkan dengan *tax ratio* negara lain? Lalu, sejauh mana kita dapat membuat suatu interpretasi dari nilai *tax ratio*?

Tanpa adanya jawaban yang jelas atas kedua pertanyaan di atas, penggunaan *tax ratio* akan cenderung menjadi “salah kaprah” sehingga kesimpulan yang diambil menjadi bias, terutama ketika diperbandingkan dengan negara lain.

## Menetapkan Definisi *Tax Ratio*

Hal pertama yang perlu diperhatikan adalah bagaimana Pemerintah Indonesia menetapkan definisi *tax ratio* dibandingkan negara-negara lain pada umumnya. Negara-negara lain biasanya menggunakan definisi yang ditetapkan oleh IMF atau OECD. Oleh karena itu, setidaknya ada tiga definisi yang perlu disoroti, yaitu definisi yang digunakan oleh IMF, OECD, dan Pemerintah Indonesia.

Ketiganya memiliki definisi umum yang sama, yaitu rasio antara penerimaan pajak terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Namun, perbedaan yang mencolok terletak pada pembilangnya, yaitu komponen apa saja yang menjadi penerimaan pajak.

Acuan perhitungan yang digunakan oleh IMF mengenai penerimaan pajak tertuang dalam *Government Financial Statistics Manual* (GFSM) yang isinya telah mengalami beberapa kali perubahan, terakhir pada 2014. Walau

---

<sup>10</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 21 Agustus 2017.



tidak memberikan definisi *tax ratio* secara gamblang, GFSM mendefinisikan penerimaan pajak sebagai penerimaan yang diperoleh unit-unit pemerintah (pusat dan daerah) secara langsung ataupun yang berasal dari lembaga atau badan usaha yang dikontrol oleh pemerintah.

Lebih lanjut, manual tersebut menetapkan enam komponen penerimaan yang dapat dikategorikan sebagai penerimaan pajak. Enam komponen tersebut, antara lain: (i) pajak atas penghasilan dan keuntungan, (ii) pajak atas gaji atau upah, (iii) pajak atas properti, (iv) pajak atas barang dan jasa, (v) pajak atau bea atas perdagangan internasional dan transaksi-transaksinya, dan (vi) pajak-pajak lainnya.

Jika kita cermati definisi keenam komponen tersebut, penerimaan pajak yang dimaksud mencakup seluruh jenis penerimaan pajak yang dikumpulkan, baik oleh pemerintah pusat maupun daerah serta bea dan cukai, penerimaan yang berasal dari keuntungan badan usaha yang dikontrol pemerintah yang ditransfer ke pemerintah selain dividen, dan penerimaan negara atas penggalan sumber daya mineral, minyak bumi, dan sumber negara lainnya. Sementara itu, cakupan penerimaan “pajak” yang ditetapkan oleh OECD lebih luas lagi, yaitu dengan memasukkan kontribusi jaminan sosial sebagai salah satu komponen.

Hal ini wajar mengingat negara-negara anggota OECD pada umumnya telah lama menerapkan sistem *welfare state* dalam menyelenggarakan jaminan sosialnya. Sebagai contoh, kontribusi jaminan sosial di negara maju, seperti Italia, Perancis, Austria Jerman, dan Finlandia mencapai 12,7% hingga 16,9% dari PDB. Oleh karena itu, tidak terlalu mengherankan jika nilai *tax ratio* mereka lebih dari 30%.

### **Bagaimana dengan Indonesia?**

Hingga 2017, pemerintah Indonesia menetapkan cakupan penerimaan pajak dalam perhitungan *tax ratio* menggunakan arti sempit dan arti luas. *Tax ratio* dalam artian sempit mencakup penerimaan pajak yang dikumpulkan oleh pemerintah pusat, antara lain PPh, PPN/PPnBM, PBB, bea dan cukai, dan pajak lainnya sebagaimana ditetapkan dalam postur APBN.

Sementara itu, *tax ratio* dalam artian luas mencakup komponen penerimaan negara bukan pajak (PNBP) sumber daya alam (SDA) migas dan pertambangan. Walau memiliki dua macam definisi, nilai yang selama ini kerap digunakan sebagai acuan adalah *tax ratio* dalam artian sempit.

Menariknya, dalam konferensi pers RAPBN 2018 yang dilakukan pada hari Rabu (16/7), diungkapkan bahwa penetapan target *tax ratio* menggunakan definisi yang lebih luas. Atas dasar definisi tersebut, *tax ratio* ditargetkan mencapai 11,5%. Sampai saat ini, belum diketahui apakah definisi *tax ratio* dalam artian sempit tidak digunakan lagi atau akan diumumkan lebih lanjut.

Penetapan *tax ratio* dengan definisi yang lebih luas tersebut sebenarnya lebih sejalan dengan definisi cakupan penerimaan pajak sebagaimana dituangkan dalam GFSM. Selain cakupan penerimaan lebih luas, perhitungan *tax ratio* juga tetap tidak melibatkan penerimaan lain, seperti tilang, denda, dan kontribusi jaminan sosial. Namun demikian, masih terdapat dua jenis penerimaan yang belum dikategorikan sebagai penerimaan pajak di Indonesia.

Pertama, keuntungan yang diperoleh badan usaha milik negara yang dialihkan kepada pemerintah pusat maupun daerah di luar dividen. Kedua, penerimaan pajak daerah.

Untuk melakukan perhitungan *tax ratio* yang sejalan dengan GFSM, sebenarnya pemerintah dapat mengacu pada Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK 275/2014 tentang Manual Statistik Keuangan Pemerintah Indonesia. Peraturan ini dibuat agar manual statistik keuangan Pemerintah Indonesia mengacu pada manual statistik keuangan pemerintah yang berlaku secara internasional setelah diadaptasi dengan kondisi dan kebutuhan pemerintah.

Dalam lampiran Manual Statistik Keuangan Pemerintah Indonesia, dapat diketahui bahwa definisi penerimaan pajak di Indonesia sudah sejalan dengan GFSM. Hal tersebut dilakukan dalam rangka meningkatkan akurasi, keandalan, dan akuntabilitas pelaporan keuangan pemerintah.

Penerapan ini juga sekaligus menegaskan bahwa pemerintah tidak perlu mengikuti cara perhitungan *tax ratio* menggunakan cakupan yang digunakan oleh OECD, selain karena skema jaminan sosial di Indonesia memang masih terbilang baru dan memiliki skema yang berbeda dengan negara-negara lain. Dengan menggunakan persepsi yang sama dengan GFSM dalam menghitung *tax ratio*, akan ada dua implikasi utama.

Pertama, hasil perhitungan *tax ratio* Indonesia akan menjadi lebih dapat diperbandingkan secara *apple to apple* dengan *tax ratio* negara lain. Kedua, upaya meningkatkan *tax ratio* menjadi tidak semata-mata tugas Kementerian Keuangan saja, melainkan seluruh jajaran pemerintah, baik pusat maupun daerah, serta seluruh institusi yang juga memiliki tanggung jawab serupa.

### **Keterbatasan Interpretasi *Tax Ratio***

Hal kedua yang perlu menjadi catatan selanjutnya adalah sejauh mana kita dapat membuat interpretasi dari nilai *tax ratio*. Salah satu kritik pertama atas penggunaan *tax ratio* diungkapkan oleh Lotz and Morss (1967). Mereka berpendapat *tax ratio* tidak mempertimbangkan karakteristik sistem pajak maupun non-pajak suatu negara.

Karakteristik sistem pajak mengacu pada jenis-jenis pajak yang diberlakukan, subjek dan objek pajak, serta besaran tarifnya. Sementara itu, karakteristik nonpajak mengacu pada aspek sosial, ekonomi, dan demografi yang turut mempengaruhi kinerja penerimaan pajak. Dengan demikian, nilai *tax*

*ratio* tidak dapat secara langsung digunakan sebagai ukuran kinerja pemerintah dalam mengumpulkan penerimaan pajak. Ini disebabkan nilai *tax ratio* sendiri tidak mencerminkan besaran potensi pajak yang sebenarnya dapat digali dalam suatu negara. Potensi pajak tersebut dapat berasal dari ketidakpatuhan pajak, kemampuan membayar (*ability to pay*) wajib pajak maupun sektor dalam ekonomi, serta besaran *shadow economy* yang belum tercatat dalam sistem ekonomi.

Untuk mengukur kinerja penerimaan pajak, sebenarnya ada dua indikator lain yang lebih tepat, yaitu *tax effort* dan *tax gap*. *Tax effort* merupakan rasio antara penerimaan pajak yang diperoleh terhadap estimasi penerimaan pajak yang seharusnya dapat diperoleh atau potensi penerimaan pajak (Stotsky dan Wolde-Mariam, 1997).

Adapun *tax gap* adalah selisih antara penerimaan pajak yang diperoleh dengan penerimaan pajak yang seharusnya dapat diperoleh (Raczkowski, 2015). Faktor-faktor yang dianggap mempengaruhi besaran penerimaan pajak yang seharusnya diperoleh dalam perhitungan tersebut, antara lain kapasitas otoritas pajak, kondisi ekonomi, dan struktur demografi (Cyan, Martinez-Vazquez dan Vulovic, 2014).

Melihat kedua definisi tersebut, sebenarnya secara prinsip baik *tax effort* maupun *tax gap* mengukur dua hal yang sama, *tax effort* menggunakan nilai rasio, sedangkan *tax gap* menggunakan nilai selisih. Pada praktiknya, perhitungan *tax gap* juga dilakukan secara lebih spesifik untuk melihat potensi penerimaan yang belum tergalai per sektor ekonomi, per jenis pajak, atau per karakteristik wajib pajak.

Walau *tax effort* dan *tax gap* lebih baik ketimbang *tax ratio*, metode pengukuran kedua indikator tersebut masih terus berkembang dan belum ada yang dianggap mampu menghasilkan perhitungan akurat. Ini terutama disebabkan potensi penerimaan pajak sangat sulit diukur. Selain itu, dalam menentukan definisi dan batasan mengenai apa yang dimaksud potensi penerimaan pajak sendiri masih terdapat banyak perdebatan.

Pada akhirnya, tiap indikator memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing. *Tax ratio* terbatas dalam menghasilkan suatu interpretasi, tetapi mudah untuk dihitung. Sementara itu, *tax effort* dan *tax gap* lebih meyakinkan dalam menghasilkan kesimpulan, tetapi sangat sulit diukur.

Berdasarkan penjelasan di atas, setidaknya ada tiga hal yang dapat disimpulkan. Pertama, pemerintah perlu secara bijak dalam menetapkan definisi *tax ratio* yang lebih mencerminkan kinerja penerimaan pemerintah Indonesia secara umum dan mampu melihat posisi *tax ratio* Indonesia dibandingkan negara lain. Kedua, penting bagi pemerintah untuk dapat memiliki indikator lain yang dapat disandingkan dengan *tax ratio*, seperti *tax effort* dan *tax gap*. Ketiga, yang tidak kalah penting: kita jangan sampai “salah kaprah” lagi dalam mengartikan *tax ratio*.



## **Bagian II: Administrasi Pajak**



# Usulan Pengaturan Kuasa Wajib Pajak Pasca Putusan MK<sup>11</sup>

Darussalam

---

## A. Beberapa Dasar Pertimbangan Putusan Mahkamah Konstitusi (MK)

- (i) Dibentuknya Undang-undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (KUP) merupakan pelaksanaan Pasal 32A UUD 1945 yang menyatakan pajak dan pungutan lain yang bersifat **memaksa** untuk keperluan negara **diatur dengan undang-undang**.
- (ii) Hak memaksa **tidak menghilangkan hak wajib pajak untuk dikuasakan/didampingi** oleh **orang yang memahami perpajakan** dalam melaksanakan hak dan kewajibannya sebagai wajib pajak.
- (iii) Pengaturan mengenai kuasa wajib pajak haruslah dapat **menjamin** bahwa yang bertindak sebagai kuasa adalah **orang yang memahami perpajakan** dan dapat menjalankan hak dan kewajibannya sebagai Kuasa wajib pajak.
- (iv) Hal-hal yang berhubungan dengan **persyaratan serta pelaksanaan hak dan kewajiban kuasa wajib pajak** tidak dapat diposisikan hanya bersifat teknis administratif.
- (v) Persyaratan serta hak dan kewajiban kuasa wajib pajak **berhubungan** dengan pelaksanaan hak dan kewajiban wajib pajak.
- (vi) Terlaksana atau tidaknya hak dan kewajiban sesuai aturan serta adanya kepastian hukum yang adil **bagi wajib pajak** dalam melaksanakan hak dan kewajibannya, **akan sangat tergantung pada bagaimana pengaturan terkait dengan hak wajib pajak untuk dikuasakan kepada/didampingi oleh kuasanya**. Oleh karena **berhubungan** dengan **pembatasan hak seseorang dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya** maka pengaturan kuasa wajib pajak seharusnya **materinya diatur dalam undang-undang**.

---

<sup>11</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCTNews pada 2 Mei 2018.

## B. Beberapa Poin Penting dari Putusan MK

- (i) Pertimbangan Putusan MK juga **berangkat dari sisi wajib pajak**, yaitu wajib pajak mempunyai **hak paling mendasar untuk dapat menunjuk** kuasa wajib pajak yang memahami perpajakan.
- (ii) Putusan MK ini **menjamin hak wajib pajak** untuk memberikan kuasa kepada pihak lain **yang memahami masalah-masalah perpajakan** dan **memperjuangkan** hak-hak maupun kepentingannya sebagai wajib pajak.

## C. Beberapa Pertanyaan Mendasar

- (i) **Siapa** yang dapat dikatakan **memahami perpajakan**?
- (ii) Siapa yang mempunyai **legalitas** dan **kompetensi** untuk menyatakan seseorang memahami perpajakan?
- (iii) **Bagaimana negara-negara lain** mengatur tentang Kuasa wajib pajak?

## D. Mencoba untuk Menjawab Pertanyaan berdasarkan Pengaturan di Negara Lain

- (i) Pengaturan tentang kuasa wajib pajak di berbagai negara berdasarkan referensi yang penulis dapatkan, secara garis besar tersaji dalam tabel berikut ini.

**Tabel Pengaturan Kuasa Wajib Pajak (*Tax Adviser*) di Berbagai Negara**

Klasifikasi Model Thuronyi atau Vanistendael	Klasifikasi Model Reibel-CFE	Keterangan dan Contoh Negara
<i>Full Regulation</i>	Pihak yang dapat memberikan <i>tax advice</i> <b>hanya <i>tax adviser</i>. Kualifikasi <i>tax adviser</i> diatur</b> secara khusus melalui regulasi	Pemberian jasa <i>tax advice</i> hanya bisa diberikan dengan kualifikasi tertentu. <i>Tax adviser</i> <b>wajib menjadi anggota</b> lembaga profesi.  (Austria, Kroasia, Republik Ceko, Jerman, Yunani, Polandia, Rumania, Slovakia)

<p><i>Partial Regulation</i></p>	<p>Yang dapat memberikan <i>tax advice</i> <b>tidak hanya tax adviser</b>. Akan tetapi, hanya <b>kualifikasi sebagai tax adviser saja yang diatur</b> melalui regulasi</p>	<p>Terdapat kebebasan bagi pihak selain <i>tax adviser</i> dalam memberikan jasa <i>tax advice</i>. Artinya, secara umum terdapat dua jalur bagi pihak yang ingin memberikan jasa <i>tax advice</i>, yaitu <i>tax adviser</i> dan <i>non-tax adviser</i>. Akan tetapi, pihak yang diberi kewenangan untuk bertindak sebagai <i>tax adviser</i> membutuhkan suatu kualifikasi khusus dan wajib terdaftar pada lembaga profesi.</p> <p>(Belgia, Australia)</p>
	<p>Pihak yang dapat memberikan <i>tax advice</i> bukanlah <i>tax adviser</i>, melainkan <b>profesi lain yang aktivitasnya terkait dengan pajak</b>. Pihak lain yang diberikan kewenangan untuk memberikan <i>tax advice</i> tersebut umumnya merupakan <b>profesi yang kualifikasinya sudah diatur</b> dan wajib bernaung dalam lembaga profesi, seperti akuntan ataupun advokat.</p>	<p>Umumnya, negara dengan sistem ini tidak mengenai dan mengatur konsep <i>tax adviser</i>. <i>Tax advice</i> bisa diberikan oleh <i>non-tax adviser</i> (profesi lain) sepanjang terdapat hubungan yang erat antara persoalan pajak yang dihadapi dengan area aktivitas profesi terkait. Contoh, untuk mengisi SPT diberikan kepada akuntan, sedangkan untuk kuasa hukum wajib pajak diberikan kepada advokat. Pemberian jasa <i>tax advice</i> diatur dengan mengacu pada regulasi yang berkaitan dengan profesi advokat atau akuntan. <i>Tax adviser</i> <b>wajib menjadi anggota</b> lembaga profesi.</p> <p>(Prancis, Portugal)</p>
<p><i>No Regulation</i></p>	<p>Pihak yang dapat memberikan <i>tax advice</i> <b>tidak diatur</b>. Keanggotaan lembaga profesi <i>tax adviser</i> <b>tidak bersifat wajib</b> dan <b>terdapat kriteria persyaratan</b> untuk diterima sebagai anggota.</p>	<p>Tidak ada regulasi yang mengatur mengenai kualifikasi pihak yang diberi kewenangan untuk memberikan <i>tax advice</i> maupun mengatur persyaratan <i>tax adviser</i>. Keanggotaan pada lembaga profesi <i>tax adviser</i> bersifat sukarela, tetapi memiliki suatu persyaratan tertentu.</p> <p>(Irlandia, Latvia, Belanda, Rusia, Spanyol, Swiss, Inggris, India, Kanada)</p>



	<p>Pihak yang dapat memberikan <i>tax advice</i> tidak diatur. Keanggotaan organisasi profesi <i>tax adviser</i> <b>tidak bersifat wajib</b> dan <b>terdapat kriteria persyaratan</b> untuk diterima sebagai anggota.</p>	<p>Tidak ada ketentuan hukum yang mengatur mengenai kualifikasi bagi pihak yang memberikan <i>tax advice</i> maupun kualifikasi pihak yang diberi kewenangan untuk bertindak sebagai <i>tax adviser</i>. Keanggotaan lembaga profesi <i>tax adviser</i> bersifat sukarela dan tidak mengatur kriteria kualifikasi anggota. Pihak yang memberikan jasa <i>tax advice</i> umumnya merupakan anggota organisasi profesi lainnya, seperti akuntan dan advokat.</p> <p>(Finlandia, Italia, Luksemburg, Malta, Ukraina)</p>
--	---	---

Sumber: Rudolf Reibel, (CFE dan IBFD, 2013), Victor Thuronyi dan Frans Vanistendael, (IMF, 1996), SARS (Pretoria, 2003), Dennis de Widt, Emer Mulligan, dan Lynne Oats, (2016), Michael Walpole dan David Salter, (2014), Internet, dapat diakses melalui: <https://www.trpscheme.com/default.aspx>, [http://www.sars.gov.za/ClientSegments/Tax-Practitioner\\_s/Pages/Controlling-Bodies-for-Tax-Practitioners.aspx](http://www.sars.gov.za/ClientSegments/Tax-Practitioner_s/Pages/Controlling-Bodies-for-Tax-Practitioners.aspx), <http://www.thesait.org.za/?FAQ>, [https://www.tpb.gov.au/sites/default/files/tax\\_agent\\_qualifications\\_and\\_experience\\_summary.pdf](https://www.tpb.gov.au/sites/default/files/tax_agent_qualifications_and_experience_summary.pdf).

- (ii) Pada tabel di atas, yang dimaksud dengan *tax adviser* adalah orang pribadi yang diperkenankan oleh ketentuan peraturan perundang-undangan di suatu negara untuk memberikan jasa *tax advisory* kepada klien. Jasa *tax advisory* tersebut mencakup: a) memberikan pertimbangan pajak, b) mengisi pelaporan pajak dan membantu wajib pajak dalam memenuhi kewajiban perpajakan, serta menjadi kuasa wajib pajak dalam berhadapan dengan otoritas pajak, maupun kuasa hukum wajib pajak pada pengadilan terkait pajak (untuk beberapa negara).
- (iii) Terdapat negara yang membuka kesempatan dari lulusan Perguruan Tinggi untuk **secara otomatis** menjadi *tax adviser*. Misalnya, Afrika Selatan, Finlandia, India, Italia, Luksemburg, Malta, Prancis, Spanyol, dan Ukraina.
- (iv) Terdapat beberapa catatan berdasarkan tabel di atas. Pertama, **lulusan perguruan tinggi umumnya tetap bisa memberikan jasa *tax advice*** walau tidak menyanggah profesi '*tax adviser*'. Kedua, kriteria diperbolehkannya lulusan perguruan tinggi yang bisa menjadi *tax adviser* umumnya **dikombinasikan dengan persyaratan pengalaman kerja**. Ketiga, kriteria diperbolehkannya lulusan perguruan tinggi yang bisa menjadi *tax adviser* **dipengaruhi oleh model regulasi** yang dianut oleh

masing-masing negara. Keempat, pada umumnya di negara yang menganut model *no regulation*, **organisasi profesi tax adviser-lah yang mengatur kualifikasi dan kriteria anggotanya** (bukan ketentuan peraturan perundang-undangan), termasuk mengharuskan adanya suatu ujian sertifikasi.

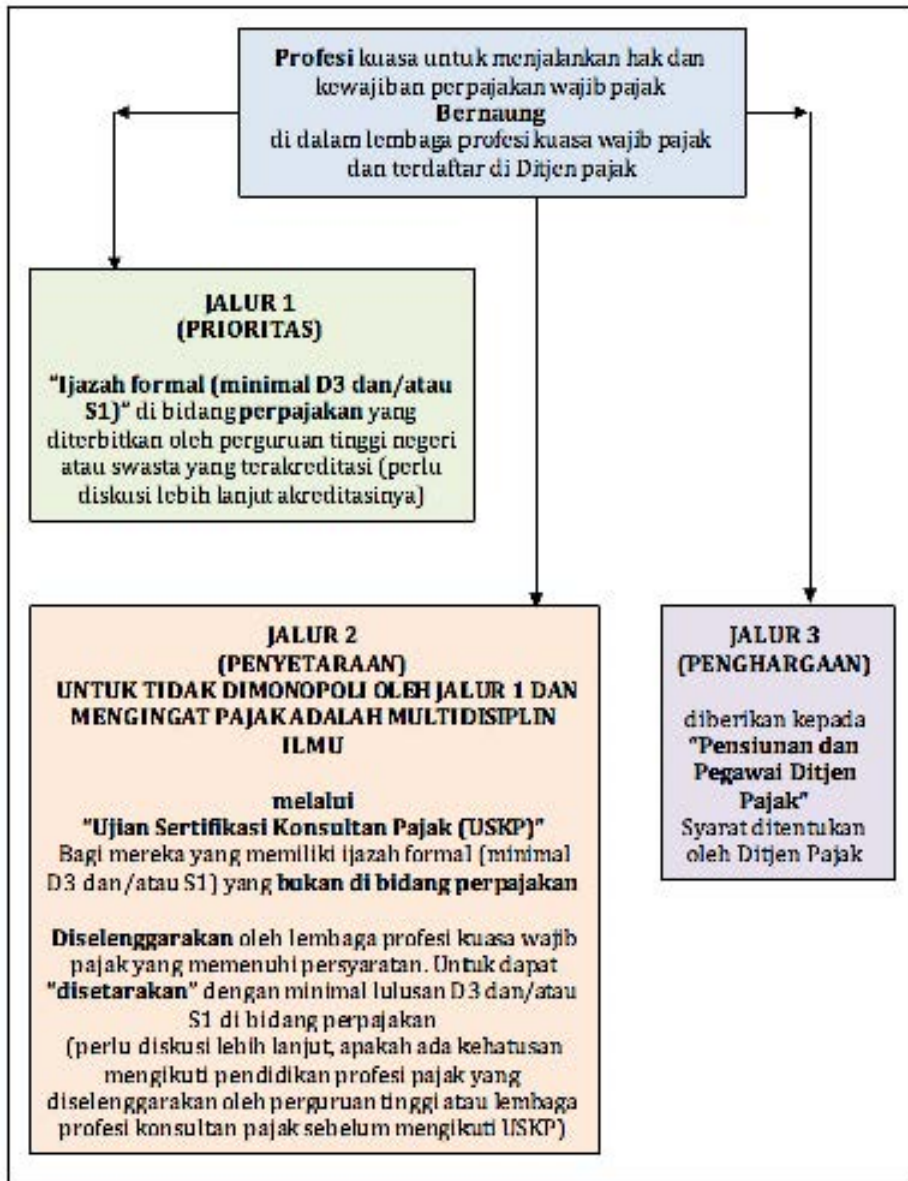
## E. Beberapa Usulan dan Harapan

Dari pengaturan kuasa wajib pajak di berbagai negara dalam tabel di atas, pengaturannya **bervariasi** tergantung **preferensi** masing-masing negara. Artinya, **terbuka opsi** bagi suatu negara untuk mengatur kuasa wajib pajak berdasarkan tujuan dan kepentingannya masing-masing. Adapun untuk Indonesia, terbuka usulan pengaturan berikut.

- (i) Lembaga profesi kuasa wajib pajak atau konsultan pajak sebagai **pihak tempat bernaung** bagi mereka yang **menjalankan** profesi kuasa wajib pajak.
- (ii) Untuk dapat **menjadi anggota** lembaga profesi kuasa wajib pajak, **prioritas** diberikan kepada lulusan perguruan tinggi bidang perpajakan yang memang sudah melalui beberapa tahapan, mulai dari seleksi dan ujian untuk dinyatakan mempunyai kompetensi memahami perpajakan. Alasannya, **profesi pajak** sejatinya adalah **domain dari lulusan perpajakan perguruan tinggi**.
- (iii) Bagi lulusan perguruan tinggi di bidang perpajakan yang memenuhi persyaratan, **tidak perlu lagi mengikuti ujian** untuk menjadi anggota lembaga profesi kuasa wajib pajak. Ketentuan seperti ini juga terdapat dalam aturan Kuasa Hukum di Pengadilan Pajak (PP) sesuai dengan PMK 61/2012 juncto PMK 184/2017 dan **selama ini tidak ada permasalahan terkait kompetensi lulusan perguruan tinggi ketika menjadi kuasa hukum di Pengadilan Pajak**.
- (iv) Mengingat perpajakan adalah **multidisiplin ilmu** dan untuk **menghindari monopoli** oleh lulusan bidang perpajakan dari perguruan tinggi, lulusan **nonbidang perpajakan diperkenankan** untuk dapat menjadi kuasa wajib pajak melalui **jalur penyetaraan dengan mengikuti USKP**. Ujian diselenggarakan oleh lembaga profesi kuasa wajib pajak. Selain itu, dapat **dipertimbangkan** juga adanya **keharusan untuk mengikuti** pendidikan profesi perpajakan **sebagai syarat** untuk mengikuti Ujian Sertifikasi Konsultan Pajak (USKP). **Penyelenggaranya** bisa perguruan tinggi, lembaga profesi kuasa wajib pajak, atau pihak lain.
- (v) **Jalur penghargaan** harus diberikan kepada **pensiunan Direktorat Jenderal Pajak (DJP)** untuk dapat menjadi kuasa wajib pajak dengan persyaratan tertentu yang ditentukan oleh DJP.

- (vi) Untuk dapat dikatakan suatu perguruan tinggi menyelenggarakan pendidikan bidang perpajakan harus diatur **persyaratan minimal** terkait mata kuliah perpajakan apa yang harus ada dan kurikulumnya seperti apa.
- (vii) Tugas dan tanggung jawab lembaga profesi kuasa wajib pajak, ke depan, mengatur kode etik, standar profesi, dan **pendidikan berkelanjutan yang profesional** dan bersifat wajib untuk menjaga standar dan meningkatkan pengetahuan para anggota profesi. Program **pendidikan berkelanjutan yang profesional** ini sebagai **bentuk perlindungan kepada wajib pajak** bahwa wajib pajak diberi pelayanan oleh kuasa wajib pajak yang **berkompeten**.
- (viii) Melalui usulan di atas dan **penyerdehanaan** untuk **menjadi anggota** profesi lembaga kuasa wajib pajak, harapannya jumlah kuasa wajib pajak, **yang saat ini masih relatif sedikit**, akan **meningkat secara signifikan** dan **tetap terjaga kompetensinya melalui pendidikan berkelanjutan yang profesional** yang diselenggarakan oleh lembaga profesi. Implikasinya, akan banyak masyarakat luas tertarik untuk mengerti dan mendalami perpajakan sehingga **pajak sebagai bidang keilmuan akan berkembang** dan berperan menciptakan masyarakat sadar pajak (***tax society***).
- (ix) Berdasarkan poin-poin di atas, dapat disimpulkan dalam bentuk gambar berikut ini.

## Gambar Usulan Pengaturan Kuasa Wajib Pajak Pasca Putusan MK



Sumber: diolah oleh Penulis

# Meredefinisi “Pajak” yang Lebih Ramah<sup>12</sup>

B. Bawono Kristiaji

---

Apakah yang dimaksud dengan pajak? Pertanyaan yang sederhana tersebut belum tentu mudah dijawab secara langsung. Setidaknya, terbersit dalam benak kita bahwa itu tidak lebih dari pertanyaan “iseng” belaka. Namun, definisi pajak sejatinya berperan penting.

Definisi tersebut menjadi panduan dalam desain mobilisasi penerimaan, klasifikasi, dan rancangan postur fiskal, berdampak pada definisi *tax ratio* ataupun *tax expenditure* ataupun interpretasi keselarasannya dengan konstitusi (Marabito dan Barkoczy, 1996). Lebih penting lagi, definisi pajak menjadi suatu rumusan awal mengenai kedudukan hak dan kewajiban antara negara dan masyarakat dalam kontrak fiskal.

Di Indonesia, definisi pajak secara resmi dapat ditemukan pada Pasal 1 Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP), yaitu angka 1 yang mendefinisikan pajak sebagai “kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.”

Pertanyaannya, **apakah definisi pajak dalam UU KUP tersebut sudah tepat?** Apakah diperlukan perubahan dan bagaimanakah pertimbangannya? Melalui artikel singkat ini, penulis berupaya “membedah” definisi pajak Indonesia.

## Membedah Definisi Pajak

Sebelum melakukan tinjauan atas definisi “pajak” di Indonesia, ada baiknya kita melihat definisi pajak dari berbagai sumber. Black’s Law Dictionary menyatakan bahwa secara sederhana, pajak adalah berbagai kontribusi yang dikenakan oleh pemerintah atas individu-individu karena adanya pemanfaatan barang dan jasa pemerintah, dengan nama apapun. Oxford Dictionaries lebih lengkap lagi. Pajak dianggap sebagai kontribusi wajib terhadap penerimaan negara, yang dipungut oleh pemerintah atas penghasilan individu dan laba usaha atau dikenakan sebagai tambahan biaya dari sebagian barang, jasa, dan transaksi.

---

<sup>12</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 11 Oktober 2018.

Walaupun telah memberikan petunjuk awal, sumber-sumber tersebut kurang kuat untuk dipergunakan sebagai acuan definisi resmi. Terutama karena definisi tersebut tidak diajukan dalam konteks keuangan negara.

Ada dua lembaga yang merilis definisi pajak secara resmi terutama dalam kaitannya dengan tata kelola fiskal, yaitu IMF dan OECD. IMF (2014) mendefinisikan pajak sebagai *compulsory, unrequited amounts receivable by government units from institutional units*. Penting untuk dicatat bahwa definisi tersebut tidak mencakup pembayaran skema jaminan sosial, sanksi, denda, dan sejenisnya. Hampir serupa dengan IMF, menurut OECD (2016) pajak adalah *“compulsory unrequited payments to general government. Taxes are unrequited in the sense that benefits provided by government to taxpayers are not normally in proportion to their payments.”*

Sebagai catatan, OECD tidak secara eksplisit menyebutkan apakah *social security contribution* termasuk dalam definisi pajak. Namun, dalam praktik pengukuran *tax ratio* OECD justru menyertakan jaminan sosial (*social security contribution*). Padahal, kontribusi jaminan sosial juga tidak sesuai dengan prasyarat definisi pajak OECD, yakni tidak adanya korelasi langsung antara manfaat yang diterima dengan pembayarannya. Dengan kata lain, OECD tidak konsisten.

Dari berbagai definisi, terdapat lima elemen yang umumnya ditemukan (Heij, 2001) sebagai berikut. Pertama, pajak haruslah bersifat wajib atau *compulsory*. Perspektif ini menegaskan bahwa pembayaran pajak sulit diwujudkan jika hanya bersifat kesukarelaan. Dengan kata lain, memisahkan antara iuran-iuran yang bersifat *altruism* seperti halnya kontribusi sosial yang bersifat filantropi, dan sebagainya. Sifat paksaan ini juga lekat dengan teori *benefit principle* bahwa pajak adalah suatu hal yang harus dibayar untuk memperoleh manfaat atau barang publik.

Kedua, kontribusi berupa pungutan uang atau sejenisnya. Pajak bukan kontribusi dari masyarakat yang berupa tenaga atau fisik (wajib militer), berbentuk benda lain yang juga memiliki manfaat ekonomis (dalam masyarakat Indonesia, misalkan ada tradisi “jumptan beras”) dan sebagainya.

Ketiga, adanya frasa “oleh individu, badan, atau entitas lainnya”. Elemen ini memberikan penjelasan mengenai siapa-siapa yang dikenakan beban pajak. Keempat, harus diterima oleh pemerintah. Artinya, arus pembayaran yang bersifat wajib tersebut harus masuk sebagai kas pemerintah dan bukan dikelola oleh pihak lain. Elemen ini menggarisbawahi perbedaan antara pungutan resmi dan tidak resmi. Di banyak negara, dengan tata kelola pemerintahan yang lemah dan rentan korupsi, sering terdapat *informal tax* yang mencakup uang suap (*red tape*) dan pelicin yang diterima oleh individu dalam birokrasi, tetapi tidak dikelola pemerintah (de Rosa, Goorochurn, dan Gorg, 2013).

Terakhir, dipergunakan untuk tujuan publik dan tidak memiliki imbalan langsung kepada pihak yang membayar. Ada dua poin penting dalam elemen ini: (i) adanya komitmen bahwa pembayaran yang telah dikumpulkan akan

ditujukan sebesar-besarnya untuk kepentingan publik serta (ii) imbal hasil atau manfaatnya tidak diatribusikan secara langsung kepada pembayar.

### Redefinisi Lebih Ramah

Lantas, bagaimana dengan di Indonesia? Ada beberapa komentar mengenai definisi pajak yang tertuang dalam Pasal 1 UU KUP.

Pertama, definisi pajak di Indonesia seperti tertuang dalam Pasal 1 UU KUP 2009 telah menyertakan kelima elemen tersebut atau selaras dengan definisi pajak yang secara umum ditemui, yaitu.

- (i) Frasa “Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara...” serta frasa “... yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang...” merupakan elemen *compulsory*;
- (ii) Frasa “...yang terutang oleh orang pribadi atau badan...” menunjukkan elemen pungutan pembayaran (terutang), sekaligus elemen pihak yang dikenakan beban pajak, baik langsung maupun tidak langsung;
- (iii) Frasa “...dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung ...” merupakan elemen tidak adanya manfaat secara langsung dari suatu kontribusi yang dibayarkan; dan
- (iv) Frasa “...dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat” merupakan elemen yang menandakan pengelolaan kontribusi oleh negara.

Kedua, definisi pajak sesuai UU KUP agaknya terlaui memberikan penekanan yang bersifat *compulsory*. Hal ini bisa dijumpai dari penggunaan kata “wajib” dan “memaksa” dalam kalimat yang sama.

Selain itu, frasa “berdasarkan undang-undang” juga secara tidak langsung telah menunjukkan posisi bahwa adanya kewajiban atau paksaan akan diatur lebih lanjut melalui undang-undang. Dalam konteks demokrasi, undang-undang sebagai produk dari parlemen sejatinya juga telah secara gamblang mengatur apa yang menjadi kewajiban pajak, termasuk konsekuensi pelanggaran dan hak-hak yang turut melekat (Darussalam dan Septriadi, 2006).

Terakhir, seberapa “pas” definisi resmi tersebut dengan agenda reformasi pajak ke depan. Dalam hal ini, konteksnya bukan hanya apa-apa yang ada dalam reformasi pajak itu sendiri. Lebih luas lagi, sejauh mana definisi tersebut selaras dengan dinamika lanskap pajak sekarang dan yang akan datang.

Tren mengenai **hubungan yang kooperatif** dan **saling transparan** antara otoritas pajak dan wajib pajak, **penghormatan hak-hak wajib pajak** (Bentley, 2007), serta pemahaman bahwa pajak tidak melulu soal penerimaan, jelas membutuhkan pemikiran reflektif dan rumusan pajak yang lebih “ramah” dan **mendudukan wajib pajak dalam posisi yang berperan penting**.

Dari beberapa pertimbangan di atas, berikut merupakan definisi pajak yang agaknya relevan dan sesuai dengan perkembangan pajak Indonesia ke depan, yaitu.

“Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara **sesuai dengan kesepakatan yang diatur** berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.”

Tentu, sistem pajak yang lebih baik lebih dipengaruhi oleh hukum, kebijakan, serta administrasi di lapangan. Namun, definisi pajak yang menyisipkan konsep dasar pajak sebagai sebuah **kontrak fiskal antara negara dan masyarakat** melalui frasa sesuai dengan kesepakatan yang diatur akan membuat pajak menjadi lebih ramah dan sebagai rambu-rambu bagi seluruh pemangku kepentingan dalam melakukan pemungutan pajak.



# Implikasi Putusan MK No 63PUU-XV2017 bagi Kuasa Wajib Pajak<sup>13</sup>

Ganda Christian Tobing

---

Mahkamah Konstitusi (MK) telah mengeluarkan putusan yang terkait dengan pelaksanaan hak dan pemenuhan kewajiban perpajakan wajib pajak. Dalam Putusan MK Nomor 63/PUU-XV/2017, MK melakukan uji konstitusionalitas terhadap Pasal 32 ayat (3a) UU KUP mengenai Kuasa Wajib Pajak. Dalam artikel ini, Penulis mengulas Putusan MK tersebut dan **implikasinya terhadap pemegang ijazah formal di bidang perpajakan.**

## Resume Putusan MK

Permohonan Pemohon dalam Putusan MK ini tidak secara spesifik memberikan argumentasi tentang pertentangan norma antara Pasal 32 ayat (3a) UU KUP dengan UUD 1945. Kesan yang timbul dari permohonan Pemohon adalah persoalan penerapan UU karena Pemohon keberatan dengan keberadaan dan keberlakuan PMK Nomor 229/PMK.03/2014 tentang Persyaratan serta Pelaksanaan Hak dan Kewajiban Seorang Kuasa (PMK 229/2014) dan Pasal 32 ayat (3a) UU KUP yang menyebabkan Pemohon ditolak oleh Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Bantul. Padahal, Pemohon telah memiliki Sertifikat Perpajakan Brevet A-B yang diselenggarakan oleh Fakultas Hukum Universitas Indonesia. Namun, jika dibaca secara rasionalitas, **masalah yang dipersoalkan Pemohon** adalah masalah pendelegasian kewenangan sehingga permasalahan konstitusionalitas yang dipersoalkan adalah **apakah pendelegasian kewenangan dalam Pasal 32 ayat (3a) UU KUP bertentangan dengan UUD 1945?**

Menurut MK, terhadap hal-hal yang terkait dengan pengaturan lebih lanjut dari ketentuan UUD 1945 yang merupakan pengakuan, penghormatan, pembatasan, pengurangan atau pencabutan hak-hak tertentu dari warga negara **harus diatur dalam undang-undang.** Oleh karena itu, hanya hal-hal yang **bersifat teknis administratif** dari pengakuan, pembatasan, penghormatan, pengurangan, pencabutan, atau perluasan hak itu saja **yang dapat didelegasikan** pengaturannya kepada pejabat setingkat Menteri. Dengan demikian, **hal-hal yang bersifat pembatasan hak dan kewajiban yang belum diatur dalam UU tidak dapat didelegasikan melalui sebuah Peraturan Menteri sebagai peraturan pelaksana atau peraturan teknis.**

Lebih lanjut, menurut MK, UU KUP hanya sebatas mengatur syarat umum dari seorang kuasa wajib pajak, yaitu **memahami masalah perpajakan.** UU KUP tidak mengatur lebih lanjut kriteria orang yang dapat bertindak sebagai

---

<sup>13</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 27 April 2018.

kuasa. Selain itu, UU KUP tidak mengatur apa standar pemahaman masalah perpajakan yang harus dimiliki oleh seorang kuasa untuk dapat bertindak sebagai kuasa wajib pajak. Lalu, undang-undang ini juga tidak mengatur tentang bagaimana seorang kuasa menjalankan hak dan kewajibannya sebagai kuasa. UU KUP juga tidak mengatur tentang status kuasa wajib pajak sebagai profesi yang mandiri dalam menjalankan hak dan kewajiban perpajakan wajib pajak.

Dari keterangan Pemerintah dan DPR dapat dipahami bahwa dari satu sisi pengakuan terhadap hak wajib pajak untuk didampingi oleh seorang kuasa merupakan perlindungan terhadap kepentingan wajib pajak, sedangkan di sisi lain, persyaratan hak dan kewajiban perpajakan diposisikan sebagai hal yang bersifat teknis administratif sehingga pengaturannya didelegasikan kepada menteri.

Menurut MK, terdapat *contradiction in terminis* dari penjelasan pemerintah dan DPR, terutama dengan memosisikan pengaturan terkait persyaratan serta hak dan kewajiban kuasa sebagai suatu yang bersifat teknis administratif sehingga pengaturannya didelegasikan kepada menteri. **Apabila pengaturan tentang persyaratan serta pelaksanaan hak dan kewajiban kuasa wajib pajak merupakan bentuk perlindungan terhadap kepentingan wajib pajak, semestinya materi pengaturannya tidak diserahkan kepada Peraturan Menteri.** Alasannya, menteri sebagai pelaksana undang-undang, di dalam praktik sangat mungkin berhadapan dengan wajib pajak dan/atau kuasa wajib pajak sehingga **bagaimana mungkin kepentingan wajib pajak akan dapat terlindungi bilamana kuasa wajib pajak diatur dan dibatasi melalui Peraturan Menteri yang tidak menjamin pelaksanaan hak dan kewajiban penerima kuasa wajib pajak secara bebas dan mandiri.**

Demi menjamin agar hak dan kewajiban wajib pajak terlaksana secara baik dan dikuasakan kepada/didampingi oleh kuasa yang menjalankan hak dan kewajibannya sebagai kuasa wajib pajak, hal-hal yang berhubungan dengan persyaratan serta pelaksanaan hak dan kewajiban kuasa wajib pajak **tidak dapat diposisikan hanya sekedar hal yang bersifat teknis administratif.** Oleh karena itu, hal tersebut bukanlah hal yang bersifat teknis administratif. Namun, lebih **bersifat substantif karena berhubungan dengan pembatasan hak seseorang dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya** sehingga **seharusnya materi tersebut diatur dalam undang-undang.**

Undang-undang harus mengatur secara jelas mengenai persyaratan bagi orang yang akan bertindak sebagai kuasa WP, baik syarat administratif maupun syarat kompetensi. Pada saat yang sama, undang-undang juga harus mengatur dan menjamin bahwa kuasa wajib pajak harus dapat menjalankan hak dan kewajibannya secara bebas dan mandiri.

Menurut MK, pendelegasian kewenangan dari peraturan yang lebih tinggi

kepada peraturan yang tingkatannya rendah, secara doktrin tidak boleh bertentangan dengan materi muatan yang secara konstitusional seharusnya menjadi substansi materi muatan dari masing-masing jenis peraturan perundang-undangan tersebut sesuai dengan hierarkinya. Sesuai dengan sifatnya sebagai delegasi yang bersifat teknis administratif, di satu pihak, pengaturan demikian tidak boleh mengandung materi muatan yang merugikan hak wajib pajak dalam memberikan kuasa kepada pihak manapun yang dinilainya mampu memperjuangkan hak-haknya sebagai wajib pajak dan menurut **undang-undang absah untuk menerima kuasa** serta di lain pihak, tidak menghambat atau mengurangi kewenangan negara untuk memungut pajak.

Pendelegasian kewenangan mengatur hal-hal yang bersifat teknis administratif, bukan dimaksudkan untuk memberikan kewenangan yang lebih (*over capacity of power*) kepada menteri. Namun, **hanya mengatur lebih lanjut** mengenai “syarat dan tata cara pelaksanaan kuasa”. Artinya, pengaturan itu **tidak boleh berisikan materi muatan yang seharusnya merupakan materi muatan peraturan yang lebih tinggi**, lebih-lebih materi muatan undang-undang. Oleh karena itu, pendelegasian kewenangan mengenai “syarat dan tata cara pelaksanaan kuasa” sebagaimana diatur dalam Pasal 32 ayat (3a) UU KUP hanya dapat dikatakan konstitusional jika materi aturan yang didelegasikan tidak membatasi hak konstitusional warga negara dan bukan pembatasan dan/atau perluasan hak dan kewajiban.

### **Implikasi bagi Pemegang Ijazah Formal di Bidang Perpajakan**

Dari Putusan MK ini dapat disimpulkan bahwa seseorang yang memahami masalah perpajakan dapat menjadi kuasa wajib pajak. Sikap pemerintah yang membatasi bahwa pihak yang benar-benar kompeten di bidang perpajakan adalah konsultan pajak dan karyawan wajib pajak, tidak dibenarkan.

Lantas, bagaimana dampak Putusan MK ini kepada **pemegang ijazah formal di bidang perpajakan** yang diterbitkan oleh perguruan tinggi negeri atau swasta?

Aturan persyaratan mengenai kuasa wajib pajak dalam PMK 229/2014 mengatur seseorang yang diperbolehkan menjadi kuasa adalah konsultan pajak dan karyawan wajib pajak dengan persyaratan tertentu. Namun demikian, dengan Putusan MK tersebut, secara substantif seseorang berhak menjadi kuasa wajib pajak apabila ia telah memenuhi syarat umum atau syarat substantif dalam UU KUP, yaitu **memahami masalah perpajakan**. Hak wajib pajak untuk menunjuk orang yang dinilainya memahami masalah perpajakan ini **merefleksikan kebebasan dan kemandirian wajib pajak dalam melaksanakan hak dan memenuhi kewajiban perpajakannya**. Putusan MK ini **menjamin hak wajib pajak** untuk memberikan kuasa kepada pihak lain **yang dinilainya memahami masalah-masalah perpajakan** dan memperjuangkan hak-hak maupun kepentingannya sebagai wajib pajak.

Hak wajib pajak untuk menunjuk seseorang yang dinilainya memahami masalah perpajakan sebagai kuasa adalah termasuk dalam **aturan substantif yang seharusnya tidak dibatasi oleh Peraturan Menteri**. Dalam Putusan MK ini, persyaratan kuasa dalam Pasal 32 ayat (3a) UU KUP dan pendelegasian kewenangan untuk mengatur persyaratan kuasa melalui aturan pelaksanaannya, yang (i) **membatasi hak wajib pajak** untuk menunjuk Kuasa dan (ii) **hak seseorang untuk menerima kuasa adalah tidak mengikat secara hukum** karena **bertentangan dengan materi aturan yang bersifat substantif dalam UU KUP yaitu setiap mereka yang memahami masalah perpajakan dapat menjadi Kuasa**. Artinya, hak wajib pajak untuk menunjuk seorang kuasa tersebut **tidak lagi dibatasi** oleh aturan yang mensyaratkan penerima kuasa adalah seorang konsultan pajak atau karyawan perusahaan sebagaimana yang diatur dalam PMK 229/2014.

Jika dibandingkan dengan fakta-fakta dalam pertimbangan **legal standing Pemohon** dalam Putusan MK ini, setidaknya seorang yang memiliki sertifikat brevet perpajakan yang diselenggarakan oleh lembaga pendidikan kursus brevet pajak dan izin kuasa hukum dari pengadilan pajak **sudah cukup** untuk memenuhi persyaratan substantif mengenai “memahami masalah perpajakan” dan, karena itu, berhak menjadi kuasa wajib pajak.

Selain itu, ukuran yang umumnya diterima oleh publik mengenai seseorang yang dinilai “memahami masalah perpajakan” adalah orang tersebut telah menempuh pendidikan tinggi di bidang perpajakan. Seseorang yang memiliki keahlian pajak karena menempuh pendidikan tinggi di bidang perpajakan **patut dianggap** sudah mengikuti standar kompetensi di bidang pendidikan perpajakan dan telah melewati berbagai eksaminasi selama menempuh proses pendidikan di perguruan tinggi.

Penting untuk dicatat bahwa Putusan MK ini berlaku secara umum dan mengikat sehingga memberikan hak kepada siapa saja yang memiliki kemampuan memahami masalah perpajakan, **termasuk mereka yang bukan merupakan anggota dari organisasi profesi tertentu** untuk menjadi kuasa wajib pajak. Memperkenankan lulusan perguruan tinggi jurusan pajak untuk dapat menjadi kuasa wajib pajak **tanpa harus mengikuti ujian sertifikasi lagi** akan menjadi daya tarik orang untuk berprofesi dan menekuni bidang pajak. Dengan demikian, **pajak sebagai suatu bidang keilmuan akan berkembang**. Kondisi ini tentu akan menyebabkan terbentuknya masyarakat melek pajak (*tax society*). Dengan banyaknya masyarakat yang melek pajak, tentu akan membantu otoritas pajak melakukan sosialisasi pajak.

Kesimpulannya, PMK 229/2014 perlu direvisi agar menyesuaikan dengan perintah MK dalam amar putusannya. Revisi PMK 229/2014 itu ditujukan kepada pengaturan hal-hal yang **bersifat teknis administratif semata** yang tidak membatasi hak konstitusional warga negara dan bukan pembatasan dan/atau perluasan hak dan kewajiban. Hal-hal yang bersifat teknis administratif tersebut, **misalnya**, dengan mensyaratkan penerima kuasa untuk: (i) menunjukkan atau menyerahkan salinan ijazah Pendidikan

Formal di bidang perpajakan, (ii) sertifikat brevet pajak, (iii) izin konsultan pajak, **atau** (iv) izin kuasa hukum pajak, selama penerima kuasa bertindak sebagai kuasa wajib pajak.

Terakhir, organisasi profesi pajak kedepannya seharusnya **hanya** mengatur etika dan standar profesi untuk kuasa wajib pajak melalui pendidikan berkelanjutan. Putusan MK ini membawa **angin segar** dan menjadi **langkah awal** untuk menarik minat masyarakat dan perguruan tinggi lebih mengenal dan mendalami permasalahan pajak. Semakin banyaknya masyarakat dan perguruan tinggi terlibat dalam masalah pajak, semakin cepat kita merealisasikan semboyan **PAJAK ADALAH KITA**.

# Agenda Klasik, Pembentukan Administrasi Pajak<sup>14</sup>

Denny Vissaro

---

Pembentukan administrasi merupakan agenda klasik yang selalu muncul dalam reformasi perpajakan. Tidak tanggung-tanggung, empat dari lima pilar reformasi yang tengah digodok pemerintah kali ini merupakan persoalan administrasi. Persoalan ini mencakup organisasi, sumber daya manusia (SDM), teknologi informasi dan basis data, serta proses bisnis.

Fakta ini tentu tidak mengherankan sebab aspek administrasi kelembagaan memegang peran vital dalam optimalisasi hasil reformasi perpajakan. Banyak reformasi perpajakan di negara-negara lain yang gagal karena tidak mengikutsertakan reorganisasi administrasi yang disertai perbaikan manajemen serta penguatan SDM (Quintana, 1994).

Meskipun terjadi peningkatan kinerja Direktorat Jenderal Pajak (DJP) selama beberapa tahun terakhir, ruang untuk memaksimalkan proses pemungutan pajak masih cukup lebar. Dalam konteks ini, pemerintah dapat mempertimbangkan beberapa rekomendasi fiskal yang diusulkan oleh International Monetary Fund (IMF) dan Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD).

Berdasarkan IMF, salah satu usulan yang dapat menjadi perhatian adalah dibentuknya *Compliance Improvement Program* (CIP). Program ini memberikan pendekatan sistematis yang difokuskan untuk peningkatan kepatuhan wajib pajak di empat area yang berisiko tinggi, yaitu Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 21, wajib pajak kaya yang merupakan individu berprofesi khusus (*wealthy individuals*), dan wajib pajak sangat kaya (*ultra-high-wealth individuals/UHWI*).

Untuk itu, IMF menyarankan agar kualitas proses audit menjadi perhatian utama yang perlu diperbaiki. Dalam mendukung proses audit yang efisien dan tepat sasaran, kapabilitas pencocokan data (*data matching*) juga perlu ditingkatkan melalui investasi data wajib pajak yang komprehensif dari berbagai sumber.

Beberapa modal data yang pemanfaatannya penting untuk dimaksimalkan adalah data yang telah diperoleh dari program pengampunan pajak, data perbankan, dan informasi yang nantinya akan diperoleh dari luar negeri melalui *Automatic Exchange of Information* (AEOI).

---

<sup>14</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 16 Oktober 2018.

Keseluruhan proses pengolahan data perlu dimanfaatkan dalam mengelola risiko kepatuhan (*compliance risk management*). Misalnya, untuk mendeteksi ketidakpatuhan sejak dini serta menghindari terjadinya kesalahan dalam menjalankan proses audit. Artinya, proses audit yang lebih efektif tidak hanya mampu meningkatkan kepatuhan, tetapi juga menekan angka sengketa.

Dari sisi administrasi kelembagaan DJP, IMF juga merekomendasikan agar kewenangan dalam mereorganisasi struktur kelembagaan diperbesar. Hal ini mencakup pembentukan unit-unit baru yang diperlukan DJP serta perekrutan dan pemberhentian karyawan yang lebih fleksibel.

Meskipun berada di dalam Kementerian Keuangan, DJP seharusnya juga memiliki fleksibilitas dalam mengambil keputusan operasional sehari-hari. Fleksibilitas juga termasuk dalam realokasi anggaran yang sudah ditentukan berdasarkan kebutuhan. Fleksibilitas ini penting karena kebutuhan DJP dapat berubah dari waktu ke waktu secara. Dengan demikian, ada kebutuhan perubahan dalam keputusan alokasi anggaran.

IMF juga menyarankan penguatan kapasitas analisis pendapatan negara yang berada dalam domain *tax policy unit*. Unit tersebut nantinya diharapkan bisa memiliki akses atas data wajib pajak dalam rangka memberikan analisis mikro yang lebih kuat.

## **Kepatuhan Sukarela**

Berbeda dengan rekomendasi IMF yang lebih menekankan pada upaya meningkatkan kepatuhan dari sudut pandang DJP, saran yang disampaikan OECD lebih menitikberatkan pada penguatan kepatuhan dari perspektif wajib pajak.

OECD memandang upaya penegakan hukum pajak harus ditingkatkan bersama-sama dengan upaya membangun kepatuhan secara sukarela dari wajib pajak. Hal ini dilakukan sebagai upaya menurunkan biaya kepatuhan (*compliance cost*) yang selama ini dinilai cukup tinggi dan tidak proporsional. Upaya tersebut dapat dilakukan dengan meningkatkan kemudahan administrasi melalui penggunaan teknologi, mempercepat proses restitusi, dan meminimalkan tingkat sengketa.

Tidak hanya itu, memperkuat keberadaan fungsi *tax ombudsman* dalam rangka menjamin perlindungan hak-hak wajib pajak serta investasi untuk memperkuat pelayanan bagi wajib pajak juga merupakan dua elemen penting lainnya. Dengan demikian, **wajib pajak akan memiliki persepsi yang lebih baik terhadap DJP. Keputusan untuk patuh tidak lagi hanya untuk menghindari hukuman atau sanksi.**

Lebih lanjut, kompleksitas aturan pajak juga perlu dibenahi. Aturan pajak yang rumit menciptakan beban tersendiri bagi wajib pajak, terutama dengan timbulnya ketidakpastian dalam menginterpretasikan aturan-aturan tersebut.

Dalam konteks ini, OECD mendukung rencana pemerintah untuk merevisi beberapa aturan yang memiliki ambiguitas dalam interpretasinya. OECD menyarankan agar upaya revisi juga diikuti adanya keterlibatan publik dari berbagai pemangku kepentingan. Dengan demikian, revisi yang dilakukan sesuai dengan masalah yang dihadapi wajib pajak.

Melihat kedua pandangan, baik dari IMF maupun OECD, ada baiknya pemerintah mempertimbangkan rekomendasi yang diusulkan. Keduanya terlihat memahami persoalan administrasi pajak yang kini tengah dibenahi. Selain itu, keduanya juga saling melengkapi dalam memetakan persoalan dan solusinya.

Pada akhirnya, pembenahan administrasi pajak, yang selalu menjadi agenda klasik reformasi, diharapkan dapat semakin ideal dan sesuai dengan *international best practice*.



# Mengubah Pola Pikir Pelaporan SPT<sup>15</sup>

Kurniawan Agung W

---

Kita tentu masih ingat dengan kesuksesan program pengampunan pajak Indonesia yang dijalankan pada Juli 2016 sampai Maret 2017. Program itu mencatatkan adanya deklarasi harta, baik dalam maupun luar negeri, hingga Rp4.884,26 triliun. Nilai itu setara dengan 35,9% produk domestik bruto (PDB) Indonesia pada 2017.

Harta deklarasi yang cukup banyak itu jelas menunjukkan adanya ketidakpatuhan dari wajib pajak, baik disengaja ataupun tidak. Apalagi, mayoritas peserta merupakan masyarakat yang sudah memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Maklum, penambahan wajib pajak baru dari program amnesti pajak ini hanya sekitar 48.000 atau 5% dari total peserta 973.426 wajib pajak.

Minimnya penambahan wajib pajak baru jelas menjadi persoalan tersendiri karena jumlah masyarakat ber-NPWP di tanah air ini juga belum optimal. Dalam Laporan Tahunan 2017, Direktorat Jenderal Pajak (DJP) mencatat jumlah wajib pajak terdaftar sebanyak 39,15 juta dengan wajib pajak terdaftar yang wajib menyampaikan Surat Pemberitahuan (SPT) sebanyak 16,59 juta.

Tingginya angka deklarasi harta dari masyarakat yang sudah memiliki NPWP dan melaporkan SPT juga menjadi peringatan baik dari sisi pemerintah maupun wajib pajak. Dalam konteks ini, terdapat sinyal masih banyaknya wajib pajak yang belum sepenuhnya mematuhi atau mengikuti tata cara pengisian dan pelaporan SPT. Padahal, berdasarkan Pasal 3 Ayat (1) Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Perubahan Ketiga atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP), setiap wajib pajak wajib mengisi SPT dengan benar, lengkap, dan jelas.

## Kekeliruan Pola Pikir

Dalam banyak kasus, terdapat kekeliruan pola pikir (*mindset*) dan persepsi tentang kewajiban pelaporan SPT. Pelaporan SPT hanya diartikan sebagai pelaporan penghasilan dan pajak terutang. Pelaporan harta yang dimiliki, meskipun diperoleh dari penghasilan yang sudah dikenai pajak, dianggap tidak perlu. Padahal, Pasal 1 UU KUP mendefinisikan SPT sebagai surat yang digunakan wajib pajak untuk melaporkan penghitungan dan/atau pembayaran pajak, objek pajak dan/atau bukan objek pajak, dan/atau harta dan kewajiban sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan.

---

<sup>15</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 27 Oktober 2018.

Dalam penjelasan Pasal 3 Ayat (1) UU KUP disebutkan pelaporan SPT memuat empat hal. Pertama, pembayaran atau pelunasan pajak yang telah dilaksanakan sendiri dan/atau melalui pemotongan atau pemungutan pihak lain dalam satu tahun pajak atau bagian tahun pajak. Kedua, penghasilan yang merupakan objek pajak dan/atau bukan objek pajak. Ketiga, harta dan kewajiban. Keempat, pembayaran dari pemotong atau pemungut tentang pemotongan atau pemungutan pajak orang pribadi atau badan lain dalam satu masa pajak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan.

Dalam sistem *self assessment*, pelaporan harta menjadi salah satu aspek yang krusial. Pelaporan harta akan menjadi acuan bagi DJP untuk menggali potensi penerimaan negara. Selain penggalian, proses pencocokan harta, penghasilan, dan data pihak ketiga selalu dilakukan sebagai dasar pemeriksaan wajib pajak. Berpijak dari hal tersebut, perubahan pola pikir dan persepsi tentang pelaporan SPT menjadi aspek yang penting dalam reformasi perpajakan.

DJP sudah mulai menerapkan kewajiban pengisian kolom harta pada pelaporan SPT untuk tahun pajak 2017. Pada tahun-tahun sebelumnya, tanpa pengisian kolom harta, wajib pajak tetap bisa menyampaikan SPT secara daring (*online*).

### **Era Keterbukaan**

Kebutuhan atas informasi mengenai harta wajib pajak juga ditopang oleh adanya proyek pertukaran informasi keuangan secara otomatis atau *automatic exchange of information* (AEOI). Per September 2018 ini, Indonesia telah memulai implementasi AEOI. Dalam Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2017, data yang dilaporkan dan dipertukarkan adalah identitas pemegang, nomor, saldo atau nilai, serta penghasilan terkait rekening keuangan. Identitas lembaga jasa keuangan juga dicantumkan.

Berdasarkan data DJP hingga 1 Oktober 2018, terdapat 5.870 lembaga keuangan yang terdaftar. Hingga periode itu, sudah ada 1.809 laporan informasi keuangan dari lembaga jasa keuangan domestik di bidang perbankan, pasar modal, dan asuransi melalui Sistem Pelaporan Informasi Nasabah Asing (Sipina) Otoritas Jasa Keuangan (OJK). Saat ini, Indonesia telah mengirim informasi keuangan kepada 51 yurisdiksi mitra. Sebaliknya, Indonesia juga menerima informasi serupa dari 58 yurisdiksi mitra.

Sejalan dengan datangnya era transparansi di sektor pajak, perubahan pola pikir dan persepsi tentang pelaporan SPT semakin penting. Masalah ini mungkin tampak sederhana, tetapi harus mendapat perhatian serius. Sosialisasi dan edukasi juga harus terus dilakukan, termasuk kepada generasi milenial yang dalam beberapa tahun ke depan mendominasi wajib pajak di Indonesia.

## Mengingat Lagi Pasal 35A yang Terlupakan<sup>16</sup>

Bastanul Siregar

---

Sejak berlaku Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Perubahan Ketiga atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (KUP), aktivitas penggalian data dan informasi perpajakan yang dilakukan Direktorat Jenderal Pajak (DJP) bertambah satu kategori.

Kategori pertama, yang ada sejak Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 (UU KUP Nomor 6 Tahun 1983) adalah aktivitas penggalian data atau informasi perpajakan untuk kepentingan pemeriksaan, baik pemeriksaan pajak, bukti permulaan, penagihan pajak, maupun penyidikan pajak. Aktivitas ini diatur dalam Pasal 35, 41A, dan 41B.

Kategori kedua, yang baru muncul di UU Nomor 28 Tahun 2007 (UU KUP Nomor 28 Tahun 2007), adalah aktivitas penggalian data/informasi perpajakan yang dilakukan dalam rangka kepentingan penerimaan negara. Aktivitas ini diatur dalam Pasal 35A dan 41C. Dua pasal ini juga merupakan pasal baru dalam UU KUP Tahun 2007.

Pada kategori pertama, DJP berhak meminta keterangan dari pihak ketiga seperti bank, akuntan publik, dan pihak ketiga lainnya tentang wajib pajak yang diperiksa. Jika pihak ketiga itu menolak memberi keterangan atau memberi keterangan salah, dipidana 1 tahun penjara dan denda maksimal Rp25 juta.

Lebih jauh lagi, jika pihak ketiga tersebut sengaja menghalangi atau mempersulit DJP khusus dalam melakukan tindakan penyidikan pajak, pihak ketiga akan dipidana penjara paling lama 3 tahun dan denda maksimal Rp75 juta.

Pada kategori kedua, siapapun, baik entitas pemerintah maupun swasta, diberi kewajiban untuk memberi data dan informasi terkait dengan perpajakan kepada DJP. Jika data itu kurang, DJP berhak menghimpun data dan informasi tersebut untuk kepentingan penerimaan negara.

Data atau informasi yang dimaksud adalah data atau informasi orang pribadi atau badan yang bisa menggambarkan kegiatan atau usaha, peredaran usaha, penghasilan atau kekayaan, termasuk informasi debitur, transaksi keuangan, lalu lintas devisa, kartu kredit, dan laporan keuangan atau kegiatan usaha.

---

<sup>16</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 22 Maret 2019.

Siapapun yang menolak menyerahkan data atau informasi perpajakan itu kepada DJP dipidana kurungan maksimal 1 tahun dan denda maksimal Rp1 miliar. Jika penolakan dilakukan saat DJP menghimpun data, mereka dipidana kurungan paling lama 10 bulan dan denda maksimal Rp800 juta.

Jika ada yang menyebabkan pejabat atau pihak ketiga gagal memenuhi kewajibannya, dipidana kurungan paling lama 10 bulan dan denda maksimal Rp800 juta. Jika ada yang menyalahgunakan data dan merugikan negara, dipidana kurungan paling lama 1 tahun/denda maksimal Rp500 juta.

Saat Rancangan Undang-Undang KUP Nomor 28 Tahun 2007 dibahas, penambahan konteks kedua dalam penggalan data atau informasi itu jarang diungkapkan, baik oleh DPR, pemerintah, maupun pers. Perhatian waktu itu lebih tertuju pada pemendekan masa kedaluwarsa dan perubahan mekanisme keberatan atau banding.

Bisa dibilang, hampir tidak ada yang membahas Pasal 35A atau 41C. Apalagi diskusi di luar. Perdebatan atas kedua pasal itu juga hampir tidak ada. Kedua pasal tersebut diterima mulus oleh DPR tanpa perdebatan berarti. Lalu, apa sebenarnya yang ada di balik Pasal 35A dan 41C?

### **Pusat Data Nasional**

Ada sejarah panjang dibalik kedua pasal itu. Setiap Direktur Jenderal Pajak selalu mengeluh sulitnya memenuhi target penerimaan dengan dalih tak punya data untuk mengoreksi Surat Pemberitahuan (SPT). Pasal 35A dan 41C ini adalah infrastruktur utama pembentukan pusat data nasional di DJP.

Melalui pasal ini, DJP akan menerima seluruh data dan informasi terkait dengan perpajakan secara tidak terbatas dari sisi kewajiban pajak pemerintah atau swasta, baik data atau informasi nonkeuangan, seperti perizinan atau kepemilikan maupun data keuangan, seperti tagihan atau tabungan.

Pasal 35A adalah tonggak penting sejarah perjalanan DJP. Melalui pasal ini, DJP mendapatkan kepercayaan publik untuk memiliki atau mengelola pusat data nasional sekaligus sebagai infrastruktur mitigasi dan penyeimbangan risiko dari sistem *self assessment* yang dipilih Indonesia.

Tak ada organ pemerintah yang diberi kekuasaan sebesar itu selain DJP. Hanya kepada DJP-lah, semua pihak di Indonesia ini wajib menyerahkan data atau informasi terkait dengan perpajakan, baik itu tagihan kartu kredit, listrik, air PAM, telepon, maupun data pembeli mobil, dan lain sebagainya.

Melalui pasal ini pula, DJP bisa membentuk *Single Identity Number* (SIN) atau Nomor Identitas Tunggal yang mengonsolidasikan berbagai data dan informasi perpajakan, yang sebelumnya tersimpan di banyak kartu identitas lain termasuk Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).

Menariknya, setelah UU KUP Nomor 28 Tahun 2007 disahkan, Pasal 35A dan 41C tadi tidak bisa operasional karena peraturan pemerintahnya tak kunjung terbit. Maklum, UU KUP Nomor 28 Tahun 2007 mengamanatkan agar ketentuan Pasal 35A itu diatur dengan Peraturan Pemerintah (PP). Tanpa PP, Pasal 35A dan 41C itu tadi lumpuh.

Baru 4 tahun berselang, itu pun setelah dipaksa pendapat Badan Pemeriksa Keuangan (BPK), pemerintah akhirnya menerbitkan PP Nomor 31 Tahun 2012 pada 27 Februari 2012 tentang Pemberian dan Penghimpunan Data dan Informasi yang Berkaitan dengan Perpajakan.

Butuh waktu nyaris setahun bagi Kemenkeu untuk merilis Peraturan Menteri Keuangan Nomor 16/PMK.03./2013 tentang Rincian Jenis Data dan Informasi serta Tata Cara Penyampaian Data dan Informasi yang Berkaitan dengan Perpajakan (PMK 16/2013) pada 4 Januari 2013. Data itu pun baru diberikan 4 bulan setelahnya.

PMK 16/2013 juga belum dikenakan pada semua entitas. Penyerahan data tersebut baru diwajibkan pada Direktorat Jenderal Anggaran, Perbendaharaan, Bea Cukai, Perimbangan Keuangan, Badan Kebijakan Fiskal, Pelindo I-IV, BKPM, Kemendagri, Badan Pertanahan Nasional, Otoritas Pelabuhan, dan BI.

Entitas lain baru ditambahkan via Peraturan Menteri Keuangan Nomor 79/PMK.03/2013 per 11 April 2013, Peraturan Menteri Keuangan Nomor 95/PMK.03/2013 per 28 Juni 2013, Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK 132/PMK.03/2013 per 30 Sep. 2013, Peraturan Menteri Keuangan Nomor 191/PMK.03/2014 per 2 Oktober 2014, Peraturan Menteri Keuangan Nomor 39/PMK.03/2016 per 23 Maret 2016, dan dikonsolidasi melalui Peraturan Menteri Keuangan Nomor 228/PMK.03/2017 per 29 Desember 2017.

Kini, sejalan dengan tekanan internasional, Pasal 35A juga Pasal 35 ayat (2) dibatalkan melalui Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2017 tentang Akses Informasi Keuangan untuk Kepentingan Perpajakan (Perppu 1 Tahun 2017) per 8 Mei 2017 terkait dengan penyerahan data/informasi keuangan.

Hal itu dilakukan sekaligus dengan mencabut Pasal 40, 41 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1998 tentang Perbankan, Pasal 47 Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal, Pasal 17, 27, 55 Undang-Undang Nomor 10 Tahun 2011 tentang Perdagangan Berjangka Komoditi, dan Pasal 41, 42 Undang-Undang Nomor 21 Tahun 2008 tentang Perbankan Syariah.

Pasal-pasal tersebut dibatalkan karena menghalangi atau mempersulit DJP dalam mengumpulkan data atau informasi di bidang keuangan. Kini, dengan keleluasaan seperti itu, tak ada lagi “tembok besar” yang merintang DJP mengumpulkan data atau informasi terkait dengan perpajakan. Oleh karena itu, momentum pengesahan Perppu 1 Tahun 2017 itu seharusnya membuat DJP lebih sistematis menyusun cetak biru pembentukan SIN dan pusat data nasional. Tentu itu tidak mudah dan tidak bisa singkat, seperti saat DJP sekonyong-konyong merilis kartu *Kartin1* beberapa waktu lalu.

Dibutuhkan *political will* dan perencanaan yang kuat untuk menuntaskan itu. Ada banyak kesepahaman dibutuhkan dan aturan hukum yang disesuaikan. Bukan hanya mencegah kegagalan penerimaan, SIN dan pusat data nasional akan menjawab kesemrawutan data di negeri ini.

# Menilik Gagasan *Pre-Populated Tax Return*<sup>17</sup>

Dea Yustisia

---

Pada dasarnya, kepatuhan pajak bukanlah sesuatu yang mudah diwujudkan. Apalagi jika hanya bergantung dari penegakan hukum yang bersifat memaksa (*enforcement*). Diperlukan pula upaya lain dalam bentuk kemudahan administrasi bagi wajib pajak untuk mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang pajak (Greni, 2005).

Saat ini, salah satu opsi kemudahan administrasi yang tengah dikaji oleh Direktorat Jenderal Pajak (DJP) adalah melalui pelaporan Surat Pemberitahuan (SPT) dengan sistem *pre-populated tax return*. Sistem tersebut sering juga disebut sebagai *pre-filled return*, *pre-completed return*, atau *pro-forma return*. Rencananya, sistem pelaporan tersebut akan dimulai melalui suatu *pilot project* yang melibatkan beberapa perusahaan untuk pelaporan SPT Pajak Penghasilan (PPh) pada 2018.

Lantas, apakah yang dimaksud dengan *pre-populated tax return*? Apakah program ini memang efektif dalam meningkatkan kepatuhan? Jika ya, apa hal-hal yang harus diperhatikan dan menjadi prasyarat?

## **Konsep *Pre-Populated Tax Return***

Program *pre-populated tax return* merupakan sistem pelaporan pajak dengan otoritas pajak berperan sebagai pihak yang memasukkan informasi relevan mengenai wajib pajak dengan menggunakan sumber data dari pihak ketiga serta sumber informasi yang valid lainnya (OECD, 2006). Selain digunakan untuk meningkatkan kepatuhan, program ini juga diimplementasikan untuk menyederhanakan prosedur pelaporan pajak (Evans & Tran-Nam, 2010).

Informasi yang bersumber dari pihak ketiga akan tersedia secara otomatis pada formulir laporan SPT wajib pajak. Wajib pajak kemudian melakukan konfirmasi atas kesesuaian data dan informasi yang disediakan tersebut (OECD, 2006). Sementara itu, proses konfirmasi dan verifikasi atas kesesuaian data kemudian bergantung pada kebijakan masing-masing negara.

Pada umumnya, untuk konfirmasi, wajib pajak dapat melakukan koreksi secara langsung pada formulir yang tersedia, seperti yang diterapkan di Finlandia dan Australia. Sementara itu, di Denmark, koreksi atas data *pre-populated* oleh wajib pajak harus pengecekan dokumen pendukung oleh otoritas pajak (IBFD, 2015).

---

<sup>17</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 17 Mei 2018.

*Pre-populated tax return* umumnya digunakan untuk jenis pajak yang dikenakan atas penghasilan, baik untuk orang pribadi maupun badan. Namun demikian, program ini dapat juga digunakan untuk jenis pajak lainnya. Misalnya, di Australia dan Selandia Baru, sistem *pre-populated tax return* sedang dikembangkan untuk *Goods and Services Tax* (GST).

Negara yang pertama kali menerapkan program *pre-populated tax return* adalah Denmark pada 1988, yang kemudian diikuti oleh negara-negara di kawasan Nordik lainnya. Hingga saat ini, program *pre-populated tax return* semakin berkembang di banyak negara seiring berkembangnya administrasi pajak, terutama dalam hal digitalisasi perpajakan.

Ditinjau dari cakupan informasi yang dapat diakses dan diintegrasikan oleh otoritas pajak, program *pre-populated tax return* dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu komprehensif dan parsial. Program yang bersifat komprehensif umumnya telah memunculkan beragam informasi dalam pelaporan SPT wajib pajak, yaitu (i) data dan informasi identitas wajib pajak, (ii) jumlah dan sumber penghasilan utama wajib pajak, (iii) transaksi jual beli aset atau investasi lainnya yang berimplikasi pada *capital gain tax* ataupun pajak kekayaan (*wealth tax*), (iv) pemotongan/pemungutan pajak yang telah diadministrasikan oleh pihak ketiga atau diestimasi dengan menggunakan rumus tertentu, (v) jumlah kredit pajak, dan (vi) utang atau pengembalian pajak berdasarkan informasi yang dapat diakses oleh otoritas pajak (Highfield, 2006). Contoh negara yang telah menerapkan program ini secara komprehensif di antaranya adalah Denmark, Norwegia, Swedia, Finlandia, dan Islandia (Highfield, 2008).

Sebaliknya, program yang bersifat parsial hanya mencakup salah satu atau sebagian dari informasi-informasi tersebut. Saat ini, jumlah negara yang menerapkan program ini secara parsial semakin bertambah, di antaranya adalah Belgia, Chili, Australia, Perancis, Portugal, Malaysia, Inggris, Spanyol, dan Singapura.

## **Aspek Ekonomi dan Hukum**

Secara umum, program *pre-populated tax return* dipercaya dapat memberikan kemudahan administrasi sehingga memperbaiki tingkat kepatuhan secara signifikan. Akan tetapi, implementasinya kerap memengaruhi biaya yang berkaitan dengan pengeluaran dari pihak otoritas pajak (*administrative cost*). Dalam hal ini, *administrative cost* dapat dibagi menjadi dua kategori, yaitu biaya awal (*start-up*) dan biaya pemeliharaan (*maintenance*).

Biaya awal mencakup investasi sistem teknologi yang akan mempercepat proses pengolahan data dan pencocokan informasi (Holtzblatt, 2007) ataupun biaya yang terkait dengan survei, *pilot project*, ataupun desain program (Bankman, 2005). Sementara itu, biaya pemeliharaan untuk program ini umumnya merupakan biaya administrasi, terutama untuk mengelola keamanan jaringan.



Walau membutuhkan biaya yang tidak sedikit, ke depannya *pre-populated tax return* juga memberikan manfaat yang tidak sedikit pula. Beberapa keunggulan program ini bagi wajib pajak adalah biaya kepatuhan yang lebih rendah dalam menghitung nilai pajak terutang serta proses restitusi yang lebih cepat ketika terjadi lebih bayar (OECD, 2006; Davidson, 2009).

Pada kasus di Slovenia, misalnya, biaya kepatuhan menurun drastis hingga mencapai 73% setelah pemberlakuan program ini (Klun, 2009). Bagi otoritas pajak, penerapan *pre-populated tax return* juga dapat membuat proses pelaporan, pengajuan restitusi, hingga pemeriksaan menjadi semakin efektif dan efisien sehingga menurunkan biaya administrasi. Pada akhirnya, seluruh hal tersebut akan meningkatkan kinerja dan citra positif bagi otoritas pajak (Ibrahim, 2013).

Lebih lanjut, dalam mempersiapkan pengembangan *pre-populated tax return* yang efektif dan efisien, terdapat beberapa prasyarat sebagaimana yang disebutkan oleh OECD sebagai *critical success factors* (CSFs) (OECD, 2006). Faktor-faktor tersebut, antara lain: (i) tingkat akurasi dari mekanisme pemotongan/pemungutan pajak yang berlaku, (ii) kesesuaian dari identitas, data, dan informasi wajib pajak yang tepat dan saling terintegrasi satu sama lain, (iii) ketersediaan dan akses informasi dari pihak ketiga, (iv) kerangka hukum yang sesuai, (v) penggunaan teknologi secara efektif, dan (vi) interaksi tatap muka yang minimal dengan pihak wajib pajak.

Khusus mengenai kerangka hukum, terdapat setidaknya tiga aspek yang perlu untuk diatur lebih lanjut dengan adanya rencana penerapan program ini. Pertama, *pre-populated tax return* berimplikasi pada pemindahan beban pembuktian kepada wajib pajak. Dalam hal ini, perhitungan otoritas pajak seperti yang tertera dalam *pre-populated tax return* dianggap benar selama tidak terdapat pembuktian dari wajib pajak. Oleh karena itu, dibutuhkan suatu pengaturan atas aspek ini dengan lebih detail agar menghindari potensi sengketa.

Kedua, pada negara-negara yang mengadopsi sistem *self-assessment*, *pre-populated tax return* belum tentu memiliki legitimasi yang kuat. Memang betul bahwa sistem *self-assessment*—seperti halnya *pre-populated tax return*—membutuhkan ketersediaan data dan informasi dari pihak ketiga dalam rangka menjamin adanya pengawasan dan pembinaan dari otoritas pajak. Akan tetapi, program tersebut memberikan kesempatan kepada wajib pajak untuk sukarela menghitung, membayar, dan melaporkan pajak terutang berdasarkan peraturan perundang-undangan.

Kesimpulannya, diperlukan suatu landasan hukum dalam pengimplementasian *pre-populated tax return*. Rancangan hukum tersebut akan sangat tergantung dari apakah *pre-populated tax return* hanya merupakan *pilot project*, bersifat temporer, opsional, atau akan semakin dikembangkan menjadi model utama pelaporan pajak.

Terakhir, *pre-populated tax return* berkaitan erat dengan transparansi pajak

dan akses informasi. Padahal, informasi transparan yang berasal dari pihak ketiga haruslah berasal dari sumber yang terpercaya (Kleven, *et al.*, 2010). Tidak mengherankan jika negara yang mengimplementasikan *pre-populated tax return* umumnya memiliki legislasi primer yang menjamin tunduknya kerahasiaan informasi di hadapan kepentingan perpajakan.

## Prospek di Indonesia

Berdasarkan uraian sebelumnya, *pre-populated tax return* bisa disimpulkan sebagai salah satu strategi kunci dalam upaya meningkatkan kepatuhan wajib pajak. Program yang telah banyak diterapkan di berbagai negara tersebut juga secara tidak langsung “memaksa” adanya pembenahan-pembenahan administrasi pajak, mulai dari ketersediaan informasi hingga teknologi penunjang.

Penting pula untuk dicatat bahwa penerapan *pre-populated tax return* juga dapat dijadikan salah satu bentuk sosialisasi pajak, terutama atas kewajiban perhitungan dan pelaporan jenis penghasilan dan/atau harta yang selama ini belum dipahami oleh para wajib pajak. Dengan mempertimbangkan berbagai keunggulannya, penerapan dari sistem ini di Indonesia dirasa perlu. Menariknya, embrio dari penerapan *pre-populated tax return* di Indonesia sesungguhnya sudah dimulai sejak tahun 2017 lalu. Ini dapat dilihat pada sistem pelaporan SPT dengan format elektronik (*e-form* SPT), terutama untuk *e-form* 1770 dan 1770S untuk wajib pajak orang pribadi dan *e-form* 1771 untuk wajib pajak badan.

Pada format tersebut, beberapa jenis data pada SPT akan terisi secara otomatis. Misalnya, dalam *e-form* 1770 dan 1770S terdapat data wajib pajak, daftar harta, daftar kewajiban/utang, daftar susunan keluarga, daftar pemotongan/pemungutan pihak lain, dan daftar pemotongan PPh 21 Final.

Sementara itu, untuk *e-form* SPT 1771 terbatas hanya untuk data wajib pajak saja seperti data Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), nama wajib pajak, jenis usaha, dan kelompok jenis usaha (KLU). Sebagai catatan, data *pre-populated* dapat tersedia otomatis apabila pelaporan SPT tahun sebelumnya telah menggunakan metode *e-form* atau *e-filing*.

Walau penerapannya sejauh ini telah membantu wajib pajak, masih terdapat beberapa pekerjaan rumah yang perlu diselesaikan sebagai prasyarat keberhasilan. Sebagai awalan, harus terdapat upaya untuk memperkuat sinergi antara DJP dan pihak ketiga yang berperan sebagai penyedia data dan informasi yang valid.

Dalam konteks Indonesia, landasan hukum atas akses informasi dalam rangka pemberlakuan sistem ini sejatinya sudah ada. Salah satunya melalui Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2017 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2017 tentang Akses Informasi Keuangan untuk Kepentingan Perpajakan Menjadi Undang-Undang.

Selanjutnya, pengembangan sistem audit dan teknologi informasi yang lebih baik juga diperlukan untuk meminimalisasi risiko dari ketidaksesuaian perhitungan. Hal ini perlu diperhatikan mengingat adanya potensi terjadinya *moral hazard*, misalkan yang dilakukan oleh wajib pajak dalam situasi perhitungan melalui *pre-populated tax return* memberikan kondisi lebih bayar (Fonseca & Grimshaw, 2015; Kotaakorpi & Lamaanen, 2016). Perhatian juga harus diberikan pada adanya ketersediaan regulasi serta jaminan perlindungan hak-hak wajib pajak dalam rangka menciptakan kepastian hukum.

Pada akhirnya, *pre-populated tax return* bukanlah “obat mujarab” untuk mengatasi seluruh permasalahan kepatuhan pajak. *Pre-populated tax return* hanya salah satu upaya mewujudkan sistem pajak yang lebih sederhana dan akurat dengan biaya kepatuhan yang lebih rendah.

Penerapannya sebisa mungkin juga turut melihat kesiapan sistem manajemen data, ketersediaan informasi, serta infrastruktur hukum. Tanpa adanya hal-hal tersebut, alih-alih dapat digunakan untuk memperbaiki tingkat kepatuhan, sistem ini hanya akan menciptakan kerumitan baru dan tambahan biaya administrasi khususnya bagi otoritas pajak.

## Pola Komunikasi Menghadapi Wajib Pajak Orang Pribadi<sup>18</sup>

Erika

---

Pemerintah saat ini sedang melakukan reformasi pajak. Salah satu agenda reformasi pajak adalah meningkatkan kepercayaan wajib pajak terhadap institusi perpajakan dengan tujuan untuk meningkatkan kepatuhan pajak.

Untuk menguji kepatuhan wajib pajak dalam sistem *self assessment*, kantor pajak melakukan imbauan atau pemeriksaan pajak. Jika imbauan atau pemeriksaan pajak ini dilakukan terhadap wajib pajak badan, pengurus perusahaan, umumnya profesional yang ditunjuk pemegang saham, akan memberikan tanggapan atas imbauan atau mempersiapkan permintaan dokumen ketika menghadapi pemeriksaan.

Di lain pihak, jika pengujian tersebut dilakukan kepada wajib pajak orang pribadi, orang pribadi tersebut atau keluarga dari orang pribadi tersebut yang memberikan tanggapan atas imbauan atau mempersiapkan permintaan dokumen ketika menghadapi pemeriksaan.

Menghadapi wajib pajak orang pribadi dengan latar belakang pendidikan, tingkat pengetahuan pajak, keragaman usia (generasi X, Y, dan Z), jenis kelamin, ekonomi, status sosial, dan budaya, cara berkomunikasi petugas pajak harus berbeda dengan wajib pajak badan.

Wajib pajak orang pribadi sering mempunyai latar belakang pengalaman. Bagi mereka, komunikasi persuasif dengan pendekatan personal mempunyai peranan yang lebih penting dalam pemenuhan kewajiban pajaknya dibandingkan pendekatan kekuasaan yang dapat mengakibatkan mereka resisten sejak awal dengan institusi pajak. Oleh karena itu, petugas pajak dari awal diharapkan dapat menciptakan suasana “merangkul” ketika menghadapi wajib pajak orang pribadi dibandingkan dengan menggunakan pendekatan kekuasaan yang dapat mengakibatkan mereka resisten sejak awal dengan institusi pajak.

Pola komunikasi seperti itu sebenarnya sejalan dengan keterangan Presiden sebagaimana dimuat dalam Putusan Mahkamah Konstitusi Nomor 63/PUU-XIV/2016.

“Manfaat lain dari Pengampunan Pajak di tataran yang lebih filosofis adalah munculnya harapan akan dimulainya suatu hubungan yang baru antara fiskus dengan wajib pajak, yang pada akhirnya akan memperluas basis data perpajakan dan memberikan manfaat yang luas baik sebagai penerimaan, media pembaharuan sosial, administrasi perpajakan, atau bahkan rekonsiliasi perpajakan nasional.”

---

<sup>18</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 5 Maret 2019.

B. Bawono Kristiaji (2019) juga berpendapat bahwa tren mengenai hubungan yang kooperatif dan saling transparan antara otoritas pajak dan wajib pajak, penghormatan hak-hak wajib pajak (Bentley, 2007), serta pemahaman bahwa pajak tidak melulu soal penerimaan, jelas membutuhkan pemikiran reflektif dan rumusan pajak yang lebih “ramah” dan mendudukkan wajib pajak dalam posisi yang berperan penting.

Mardiasmo (2016) mengemukakan bahwa kepatuhan dan kepercayaan wajib pajak terhadap institusi perpajakan secara langsung akan meningkatkan penerimaan negara. Alasannya, pajak berfungsi sebagai salah satu sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluarannya sekaligus alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijaksanaan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi. Dengan demikian, pelayanan terhadap wajib pajak orang pribadi tidak hanya dituntut dilakukan oleh petugas pajak yang paham peraturan perpajakan, tetapi juga petugas pajak yang memiliki keterampilan dalam berkomunikasi dengan menggunakan pendekatan personal.

Kesadaran wajib pajak dalam melakukan pembayaran pajak harus dibangun berdasarkan kebutuhan, bukan kewajiban. Pembayaran pajak diperlukan wajib pajak untuk pembangunan dan hasil pembangunan tersebut akan dinikmati seluruh warga negara.

Wajib pajak tentu merasakan manfaat dari pajak yang dibayarkan. Pajak yang ada untuk membuat semua warga negara tersenyum (Mathew, 2013). Terakhir, jangan dilupakan, wajib pajak orang pribadi juga ikut menyumbangkan suara dalam pemilihan umum.

# Standar Pembuktian dalam Sengketa Pajak<sup>19</sup>

Dwina Karina

---

Sistem pembuktian memang tidak diatur secara gamblang dalam sengketa pajak. Namun, ia bisa jadi merupakan salah satu faktor yang penting terkait dengan beban pembuktian pada sengketa pajak, terutama untuk memperoleh standar pembuktian (*standard of proof*) atau tingkat kepastian dan tingkat bukti yang diperlukan.

Pada umumnya, *standard of proof* memiliki standar bertingkat, dimulai dari yang paling tinggi, yaitu “tanpa keraguan” (*beyond reasonable doubt*), “jelas dan meyakinkan” (*clear and convincing*), hingga paling rendah, yaitu “lebih mungkin terjadi” (*preponderance of evidence*). Lantas, apa yang dimaksud dengan masing-masing standar tersebut?

Pertama, standar “*beyond reasonable doubt*” atau yang dalam bahasa Indonesia dikenal dengan istilah “tanpa keraguan” adalah standar kepastian dan keyakinan yang harus dicapai dalam persidangan kasus pidana (Bakhri, 2012). Jaksa Penuntut Umum wajib untuk bisa memberikan bukti-bukti yang mencapai standar ini dalam membuktikan tuduhannya terhadap terdakwa (Horowitz, 1997). Pada pihak lain, hakim juga harus mencapai standar yang sama ketika akan menjatuhkan hukuman pidana kepada terdakwa.

Dengan kata lain, berdasarkan keyakinan penuh dan bukti-bukti yang ada bahwa tuduhan atas terdakwa benar-benar terjadi, barulah hakim dapat menjatuhkan hukumannya (Bakhri, 2012: 88). Ini dikarenakan asas “praduga tak bersalah” ialah salah satu fondasi dari hukum pidana (Jeffries & Stephan, 1979: 1325-1407).

Ketika seseorang dijatuhi hukuman pidana, bersamaan dengan itu hak kebebasannya juga diambil. Oleh karena itu, masuk akal jika standar kepastian dan keyakinan yang tinggi itu harus dicapai. Dalam hukum acara pidana di Indonesia, hal “tanpa keraguan” ini dapat disimpulkan dari Pasal 298 HIR dan Pasal 183 dalam Undang Undang Nomor 8 Tahun 1981 tentang Hukum Acara Pidana.

Kedua, standar “*clear and convincing*” atau “jelas dan meyakinkan” yang berada di bawah standar “tanpa keraguan” (J. P. McBaine, 1944). Jika standar “tanpa keraguan” dapat disamakan dengan hampir seratus persen yakin, “jelas dan meyakinkan” ini berada di bawahnya.

---

<sup>19</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 11 Februari 2019.

Standar ini biasanya dikenal dalam kasus kelalaian atau dalam kasus perdata perbuatan melawan hukum. Penggugat yang membawa kasusnya ke pengadilan seharusnya dapat mempersiapkan dan memberikan bukti-bukti yang “jelas dan meyakinkan” guna mendukung dalilnya. Oleh karena itu, hakim dalam mengeluarkan putusannya seharusnya didasari oleh keyakinan berbasis bukti-bukti yang “jelas dan meyakinkan”.

Ketiga, standar “*preponderance of evidence*” atau “lebih mungkin terjadi” merupakan standar pembuktian yang umumnya harus dicapai dalam persidangan kasus-kasus perdata (J. P. McBaine, 1944). Standar ini dianggap cukup rendah dengan batas bawah persentase keyakinan pada angka 50,1% (E. Greene & M. Johns, 2001).

Lantas, bagaimana dengan standar pembuktian di Pengadilan Pajak? Pengadilan Pajak sebenarnya merupakan “anak” dari Pengadilan Tata Usaha Negara (PTUN). Dalam hukum acaranya, PTUN tidak mengatur “tingkat keyakinan” untuk pembuktian. Undang-Undang Pengadilan Pajak juga tidak mengatur standar pembuktian yang harus dicapai untuk sampai pada sebuah putusan.

Undang-Undang Pengadilan Pajak hanya mengatur mengenai hakim yang menganut asas pembuktian bebas untuk menemukan kebenaran materiel, menentukan beban pembuktian, dan menilai pembuktian tanpa mengatur tingkat keyakinan hakim yang harus dicapai dalam menjatuhkan putusan.

“Pembuktian bebas” sendiri berarti hakim bebas melakukan penilaian sesuai kesadaran hukum yang dimilikinya untuk mencari kebenaran (H.P. Panggabean, 2014). Berangkat dari teori pembuktian bebas ini, cukup disayangkan bahwa standar pembuktian tidak cukup sering disinggung dalam sengketa-sengketa di Pengadilan Pajak.

Padahal, hakim memiliki tugas untuk melakukan penilaian. Dengan demikian, ketika majelis hakim mengeluarkan putusan dengan alasan “tidak meyakinkan”, pihak yang dalilnya ditolak dengan alasan tersebut mempertanyakan seharusnya bukti-bukti seperti apa yang dapat “meyakinkan” hakim.

Tidak dapat dimungkiri bahwa masalah keyakinan ini lebih merupakan masalah kualitatif dan bukan kuantitatif semata. Namun, perihal keyakinan ini akan menjadi lebih krusial ketika dalam pembagian beban pembuktian terjadi ketimpangan barang bukti yang diproduksi, baik secara kuantitas maupun kualitas.

Misalnya, salah satu pihak sudah memberikan bukti-bukti yang melimpah. Namun, pihak lain yang memiliki bukti terbatas dapat dimenangkan oleh majelis hakim. Tanpa indikator tingkat keyakinan yang harus dicapai, persepsi yang timbul adalah putusan yang dijatuhkan oleh hakim hanya berbasis pada bukti-bukti seadanya tanpa memperhitungkan tingkat kebenaran dan keyakinan yang adil bagi para pihak.

Dalam kasus ini, ada baiknya jika hakim menganut prinsip *in dubio contra fiscum*, yaitu sebuah prinsip interpretasi peraturan perpajakan yang dikenal dalam sistem *common law*. Prinsip ini merumuskan bahwa ketika suatu hukum memiliki ambiguitas atau ketidakjelasan, majelis hakim seharusnya menginterpretasikan peraturan yang lebih mendukung wajib pajak dan bukan otoritas pajak yang merupakan wakil negara (*fiscum*). Rasionalitas di balik prinsip ini cukup jelas dan sudah sepatutnya dianggap adil, yaitu wajib pajak berada pada posisi yang lebih lemah dibandingkan dengan otoritas pajak.

Kesimpulannya, standar pembuktian penting untuk dikaji ulang mengingat tujuan utama sengketa dibawa ke muka pengadilan adalah demi mendapatkan keadilan dan kepastian hukum. Namun, tak hanya sebatas keadilan dan kepastian hukum, tetapi juga kebahagiaan.

Satjipto Rahardjo dalam *Membedah Hukum Progresif* (2008) berpendapat bahwa hukum memiliki tujuan lebih besar, yaitu keadilan dan kebahagiaan. "Bukan hanya rasionalitas, tapi kebahagiaan yang hendaknya ditempatkan di atas segalanya," tulisnya dalam buku tersebut.

Kondisi ini juga berlaku untuk sengketa pajak. Dengan standar pembuktian yang lebih jelas, para pihak yang bersengketa di Pengadilan Pajak dapat mempersiapkan dengan baik bukti pendukung untuk mencapai standar "keyakinan".

Kemudian, jika tiba saatnya putusan dijatuhkan, setidaknya putusan tersebut "membahagiakan". Artinya, para pihak yang bersengketa merasa puas dan dapat menerima secara sportif putusan tersebut karena majelis hakim menggunakan parameter "keyakinan" yang jelas dalam mengimplementasikan asas pembuktian bebas dan asas hakim aktif untuk mencapai "kebenaran materiel".

Sebagai penutup, menyangkut masalah kebahagiaan ini, apakah perlu dibuatkan survei tingkat kepuasan terhadap putusan dari pihak-pihak yang bersengketa?







## **Bagian III: Pajak Pertambahan Nilai**



# Mendorong Ekspor Jasa Lewat Kebijakan PPN<sup>20</sup>

Darussalam

---

Salah satu hal yang luput dari hiruk pikuk defisit neraca berjalan kita adalah tentang belum optimalnya ekspor sektor jasa. Selama lima tahun terakhir, neraca jasa Indonesia mengalami defisit. Pertumbuhan ekspor jasa hanya sekitar 9% per tahun dan relatif rendah di antara negara ASEAN lainnya. Tidak mengherankan jika rasio ekspor jasa Indonesia hanya berada di kisaran angka 2,6% dari Produk Domestik Bruto (PDB).

Padahal, sektor jasa di Indonesia memiliki peran positif dalam menjadi *backbone* pertumbuhan ekonomi. Pada 2017 saja, sektor jasa tumbuh sebesar 5,68% dan melampaui pertumbuhan nasional yang hanya sebesar 5,07%. Pada tahun yang sama, sebanyak 60 juta orang atau hampir setengah dari tenaga kerja Indonesia bekerja di sektor jasa. Belum lagi peran sektor jasa dalam instrumen pengentasan kemiskinan dan *enabler* bagi sektor ekonomi lainnya, seperti IT, transportasi, dan lainnya.

Singkatnya, memperbaiki ekspor jasa Indonesia tidak hanya membuka peluang dalam pengendalian defisit neraca pembayaran. Ini bisa jadi strategi jitu dalam menghadapi perang dagang yang bakal mengurangi geliat perdagangan Indonesia di sektor barang atau komoditas. Efek penggandanya (*multiplier effect*) terhadap ekonomi pun sangat besar.

Lantas, apa yang menjadi kendala? Salah satu penyebabnya adalah kendala regulasi, yaitu regulasi yang mengatur Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 10% bagi sektor ekspor jasa. Ketentuan ini membuat sektor jasa Indonesia menjadi kurang kompetitif.

PPN adalah pajak atas konsumsi. Dalam konteks perdagangan lintas yurisdiksi, perdebatannya terletak pada negara manakah yang berhak mengenakan PPN? (Brederode, 2009). Apakah negara asal tempat barang/jasa tersebut diproduksi (*origin principle*) atau dikenakan di negara tempat barang/jasa tersebut dikonsumsi (*destination principle*).

Pada tataran global, telah terbentuk suatu konsensus untuk menerapkan *destination principle* dalam kerangka sistem pemajakan PPN lintas yurisdiksi. Selain karena selaras dengan ruh PPN sebagai pajak atas konsumsi, *destination principle* juga relatif tidak mendistorsi kompetisi dan keputusan bisnis (OECD, 2011).

---

<sup>20</sup> Tulisan ini dimuat di Harian Kontan pada 14 September 2018.

Saat ini, mayoritas negara di dunia telah menerapkan *destination principle* dalam rezim PPN mereka. Umumnya, dengan adanya tarif 0% atas ekspor. Begitu pula dengan Indonesia. Sayangnya, tarif 0% tersebut tidak diterapkan secara konsisten dan menyeluruh, terutama bagi ekspor jasa. Hanya tiga jenis jasa yang dikenakan PPN dengan tarif 0% yang notabene melekat pada barang, yaitu jasa maklon, jasa perbaikan dan perawatan barang bergerak, serta jasa konstruksi. Namun, ekspor jasa selain ketiga jenis jasa tersebut tetap dikenakan PPN dengan tarif normal.

Bukan tanpa alasan, jasa memiliki perbedaan karakteristik dengan barang berwujud yang fisiknya dapat diawasi secara langsung. Oleh karena itu, terdapat kekhawatiran pemerintah akan adanya wajib pajak yang “memanfaatkan” beleid 0% dengan seolah-olah melakukan ekspor jasa ke negara lain. Akan tetapi, ketakutan tersebut harusnya bukan jadi justifikasi dan justru menciptakan persoalan baru.

Pengenaan dengan tarif normal akan menyebabkan terjadinya pajak berganda, yaitu dikenakan PPN baik di Indonesia maupun di negara tujuan ekspor. Pasalnya, sebagian besar mitra dagang Indonesia menerapkan *destination principle*.

Akibatnya, ekspor jasa kita menjadi tidak kompetitif. Harga jasa yang berasal dari Indonesia lebih mahal sehingga akan mengurangi daya saing di pasar global.

### **Langkah Pemerintah**

Pengembangan ekspor jasa sejatinya telah tertuang dalam dokumen RPJMN 2015-2019. Fokusnya, memperluas akses pasar jasa dalam perdagangan internasional serta memberikan insentif kepada perusahaan-perusahaan untuk berinvestasi dalam sektor tersebut. Rencana strategis Kementerian Perdagangan bahkan telah menargetkan rasio ekspor jasa terhadap PDB sebesar 3,5% serta pertumbuhan ekspor jasa dalam kisaran 16%-19% di 2019.

Lantas, apa yang bisa dilakukan pemerintah untuk mencapai target tersebut? Dalam konteks pajak, solusinya hanya satu, yaitu menerapkan *destination principle* secara konsisten dan menyeluruh bagi PPN atas ekspor jasa. Untuk jangka pendek, pemerintah dapat melakukan revisi terhadap sejumlah aturan teknis, yaitu Peraturan Menteri Keuangan Nomor 70/PMK.03/2010 juncto Peraturan Menteri Keuangan Nomor 30/PMK.03/2011. Tujuannya jelas, memperluas jenis jasa yang dikenakan PPN dengan tarif 0% serta memberikan aturan main yang jelas dalam pengawasan substansi ekspor jasa. Dalam jangka menengah, diperlukan adanya revisi dari UU PPN yang dapat menetapkan bahwa seluruh ekspor jasa merupakan objek PPN dengan tarif 0%.

Langkah ini memang tidak mudah, tetapi sangat layak untuk dilakukan. Selain berdampak bagi berkurangnya defisit neraca jasa, setidaknya ada tiga manfaat dari penerapan PPN dengan tarif 0% atas ekspor jasa.

Pertama, pengenaan PPN tarif 0% atas ekspor jasa ini akan berdampak langsung pada pada sektor tenaga kerja. Daya saing yang meningkat akan menciptakan permintaan tambahan serta produktivitas atas jasa dari Indonesia. Kita tentu ingin mendorong lebih banyak pelaku jasa Indonesia. Misalnya, desainer, konsultan, ataupun jasa pelayaran, untuk *go international*.

Kedua, dampaknya terhadap sektor perdagangan dan investasi. Penanaman modal atas sektor jasa di Indonesia akan lebih atraktif bagi investor. Peluang kita untuk menjadi pusat penyedia jasa, baik jasa administrasi, riset, maupun keuangan, dalam *global value chain* semakin terbuka lebar.

Ketiga, tambahan penerimaan negara dari berkembangnya aktivitas jasa. Pundi-pundi baru, setidaknya dari pajak korporasi dan pajak penghasilan karyawan, akan mengalir. Memang benar bahwa penerapan tarif 0% tersebut akan menciptakan *revenue forgone* di sektor PPN. Namun, nantinya bisa dikompensasi dengan potensi pajak lainnya.

Sebagai penutup, sudah saatnya kita mengalihkan perhatian kita kepada ekspor jasa. Mengurai regulasi pajak ekspor jasa tidak hanya berpotensi meningkatkan daya saing Indonesia, tetapi juga membuka pintu-pintu kemungkinan baru bagi wajah ekonomi kita ke depan.

# PPN Bakal Menjadi Mesin Uang<sup>21</sup>

Darussalam

Dalam kurun waktu kurang dari setengah abad, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) telah menjadi salah satu instrumen penerimaan yang paling dominan di berbagai negara (Kathryn James, 2015). PPN juga dianggap sebagai jenis pajak yang perkembangannya sangat pesat dibandingkan dengan jenis pajak lainnya di seluruh dunia (Schenk dan Oldman, 2007).

Menurut OECD, sampai 1 Januari 2016, terdapat 167 negara di dunia yang telah menerapkan PPN sebagai bentuk pajak atas konsumsi. Tabel berikut memperlihatkan pesatnya perkembangan penerapan PPN di dunia, terutama di negara-negara berkembang, yang terjadi dalam dua dekade terakhir abad ke-20.

**Tabel Penerapan PPN per 2013**

	Sub-Sahara Afrika	Asia Pasifik	European Union (EU)*	Eropa Tengah dan negara bekas Uni Soviet	Afrika Utara dan Timur Tengah	Amerika	Pulau-Pulau Kecil (populasi < 1 juta)**
Negara dengan PPN (Total)	39 (dari total 44 negara)	19 (dari total 25 negara)	21 (dari total 23 negara)	28 (dari total 28 negara)	9 (dari total 21 negara)	25 (dari total 26 negara)	14 (dari total 24 negara)
2006-2013	6	1	0	1	2	2	9
1996-2005	18	7	0	6	1	1	3
1986-1995	13	9	9	21	4	6	2
1976-1985	1	2	0	0	2	6	0
1966-1975	0	0	11	0	0	10	0
Sebelum 1965	1	0	1	0	0	0	0

\* EU termasuk: Austria, Belgium, Denmark, Finlandia, Prancis, Jerman, Yunani, Irlandia, Itali, Luksembourg, Belanda, Portugal, Spanyol, Swedia, dan UK.

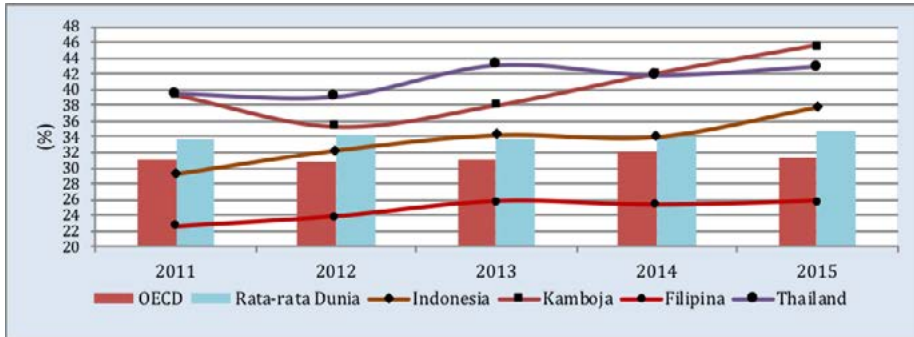
\*\* Termasuk negara Tuvalu, tetapi tidak termasuk Republik Cyprus dan Malta yang telah bergabung dalam EU serta Islandia dan San Marino.

Sumber: Kathryn James, *The Rise of Value-Added Tax* (Cambridge: Cambridge University Press, 2015), 4.

<sup>21</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 15 November 2017.

Banyaknya negara yang menerapkan PPN memperlihatkan bahwa PPN memiliki beberapa kelebihan dibandingkan dengan jenis pajak lainnya. Salah satunya, PPN dianggap sebagai pajak yang berkontribusi tinggi terhadap penerimaan di suatu negara. Gambar berikut menunjukkan kontribusi PPN terhadap total penerimaan di berbagai negara dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2015.

**Gambar Kontribusi PPN terhadap Total Penerimaan di Berbagai Negara**



Sumber: *World Bank*.

Sebagai jenis pajak yang berkontribusi tinggi terhadap penerimaan negara, menggoda negara-negara yang tergabung dalam *Gulf Cooperation Council* (GCC) yang tengah merasakan tekanan keuangan akibat anjloknya harga minyak di tahun 2014, untuk menerapkan PPN mulai 1 Januari 2018.

Negara-negara GCC yang terdiri atas Arab Saudi, Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, dan Uni Emirat Arab (UEA) sepakat untuk menerapkan PPN dengan tarif 5% (Brederode dan Susilo, 2017). Penerapan PPN di negara-negara teluk akan dikenakan hanya pada komoditas-komoditas tertentu. Misalnya, Arab Saudi yang hanya akan menerapkan PPN pada produk tembakau dan minuman ringan.

Penerapan PPN ini dinilai dapat menjadi salah satu cara guna menggenjot penerimaan negara dari sektor pajak. Terutama untuk memperkuat kerangka fiskal dalam jangka menengah. Contohnya, Pemerintah UEA yang telah memperkirakan penerapan PPN dapat menambah penerimaan negara hingga sebesar AED 12 miliar (Rp43,5 triliun).



## Mesin Uang

Langkah yang dilakukan negara-negara GCC untuk meningkatkan penerimaan dari sektor non-minyak melalui penerapan PPN menunjukkan PPN merupakan pilar paling penting bagi penerimaan negara di sebagian besar negara maju (*Gulfnews Analysis*, 2017). Bahkan, para pendukung PPN mengklaim bahwa PPN sebagai sarana termudah untuk mengumpulkan penerimaan (Keen, 2007). Hal ini dikarenakan PPN memiliki cakupan yang luas, yaitu dikenakan pada setiap jalur produksi dan distribusi sehingga menjadikannya sebagai mesin uang (*money machine*) bagi pemerintah.

Dalam artikelnya yang berjudul "*Is the VAT a Money Machine?*", Keen dan Lockwood (2006) menyebutkan salah satu alasan mengapa PPN dianggap sebagai mesin uang, yaitu penerapan PPN berbanding lurus dengan berkembangnya pemerintahan yang lebih besar. Artinya, semakin berkembangnya pemerintah, semakin luas pula penerapan PPN di suatu negara dan semakin besar pula potensi penerimaan negara dari PPN tersebut.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa PPN sebagai pajak atas konsumsi mempunyai pengaruh positif terhadap pertumbuhan ekonomi dibandingkan pajak penghasilan. PPN yang diterapkan dengan tarif tunggal dianggap lebih efisien secara ekonomi karena pada umumnya tidak mendistorsi pilihan konsumen dalam mengkonsumsi barang dan jasa serta pilihan apakah seseorang akan menabung terlebih dahulu atau langsung mengkonsumsi penghasilan yang didapatnya.

Para ekonom sepakat bahwa kebijakan PPN yang didesain dengan baik dapat mengurangi beban pajak berlebih dibandingkan dengan jenis pajak lainnya. Pengurangan kelebihan beban pajak pada perekonomian merupakan hal yang penting bagi sistem perpajakan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.

Beberapa akademisi juga meyakini bahwa kenaikan tarif PPN akan memberikan dampak yang lebih rendah dibandingkan dengan kenaikan tarif pajak penghasilan. Hal ini didasari dengan argumentasi bahwa kenaikan pajak penghasilan akan secara langsung mengurangi penghasilan sehingga akan menurunkan daya beli yang akan memberikan dampak agregat yang distortif terhadap perekonomian. Di sisi lain, kenaikan PPN belum tentu akan menaikkan harga semua barang secara keseluruhan (Terra, 1988).

Mengingat kelebihan PPN sebagaimana dijelaskan di atas, Bird dan Gendron (2007) menyatakan bahwa tidak ada keraguan akan semakin banyak negara yang menerapkan PPN di masa mendatang. Akan tetapi, perlu diingat juga bahwa PPN bersifat regresif sehingga perlu dibuatkan solusi bagaimana mengatasi sifat regresif tersebut.

---

Dalam praktik, restitusi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sering menjadi momok dan persoalan antara otoritas pajak dan wajib pajak. Oleh karena itu, menarik untuk mengurai persoalan restitusi PPN ke akar permasalahannya, yaitu mengingatkan kembali bahwa restitusi merupakan konsekuensi logis dari sistem PPN yang kita anut sebagai pajak atas konsumsi untuk menggantikan Pajak Penjualan (PPn).

## PPN sebagai Ranah Pajak Konsumsi

Kata **konsumsi**, dalam konteks PPN sebagai pajak atas konsumsi, seperti dinyatakan oleh Ad von Doesum dan Gert-Jan van Norden (2011), merujuk pada konsumsi pribadi (*private consumption*) yang dilakukan oleh konsumen akhir. Artinya, yang menanggung beban PPN adalah konsumen akhir. Adapun mekanisme pengenaannya melalui pemungutan oleh pihak lain yang ditunjuk oleh undang-undang.

Pengusaha Kena Pajak (PKP) adalah pihak yang diberi tanggung jawab untuk melakukan pemungutan PPN atas penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) dan/atau Jasa Kena Pajak (JKP). Sepanjang PKP tersebut tidak melakukan konsumsi BKP dan/atau JKP, PKP tersebut bukan pihak yang dimaksudkan menanggung beban PPN. Untuk memastikan bahwa **PPN tidak ditanggung oleh PKP**, diterapkanlah metode pengkreditan pajak masukan terhadap pajak keluaran sebagai metode pengenaan PPN (metode PK-PM).

Melalui metode ini, PKP yang berkewajiban untuk memungut pajak keluaran atas penyerahan BKP dan/atau JKP yang dilakukannya, mempunyai hak untuk mengkreditkan pajak masukan yang dibayarkannya atas perolehan BKP dan/atau JKP yang digunakan dalam rangka menjalankan kegiatan usahanya. Hak untuk mengkreditkan inilah yang menjamin PKP bukan sebagai pihak yang menanggung beban PPN. Inilah yang dimaksud dengan netralitas dalam konsep PPN, yang mana PKP hanya menyetorkan selisih lebih pajak keluaran terhadap pajak masukan (Herbain, 2013).

Terdapat kemungkinan dalam suatu masa pajak, pajak masukan ternyata lebih besar daripada pajak keluaran atau disebut juga kelebihan pajak masukan. Terutama, bagi PKP yang melakukan kegiatan ekspor. Kelebihan

---

<sup>22</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 1 April 2018.

pajak masukan ini adalah hak PKP yang wajib dikembalikan oleh negara. Oleh karena itu, ketika kelebihan ini terjadi, hak PKP untuk meminta kembali kelebihan pajak masukan tersebut **seketika muncul**.

Dalam sistem PPN secara umum, terdapat tiga metode yang dapat digunakan dalam pengembalian kelebihan pembayaran pajak masukan. Salah satunya melalui restitusi. Lantas, bagaimana prinsip dan praktik pengembalian kelebihan pembayaran pajak masukan melalui restitusi harus diberikan?

### **Prinsip dan Praktik Restitusi**

Secara prinsip, restitusi harus **diberikan segera** begitu pembayaran pajak telah diterima oleh otoritas pajak (Juan de la Cruz Higuera Ornelas, 2017). Ahli PPN sepakat mengenai hal ini. Tait secara eksplisit menyatakan bahwa untuk menjaga netralitas PPN, semua kelebihan pajak masukan atas pajak keluaran harus **segera dikembalikan** (Tait, 1988).

Hal serupa juga diungkapkan oleh Schenk dan Oldman (2007) bahwa sistem PPN yang terstruktur dengan baik adalah sistem PPN yang memberikan hak kepada PKP untuk mendapatkan kembali kelebihan pajak masukannya **segera** setelah munculnya kelebihan tersebut. Sementara itu, Liam Ebril dkk, menyatakan bahwa restitusi harus **segera** dibayarkan setelah kelebihan pajak masukan muncul, **tanpa memperhatikan karakteristik kegiatan usaha** dari PKP atau **kondisi lainnya** yang menimbulkan kelebihan pembayaran pajak masukan tersebut (2001).

Inilah yang mendorong banyak negara, terutama negara maju, untuk melakukan pembayaran atas klaim restitusi dalam waktu empat minggu setelah pengajuan. Bahkan di Luksemburg, meskipun undang-undang tidak mengatur batas waktu pengembalian kelebihan pajak masukan, Pengadilan Pajak di negara ini menyatakan bahwa penyelesaian proses klaim restitusi harus dilakukan tidak lebih dari dua bulan (Herbain, 2013). Akan tetapi, di beberapa negara, restitusi seringkali memerlukan waktu berbulan-bulan. Bahkan lebih dari satu tahun.

Restitusi telah menjadi sumber persoalan antara otoritas pajak, terutama dalam kasus penundaan pembayaran restitusi dikarenakan adanya pemeriksaan (Walpole, 214). Padahal, menurut *The European Court Justice* (ECJ), fakta bahwa PKP telah menjalankan kewajibannya untuk memungut PPN atas transaksi yang dilakukannya **sudah cukup** untuk menyimpulkan bahwa telah terdapat beban PPN yang ditanggung oleh PKP sehingga ia berhak meminta pengembalian atas kelebihan yang terjadi (Tzenova, 2014).

Pengembalian kelebihan pembayaran pajak seharusnya merupakan proses yang terjadi secara otomatis sehingga pemeriksaan atau proses administrasi

lainnya seharusnya tidak menghambat proses restitusi. Turki merupakan salah satu negara yang telah menerapkan prosedur pengembalian kelebihan pajak masukan yang sederhana. Bahkan, di negara ini, pemberian restitusi sampai dengan TRY 4 (empat) miliar dilakukan tanpa melalui pemeriksaan secara resmi ataupun jaminan tertentu (Soydan, 2002).

Administrasi atas restitusi merupakan permasalahan yang sering dialami. Pada sebagian besar negara, telah terdapat kerangka konseptual secara legal dan administratif mengenai proses administrasi restitusi. Namun demikian, regulasi yang telah dicanangkan tersebut memberikan jangka waktu yang umumnya cukup panjang bagi pemerintah untuk membayar klaim restitusi yang diajukan oleh perusahaan (de Jantscher, 1986). Salah satu alasannya, sebagaimana dikutip dari Grandcolas (2005), umumnya pemerintah menganggap bahwa mereka memiliki kuasa untuk menunda pembayaran restitusi dikarenakan dana tersebut dapat digunakan sementara untuk membiayai anggaran pemerintahan.

Penundaan pembayaran dalam proses restitusi biasanya terjadi ketika anggaran negara berada dibawah tekanan dan saat target pajak tidak terpenuhi. Hal ini terjadi ketika otoritas pajak tidak memiliki sistem proyeksi dan monitoring restitusi yang kredibel. Akibatnya, pemerintah kerap tidak menyisihkan dana yang cukup untuk memenuhi klaim restitusi tersebut (Harrison dan Krelove, 2005). Ditambah lagi, tidak ada bunga yang harus dibayarkan otoritas pajak atas keterlambatan pembayaran restitusi (Switata, 2008).

Tanpa adanya perlakuan efektif terhadap kelebihan pajak masukan, pemungutan PPN dapat mendistorsi aktivitas bisnis secara signifikan (Grandcolas, 2005). Untuk menghindari hal tersebut, Belanda dan Selandia Baru sebagai contoh, membayar klaim restitusi dalam jangka waktu yang telah ditentukan, umumnya 30 hari (Harrison dan Krelove, 2005).

Undang-undang PPN juga mengharuskan adanya pemberian imbalan atas jumlah PPN yang tidak dikembalikan dalam jangka waktu yang wajar sebagai alat untuk menegakkan disiplin bagi administrasi pajak. Beberapa negara, seperti Afrika Selatan, Singapura, UK, dan Belanda, juga telah menetapkan bunga atas keterlambatan pembayaran klaim restitusi oleh pemerintah. Harrison dan Krelove (2015) mengungkapkan bahwa kelebihan pajak masukan yang tidak segera dikembalikan sama artinya pemerintah berutang kepada wajib pajak.

## Penutup

Pengembalian kelebihan pajak masukan atas pajak keluaran, harus segera dikembalikan. Menunda proses kompensasi atau pemberian restitusi sama saja **mencederai** prinsip PPN sebagai pajak atas konsumsi.

Tidak seharusnya proses pemeriksaan ataupun prosedur administrasi lainnya menjadi alasan untuk menunda restitusi PPN karena, sekali lagi, restitusi merupakan **konsekuensi logis** dari penerapan PPN sebagai pajak atas konsumsi. Selain itu, apabila terdapat penolakan atas klaim restitusi yang sah, pada hakikatnya telah mengubah makna PPN sebagai pajak atas konsumsi menjadi pajak atas penjualan.

# Perlindungan bagi Pembeli dalam Sistem Pemungutan PPN<sup>23</sup>

Danny Septriadi

---

Sistem pemungutan PPN menempatkan Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang menyerahkan Barang Kena Pajak (BKP) atau Jasa Kena Pajak (JKP) atau disebut penjual adalah pihak yang dibebani kewajiban kenegaraan untuk memungut dan menyetor PPN yang kurang dibayar ke kas negara. Apabila pihak yang menerima BKP atau JKP atau disebut pembeli adalah juga PKP, pembeli berhak mengkreditkan PPN yang dipungut oleh penjual. Sebagai bukti pemungutan yang sah, penjual berkewajiban menerbitkan dan memberikan faktur pajak kepada pembeli. Jika penjual tidak menerbitkan faktur pajak, negara akan “mengejar” penjual sebagai pihak yang berkewajiban memungut dan menyetor PPN yang terutang.

Kewajiban pembeli untuk membayar PPN yang terutang timbul jika penjual, mewakili negara, menerbitkan faktur pajak untuk menagih PPN yang terutang kepada pembeli. Pembeli menanggung pembayaran PPN jika dan hanya jika pembeli menerima faktur pajak yang diterbitkan oleh penjual. Pembeli tidak bertanggung jawab untuk membayar PPN jika penjual tidak memungut PPN dan penjual tidak menerbitkan faktur pajak. Demikian juga jika penjual telah memungut PPN dari pembeli, tetapi penjual tidak menyetornya ke kas negara, tidak ada kewajiban lagi bagi pembeli untuk bertanggung jawab membayar lagi PPN yang sudah dibayarkannya kepada penjual.

Lantas, jika penjual tidak memungut PPN dan tidak menerbitkan faktur pajak dan juga telah “berhasil” dikejar oleh negara, apakah penjual dapat meminta ganti rugi kepada pembeli terkait PPN yang terutang yang ditagih negara kepada penjual?

Kekeliruan dalam memahami sistem pemungutan PPN bisa mengakibatkan pengenaan ganti rugi pajak yang tidak seharusnya. Dasar permintaan “ganti rugi” itu seringkali berasal dari pokok pajak beserta sanksi administrasi yang ditagih negara kepada penjual, yang kemudian “ditagih” oleh penjual kepada pembeli meskipun itu murni karena kelalaian penjual memungut pajak pada saat transaksi dilakukan. “Kerugian” itu juga dimaksudkan oleh penjual untuk menutup pengeluaran-pengeluaran penjual terkait pajak yang ditagih negara kepadanya dan kerugian imateriel yang dibebankannya kepada pembeli.

Kekeliruan pemahaman mengenai dasar pertimbangan legal yuridis dari hak dan kewajiban penjual dan pembeli dalam pemungutan PPN dapat mengakibatkan ketidaktepatan dalam penerapan pemungutannya dan

---

<sup>23</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 23 April 2018.

dapat mencederai rasa keadilan dalam masyarakat. Pemahaman dasar atas pertimbangan legal yuridis tersebut bisa menciptakan permasalahan perdata yang semestinya tidak perlu terjadi jika penjual telah memahami sebelumnya ketentuan peraturan perundang-undangan PPN yang membebaskan kepadanya kewajiban untuk memungut PPN atas penjualan barang/jasa kena pajak yang dilakukannya.

Kekeliruan dalam memahami prinsip dasar pemungutan PPN bisa memunculkan sanksi ataupun ganti rugi yang tidak seharusnya dan seringkali berlanjut menjadi sengketa pada ranah perdata di antara penjual dan pembeli dan/atau pihak ketiga lainnya. Kekeliruan itu akan terus berlanjut jika putusan Lembaga peradilan perdata memuat dasar pertimbangan yang juga keliru terkait sistem pemungutan PPN.

### **Adopsi Prinsip Perlindungan bagi Pembeli dalam UU PPN**

Mengutip pendapat Pato (2015), penjual merupakan agen negara dalam memungut PPN. Oleh karena itu, negara akan menagih hak negara dari penjual atas PPN yang terutang dari penyerahan yang dilakukan penjual.

Schenk dan Oldman (2007) menjelaskan bahwa faktur pajak merupakan bukti pemungutan PPN atau bukti bahwa penjual telah menjalankan kewajibannya memungut PPN. Bagi pembeli, faktur pajak merupakan bukti pungutan pajak yang sah atau bukti pemungutan pajak yang sebagaimana mestinya, yaitu menjadi dasar bagi pembeli untuk membayar PPN kepada penjual dan untuk mengkreditkan PPN yang terutang dalam faktur pajak tersebut.

Dalam ketentuan peraturan perundang-undangan PPN di Indonesia, tidak terdapat aturan yang menjadi dasar bagi penjual untuk meminta ganti rugi kepada pembeli jika penjual tidak memungut PPN dan tidak menerbitkan faktur pajak. Malah sebaliknya, ketentuan peraturan perundang-undangan PPN memberikan jaminan perlindungan bagi pembeli terkait bukti pemungutan PPN dengan menggunakan parameter berupa keberadaan faktur pajak yang diterbitkan secara sah atau sebagaimana mestinya.

Ketiadaan faktur pajak yang seharusnya menjadi dasar bagi klaim permintaan ganti rugi bisa menjadi pertimbangan utama untuk menerapkan prinsip jaminan perlindungan pembeli dari permintaan ganti rugi yang tidak seharusnya. Ini mengingat permintaan ganti rugi tidak didasarkan pada sistem pemungutan PPN yang sebagaimana mestinya, yaitu berdasarkan bukti adanya faktur pajak sebagai bukti pemungutan PPN yang sah dan sebagaimana mestinya.

Ketentuan peraturan perundang-undangan PPN menjamin perlindungan pembeli terkait dengan penerbitan faktur pajak sebagai bukti pungutan PPN yang sah dan sebagaimana mestinya. Prinsip perlindungan bagi pembeli ini

dinyatakan dalam UU PPN. Pertama, dalam Penjelasan Pasal 14 UU PPN yang menetapkan bahwa prinsip perlindungan bagi pembeli ini dikaitkan dengan pemungutan pajak yang tidak sebagaimana mestinya oleh bukan pengusaha kena pajak. Kedua, dalam Penjelasan Pasal 19 ayat (5) Peraturan Pemerintah Nomor 1 Tahun 2012 terkait dengan perlindungan bagi pembeli atas faktur pajak yang tidak sah karena diterbitkan lebih dari tiga bulan sejak seharusnya diterbitkan. Ketiga, dalam Pasal 16F UU PPN yang mengatur bahwa pembeli tidak bertanggung jawab secara renteng atas pembayaran PPN jika PPN yang terutang dapat ditagih kepada Penjual.

Kewajiban pembayaran PPN ke kas negara adalah kewajiban penjual. Untuk itu, negara dapat memeriksa kewajiban PPN penjual untuk memastikan kebenaran pemungutan dan pembayaran PPN yang dilakukan penjual. Jika ditemukan ketidakbenaran dalam pemungutan PPN di sisi penjual, misalnya penjual tidak memungut PPN atau tidak menerbitkan faktur pajak, negara menagih kekurangan pajak yang timbul dari ketidakbenaran perbuatan penjual tersebut kepada penjual, bukan kepada pembeli. Surat Ketetapan Pajak (SKP) yang diterbitkan kepada penjual sepatutnya dimaknai sebagai dasar negara untuk melakukan penagihan kepada penjual dan bukan merupakan dasar justifikasi bagi penjual untuk menagih PPN kepada pembeli. Dengan demikian, jika penjual tidak melaksanakan kewajibannya sebagai agen negara dalam pemungutan PPN, tidak seharusnya pembeli dimintai ganti rugi untuk menanggung biaya-biaya akibat dari kelalaian penjual memungut PPN.

## **Penutup**

Kewajiban pembeli untuk membayar PPN harus dilihat bersamaan dan secara seimbang dengan kewajiban penjual untuk menerbitkan faktur pajak. Hal ini dikarenakan pihak yang hendak dilindungi dari aturan penetapan faktur pajak sebagai bukti pemungutan PPN yang sah dalam UU PPN adalah wajib pajak pembeli.

Ketiga aturan perundang-undangan PPN yang mengatur tentang perlindungan bagi pembeli dari pemungutan PPN yang tidak sebagaimana mestinya menunjukkan tentang pentingnya faktur pajak sebagai bukti pemungutan pajak yang sah untuk melindungi pembeli dari pemungutan pajak yang tidak sebagaimana mestinya. Pembeli hanya bertanggung jawab atas pembayaran PPN jika penjual menerbitkan faktur pajak. Dalam kasus penjual tidak menerbitkan faktur pajak, pembeli bertanggungjawab atas pembayaran PPN sepanjang PPN yang terutang tidak dapat ditagih negara kepada penjual. Dengan demikian, klaim ganti rugi tanpa adanya faktur pajak yang sebagaimana mestinya adalah klaim ganti rugi yang tidak sebagaimana mestinya.

SKP bukan merupakan dasar bagi klaim ganti rugi bagi penjual untuk memungut PPN atas transaksi yang sebelumnya tidak dipungut PPN-nya



oleh penjual. Dalam pemungutan PPN, penerbitan SKP kepada penjual adalah untuk menagih kekurangan pembayaran PPN kepada pihak penjual yang memiliki kewajiban untuk memungut dan menyetor PPN yang terutang sebagaimana mestinya. UU PPN hanya memperbolehkan penjual untuk meminta pembeli membayar PPN kepada penjual apabila penjual menerbitkan faktur pajak sebagai bukti pemungutan PPN yang sah. Dengan demikian, sistem pemungutan PPN tidak membenarkan penjual untuk meminta ganti rugi kepada pembeli dengan menggunakan SKP sebagai dasar untuk meminta pembeli membayar ganti rugi PPN. Alasannya, klaim ganti rugi tersebut bukan berdasarkan bukti pemungutan PPN yang sah dan klaim ganti rugi didasarkan oleh kelalaian penjual dalam melaksanakan kewajiban PPN sebagaimana mestinya.

# Menyoal Batasan Pengkreditan PPN Masukan bagi PKP Belum Berproduksi<sup>24</sup>

Rinan Auvi Metally

---

Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (UU PPN) yang disahkan pada 2009 memiliki tujuan yang salah satunya adalah untuk mengurangi distorsi dan peningkatan kegiatan ekonomi. Salah satu penyebab distorsi ekonomi ini adalah apabila terjadi perbedaan perlakuan antara Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang berada dalam industri yang sama. Terkait dengan PPN, perlakuan yang berbeda itu dapat terjadi dalam pengkreditan PPN masukan.

Batasan pengkreditan PPN masukan secara umum diatur melalui Pasal 9 ayat (8) UU PPN. Salah satu klausul dalam pasal tersebut, yaitu pada huruf j, mengatur pengkreditan PPN masukan bagi PKP yang belum berproduksi. Secara umum, batasan pengkreditan PPN masukan bagi PKP yang belum berproduksi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (8) UU PPN berbunyi sebagai berikut.

“Pengkreditan pajak masukan sebagaimana dimaksud pada ayat (2) tidak dapat diberlakukan bagi pengeluaran untuk: j. perolehan Barang Kena Pajak selain barang modal atau Jasa Kena Pajak sebelum Pengusaha Kena Pajak berproduksi sebagaimana dimaksud pada ayat (2a).”

Berdasarkan rumusan pasal di atas, diketahui PPN masukan yang dapat dikreditkan oleh PKP yang belum berproduksi adalah sebatas pada perolehan barang modal. Lalu, apakah yang dimaksud dengan barang modal?

Pasal 16 ayat (2) Peraturan Pemerintah Nomor 1 Tahun 2012 (PP 1/2012) menyatakan bahwa barang modal adalah harta berwujud yang memiliki masa manfaat lebih dari 1 tahun yang menurut tujuan semula tidak untuk diperjualbelikan, termasuk pengeluaran berkaitan dengan perolehan barang modal yang dikapitalisasi ke dalam harga perolehan barang modal tersebut. Ketentuan ini mensyaratkan bahwa barang modal harus memiliki masa manfaat lebih dari 1 tahun dan pengeluaran lain yang berkaitan dengan barang modal harus dikapitalisasi ke dalam harga perolehan barang modal tersebut.

Faktanya, PKP yang belum berproduksi juga memiliki perolehan Barang Kena Pajak (BKP) yang tidak termasuk ke dalam definisi barang modal. Misalnya, perolehan bahan baku dan bahan pembantu yang digunakan untuk memproduksi BKP yang nantinya akan dijual oleh PKP dalam rangka menjalankan kegiatan usahanya.

---

<sup>24</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 8 Maret 2019.

Lalu, bagaimana pengkreditan PPN masukan atas perolehan bahan baku dan bahan pembantu yang tersebut? Apakah menjadi tidak dapat dikreditkan oleh PKP karena tidak memenuhi definisi barang modal?

### **Prinsip Umum PPN**

Prinsip umum dalam PPN adalah PKP berhak untuk mengkreditkan PPN masukan atas perolehan BKP atau Jasa Kena Pajak (JKP) yang terkait dengan penyerahan yang terutang PPN yang dilakukan PKP tersebut. Konsisten dengan prinsip tersebut, ahli hukum pajak Alan Schenk dan Oliver Oldman (2007) menyatakan sebagai berikut:

*"A general VAT principle is that a registered person making taxable supplies is entitled to claim credit for input VAT on acquisitions used in making those taxable supplies. Consistent with that principle, a registered person entering business should be entitled to claim credit for input VAT on acquisitions used in connection with economic activity that directly relates to taxable supplies to be made in the future. Thus, tax on fixtures, electrical services, painting, and other purchases made before a retail store opens for business should be creditable if the sales to be made in the future are taxable. ... if input VAT during the preopening phase is not eligible for credit, the VAT will not be economically neutral, and new business will be at a competitive disadvantage, and will bear VAT on these costs."*

Kedua ahli hukum pajak di atas berpendapat bahwa sepanjang PPN masukan yang dibayar PKP berhubungan dengan penyerahan yang terutang PPN yang dilakukan oleh PKP di masa yang akan datang, PPN masukan tersebut seharusnya dapat dikreditkan. Kedua ahli hukum pajak tersebut juga berpendapat bahwa jika PPN masukan atas perolehan BKP atau JKP sebelum PKP melakukan penyerahan yang terutang PPN tidak dapat dikreditkan, menyebabkan pengenaan PPN menjadi tidak netral dan bisnis baru tidak akan memiliki daya saing yang kompetitif.

Senada dengan kedua ahli hukum pajak tersebut, Pato dan Marques (2014) juga menyatakan sebagai berikut:

*"Insofar as the goods and services are used for the needs of the business, a Taxable Person is entitled to deducted VAT incurred on his purchases. The deduction right is closed link to the activities performed or to be performed by the company."*

Kutipan referensi tersebut menegaskan kembali bahwa PPN masukan yang telah dibayar oleh PKP dapat dikreditkan sepanjang PPN masukan terkait dengan kegiatan penyerahan yang terutang PPN yang akan dilakukan oleh PKP.

Praktiknya, terdapat PKP yang memperoleh bahan baku yang terkait dengan kegiatan produksi PKP yang nantinya akan menghasilkan barang yang akan

dijual oleh PKP di kemudian hari (*future sales*). Dengan kata lain, pada hakikatnya, PPN masukan atas perolehan bahan baku tersebut berhubungan dengan penyerahan yang akan dilakukan oleh PKP di masa yang akan datang.

# *Tax Planning* PPN atas Kegiatan Distribusi Perusahaan Rokok<sup>25</sup>

David Hamzah Damian

---

Secara umum, mata rantai kegiatan usaha hasil tembakau produksi dalam negeri meliputi dua rantai besar yang berstruktur secara vertikal, yaitu produsen dan distributor. Kedua rantai tersebut dalam pandangan manajemen rantai pasok dapat dilakukan oleh dua badan usaha terpisah atau oleh satu badan usaha saja. Dua model struktur badan usaha tembakau tersebut memiliki dampak perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang berbeda khususnya terkait pengkreditan PPN masukan.

Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 174/PMK.03/2015 sebagaimana terakhir diubah dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 207/PMK.010/2016 (PMK 207/2016) diketahui bahwa PPN atas penyerahan hasil tembakau dilakukan satu kali di tingkat importir atau produsen hasil tembakau. Akibatnya, pada setiap penyerahan hasil tembakau yang dilakukan oleh selain importir atau produsen menjadi tidak terutang PPN.

Lebih lanjut, PPN masukan yang terkait dengan penyerahan yang tidak terutang PPN menjadi tidak dapat dikreditkan. Dalam PMK 2017/2016, ketentuan ini diatur dalam Pasal 7 ayat (2). Berikut rumusan pasal tersebut.

“Pajak Masukan atas perolehan Barang Kena Pajak dan/atau Jasa Kena Pajak sehubungan dengan penyerahan hasil tembakau yang dilakukan oleh Pengusaha Penyalur, tidak dapat dikreditkan.”

PPN masukan yang dibayarkan oleh produsen hasil tembakau dapat dikreditkan sebagaimana diatur dalam Pasal 7 ayat (1) PMK 2017/2016 yang berbunyi sebagai berikut.

“Pajak Masukan atas perolehan Barang Kena Pajak dan/atau Jasa Kena Pajak sehubungan dengan penyerahan Hasil Tembakau sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 ayat (1) yang dilakukan oleh Produsen dan/atau Importir dapat dikreditkan sesuai ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan.”

Adanya perbedaan perlakuan PPN masukan terkait penyerahan hasil tembakau yang dilakukan oleh badan usaha produsen langsung dan yang dilakukan oleh badan usaha distributor menghasilkan ruang untuk dapat dilakukannya *tax planning*. Adapun salah satu skema *tax planning* yang dapat dilakukan apabila terdapat badan usaha produsen dan distributor dalam satu pengendalian kepemilikan adalah dengan melakukan integrasi vertikal.

---

<sup>25</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 27 November 2018.

Integrasi vertikal adalah peleburan dua badan usaha yang berada pada mata rantai hirarki. Misalnya, dalam kasus ini, produsen rokok dan distributor rokok (The Economist, 2009). Untuk lebih jelas memahami *tax planning* PPN melalui integrasi vertikal produsen rokok dan distributor rokok, dapat dilihat melalui ilustrasi kasus di bawah ini.

Grup perusahaan rokok ABCD terdiri dari PT AB sebagai produsen rokok dan PT CD sebagai distributor rokok. PT AB menjual seluruh hasil produksi rokoknya kepada PT CD untuk dijual kembali kepada pedagang grosir dan eceran sebelum pada akhirnya sampai ke konsumen akhir. Untuk mendistribusikan produk rokok tersebut, PT CD membeli truk dengan nilai Rp1000,00 ditambah PPN Rp100,00. Adapun PPN masukan Rp100,00 tersebut tidak dapat dikreditkan sesuai Pasal 7 ayat (2) PMK 207/2016.

Terkait integrasi vertikal antara PT AB dan PT CD dapat dilakukan dengan cara peleburan usaha yaitu dengan meleburkan PT CD kepada PT AB. Setelah peleburan usaha, PT AB selaku produsen hasil tembakau dapat melakukan distribusi langsung kepada pedagang grosir dan eceran. PPN masukan yang terkait penyerahan hasil tembakau berupa rokok, termasuk PPN masukan dari pembelian truk dari contoh di atas adalah dapat dikreditkan sesuai Pasal 7 ayat (1) PMK 2017/2016.

# Implikasi PPN atas Penyerahan Jasa oleh *Online Marketplace*<sup>26</sup>

Anisa Nurpratiwi

---

Di era ekonomi digital, interaksi bisnis dapat dilakukan dengan berbagai macam aplikasi berbasis online dan website. Saat ini interaksi bisnis online tidak hanya terbatas pada segmentasi B2C (*business-to-consumer*), melainkan juga segmentasi B2B (*business-to-business*).

Model bisnis *online* dapat berupa *marketplace* B2B. *Marketplace* B2B dapat menawarkan berbagai produk yang dapat dikustomisasi sesuai permintaan pembeli (*customized items*). Dalam model bisnis *online marketplace* B2B bertindak sebagai penghubung antara pembeli dengan *merchant*. Dengan merebaknya bisnis *online*, tentu timbul pertanyaan terkait implikasi pajak atas peran yang dilakukan oleh *marketplace* B2B dalam bisnis online. Jika *marketplace* B2B melakukan kegiatannya di dalam daerah pabean, apakah atas penyerahan jasa tersebut terutang PPN atau tidak?

Untuk mengetahui implikasi PPN atas suatu transaksi, kita perlu terlebih dahulu mengetahui kategori jasa yang diberikan oleh *marketplace* B2B tersebut. Direktur Jenderal Pajak (DJP) telah menerbitkan Surat Edaran Nomor SE-62/PJ/2013 yang memuat penegasan ketentuan perpajakan atas transaksi *e-commerce*. Berdasarkan surat edaran tersebut, *online marketplace* adalah kegiatan menyediakan tempat kegiatan usaha berupa toko internet di mal internet sebagai tempat *online marketplace merchant* menjual barang dan/atau jasa. Proses bisnis *online marketplace merchant* meliputi:

- (i) proses bisnis jasa penyediaan tempat dan/atau waktu;
- (ii) proses bisnis penjualan barang dan/atau jasa; dan
- (iii) proses bisnis penyetoran hasil penjualan kepada *online marketplace merchant* oleh penyelenggara *online marketplace*.

Berdasarkan Surat Edaran Nomor SE-62/PJ/2013, DJP telah menegaskan bahwa jasa penyediaan tempat dan/atau waktu dalam media lain untuk penyampaian informasi merupakan Jasa Kena Pajak (JKP). Termasuk dalam pengertian media lain untuk penyampaian informasi adalah situs internet yang digunakan untuk mengoperasikan toko, memajang *content* (kalimat, grafik, video penjelasan, informasi, dan lain lain) barang dan/atau jasa, dan/atau melakukan penjualan.

---

<sup>26</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCTNews pada 30 November 2018.

Imbalan sehubungan jasa penyediaan tempat dan/atau waktu dalam situs internet untuk penyampaian informasi dalam contoh proses bisnis *online marketplace* ini dapat berupa *monthly fixed fee, rent fee, registration fee, fixed fee*, atau *subscription fee*. Oleh karena itu, kegiatan menyediakan tempat kegiatan usaha berupa toko internet di mal internet sebagai tempat *online marketplace merchant* menjual barang dan/atau jasa merupakan JKP.

Selanjutnya, ketentuan Pasal 4A ayat (3) UU PPN mengatur jenis-jenis jasa yang tidak dikenai PPN. Jenis-jenis jasa dimaksud meliputi:

- a. jasa pelayanan kesehatan medis;
- b. jasa pelayanan sosial;
- c. jasa pengiriman surat dengan perangko;
- d. jasa keuangan;
- e. jasa asuransi;
- f. jasa keagamaan;
- g. jasa pendidikan;
- h. jasa kesenian dan hiburan;
- a. jasa penyiaran yang tidak bersifat iklan;
- j. jasa angkutan umum di darat dan di air serta jasa angkutan udara dalam negeri yang menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari jasa angkutan udara luar negeri;
- k. jasa tenaga kerja;
- l. jasa perhotelan;
- m. jasa yang disediakan oleh pemerintah dalam rangka menjalankan pemerintahan secara umum;
- n. jasa penyediaan tempat parkir;
- o. jasa telepon umum dengan menggunakan uang logam;
- p. jasa pengiriman uang dengan wesel pos; dan
- q. jasa boga atau catering.

Berdasarkan ketentuan Pasal 4A ayat (3) UU PPN di atas, jasa penyediaan tempat dan/atau waktu tidak termasuk dalam kelompok jasa yang tidak dikenai PPN. Dengan demikian, penegasan Direktur Jenderal Pajak dalam SE-62/PJ/2013, khususnya yang berkaitan dengan jasa yang dilakukan oleh *online marketplace* telah sesuai dengan ketentuan UU PPN.



## PPN atas Penyerahan Barang Tarikan dalam Jasa Keuangan<sup>27</sup>

Nia Anzolla

---

Dalam rangka memenuhi kebutuhan pendanaan bagi masyarakat, dibentuklah lembaga pembiayaan sebagai lembaga keuangan nonbank. Salah satu bentuk lembaga pembiayaan adalah perusahaan pembiayaan yang melakukan kegiatan, seperti penyediaan dana atau penyediaan barang modal.

Sebagaimana diketahui, perusahaan pembiayaan yang bergerak dalam sektor jasa keuangan memerlukan pengelolaan manajemen risiko untuk setiap kegiatan pendanaan yang dilakukan. Bentuk manajemen risiko yang umum dilakukan yaitu melalui jaminan yang disepakati antara calon nasabah dengan perusahaan pembiayaan saat perjanjian awal.

Jaminan ini dapat berupa aset atau sejenisnya seperti mobil, motor, rumah, dan sebagainya. Perusahaan pembiayaan membutuhkan jaminan tersebut untuk menutupi risiko kegagalan pengembalian utang nasabah. Apabila nasabah tidak dapat melunasi sisa utang kepada perusahaan pembiayaan, jaminan tersebut akan dicairkan menjadi uang tunai baik oleh nasabah sendiri atau perusahaan pembiayaan.

Biasanya pencairan jaminan menjadi uang tunai dapat dilakukan melalui penjualan jaminan tersebut oleh nasabah ataupun melalui perusahaan pembiayaan kepada pihak ketiga. Lalu, hasil penjualan tersebut akan menjadi bentuk pelunasan dari sisa utang nasabah. Untuk lebih memahami penjelasan di atas, dapat dilihat contoh kasus sebagaimana gambar di halaman berikut.

Berikut penjelasan dari ilustrasi di bawah.

1. Nasabah, yang merupakan orang pribadi dan tidak menjalankan kegiatan usaha, ingin membeli sebuah mobil. Nasabah melakukan permohonan fasilitas pembiayaan kepada PT ABC yang bergerak sebagai lembaga pembiayaan konsumen.
2. Nasabah melengkapi persyaratan berupa perjanjian pembiayaan multiguna dengan jaminan fidusia kepada PT ABC. Dalam kasus ini, yang menjadi jaminan fidusia adalah Bukti Pemilikan Kendaraan Bermotor (BPKB) dari mobil yang dibeli oleh nasabah melalui fasilitas pembiayaan PT ABC. Apabila nasabah telah memenuhi persyaratan, permohonan pembiayaan konsumen telah disepakati.
3. PT ABC melakukan pelunasan kepada dealer atas pembelian mobil nasabah tersebut. Meskipun BPKB dipegang oleh PT ABC sebagai

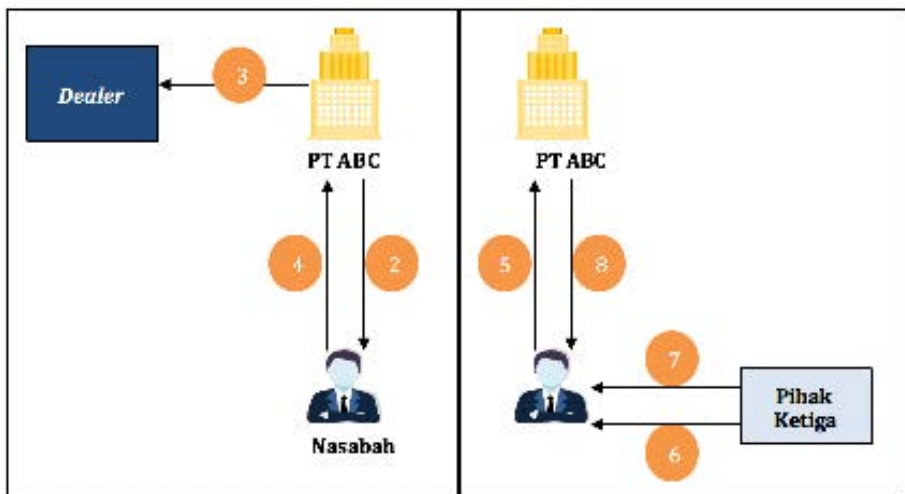
---

<sup>27</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCTNews pada 05 Maret 2019.

jaminan, kepemilikan mobil ini tetap atas nama nasabah, bukan atas nama PT ABC.

4. Atas pembiayaan yang dilakukan PT ABC, nasabah melakukan pembayaran cicilan utang secara berkala kepada PT ABC.
5. Apabila nasabah tidak dapat membayar cicilan utang tersebut, sesuai dengan perjanjian, mobil yang menjadi barang jaminan akan dijual untuk melunasi utang tersebut.
6. PT ABC hanya menerima bentuk pelunasan utang berupa uang tunai sehingga nasabah harus menjual mobil tersebut kepada pihak ketiga.
7. Penjualan barang jaminan terjadi antara nasabah dan pihak ketiga. Uang dari hasil penjualan tersebut kemudian digunakan oleh nasabah untuk melunasi utangnya kepada PT ABC.
8. Pelunasan utang oleh nasabah kepada PT ABC.

### Gambar Ilustrasi Kasus



Sumber: diolah oleh Penulis.

Berdasarkan contoh kasus di atas, perlakuan PPN dapat dijabarkan sebagai berikut. Pertama, perlakuan PPN atas transaksi pembiayaan konsumen antara nasabah dan PT ABC. Transaksi pembiayaan konsumen yang dilakukan antara nasabah dan PT ABC merupakan transaksi jasa keuangan. Sesuai dengan Pasal 4A ayat (3) huruf 'd' UU PPN, jasa keuangan merupakan salah satu jenis jasa yang tidak dikenai PPN sehingga atas transaksi tersebut tidak terutang PPN. Selain transaksi pembiayaan, secara substansi terdapat penyerahan barang jaminan dari nasabah kepada PT ABC dengan bukti berupa BKP mobil. Namun, sesuai dengan Pasal 1A ayat (2) huruf 'b' UU PPN, penyerahan tersebut bukan merupakan penyerahan BKP.

Ketentuan ini juga sejalan dengan pendapat Walter Hellerstein dan Jon Sedon bahwa penyerahan BKP untuk jaminan utang piutang hanya bersifat sementara. Ketika PKP yang menyerahkan BKP tersebut sudah melunasi utangnya, BKP tersebut akan dikembalikan kepada pihak yang berutang (Darussalam, Septriadi, dan Dhora, 2018). Jadi, atas penyerahan barang jaminan juga tidak dikenai PPN.

Kedua, perlakuan PPN atas transaksi penjualan mobil nasabah kepada pihak ketiga. Dalam transaksi ini, terjadi penyerahan barang jaminan dari nasabah sebagai pemilik kepada pihak ketiga. Dengan kata lain, transaksi yang terjadi adalah penyerahan barang. Berdasarkan Penjelasan Pasal 4 ayat (1) huruf 'a' UU PPN, penyerahan barang merupakan objek PPN apabila memenuhi syarat kumulatif sebagai berikut.

- (i) Penyerahan barang dilakukan oleh pengusaha, baik yang sudah dikukuhkan sebagai PKP, maupun yang belum dikukuhkan. Berdasarkan Pasal 1 angka 14 UU PPN, pengusaha adalah orang pribadi atau badan dalam bentuk apa pun yang dalam kegiatan usaha atau pekerjaannya menghasilkan barang, mengimpor barang, mengekspor barang, melakukan usaha perdagangan, memanfaatkan barang tidak berwujud dari luar daerah pabean, melakukan usaha jasa termasuk mengekspor jasa, atau memanfaatkan jasa dari luar daerah pabean.

Faktanya, nasabah merupakan orang pribadi yang tidak menjalankan kegiatan usaha sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1 angka 14 UU PPN. Penjualan barang jaminan yang dilakukan nasabah juga bukan merupakan kegiatan usaha perdagangan. Penjelasan ini sesuai dengan pendapat Majelis Hakim dalam Putusan Pengadilan Pajak No. PUT-44758/PP/M.XIII/16/2013 dan PUT-44759/PP/M.XIII/16/2013 yang menyatakan bahwa penjualan barang tarikan bukan kegiatan usaha perdagangan. Dengan demikian, syarat pertama dari penyerahan barang yang dikenai PPN tidak terpenuhi.

- (ii) Barang berwujud yang diserahkan merupakan Barang Kena Pajak (BKP). Barang jaminan yang dijual oleh nasabah kepada pihak ketiga tidak termasuk dalam jenis barang tertentu yang tidak dikenai PPN sebagaimana diatur dalam Pasal 4A ayat (2) UU PPN. Oleh karenanya, barang jaminan berupa kendaraan bermotor tersebut merupakan BKP. Jadi, syarat kedua ini terpenuhi.
- (iii) Penyerahan dilakukan di dalam daerah pabean. Penyerahan barang jaminan ini dari nasabah kepada pihak ketiga terjadi di dalam daerah pabean yaitu Indonesia. Syarat ketiga ini terpenuhi.
- (iv) Penyerahan dilakukan dalam rangka kegiatan usaha atau pekerjaannya. Tidak terdapat definisi lebih lanjut dalam UU PPN tentang syarat "penyerahan dilakukan dalam kegiatan usaha atau pekerjaannya". Dengan asumsi penjualan barang jaminan ini tidak dilakukan dalam kegiatan usaha atau pekerjaan nasabah, melainkan ditujukan untuk pencairan dana demi melunasi utang, dapat disimpulkan penjualan tersebut tidak memenuhi syarat sebagai penyerahan dilakukan dalam rangka kegiatan usaha atau pekerjaan. Syarat keempat ini tidak terpenuhi.

Berdasarkan penjelasan di atas, atas penjualan barang jaminan untuk pelunasan utang nasabah bukan merupakan objek PPN akibat terdapat syarat yang tidak terpenuhi. Oleh karena itu, atas penyerahan tersebut tidak dikenai PPN.

# Membandingkan PPN di Indonesia dengan GST di Singapura dan India<sup>28</sup>

Fakry

---

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan bentuk pemajakan atas konsumsi barang dan jasa yang bersifat umum, yang dikenakan pada setiap mata rantai jalur produksi dan distribusi (Darussalam, Septriadi, Dhora, 2018). PPN dan GST (*goods and services tax*) merupakan suatu istilah yang sama yang digunakan untuk istilah pajak tidak langsung yang dikenakan atas konsumsi barang dan jasa.

PPN (*value added tax*) untuk pertama kali diperkenalkan oleh Carl Friedrich Von Siemens, seorang industrialis dan konsultan pemerintah Jerman pada 1919. Namun, ironisnya justru pemerintah Prancis yang pertama kali menerapkan PPN dalam sistem perpajakannya pada 1954, sedangkan Jerman baru menerapkannya pada awal 1968 (Untung Sukardji, 2012).

Saat ini, lebih dari 160 negara telah menerapkan PPN dan jumlah ini diperkirakan akan terus meningkat seiring berjalannya waktu. PPN telah diterapkan oleh 33 negara dari total 34 negara Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Perluasan basis pendapatan pemerintah dan pencapaian keseimbangan antara pajak langsung dan tidak langsung/konsumsi sering dijadikan sebagai alasan untuk memperkenalkan PPN.

Berdasarkan statistik pendapatan OECD, proporsi pajak konsumsi terhadap total pajak di negara-negara OECD mengalami penurunan dari 36,2% pada tahun 1965 hingga 30,5% pada tahun 2014 (Thornton, dan Kannaa, 2017). Di negara-negara Asia Tenggara (*Association of South East Asian Nation/ASEAN*), PPN pertama kali diperkenalkan oleh Indonesia pada 1 Juli 1984 saat berlakunya Undang-Undang PPN pertama Nomor 8 Tahun 1983 menggantikan Pajak Penjualan (PPn) yang sudah berlaku sejak 1951.

Pada 1 April 1994, Singapura menerapkan GST dengan tarif tunggal 3% yang disusul negara-negara ASEAN lain, seperti Thailand, Filipina, Kamboja yang memperkenalkan PPN/GST pada 1990-an. Laos baru menerapkan GST pada 2009 serta terdapat beberapa negara ASEAN lain yang tidak menerapkan PPN/GST, yakni Brunei dan Myanmar.

Sementara itu, di Malaysia, GST mulai diterapkan pada 1 April 2015 oleh Perdana Menteri Malaysia Mohammad Najib Razak, yaitu dengan diberlakukannya *Goods and Services Tax Act 2014*. Akan tetapi, dengan terpilihnya Perdana Menteri Mahathir Mohamad pada *Pilihan Raya* 2018 di Malaysia, pada 1 September 2018, sistem GST yang berlaku digantikan dengan sistem *Sales and Service Tax (SST)*. Adapun sistem SST yang terdiri dari *Sales*

---

<sup>28</sup> Tulisan ini dimuat di DDTNews pada 18 Februari 2019.

*Tax (Cukai Jualan)* dan *Services Tax (Cukai Perkhidmatan)* ini sebelumnya pernah diterapkan di Malaysia pada 1972.

Di India, Undang-Undang GST (*GST Tax Law*) mulai disahkan di Parlemen India pada 29 Maret 2017 dan mulai berlaku pada 1 Juli 2017. *GST Tax Law* di India adalah jenis pajak yang bersifat komprehensif, multistahap, dan berbasis destinasi yang dikenakan pada setiap adanya pertambahan nilai.

Artikel ini akan membandingkan sistem PPN di Indonesia dengan GST di Singapura dan GST di India yang terbatas pada topik-topik perbandingan sebagai berikut, yaitu tarif pajak, objek pajak, dan pelaporan pajak. Perbandingan sistem PPN di Indonesia, GST di Singapura, dan GST di India berdasarkan topik-topik perbandingan di atas dapat dilihat pada beberapa tabel perbandingan di bawah ini.

**Tabel Perbandingan Tarif Pajak**

Indonesia	Singapura	India
Sejak tanggal 1 Juli 1984 hingga saat ini, tarif PPN tidak berubah, yaitu tarif tunggal sebesar 10%.	Sejak diberlakukan, tarif GST di Singapura mengalami kenaikan dengan perincian sebagai berikut: <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) tahun 1994 tarif tunggal 3%;</li> <li>(ii) tahun 2003 tarif tunggal 4%;</li> <li>(iii) tahun 2004 tarif tunggal 5%;</li> <li>(iv) tahun 2007 tarif tunggal 7%;</li> <li>(v) tahun 2018 tarif tunggal 9%.</li> </ul>	Tarif GST di India memiliki beberapa tarif untuk beberapa jenis barang dan jasa dengan perincian sebagai berikut: <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) untuk beberapa jenis barang: 0,25%, 3%, 5%, 12%, 18%, dan 28%;</li> <li>(ii) untuk beberapa jenis jasa: 0%, 5%.</li> </ul>

Sumber: diolah oleh Penulis.

**Tabel Perbandingan Objek Pajak**

Indonesia	Singapura	India
<p>Pasal 4 UU PPN menyatakan bahwa PPN dikenakan atas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) penyerahan BKP di dalam daerah pabean yang dilakukan oleh Pengusaha;</li> <li>(ii) impor BKP;</li> <li>(iii) penyerahan JKP di dalam daerah pabean yang dilakukan oleh pengusaha;</li> <li>(iv) pemanfaatan BKP tidak berwujud dari luar daerah pabean di dalam daerah pabean;</li> <li>(v) pemanfaatan JKP dari luar daerah pabean di dalam daerah pabean;</li> <li>(vi) ekspor BKP berwujud oleh PKP;</li> <li>(vii) ekspor BKP tidak berwujud oleh PKP; dan</li> <li>(viii) ekspor JKP oleh PKP.</li> </ul>	<p>Bagian III Butir 8 <i>Goods and Services Tax</i> menyatakan bahwa GST dikenakan atas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) setiap penyerahan barang dan jasa yang dilakukan di Singapura yang dilakukan oleh PKP sehubungan dengan bisnis yang dijalankannya; dan</li> <li>(ii) setiap impor barang (selain impor yang mendapatkan pembebasan).</li> </ul>	<p><i>Chapter III</i> Butir 7 <i>GST Law India</i> menyatakan bahwa yang termasuk dalam objek GST sebagai berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(i) semua bentuk penyediaan barang atau jasa atau keduanya seperti penjualan, pengalihan,, barter, pertukaran, lisensi, sewa, sewa atau pelepasan yang dibuat atau disepakati oleh seseorang dalam melakukan atau kemajuan bisnis;</li> <li>(ii) impor jasa;</li> <li>(iii) kegiatan sebagaimana pada <i>schedule 1</i>, yang dilakukan baik berdasarkan nilai maupun tidak; dan</li> <li>(iv) kegiatan yang diperlakukan sebagai penyediaan barang atau jasa sebagaimana dimaksud dalam <i>schedule 2</i>.</li> </ul>

Sumber: diolah oleh Penulis.

**Tabel Perbandingan Pelaporan Pajak**

Indonesia	Singapura	India
<p>Pasal 15A UU PPN menyatakan bahwa SPT Masa PPN disampaikan paling lama akhir bulan berikutnya setelah berakhirnya masa pajak.</p>	<p>Bagian VI Butir 41 huruf (ba) <i>Goods and Services Tax</i> menyatakan bahwa penyampaian SPT PPN dilakukan melalui jasa elektronik.</p> <p>SPT PPN disampaikan dalam jangka waktu 1 bulan sejak akhir periode akuntansi yang ditentukan.</p>	<p>India memiliki beberapa jenis SPT PPN yang harus disampaikan secara bulanan, triwulan, dan tahunan dengan rincian sebagai berikut:</p> <p>(i) SPT Masa PPN</p> <p>Terdiri dari beberapa formulir berikut ini:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ GSTR-1 disampaikan pada tanggal 11 Bulan berikutnya;</li> <li>▪ GSTR-2 disampaikan pada tanggal 15 bulan berikutnya;</li> <li>▪ GSTR-3, GSTR-3B, &amp; GSTR-5 disampaikan pada tanggal 20 bulan berikutnya;</li> <li>▪ GSTR-6 disampaikan pada tanggal 13 bulan berikutnya;</li> <li>▪ GSTR-7 &amp; GSTR-8 disampaikan pada tanggal 10 bulan berikutnya; dan</li> <li>▪ GSTR-11 disampaikan pada tanggal 28 bulan berikutnya.</li> </ul> <p>(ii) SPT PPN Triwulan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ GSTR-4 disampaikan pada tanggal 18 bulan berikutnya</li> </ul> <p>(iii) SPT PPN Tahunan</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ GSTR-9 &amp; GSTR-9A disampaikan pada tanggal 31 Desember tahun berikutnya.</li> </ul>

Sumber: diolah oleh Penulis.



# PKP Pedagang Eceran di Era Ekonomi Digital<sup>29</sup>

Riyhan Juli Asyir

---

Permasalahan dalam Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang timbul karena aturannya tidak mengikuti perkembangan zaman adalah persyaratan Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang diperbolehkan menerbitkan faktur pajak yang digunggung. Faktur pajak yang digunggung adalah faktur pajak yang hanya bisa dibuat oleh PKP pedagang eceran yang tidak diisi dengan identitas pembeli, nama, dan tandatangan penjual sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 ayat (1) huruf 'e' angka 2 UU Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP). Faktur pajak yang digunggung ini dilaporkan dalam Formulir 1111 AB (Rekapitulasi Penyerahan dan Perolehan pada butir I huruf B angka 2) SPT Masa PPN.

PKP yang diperkenankan untuk membuat faktur pajak yang digunggung hanyalah PKP pedagang eceran yang memenuhi kriteria sebagaimana dimaksud dalam ketentuan Pasal 20 ayat (2) Peraturan Pemerintah Nomor 1 Tahun 2012 (PP 1 Tahun 2012) juncto Pasal 5 ayat (2) Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK 151/PMK.03/2013 (PMK 151/2013) juncto Pasal 1 ayat (1) Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-58/PJ/2010 (PER-58/2010). Menurut aturan tersebut, PKP pedagang eceran adalah PKP yang dalam kegiatan usaha atau pekerjaannya melakukan penyerahan BKP dan/atau JKP dengan cara sebagai berikut:

- (i) **melalui suatu tempat** penjualan eceran atau **langsung** mendatangi dari satu tempat konsumen akhir ke tempat konsumen akhir lainnya;
- (ii) dengan cara penjualan eceran yang dilakukan **langsung** kepada konsumen akhir, **tanpa didahului** dengan penawaran tertulis, pemesanan tertulis, kontrak, atau lelang; dan
- (iii) pada umumnya penyerahan Barang Kena Pajak atau transaksi jual beli dilakukan secara **tunai** dan penjual atau pembeli **langsung** menyerahkan atau membawa Barang Kena Pajak yang dibelinya.

PKP yang tidak memenuhi kriteria di atas wajib memungut PPN dengan faktur pajak yang tidak digunggung atas penyerahan BKP dan/atau JKP yang dilakukan di dalam daerah pabean sesuai ketentuan yang berlaku mengenai faktur pajak. Apabila PKP yang tidak memenuhi kriteria sebagai PKP pedagang eceran menerbitkan faktur pajak yang digunggung, PKP tersebut dapat dikenakan sanksi sesuai Pasal 14 ayat (1) huruf 'e' UU KUP juncto Pasal 14 ayat (4) UU KUP atas penerbitan faktur pajak yang tidak lengkap, dengan besaran sanksi sebesar 2% dari Dasar Pengenaan Pajak (DPP) PPN.

---

<sup>29</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCTNews pada 13 Oktober 2018.

**Tabel Perbandingan Faktor Pajak yang Tidak Digunggung dan Faktor Pajak yang Digunggung**

No.	Faktor Pajak yang Tidak Digunggung	Faktor Pajak yang Digunggung
1.	Memuat keterangan lengkap sesuai ketentuan Pasal 13 ayat (5) UU PPN.	Memuat keterangan lengkap sesuai ketentuan Pasal 13 ayat (5) UU PPN, tetapi dapat tidak mencantumkan keterangan sebagaimana dimaksud Pasal 13 ayat (5) huruf 'b' dan huruf 'g' UU PPN.
2.	Nomor seri faktur pajak (NSFP) harus menggunakan NSFP yang diberikan oleh Direktorat Jenderal Pajak.	Kode dan NSFP dapat berupa nomor nota, kode nota, atau ditentukan sendiri oleh PKP pedagang eceran.
3.	Dilaporkan secara lengkap pada Formulir 1111 A2 SPT Masa PPN per transaksi.	Cukup diisi jumlah DPP penyerahan dan PPN yang telah dipungut pada Formulir 1111 AB SPT Masa PPN tanpa rincian per transaksi.

Sumber: diolah oleh Penulis.

Berdasarkan Penjelasan Pasal 20 PP 1 Tahun 2012 juncto bagian konsiderans PER-58/2010, faktur pajak yang digunggung secara administratif lebih sederhana, mudah, dan murah karena ditujukan bagi penyerahan kepada konsumen akhir (penyerahan secara eceran) yang jumlah penyerahannya relatif banyak dengan nilai yang relatif kecil. Oleh karena itu, penerbitan faktur pajak yang digunggung lebih efisien secara administratif bagi wajib pajak.

Pertanyaan yang kemudian muncul, apakah PKP penjual BKP dan/atau JKP kepada konsumen akhir yang dijual secara daring (*online*) memenuhi kriteria PKP pedagang eceran sehingga diizinkan untuk memungut PPN menggunakan faktur pajak yang digunggung?

Sering kali di dalam kasus penyerahan secara *online*, fiskus berpedoman pada pendapat dari Kepala Seksi Peraturan PPN Jasa, Direktorat Peraturan Perpajakan I, Direktorat Jenderal Pajak (DJP) yang dapat dilihat di laman <http://www.pajak.go.id/content/tidak-ada-dobbel-taxation-di-bidang-e-commerce> sebagai berikut:

“Jadi untuk sementara untuk **penjualan melalui elektronik (secara online) ini sampai sekarang belum bisa dikategorikan sebagai pedagang eceran**. Oleh karena itu dia tidak bisa menyelenggarakan pembuatan faktur pajak yang secara khusus tadi. Dia harus mengikuti penerbitan faktur pajak yang diatur dalam UU PPN yang penomorannya harus minta kepada Ditjen Pajak dan dibuat pada saat penyerahan.”

(dengan penambahan penekanan)

Berdasarkan pendapat tersebut, PKP yang menjual BKP dan/atau JKP secara *online* tidak diperbolehkan memungut PPN menggunakan faktur pajak yang digunggung, termasuk bagi penyelenggara *online retail* sebagaimana disebutkan dalam Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-62/PJ/2013 (SE-62/2013). Ini tentu dapat menimbulkan ketidakadilan, mengingat dalam Huruf A Lampiran SE-62/2013 menyebutkan bahwa tidak ada perbedaan perlakuan perpajakan antara transaksi *e-commerce* dan transaksi perdagangan barang dan/atau jasa lainnya. Sepanjang perusahaan *e-commerce* dan perusahaan perdagangan biasa lainnya melakukan penjualan eceran, sudah seharusnya tidak ada perbedaan perlakuan bagi kedua perusahaan tersebut mengingat perbedaan hanya terjadi pada media transaksi dan kegiatan usaha (secara daring atau secara luring).

Mengutip pada definisi dalam Pasal 2 ayat (1) Peraturan Pemerintah Nomor 28 Tahun 1988 yang mengartikan pedagang eceran sebagai setiap pengusaha di bidang perdagangan yang kegiatan usahanya dan pekerjaannya menyerahkan BKP dan/atau JKP kepada konsumen akhir. Adapun cara penyerahan, cara pembelian, atau cara pembayaran, bukan faktor yang relevan dalam menentukan status PKP sebagai pedagang eceran. Apalagi berbagai media transaksi dapat dipergunakan untuk membeli barang pada era teknologi informasi sekarang ini.

Pandangan konvensional tentang PKP pedagang eceran dalam ketentuan PPN kurang sesuai dengan lanskap perpajakan dunia yang telah berubah mengikuti perkembangan zaman, yaitu dari transaksi yang bersifat konvensional (tatap muka) menuju digitalisasi (dunia maya). Keberadaan fisik (*physical presence*) di dunia usaha saat ini sudah tidak lagi relevan. Dunia usaha sekarang sudah berubah dari yang semula hanya bergantung pada kriteria *physical presence* kepada keberadaan yang bersifat digital (*digital presence*). Kriteria *physical presence* sudah tidak lagi relevan untuk menjadi acuan, apalagi jika berbicara mengenai skema usaha yang melibatkan cara-cara modern seperti kegiatan usaha *e-commerce*.

Maksud dari ketentuan mengenai faktur pajak yang digunggung adalah untuk memenuhi asas kesederhanaan dalam pemungutan pajak serta memberikan kepastian hukum bagi PKP dengan karakteristik pedagang eceran. Adapun karakteristik pedagang eceran ini telah diatur di dalam PP 1 Tahun PKP2012, yaitu pengusaha yang melakukan penyerahan BKP dengan cara eceran yang pada umumnya dilakukan kepada konsumen akhir.

Pada dasarnya, kriteria PKP pedagang eceran dimaksudkan untuk membuktikan apakah penyerahan dilakukan secara eceran, yaitu aktivitas perdagangan kepada/untuk konsumen akhir. Pengertian penyerahan secara eceran ini pun pada faktanya sejalan dengan praktik di dunia (*best practice*). Sebagai contoh, di Singapura diatur ketentuan atas penjualan kepada konsumen akhir. Berdasarkan ketentuan ini, penjual cukup menerbitkan *serially printed receipt* tanpa perlu menerbitkan faktur pajak kepada konsumen akhir tersebut (IRAS e-Tax Guide). Dari peraturan ini dapat dilihat bahwa seharusnya yang perlu dibuktikan untuk memenuhi kriteria sebagai

PKP pedagang eceran adalah apakah wajib pajak melakukan penyerahan BKP dan/atau JKP kepada konsumen akhir atau tidak.

Pada era ekonomi digital ini, kriteria PKP pedagang eceran yang mengacu kepada kriteria dalam Pasal 20 ayat (2) PP 1 Tahun 2012 juncto Pasal 1 ayat (1) PER-58/2010 sebaiknya direvisi karena sudah tidak relevan lagi dengan perkembangan zaman. Kriteria PKP pedagang eceran seharusnya tidak dibatasi berdasarkan tempat penjualan yang bersifat tempat tetap atau cara penawaran barang yang tidak tertulis sebagaimana kriteria PKP pedagang eceran dalam Pasal 20 ayat (2) PP 1 Tahun 2012 juncto Pasal 1 ayat (1) PER-58/2010. Kriteria PKP pedagang eceran sebaiknya mengacu pada kriteria substantif dalam aktivitas usaha PKP tersebut, yaitu PKP penjual menjual barang kepada konsumen akhir.

Tujuan dari ketentuan faktor pajak yang digunggung ialah untuk memberikan kemudahan dan kepastian hukum bagi PKP pedagang eceran dalam membuat faktur pajak dan menatausahakan faktur pajak. Penyerahan BKP secara eceran yang umumnya berjumlah banyak dengan nilai per transaksi yang relatif tidak besar dapat mengakibatkan tingginya beban kepatuhan (*compliance cost*) yang ditanggung oleh wajib pajak.

Salah satu asas pemungutan pajak ialah asas kemudahan administrasi (*ease of administration*) sehingga dalam kasus ini aturan pajak harus dibuat secara sederhana dan mudah dimengerti, baik untuk otoritas pajak maupun wajib pajak. Asas *ease of administration* dalam pemungutan pajak semestinya dipahami bahwa beban kepatuhan bagi wajib pajak untuk melaksanakan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan harus rendah (*low cost of compliance*). Pemungutan pajak dengan faktur pajak yang digunggung oleh PKP pedagang eceran memberikan kemudahan dan kepastian hukum bagi PKP yang melakukan aktivitas usaha penjualan kepada konsumen akhir dengan jumlah transaksi penyerahan barang yang relatif banyak dan dengan nilai yang relatif kecil.

Berdasarkan uraian di atas, sebaiknya kriteria PKP pedagang eceran yang diperbolehkan menerbitkan faktur pajak yang digunggung juga harus mengakomodir PKP yang melakukan kegiatan usaha penjualan secara eceran melalui media internet (*daring*). Oleh karena itu, Pasal 20 ayat (2) PP 1 Tahun 2012 juncto Pasal 5 ayat (2) PMK-151/2013 juncto Pasal 1 ayat (1) PER-58/2010 seharusnya direvisi sesuai perkembangan zaman di era ekonomi digital, yaitu cukup mengacu kepada kriteria bahwa PKP yang bersangkutan melakukan penyerahan BKP dan/atau JKP kepada konsumen akhir tanpa perlu memedulikan cara penyerahan, cara pembelian, atau cara pembayaran.





## **Bagian IV: Pajak Penghasilan**



# Menyoal Perluasan *Withholding Tax* atas Penghasilan Usaha<sup>30</sup>

Darussalam

---

Mekanisme pemotongan-pemungutan pajak atau yang populer disebut dengan *withholding tax* (WHT) merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari sistem pajak penghasilan suatu negara. Secara konseptual, WHT ini merupakan mekanisme **pembayaran angsuran** atas pajak penghasilan yang terutang dalam suatu tahun pajak.

Dalam perjalanannya, mekanisme WHT ini menghasilkan penerimaan pajak secara **otomatis** dalam **jumlah yang besar** dan **tidak memerlukan upaya yang besar** (Leon Yudkin, 1971). Akhirnya, mekanisme WHT ini dipergunakan untuk mengamankan penerimaan negara dengan mengurangi ketidakpatuhan wajib pajak dengan cara yang efisien bagi pemerintah (Martinez-Vazquez, *et. al.*,1992).

Di banyak negara, secara tradisional mekanisme WHT dirancang untuk **penghasilan yang bersifat pasif**, terutama hanya untuk penghasilan bunga, gaji, dan dividen (Victor Thuronyi, 2003). Relatif mudahnya optimalisasi penerimaan pajak dari WHT kerap menyebabkan adanya **dorongan** bagi suatu pemerintah untuk terus **mempertahankan** bahkan **memperluas** objek serta menaikkan tarif WHT tersebut (Shome, Aggrawal, dan Singh, 2007).

## Penerapan WHT di Indonesia

Ditinjau dari sejarahnya, mekanisme WHT di Indonesia sudah diperkenalkan sejak awal Orde Baru melalui tata cara pemungutan melalui Menghitung Pajak Orang (MPO). Pada mulanya, objek penghasilan yang dipungut melalui mekanisme WHT diatur hanya untuk jenis penghasilan yang bersifat pasif (*passive income*) seperti bunga, dividen, dan royalti serta penghasilan sehubungan dengan gaji atau upah.

Mekanisme WHT dapat ditemukan dalam berbagai pasal dalam UU PPh, salah satunya adalah PPh Pasal 23. PPh Pasal 23 pada dasarnya bukan merupakan jenis pajak penghasilan, melainkan hanya **mekanisme pelunasan** PPh yang terutang dalam tahun berjalan. Mekanismenya dilakukan melalui **pemotongan** oleh wajib pajak atas penghasilan yang **dibayarkan** kepada pihak yang menerima penghasilan, **menyetorkan** pemotongan tersebut kepada kas negara, dan **mengadministrasikannya** dalam pembukuan wajib pajak.

---

<sup>30</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 2 Agustus 2018.



PPh Pasal 23 ini diterapkan atas penghasilan yang bersifat pasif (*passive income*) yang berasal dari bunga, dividen, royalti, penghasilan sewa di luar yang telah dikenakan pajak final, maupun atas penghasilan yang bersifat aktif (*active income*), yaitu penghasilan dari kegiatan usaha.

Sejatinya, mekanisme WHT atas PPh Pasal 23 bisa **dijustificasi** mengingat bahwa sektor pajak Indonesia masih berkuat dengan persoalan: (i) kepatuhan pajak yang rendah, (ii) *tingginya shadow economy*, serta (iii) keterbatasan informasi yang dimiliki oleh otoritas pajak. Akan tetapi, penerapan mekanisme WHT seringkali juga tidak bebas dari persoalan dan harus dijalankan dengan prinsip kehati-hatian.

Seiring dengan berjalannya waktu, mekanisme WHT atas PPh Pasal 23 yang berlaku di Indonesia terus mengalami **perluasan**. Terutama, terkait dengan objek jenis penghasilannya yang semakin banyak **menyasar kepada jenis penghasilan yang bersifat aktif, yaitu penghasilan atas kegiatan usaha**. Perluasan ini juga mencakup perluasan dalam hal sifatnya (final maupun tidak final), tata cara pemotongan dan pelaporan, variasi besaran tarifnya, serta persebaran aturannya. Secara umum, hal ini menciptakan ketidakmudahan bagi wajib pajak untuk memahami dan mengadministrasikannya dengan baik (Darussalam dan Septriadi, 2006).

Terkait dengan WHT atas PPh Pasal 23, khususnya yang dikenakan terhadap penghasilan dari kegiatan usaha, setidaknya terdapat beberapa hal yang perlu menjadi catatan.

**Pertama**, terkait dengan jenis penghasilan yang menjadi objek PPh Pasal 23. Di Indonesia, PPh Pasal 23 diterapkan atas penghasilan yang bersifat pasif dan penghasilan usaha yang bersifat aktif. Pola ini berbeda dengan praktik di berbagai negara yang **jarang** mengenakan WHT atas jenis penghasilan yang berasal dari kegiatan usaha (Shome, 2014). Alasannya, terdapat kesulitan untuk merancang **tarif efektif WHT** (tarif umum dikalikan **perkiraan penghasilan neto**) terhadap penghasilan yang berasal dari kegiatan usaha (Leon Yudkin, 1971).

Seperti disebut di muka, mekanisme WHT bertujuan sebagai pembayaran angsuran pajak yang terutang. Namun, mekanisme pembayaran angsuran yang adil bagi wajib pajak yang menerima penghasilan usaha **bukan melalui mekanisme WHT**. Menurut Peter S. Griffith (1973), mekanisme pembayaran yang adil harus melalui mekanisme **pembayaran angsuran pajak berdasarkan perkiraan** (*estimated tax payment system*) atau yang di Indonesia dikenal dengan nama angsuran PPh Pasal 25

Dalam UU PPh, besaran tarif **dibedakan** antara penghasilan pasif dan penghasilan aktif dari kegiatan usaha. Untuk penghasilan pasif sebesar tarif umum (15%) dikalikan penghasilan bruto. Sementara itu, untuk penghasilan aktif dari kegiatan usaha, dikenakan berdasarkan tarif efektif, yaitu tarif umum (15%) dikalikan perkiraan penghasilan neto.

Sebelum berlakunya Undang-Undang PPh Nomor 36 Tahun 2008, pengenaan PPh Pasal 23 atas penghasilan yang berasal dari kegiatan usaha dihitung dengan menggunakan tarif 15% atas perkiraan penghasilan neto sebagai dasar pengenaan pajak (DPP). Perkiraan penghasilan neto ditetapkan dalam nilai yang bervariasi. Akibatnya, tarif efektif atas jasa yang menjadi objek PPh Pasal 23 berada pada kisaran antara 1,5% hingga 6%.

Pertanyaannya, sejauh mana tarif efektif atas penghasilan kegiatan usaha tersebut merefleksikan kondisi yang sebenarnya dari wajib pajak? Tanpa adanya suatu perumusan yang cermat dan tinjauan ulang secara rutin, pengenaan tarif efektif tersebut dapat berakibat pada persoalan pajak yang kurang bayar dan pajak yang lebih bayar (Soos, 1991).

Dalam Undang-Undang PPh Nomor 36 Tahun 2008, persoalan tersebut coba diatasi melalui tarif tunggal yang relatif rendah, yaitu sebesar 2% dengan DPP atas penghasilan bruto. Tarif yang rendah ini sejatinya merefleksikan suatu simplifikasi atas kerumitan yang bisa ditimbulkan di lapangan serta tren tarif efektif yang menurun dengan mempertimbangkan perkiraan penghasilan neto.

**Kedua**, adanya “godaan” untuk memperluas objek penghasilan PPh Pasal 23. Secara legalitas, upaya perluasan ini sejatinya dimungkinkan karena UU memberikan pendelegasian kewenangan untuk menentukan “penghasilan lainnya” yang bisa dijadikan objek PPh Pasal 23. Saat ini, PPh Pasal 23 dikenakan dengan berdasarkan *positive list*.

Memang benar bahwa kebijakan dengan model *positive list* lebih rumit dalam perumusannya. Namun, justru akan memberikan kepastian hukum yang lebih baik dan membatasi pemungutan pajak yang *excessive*. Model *negative list* sebisa mungkin dihindari, terutama jika tidak terdapat justifikasi kebijakan yang jelas.

Pada praktiknya, “godaan” untuk memperluas objek PPh Pasal 23 dapat terjadi apalagi dengan mengingat mudahnya pengumpulan pajak melalui mekanisme WHT serta tingginya target penerimaan pajak. Perilaku ini dimungkinkan karena tidak adanya dasar hukum yang jelas terkait dengan definisi atas penghasilan “**jasa lain**” yang sering dipakai dalam memperluas objek PPh Pasal 23, baik dalam pembuatan aturan maupun interpretasi dalam praktik di lapangan.

**Ketiga**, menimbulkan biaya administrasi atau kepatuhan pajak yang tinggi bagi wajib pajak. Bagi pemerintah, seperti dinyatakan oleh Leon Yudkin di atas, mekanisme WHT dirancang untuk menghasilkan penerimaan pajak secara “**otomatis**” dan **tanpa upaya** yang besar. Wajib pajak diberi kewajiban untuk melakukan pemotongan pajak atas penghasilan yang dibayarkan kepada pihak lain. Dengan demikian, sistem ini menimbulkan **beban administrasi** tambahan bagi wajib pajak

Berdasarkan Milanez (2017), beban ini disebut sebagai *legal remittance responsibility* yang dampaknya jarang sekali diukur. Dari studinya, Milanez menyimpulkan bahwa seringkali wajib pajak (terutama korporasi) memiliki biaya administrasi atau kepatuhan pajak yang **tidak hanya** berasal dari upaya wajib pajak tersebut untuk memenuhi kewajiban pajak **dirinya sendiri** (*legal tax liability*), tetapi juga **biaya mengadministrasikan kewajiban pajak pihak lain**.

Sampai sekarang belum ada suatu penelitian resmi mengenai tingkat biaya kepatuhan sistem pajak Indonesia, terutama atas penerapan mekanisme WHT. Akan tetapi, statistik berikut mungkin bisa jadi catatan. Saat ini, kontribusi PPh yang dilunasi melalui mekanisme WHT terhadap total penerimaan pajak Indonesia mempunyai peran signifikan. Pada 2017 saja, kontribusinya mencapai 31,9% dari total pajak dengan tren historis pertumbuhannya yang terus naik.

Di sisi lain, biaya pemungutan pajak (*cost of collection*) oleh otoritas pajak di Indonesia cukup rendah secara relatif jika dibandingkan dengan negara lain, yaitu antara 0,48% hingga 0,64% dari penerimaan pajak (OECD, 2015). Rendahnya biaya pemungutan pajak ini apakah terkait dengan tingginya biaya administrasi atau kepatuhan (*cost of compliance*) wajib pajak akibat mekanisme WHT? Ini bisa menjadi indikasi awal dan menarik untuk ditelisik lebih lanjut.

**Keempat**, terkait sanksi yang tidak proporsional. Di Indonesia, beban untuk menjalankan kewajiban sebagai pihak pemotong (agen WHT) juga masih dibayang-bayangi ketakutan atas adanya sanksi yang sifatnya tidak proporsional. Sanksinya, membayar **pokok pajak** yang tidak atau kurang dipotong **ditambah** sanksi administrasi berupa bunga sebesar 2% per bulan paling lama 24 bulan. Padahal, pajak yang tidak atau kurang dipotong tersebut pada hakikatnya **bukan beban pajak dari pihak pemotong**, melainkan **beban pajak dari pihak penerima penghasilan** yang mempunyai kapasitas ekonomi untuk membayar pajak tersebut.

Selain itu, dalam penerapan mekanisme WHT yang kompleks, kemungkinan adanya kesalahan dalam mengartikan aturan (*technical mistake*) sangat mungkin terjadi (Saad, 2012). Sebagai contoh, salah mengklasifikasikan jenis penghasilan. Misal, penghasilan dari kegiatan usaha diklasifikasikan sebagai penghasilan pasif.

Akibatnya, penghasilan kegiatan usaha tersebut yang seharusnya dikenakan PPh Pasal 23 dengan tarif lebih rendah (tarif efektif 2%), tetapi justru dikenakan dengan tarif lebih tinggi yang diperuntukkan untuk penghasilan pasif (15% dari penghasilan bruto). Oleh karena itu, sebaiknya sanksi dibatasi kepada sanksi administrasi berupa bunga atas keterlambatan pemotongan pajak, terutama atas objek penghasilan yang berasal dari kegiatan usaha. Hal ini untuk menjamin **proportionality principle** karena pihak pemotong bukan pihak yang memperoleh tambahan kemampuan ekonomis.

Menariknya, di negara lain justru terdapat upaya untuk memberikan **kompensasi** kepada agen WHT untuk menutup biaya yang telah dikeluarkan dalam mengadministrasikan pajak pihak lain, misalkan seperti di Selandia Baru ataupun Inggris. Kompensasi tersebut bisa berupa suatu fasilitas atau pengurangan pajak yang dipungut (Shome, 2014).

### **Relevansi WHT dengan Sistem *Self-Assessment* dan Keterbukaan Informasi**

Lantas, apakah perluasan mekanisme WHT terhadap PPh Pasal 23 atas penghasilan dari kegiatan usaha masih relevan dan bisa dijustifikasi?

**Pertama**, perluasan WHT kurang relevan dengan sistem *self-assessment*. Filosofi pemberlakuan mekanisme WHT di Indonesia tertera pada penjelasan mengenai pokok-pokok perubahan dari UU PPh Nomor 10 Tahun 1994. Dari penjelasan tersebut ditemukan bahwa pemberlakuan mekanisme WHT merupakan suatu terobosan administrasi yang bertujuan untuk dua hal: (i) kepatuhan pajak dan (ii) **menunjang sistem *self-assessment* melalui pemanfaatan data yang lebih efektif dan efisien**. Akan tetapi, saat ini mekanisme WHT yang seharusnya menjadi penunjang dari sistem *self-assessment*, justru memiliki **peran yang dominan** daripada sistem *self-assessment* itu sendiri. Lambat laun, perannya justru mengaburkan sistem *self-assessment* yang kita anut.

Lebih lanjut, mekanisme WHT pada hakikatnya merupakan salah satu upaya otoritas pajak untuk **mengumpulkan dan memanfaatkan data atau informasi** yang lebih efektif dan efisien. Artinya, dari data atau informasi tersebut, otoritas pajak dapat menelusuri dan menjamin kepatuhan wajib pajak yang dilakukan secara *self-assessment*.

**Kedua**, perluasan WHT kurang relevan dengan semangat reformasi pajak dan sistem pajak yang modern. Pada dasarnya, mekanisme WHT dapat dimaklumi dalam konteks lanskap pajak yang sistem administrasi pajaknya belum modern dan belum terdapat aturan keterbukaan informasi. Partisipasi wajib pajak yang rendah, ketersediaan informasi atas profil wajib pajak yang terbatas, hingga tidak dimilikinya basis data dan teknologi informasi yang baik, mendorong adanya justifikasi mekanisme WHT yang luas.

Dalam konteks Indonesia, adanya penggunaan teknologi informasi dalam administrasi pajak telah mempermudah integrasi informasi atas penghasilan dan profil wajib pajak. Apalagi dengan adanya akses informasi keuangan secara otomatis berdasarkan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2017 tentang Akses Informasi Keuangan untuk Kepentingan Perpajakan serta adanya kerjasama permintaan data dari berbagai lembaga dan institusi dalam negeri.

Sehubungan dengan penjelasan di atas, justifikasi WHT dapat dibenarkan hanya atas penghasilan pasif, serta penghasilan aktif yang sifatnya **hard-to-tax** atau mempunyai risiko ketidakpatuhan. Ke depan, dengan memperhatikan beberapa catatan di atas, penerapan WHT atas penghasilan

dari kegiatan usaha dapat pelan-pelan secara bertahap mulai dibatasi dengan tujuan menurunkan biaya administrasi atau kepatuhan wajib pajak.

# Tarif Pajak Efektif di Beberapa Negara ASEAN<sup>31</sup>

Darussalam

---

Sebagai suatu pajak atas penghasilan dari ekuitas, PPh Badan berkaitan dengan pajak atas penghasilan orang pribadi sebagai pemegang saham dari suatu perseroan. Hal ini disebabkan karena penghasilan perseroan akan menjadi penghasilan (dalam bentuk dividen) bagi pemegang sahamnya. Dengan kata lain, penghasilan perseroan merupakan salah satu dari sumber penghasilan bagi pemegang sahamnya.

Pemajakan atas penghasilan dari perseroan tidak dibedakan dengan penghasilan lainnya. Menurut sudut pandang ekonomi, kedudukan pemegang saham sama dengan kedudukan investor, yaitu sama-sama sebagai pemberi dana. Dengan demikian, perlakuan perpajakan atas penghasilan yang diperoleh oleh pemegang saham dan investor harus sama (Peter A. Harris, 1996:49).

Berdasarkan ketentuan PPh yang saat ini berlaku di Indonesia, apabila suatu penghasilan telah dikenakan pajak di tingkat perseroan dan pada saat penghasilan tersebut dibagikan sebagai dividen kepada pemegang sahamnya, atas penghasilan yang sama tersebut akan dikenakan pajak lagi di tingkat pemegang saham. Pemajakan lagi atas penghasilan yang sama tersebut tentunya akan menimbulkan **beban pajak yang berlebihan** bagi pemegang sahamnya. Oleh karena itu, diperlukan suatu sistem pemajakan yang dapat mengeliminasi atau paling tidak untuk mengurangi dampak beban pajak yang berlebihan tersebut.

Sistem pemajakan atas perseroan dapat dilihat dari dua sudut pandang sebagai berikut:

- (i) perseroan dipandang sebagai entitas yang terpisah dengan pemiliknya sehingga penghasilan perseroan dikenakan pajak tersendiri dan terpisah dari pemegang sahamnya. Sistem ini disebut sebagai ***classical system***;
- (ii) perseroan dipandang sebagai sarana untuk mendapatkan penghasilan oleh orang pribadi sebagai pemiliknya sehingga penghasilan yang didapat atau diperoleh (baik dibagikan sebagai dividen maupun tidak dibagikan sebagai dividen) harus dikenakan pajak kepada orang pribadi sebagai pemilik perseroan tersebut (*pass-through* atau ***full integration/conduit system***).

---

<sup>31</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 13 November 2017.

Selain dua sistem pemajakan di atas, terdapat bentuk lain sistem pemajakan atas perseroan yang disebut dengan *integration of distributed profit*, yaitu sistem yang mengintegrasikan pajak perseroan dengan pajak penghasilan pemegang sahamnya. Dalam praktiknya, integrasi tersebut terbatas terhadap laba yang dibagikan. Bentuk tersebut disebut sebagai **partial integration** atau sering disebut sebagai keringanan dividen (*dividend relief*).

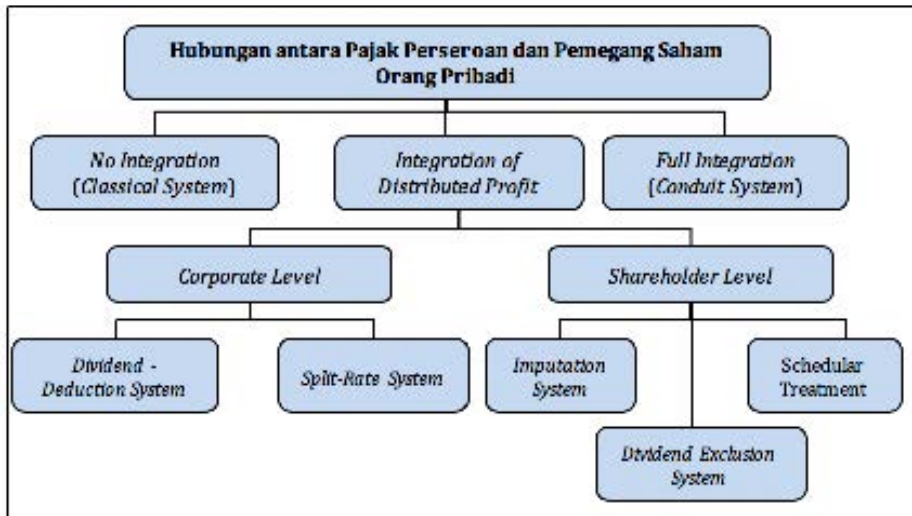
Sistem ini lahir dari adanya konsensus substansial yang memandang perlunya pemberian keringanan pajak atas timbulnya pajak berganda ekonomis dalam pemajakan penghasilan perseroan (Peter A. Harris, 2013:251). Integrasi atas keringanan dividen tersebut dapat dilakukan pada dua tingkatan.

**Pertama**, di tingkat perseroan. Keringanan dividen pada tingkat perseroan dilakukan dengan cara mengurangi dividen terhadap penghasilan kena pajak perseroan. Jadi, perlakuannya sama dengan perlakuan bunga, yaitu sebagai pengurang penghasilan kena pajak. Sistem tersebut disebut dengan *dividend-deduction system*. Pendekatan lainnya disebut sebagai *split-rate system*. Berdasarkan pendekatan ini, dividen dikenakan pajak berdasarkan tarif yang lebih rendah daripada tarif untuk laba yang tidak dibagi. Selain itu, pendekatan yang juga dapat digunakan terkait dengan keringanan dividen pada tingkat perseroan adalah *corporation tax credit system*. Berdasarkan sistem ini, perusahaan menerima kredit pajak yang dihitung dengan mengacu pada dividen yang didistribusikan.

**Kedua**, tingkat pemegang saham. Keringanan dividen dilakukan secara sistematis berdasarkan *imputation system*. Sistem imputasi dapat dilakukan dengan cara sepenuhnya (*full imputation*) atau dengan cara sebagian (*partial imputation*). Dengan sistem ini, seluruh atau sebagian pajak perseroan ditambahkan sebagai penghasilan dividen bruto bagi pemegang saham. Selanjutnya, atas pajak perseroan tersebut diperlakukan sebagai kredit pajak terhadap pajak yang terutang dari pemegang saham tersebut. Alternatif lainnya, keringanan dividen dapat diberikan dengan cara mengecualikan dividen sebagai penghasilan kena pajak pemegang saham. Cara ini disebut sebagai *dividend exclusion system*.

Dalam perkembangannya, terdapat sistem baru yang disebut sebagai *schedular treatment* (Sijbren Cnossen, 1993). Secara rinci, skema hubungan antara pemajakan atas perseroan dengan orang pribadi sebagai pemegang sahamnya dapat digambarkan sebagai berikut.

## Gambar Hubungan antara Pemajakan atas Perseroan dan Orang Pribadi sebagai Pemegang Sahamnya



Sumber: diolah dari Sijbren Cnossen, "What kind of Corporation Tax?" dalam Cendric Sandford, *Key Issues in Tax Reform* (Perrymead, Bath : Fiscal Publications), 1993 dan Peter Harris, *Structure, Policy and Practice* (Cambridge: Cambridge University Press), 2013.

### Praktik di Beberapa Negara ASEAN

Berbeda dengan Indonesia yang menganut *classical system* dalam UU PPh Nomor 18 Tahun 2000 dan *schedular treatment* dalam UU PPh Nomor 36 Tahun 2008, Malaysia merupakan negara yang menganut *dividend-exclusion system* atas dividen yang diterima oleh pemegang saham orang pribadi. Dengan demikian, atas dividen yang diterima oleh pemegang saham orang pribadi akan dibebaskan dari pengenaan pajak (Choong Kwait Fatt, 2017:402). Sistem ini disebut juga dengan *single tier dividend system*, yaitu laba perseroan hanya dikenakan di tingkat perseroan.

Sama halnya dengan Malaysia, Singapura juga menerapkan *single tier dividend system* atau *one-tier system* sehingga dividen dibebaskan dari pengenaan pajak. *One-tier system* ini pertama kali diperkenalkan di Singapura pada tahun 2000 untuk menggantikan sistem imputasi yang sebelumnya diterapkan di negara ini.

Negara ASEAN yang menerapkan bentuk pemajakan atas perseroan dikaitkan dengan pemegang saham orang pribadi yang sama dengan Indonesia adalah Filipina. Di Filipina, penghasilan dividen yang diterima atau diperoleh oleh orang pribadi sebagai pemegang saham suatu perseroan akan dikenakan pajak lagi pada orang pribadi tersebut. Persamaan tersebut juga terletak



pada besarnya tarif pemotongan pajak yang diterapkan atas dividen yang diterima oleh pemegang saham orang pribadi di Filipina, yaitu sebesar 10% dan bersifat final.

Terkait dengan bentuk pemajakan atas perseroan, Thailand merupakan negara yang menganut *imputation system*. Dengan demikian, penghitungan pajak perseroan dikaitkan dengan pemegang saham orang pribadi dilakukan dengan mengkreditkan pajak perseroan pada pajak penghasilan pemegang saham dan bersamaan dengan itu pemegang saham harus meng-*“gross-up”* penghasilan kena pajaknya dengan penghasilan kena pajak perseroan sesuai dengan jumlah kredit pajak perseroan yang diterimanya (secara penuh/ *full imputation*). Sementara itu, tarif pemotongan pajak atas dividen yang diterapkan di negara tersebut adalah sebesar 10% dan bersifat tidak final.

Untuk lebih memahami perbandingan **beban pajak efektif** terkait pemajakan atas perseroan dikaitkan dengan pemegang saham orang pribadi di Indonesia dengan beberapa negara ASEAN, seperti Malaysia, Singapura, Philipina, dan Thailand dapat dilihat dalam tabel berikut:

**Tabel Ilustrasi Perbandingan Bentuk Pemajakan atas Perseroan di Indonesia dengan Beberapa Negara ASEAN**

No	Keterangan	Indonesia		Malaysia	Singapura	Filipina	Thailand
		PPh 2000	PPh 2008				
<b>Tingkat Perseroan:</b>							
1.	Penghasilan Kena Pajak	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2.	<b>Tarif PPh Badan</b>	<b>30.00</b>	<b>25.00</b>	<b>24.00</b>	<b>17.00</b>	<b>30.00</b>	<b>20.00</b>
3.	<i>Income after tax /Dividen</i>	70.00	75.00	76.00	83.00	70.00	80.00
4.	WHT (15%, tidak Final)	10.50					
5.	WHT (10%, Final)		7.50			7.00	
6.	WHT (10%, Tidak Final)						8.00
<b>Tingkat Pemegang Saham (OP):</b>							
7.	Penghasilan Dividen	70.00	75.00	76.00	83.00	70.00	80.00
8.	Penghasilan Dividen di <i>Gross-up</i>						100.00
9.	Tarif PPh OP (maks. 35%)	24.50					35.00

10.	Imputasi Pajak						(20.00)
11.	Kredit Pajak	(10.50)					(8.00)
12.	Penghasilan Dividen Setelah Pajak	45.50	67.50	76.00	83.00	63.00	73.00
13.	<b>Tarif Pajak Efektif</b>	<b>54.50</b>	<b>32.50</b>	<b>24.00</b>	<b>17.00</b>	<b>37.00</b>	<b>27.00</b>

Sumber: diolah oleh Penulis.

# Dinamika Biaya Promosi sebagai Biaya Pengurang Penghasilan Bruto<sup>32</sup>

Deborah

---

Dalam menghadapi persaingan usaha yang sangat ketat di era globalisasi ini, kegiatan promosi tetap menjadi salah satu kunci penting untuk keberhasilan pemasaran suatu produk. Dengan dilakukannya kegiatan promosi maka perusahaan secara aktif menyebarkan informasi, memengaruhi, membujuk, serta meningkatkan sasaran atas produk yang dijual perusahaan (Tjiptono, 1997). Oleh karena itu, dapat diartikan bahwa kegiatan promosi merupakan kegiatan investasi yang sangat kritis dalam proses penjualan produk perusahaan (Rangkuti, 2002).

Untuk tujuan pajak, manifestasi dalam rangka memverifikasi kegiatan promosi wajib pajak harus dapat dibuktikan dengan aspek formal dan aspek material. Aspek formal yang harus dipenuhi oleh wajib pajak agar biaya promosi yang dikeluarkan dapat dijadikan sebagai biaya pengurang penghasilan bruto (biaya fiskal) adalah dengan membuat daftar nominatif serta melampirkannya dalam SPT Tahunan wajib pajak.

Daftar nominatif tersebut paling sedikit harus memuat data penerima berupa nama, Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), alamat, tanggal, bentuk dan jenis biaya, besarnya biaya, nomor bukti pemotongan, dan besarnya PPh yang dipotong sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK/02/PMK.03/2010 (PMK 02/2010). Di sisi lain, biaya promosi juga harus memenuhi persyaratan material, yaitu biaya yang dikeluarkan harus didukung dengan bukti yang valid dan kompeten.

Dalam praktiknya, seringkali dijumpai koreksi terkait dengan biaya promosi karena persyaratan administrasi daftar nominatif dianggap oleh DJP, dalam hal ini pemeriksa, belum sepenuhnya diisi sebagaimana dipersyaratkan PMK 02/2010. Misalnya, ketika wajib pajak dihadapkan pada penerima atau lawan transaksi yang tidak memiliki NPWP sehingga dalam daftar nominatif yang dibuat wajib pajak tersebut tidak memuat NPWP lawan transaksi.

Dalam kondisi ini, timbul pertanyaan apakah biaya promosi yang dikeluarkan oleh wajib pajak tidak dapat dijadikan sebagai biaya fiskal. Akan tetapi, di sisi lain wajib pajak dapat membuktikan kebenaran aspek material dari pengeluarannya tersebut memang benar-benar berhubungan langsung dengan kegiatan mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan (kegiatan 3M) sebagaimana dipersyaratkan dalam ketentuan Pasal 6 Ayat (1) UU PPh.

---

<sup>32</sup> Tulisan ini dimuat di DDTNews pada 6 Februari 2019.

Lebih lanjut, walaupun dalam beberapa Putusan Pengadilan Pajak, misalnya Putusan No. Put-105214.15/2010/PP/M.IIIA dan Putusan No. Put-48795/PP/M.I/15/2013, Majelis Hakim membatalkan dan tidak mempertahankan koreksi daftar nominatif dengan NPWP tidak ada. Namun demikian, koreksi terkait persyaratan administrasi biaya promosi masih seringkali menimbulkan perbedaan persepsi antara wajib pajak dengan pemeriksa.

Menurut pendapat penulis, koreksi biaya promosi yang disebabkan administrasi daftar nominatif seharusnya tidak terjadi sepanjang wajib pajak dapat membuktikan kebenaran aspek material dari biaya promosi itu sendiri. Terdapat dua poin yang setidaknya perlu dipertimbangkan.

Pertama, prinsip yang dianut dalam ketentuan perundang-undangan perpajakan di Indonesia adalah *substance over form*. Prinsip ini memberikan penekanan bahwa substansi ekonomis jauh lebih penting daripada bentuk formal yang dipergunakan (Mansury, 2002). Dengan demikian, ketika aspek material biaya promosi yang dikeluarkan oleh wajib pajak dapat diverifikasi memang benar-benar untuk kegiatan 3M maka persyaratan administrasi daftar nominatif tidak lagi menjadi kendala dalam penerapannya.

Kedua, sebagaimana telah diuraikan sebelumnya bahwa pengaturan persyaratan administrasi daftar nominatif tidak diatur dalam UU PPh, melainkan dirumuskan dalam PMK. Berdasarkan prinsip hukum *lex superiori derogat legi inferiori*, dengan diberikannya wewenang oleh UU PPh kepada PMK untuk mengatur lebih lanjut terkait biaya promosi yang diperkenankan menjadi biaya fiskal, ketentuan dalam PMK tersebut tentunya mempunyai kekuatan hukum yang mengikat wajib pajak dan DJP sepanjang tidak bertentangan dengan UU PPh.

Kemudian, apabila ketentuan perpajakan menambah ruang lingkup, peraturan tersebut dapat saja dibatalkan oleh pengadilan (Darussalam dan Septriadi, 2006). Dengan demikian, berdasarkan prinsip *lex superiori derogat legi inferiori*, seharusnya dapat diinterpretasikan bahwa ketika aspek material biaya promosi yang dikeluarkan oleh wajib pajak dapat diverifikasi benar-benar untuk kegiatan 3M maka biaya tersebut sudah seharusnya dapat dijadikan sebagai biaya fiskal.

Memang, pada dasarnya persyaratan administrasi daftar nominatif sebagaimana diatur dalam PMK 02/2010 adalah merupakan media kontrol bagi DJP. Namun demikian, terdapat pengaturan yang perlu diselaraskan agar dalam penerapannya tidak terdapat tumpang tindih.

Pertama, perlu dipertegas kembali bahwa esensi biaya promosi yang dapat dijadikan sebagai biaya fiskal adalah yang berhubungan dengan kegiatan 3M sebagaimana amanat dari ketentuan Pasal 6 Ayat (1) UU PPh. Dengan demikian, apabila terdapat hal-hal yang tidak substansial, tidak seharusnya menimbulkan koreksi atas biaya promosi tersebut.

Berkaca pada ketentuan perpajakan di India, Malaysia, Korea Selatan, serta Peru yang memperkenankan seluruh biaya promosi untuk dijadikan sebagai biaya fiskal tanpa adanya persyaratan untuk pembuatan daftar nominatif. Namun demikian, dokumen pendukung dari pengeluaran wajib pajak harus disimpan dengan baik oleh wajib pajak sesuai jangka waktu yang ditetapkan.

Kedua, perlu adanya simplifikasi dari persyaratan administrasi daftar nominatif yang harus dipenuhi wajib pajak. Simplifikasi ini penting untuk mengurangi biaya kepatuhan (*compliance cost*) yang harus ditanggung wajib pajak (World Bank, 2009).

Sebagai contoh, ketika wajib pajak menyelenggarakan kegiatan promosi dengan menggunakan vendor. Dalam kegiatan tersebut, terdapat pembagian barang-barang promosi yang bertujuan untuk memperkenalkan produk baru wajib pajak. Simplifikasi dapat dilakukan ketika pembuatan daftar nominatif hanya perlu memasukkan nama penyelenggara kegiatan promosinya saja.

Ketiga, dengan mengacu pada poin sebelumnya, perlu juga adanya upaya simplifikasi terhadap mekanisme pemotongan pajak (*withholding tax*) sehubungan dengan kegiatan promosi yang dilakukan oleh wajib pajak. Alasannya, biaya kepatuhan—termasuk di dalamnya biaya yang berkaitan sebagai agen pemotong—erat kaitannya dengan tolak ukur upaya simplifikasi dalam pengenaan pajak (Evans, Krever, dan Mellor, 2015).

## Menyoal Pemajakan atas Reorganisasi Usaha<sup>33</sup>

R. Herjuno Wahyu Aji

---

Pada penghujung tahun 2018, Menteri Keuangan menerbitkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 205/PMK.010/2018 (PMK 205/2018). Peraturan tersebut merupakan perubahan atas PMK Nomor 52/PMK.010/2017 tentang Penggunaan Nilai Buku atas Pengalihan dan Perolehan Harta dalam Rangka Penggabungan, Peleburan, Pemekaran, atau Pengambilalihan Usaha (PMK 52/2017).

PMK 205/2018 hanya mengubah ketentuan Pasal 1 dan Pasal 3 PMK 52/2017. PMK 52/2017 sendiri merupakan pengganti Peraturan Menteri Keuangan Nomor 43/PMK.03/2008 (PMK 43/2008). Perubahan pada Pasal 1 PMK 52/2017 terkait dengan penambahan dua kriteria wajib pajak yang dapat melakukan pemekaran usaha dengan menggunakan nilai buku sehingga seluruhnya menjadi lima kriteria wajib pajak berikut.

Pertama, wajib pajak yang belum *go public* yang bermaksud melakukan penawaran umum perdana (*initial public offering*). Kedua, wajib pajak yang telah *go public* sepanjang seluruh badan usaha hasil pemekaran melakukan penawaran umum perdana (*initial public offering*). Ketiga, wajib pajak badan yang melakukan pemisahan unit syariah dalam rangka menjalankan kewajiban pemisahan usaha berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan. Keempat, wajib pajak badan dalam negeri sepanjang badan usaha hasil pemekaran mendapatkan tambahan modal dari penanam modal asing paling sedikit 500 miliar rupiah. Kelima, wajib pajak Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang menerima tambahan penyertaan modal Negara Republik Indonesia sepanjang pemekaran dilakukan terkait pembentukan perusahaan induk Badan Usaha Milik Negara (*holding*).

Sementara itu, perubahan Pasal 3 PMK 52/2017 berkaitan dengan ketentuan mengenai dokumen tambahan yang harus dilampirkan oleh wajib pajak badan dalam negeri sepanjang badan usaha hasil pemekaran mendapatkan tambahan modal dari penanam modal asing paling sedikit 500 miliar rupiah dan wajib pajak BUMN yang menerima tambahan penyertaan modal Negara Republik Indonesia sepanjang pemekaran dilakukan terkait dengan pembentukan perusahaan induk BUMN (*holding*) ketika mengajukan permohonan penggunaan nilai buku kepada Dirjen Pajak.

Tampak jelas bahwa perubahan atas PMK 52/2017 ditujukan untuk menyelaraskan dengan kebijakan Presiden Jokowi terkait dengan pembentukan *holding* atau *superholding* BUMN. Memang betul bahwa PMK

---

<sup>33</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 14 Februari 2019.

52/2017 dan perubahannya telah memenuhi *procedural equity* ketika melakukan penggabungan, peleburan, atau pengambilalihan usaha. Namun, hal tersebut belum dapat diterapkan dalam konteks pemekaran usaha.

Meskipun telah memperluas cakupan wajib pajak yang berhak menggunakan nilai buku ketika melakukan pemekaran usaha, PMK 52/2017 dan perubahannya sepertinya belum memenuhi prinsip *equality*, khususnya *procedural equity* seperti dikemukakan oleh Vanistendael (1998). Dalam konteks ini, suatu ketentuan perpajakan dikatakan memenuhi prinsip *procedural equity* jika tidak membedakan jenis dan kegiatan usaha wajib pajak yang diperbolehkan menggunakan nilai buku ketika melakukan pemekaran usaha.

### **Persyaratan Tujuan Bisnis**

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa materi perubahan PMK 52/2017 hanya terbatas pada penambahan kriteria wajib pajak yang berhak menggunakan nilai buku berikut persyaratan administrasi tambahan. Persyaratan yang harus dipenuhi oleh wajib pajak untuk dapat menggunakan nilai buku tidak mengalami perubahan. Salah satu syarat dimaksud adalah terpenuhinya persyaratan tujuan bisnis (*business purpose test*).

Selain itu, larangan bagi wajib pajak yang menerima harta dengan menggunakan nilai buku untuk mengompensasikan kerugian atau sisa kerugian dari wajib pajak yang mengalihkan harta dalam penggabungan, peleburan, atau pengambilalihan usaha masih tetap berlaku. Rumusan persyaratan tujuan bisnis (*business purpose test*) yang diatur dalam Pasal 2 PMK 52/2017 secara substansial tidak berbeda dengan yang diatur sebelumnya dalam Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-28/PJ/2008.

Terdapat beberapa persyaratan *business purpose test* yang harus dipenuhi. Pertama, tujuan utama dari penggabungan, peleburan, pemekaran, atau pengambilalihan usaha adalah untuk menciptakan sinergi usaha yang kuat dan memperkuat struktur permodalan serta tidak dilakukan untuk penghindaran pajak.

Kedua, kegiatan usaha wajib pajak yang mengalihkan harta masih berlangsung sampai dengan tanggal efektif dari penggabungan, peleburan, pemekaran, atau pengambilalihan usaha. Ketiga, kegiatan usaha wajib pajak yang mengalihkan harta wajib dilanjutkan oleh wajib pajak yang menerima pengalihan harta paling singkat lima tahun.

Keempat, kegiatan usaha wajib pajak yang menerima harta tetap berlangsung paling singkat lima tahun. Terakhir, harta berupa aktiva tetap yang berasal dari penggabungan, peleburan, pemekaran, atau pengambilalihan usaha tidak dipindahtangankan paling singkat dua tahun.

Ginsburg dan Levin (1999) mengemukakan bahwa *business purpose test* lebih relevan diterapkan untuk kasus pemekaran usaha daripada kasus penggabungan, peleburan, atau pengambilalihan usaha. Hal ini didasari pada sejarah awal munculnya persyaratan tersebut.

*Business purpose test* merupakan produk yudisial pengadilan di Amerika Serikat tahun 1935 yang melibatkan Gregory vs Helvering. Dalam kasus tersebut, pengadilan memutuskan bahwa reorganisasi divisif (pemekaran usaha) yang dilakukan oleh Mrs. Gregory bukan untuk tujuan bisnis, melainkan semata-mata untuk melakukan penghindaran pajak.

Terpenuhi atau tidaknya *business purpose test* hanya dapat diketahui dengan cara melakukan pemeriksaan terhadap catatan, notulen rapat, dan perjanjian reorganisasi itu sendiri atau dokumen yang berkaitan dengan aksi korporasi berupa penggabungan, peleburan, pemekaran, atau pengambilalihan. Berdasarkan informasi tersebut, dapat diketahui apakah keputusan reorganisasi murni bermotif bisnis atau hanya sekadar upaya melakukan penghindaran pajak.

Larangan mengompensasikan kerugian atau sisa kerugian dari wajib pajak yang mengalihkan harta dalam rangka reorganisasi usaha tentu bertujuan agar wajib pajak tidak memanfaatkan fasilitas penggunaan nilai buku untuk meminimalkan penghasilan kena pajak dengan cara melakukan penggabungan, peleburan, atau pengambilalihan usaha dari wajib pajak yang mengalami kerugian yang cukup besar. Menurut Vanistendael (1998), negara-negara yang telah memiliki sistem perpajakan yang maju memperkenankan kompensasi kerugian atau sisa kerugian dengan syarat terpenuhinya *business purpose test*. Sayangnya, di Indonesia, wajib pajak tetap dilarang untuk mengompensasikan kerugian atau sisa kerugian dari wajib pajak meskipun telah memenuhi *business purpose test*.

### **Keberlanjutan Kepemilikan Saham**

Selain pemenuhan syarat *business purpose test* dan keberlanjutan kegiatan usaha dalam rentang waktu tertentu (*continuity of business enterprise*)—yang di Indonesia menjadi bagian dari syarat *business purpose test*—sebenarnya masih terdapat satu syarat lagi agar dapat menggunakan nilai buku dalam rangka penggabungan, peleburan, pemekaran, atau pengambilalihan usaha. Syarat dimaksud adalah keberlanjutan kepemilikan saham (*continuity of interest*).

Dalam konteks Amerika Serikat, syarat *continuity of interest* terpenuhi apabila wajib pajak pemegang saham yang mengalihkan harta tetap dapat mempertahankan kepemilikannya secara cukup, paling sedikit 50%, pada perusahaan yang mengalihkan harta atau yang menerima pengalihan dalam kurun waktu paling singkat lima tahun (Kidder, 2011).

Ketentuan mengenai syarat *continuity of interest* sejalan dengan teori yang



mendasari penggunaan nilai buku (*pooling of interest method*), yaitu adanya kelanjutan kepemilikan (Baker, Lembke dan King, 2008). Sebagaimana rumusan PMK 43/2008, PMK 52/2017 dan perubahannya belum memuat ketentuan mengenai pemenuhan syarat *continuity of interest*. Di samping itu, PMK 52/2017 dan perubahannya tetap mempertahankan rumusan penting yang sebelumnya telah diatur dalam PMK 43/2008, yaitu larangan mengompensasikan kerugian/sisa kerugian dari wajib pajak yang mengalihkan harta dalam rangka penggabungan, peleburan, pemekaran, atau pengambilalihan usaha.

Semestinya larangan tersebut tidak mutlak diterapkan atau setidaknya diperkenankan sampai suatu jumlah tertentu sepanjang syarat *continuity of business enterprise*, *continuity of interest*, dan *business purpose test* dapat dipenuhi oleh wajib pajak yang melakukan penggabungan, peleburan, pemekaran, atau pengambilalihan usaha.

# Mendorong Efektivitas *Tax Holiday* di Indonesia<sup>34</sup>

Dea Yustisia

---

Perbincangan mengenai *tax holiday* kembali menghangat setelah adanya rencana pemerintah untuk melakukan revisi Peraturan Menteri Keuangan Nomor PMK 35/PMK.010/2018 (PMK 35/2018). Dua perubahan yang tengah dijadikan pertimbangan oleh pemerintah antara lain, yaitu persoalan perpanjangan jangka waktu dan penambahan jumlah industri yang akan diberikan fasilitas pemangkasan tarif pajak tersebut.

Kebijakan insentif pajak sendiri acapkali digunakan untuk meningkatkan “keunggulan kompetitif” suatu negara dalam bidang pajak. Padahal, upaya-upaya tersebut dikhawatirkan dapat memicu munculnya *harmful tax competition* yang tidak sejalan rekomendasi OECD/G20 pada BEPS Rencana Aksi 5 (Cotrut & Munyandi, 2018).

Kebijakan insentif pajak diharapkan dapat memberikan efek pengganda pada perekonomian dengan adanya pembangunan, penyerapan tenaga kerja, transfer teknologi, dan aktivitas lain yang menggerakkan roda perekonomian. Terlebih bagi negara sedang berkembang yang belum memiliki sumber pendanaan yang cukup untuk mengembangkan perekonomiannya (UNCTAD, 2000). Namun demikian, insentif pajak hanya merupakan salah satu instrumen penarik investasi di *host country*. Faktor-faktor lain, seperti birokrasi, infrastruktur, perizinan, kestabilan politik, prospek pasar juga berpengaruh. Umumnya, insentif pajak baru akan bersifat elastis terhadap investasi ketika kualitas dari faktor-faktor nonpajak relatif baik dan serupa dengan negara lain.

Saat ini, peringkat *Ease of Doing Business* Indonesia semakin membaik. Pada tahun 2017, Indonesia masih berada di peringkat 91, sedangkan pada 2018 sudah mencapai peringkat 72. Semakin baiknya kemudahan berusaha, berpotensi meningkatkan efektivitas insentif pajak.

Lantas, sejauh manakah kebijakan *tax holiday* dapat dikatakan efektif dan apa faktor pendorong keberhasilannya? Kemudian, apa saja hal-hal yang patut menjadi perhatian pemerintah dalam meningkatkan efektivitas kebijakan *tax holiday* di Indonesia?

## Menakar Efektivitas Insentif Pajak

Spektrum keberhasilan rezim insentif pajak berkaitan dengan tingkat kepercayaan investor (Van Parys & James, 2009). Salah satu faktor yang

---

<sup>34</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 10 Oktober 2018.

patut menjadi perhatian adalah transparansi dari sistem insentif pajak dalam rangka menjamin akuntabilitas, kepastian hukum, dan mencegah adanya korupsi. Dalam hal ini, terdapat tiga aspek yang harus diikuti untuk menjamin efektivitas insentif pajak (Zolt, 2015).

Pertama, dimensi hukum dan kebijakan. Transparansi dalam aspek ini mencakup adanya kepastian hukum yang tidak tumpang-tindih sehingga menyebabkan konflik antarinstansi (van Kommer, 2018). Selain itu, diperlukan pula penjelasan atas dasar pemberian insentif pajak yang rasional dan diungkapkan secara eksplisit kepada publik. Tujuannya adalah untuk dapat menumbuhkan kepercayaan investor dalam upaya pengajuan aplikasinya.

Kedua, menjamin akuntabilitas dari keringanan pajak. Salah satu cara yang efektif adalah melalui pelaporan secara berkala dengan menggunakan sistem pengawasan yang memadai. Ketiga, aspek administrasi yang mencakup transparansi dalam hal penentuan kriteria penerima fasilitas, sejauh mana diskresi pemerintah dapat digunakan, serta ketentuan mengenai skema aplikasi hingga pelaporan.

### **Hal Krusial Bagi Indonesia**

Saat ini, regulasi yang mengatur *tax holiday* berdasarkan pada PMK 35/2018. Sayangnya, ketentuan teknis yang mengatur mengenai *tax holiday* belum tersedia.

Peran ketentuan teknis tersebut adalah penting karena mengatur mengenai tata cara pemeriksaan lapangan, pencabutan, dan pelaporan. Tanpa kehadiran ketentuan teknis tersebut, sangat mungkin terdapat “keimbangan” dari calon investor atas ketidakpastian penerapan *tax holiday* di tataran praktis. Padahal, ketelitian otoritas pajak atas penyusunan aturan spesifik dalam sistem audit dan pengawasan insentif pajak berperan krusial bagi keberhasilan program (van Kommer, 2018).

Masih dalam aspek kebijakan, wacana revisi peraturan yang terlalu terburu-buru, terutama dalam penambahan jangka waktu, dapat berdampak bagi efektivitas *tax holiday*. Selain memberikan sinyal yang kurang baik bagi investor karena mereka cenderung untuk menunggu rezim yang paling menguntungkan, jangka waktu “libur pajak” yang terlalu panjang juga rawan akan skema *tax planning* (Thuronyi, 1998).

Lebih lanjut, aspek administrasi *tax holiday* di Indonesia juga memegang peranan yang sangat penting. Hal ini tidak hanya berkaitan dengan biaya langsung yang akan timbul, melainkan pula biaya administrasi dan biaya kepatuhan (Zolt & Schill, 2018). Oleh karena itu, kehadiran sistem *Online Single Submission* (OSS) yang berfungsi sebagai sistem aplikasi *tax holiday* satu pintu, yang stabil, mumpuni, dan mampu menjembatani calon investor dengan pemerintah harus tersedia.

Terakhir, pengukuran efektivitas *tax holiday* bisa dilakukan melalui laporan mengenai *tax expenditure*. Bulan lalu, untuk pertama kalinya pemerintah menerbitkan laporan *tax expenditure* yang bisa dijadikan rujukan mengenai transparansi fiskal Indonesia. Sayangnya, pada sub-bagian *tax holiday* yang telah dipublikasikan tersebut belum terdapat informasi mengenai besaran “subsidi” yang diberikan atas program ini. Data dan informasi laporan keuangan perusahaan penerima manfaat ini akan berperan besar dalam melakukan penilaian atas keberhasilan program *tax holiday* (Zolt, 2018).

Sebagai penutup, *tax holiday* dan segala aturan pendukungnya harus dirancang secara cermat dalam rangka menjamin efektivitasnya. Dengan begitu, *tax holiday* bisa memperluas basis pajak serta memberikan kontribusi positif bagi pembangunan ekonomi Indonesia. Semoga!

# Masih Perlukah Penurunan Tarif PPh Badan?<sup>35</sup>

Kurniawan Agung W

---

Tawaran kebijakan pajak dari masing-masing pasangan calon presiden dan wakil presiden 2019-2024 seharusnya menjadi bagian yang menarik untuk dicermati. Maklum, lebih dari 70% penerimaan negara ditopang dari penerimaan pajak. Selain itu, pajak juga menjadi salah satu instrumen yang sering digunakan untuk menstimulasi perekonomian.

Berdasarkan penjelasan kedua kubu yang disuguhkan dalam *InsideTax edisi ke-40*, baik Joko Widodo-Ma'ruf Amin maupun Prabowo Subianto-Sandiaga Uno, menawarkan satu kebijakan yang serupa. Tawaran itu terkait dengan iklim usaha dan daya saing pelaku usaha atau wajib pajak (WP) badan. Janji penurunan tarif PPh Badan muncul dari kedua kubu.

Selain menjadi senjata “populis”, janji penurunan tarif PPh Badan juga selaras dengan kondisi global. Data Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) memang menunjukkan tarif PPh Badan memiliki tren dengan kecenderungan menurun, terlebih pascareformasi pajak Amerika Serikat. Lantas, apakah Indonesia memang butuh melakukan pemangkasan tarif PPh Badan?

## Kontribusi Signifikan

Dalam struktur penerimaan pajak di Indonesia, PPh Badan masih menjadi salah satu tumpuan fiskal. Menilik data Kementerian Keuangan, realisasi penerimaan PPh Pasal 25/29 badan pada 2018 (*unaudited*) mencapai Rp255,4 triliun. Angka tersebut tercatat sekitar 37,1% dari realisasi penerimaan PPh nonmigas Rp686,8 triliun. Adapun penerimaan PPh nonmigas mencapai 52,2% dari total realisasi penerimaan pajak.

Pada tahun ini, penerimaan PPh Badan ditargetkan mencapai Rp311,5 triliun atau sekitar 37,6% dari target penerimaan PPh nonmigas Rp828,3 triliun. Adapun target penerimaan PPh nonmigas pada 2019 mengambil porsi 52,5% dari target penerimaan pajak dalam APBN senilai Rp1.577,6 triliun. Dengan demikian, pemerintah masih mengandalkan kinerja korporasi.

Sejalan dengan kinerja PPh Badan, kinerja PPh pasal 21 (wajib pajak orang pribadi), yang selama ini menggunakan skema pemungutan *withholding*, juga cukup tinggi. Pos penerimaan PPh wajib pajak karyawan ini mencatatkan

---

<sup>35</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 18 Februari 2019.

persentase 19,7% dari total penerimaan PPh nonmigas pada 2018. Pada tahun ini, penerimaan PPh wajib pajak karyawan ditarget mencapai Rp145,8 triliun atau mengambil porsi 17,6% dari target penerimaan PPh nonmigas Rp828,3 triliun.

Ironisnya, masih menjadi masalah klasik hingga saat ini, realisasi penerimaan PPh Pasal 25/29 Orang Pribadi masih sangat minim. Pada 2018, realisasi penerimaan PPh Orang Pribadi nonkaryawan ini tercatat senilai Rp9,41 triliun. Kinerja tersebut mencatatkan pertumbuhan 20,53% atau melambat dibandingkan dengan tahun sebelumnya 46,91%.

Kontribusi penerimaan dari pos PPh Orang Pribadi nonkaryawan hanya 0,75% dari total penerimaan pajak nonmigas. Pada 2019, PPh Orang Pribadi nonkaryawan hanya ditarget dapat memberikan penerimaan Rp10,9 triliun. Padahal, menurut laporan Bank Dunia bertajuk *Indonesia's Rising Divide*, diketahui 10% orang terkaya di tanah air menguasai 77% kekayaan negara. Sementara, 1% orang terkaya di republik ini memiliki separuh kekayaan Indonesia.

Besarnya porsi penerimaan dari wajib pajak badan dan wajib pajak orang pribadi karyawan (*withholding*) dibandingkan dengan wajib pajak OP nonkaryawan sejalan dengan Cedric Sandford (2000) dalam bukunya *Why Tax Systems Differ: A Comparative Study of the Political Economy of Taxation*. Menurutnya, porsi penerimaan PPh Orang Pribadi pada negara-negara berkembang cenderung lebih kecil. PPh akan lebih banyak disumbang oleh perusahaan besar.

Kondisi ini terjadi karena pemungutan PPh membutuhkan tingkat kecanggihan administrasi yang lebih tinggi dibandingkan dengan pemungutan pajak tidak langsung, seperti Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Banyak negara berkembang yang tidak memiliki basis data yang dapat diandalkan untuk mengenakan PPh secara luas.

Jika dilihat, realisasi penerimaan PPN memang cukup besar. Pada tahun lalu, penerimaan pajak atas konsumsi itu tercatat Rp538,2 triliun atau sekitar 40,9% dari total penerimaan pajak Rp1.315,9 triliun. Pada tahun ini, penerimaan dari PPN ditargetkan mencapai Rp655,4 triliun atau mencapai 41,5% dari target penerimaan pajak dalam APBN 2019 senilai Rp1.577,6 triliun. Berbagai informasi tersebut agaknya membuat penurunan tarif PPh Badan menjadi kebijakan yang cukup berisiko.

## **Kepatuhan Pajak**

Melihat struktur penerimaan pajak tersebut, risiko tergerusnya potensi penerimaan negara dapat dipastikan ada ketika pemerintah memutuskan untuk menurunkan tarif PPh Badan. Hal serupa juga terjadi jika ada

pemangkasan tarif PPh Orang Pribadi. Langkah ini juga tidak menjamin adanya penambahan basis pajak baru. Apalagi dengan sistem *self assessment*. Celah untuk tidak patuh secara material maupun formal masih terbuka.

Michael Thom (2017), dalam bukunya *Tax Politics and Policy*, mengatakan pendekatan wajib pajak dengan mendelegasikan tanggung jawab penghitungan kewajiban pajak kepada wajib pajak mampu menurunkan biaya kepatuhan negara, tetapi meningkatkan kemungkinan kesalahan dan penghindaran pajak. Kemungkinan itu juga berisiko menekan penerimaan negara.

Tahun 2018, kepatuhan formal wajib pajak tercatat turun menjadi 71,02% dari tahun sebelumnya 73%. Kepatuhan formal wajib pajak badan juga tercatat turun dari 65% menjadi 58,8%, meskipun penerimaan (kepatuhan material) mengalami peningkatan hingga 22%. Tidak sejalannya kepatuhan formal dan material ini salah satunya juga mengindikasikan pemusatan kepatuhan material pada wajib pajak badan tertentu.

Lantas, apakah sebaiknya tidak perlu ada pemangkasan tarif? Tidak bisa langsung disimpulkan demikian. Pemangkasan ini menjadi salah satu politik kebijakan yang bisa diambil setiap rezim pemerintahan. Apalagi dalam konteks ini, pajak digunakan sebagai salah satu instrumen untuk menggerakkan ekonomi lewat investasi.

Terlepas dari efek positif pada perekonomian yang perlu pembuktian di kemudian hari, pemerintah perlu mengambil langkah untuk mengompensasi risiko penurunan penerimaan pajak. Hampir semua pihak sepakat langkah yang bisa dilakukan yakni dengan menggunakan dan mengoptimalkan teknologi dalam sistem administrasi.

Selain itu, optimalisasi pemanfaatan data *Automatic Exchange of Information* (AEOI) juga dibutuhkan untuk mengerek penerimaan dari PPh wajib pajak nonkaryawan. Saat ditemui pada akhir tahun lalu dalam gelaran International Taxation Conference di Mumbai, India, *Head of Global Forum Secretariat* OECD, Monica Bhatia, sangat bersemangat mengungkapkan pentingnya AEOI, terutama bagi negara-negara berkembang yang selama ini masih berkuat melawan aliran dana gelap (*illicit financial flow*).

Berpijak pada penjelasan di atas, sah-sah saja jika rezim pemerintahan selanjutnya memutuskan untuk menurunkan tarif PPh, terutama untuk badan. Namun, langkah itu perlu diikuti dengan peningkatan basis pajak dan kepatuhan wajib pajak itu sendiri. Alih-alih menurunkan beban, langkah itu berisiko menambah beban karena wajib pajak "itu-itu saja" yang akan ditagih untuk memenuhi target. Semoga tidak.

# Menggali Potensi Pajak Warisan<sup>36</sup>

Arum Malinda

---

Pertimbangan untuk menjadikan warisan sebagai objek pajak dapat menjadi salah satu upaya pemerintah untuk menggenjot penerimaan pajak dari wajib pajak orang pribadi. Pajak warisan juga bisa dipergunakan sebagai alat untuk mengubah perilaku masyarakat, baik dalam hal konsumsi, tabungan, maupun investasi. Pada akhirnya, perubahan perilaku tersebut dapat mengurangi ketimpangan kekayaan yang ada di Indonesia.

Perlu menjadi catatan, struktur penerimaan pajak Indonesia masih didominasi oleh PPh Badan. Bahkan, selama ini PPh Orang Pribadi Pasal 25/29 kontribusinya tidak pernah mencapai 1% dari total penerimaan pajak. Padahal, mengacu pada data Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), bentuk penerimaan pajak di negara-negara maju lebih didominasi oleh PPh individu (PPh 21) kemudian disusul oleh pajak pertambahan nilai (PPN), lalu PPh Badan.

## **Ketimpangan**

Dalam Global Wealth Report 2018 yang dirilis Credit Suisse ditunjukkan bahwa 1% orang terkaya di Indonesia menguasai 46,6% total kekayaan penduduk dewasa di tanah air. Kondisi ini menunjukkan bahwa ketimpangan kekayaan di Indonesia masih cukup tinggi dan perlu mendapatkan perhatian khusus. Di kawasan Asia, ketimpangan kekayaan Indonesia berada di urutan ketiga setelah Thailand dan India.

Salah satu faktor penyebab ketimpangan adalah penerimaan kekayaan dari warisan (Piketty, 2013). Fakta dalam suatu kehidupan sosial, ketika seseorang meninggal, aset yang dikumpulkan selama masa hidup menjadi warisan untuk anggota keluarga.

Kondisi ini menciptakan bias distribusi ekonomi yang besar terhadap mereka yang dilahirkan dalam keluarga kaya dan menimbulkan ketimpangan. Terdapat banyak bukti yang memvalidasi konsep hak istimewa warisan, seperti fakta bahwa mereka yang menerima warisan lebih mungkin memiliki rumah daripada mereka yang tidak (Flippem, 2001).

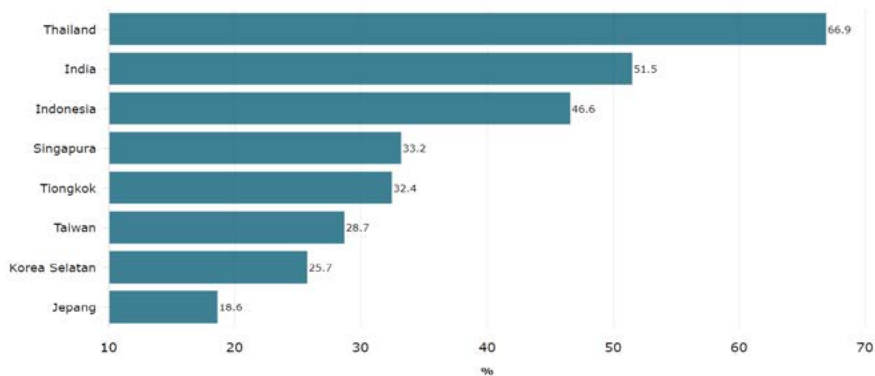
Kondisi orang tua adalah faktor penentu utama dari status ekonomi dalam suatu keluarga. Seseorang yang mendapatkan kekayaan dari bekerja tidak akan bisa mencapai level yang sama dengan seseorang yang kaya berasal dari warisan (Piketty, 2013).

---

<sup>36</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 28 Februari 2019.



### Gambar 1% Orang Terkaya di Asia menguasai Total Kekayaan Penduduk (2018)



Sumber: Global Wealth Report 2018.

Meskipun pemberian warisan bukanlah penyebab utama kesenjangan, warisan menjadi faktor pendukung terjadinya ketimpangan dalam peluang yang tercermin dalam distribusi kekayaan yang tidak merata. Pemerintah sebagai regulator dapat menggunakan PPh sebagai instrumen *economic control* yang dapat menjadi sarana untuk mengurangi kesenjangan ekonomi (Simons, 1980).

Menjadikan warisan sebagai objek PPh merupakan salah satu upaya yang dapat dilakukan pemerintah untuk pemerataan sekaligus mengurangi ketimpangan. Kebijakan pajak dapat memainkan peran utama dalam membuat distribusi pendapatan pasca pajak kurang merata (OECD, 2010).

Selain itu, kebijakan pajak sangat penting untuk meningkatkan pendapatan untuk membiayai pengeluaran publik, kesehatan, dan pendidikan yang cenderung menguntungkan rumah tangga berpenghasilan rendah serta pada infrastruktur yang mendukung pertumbuhan yang juga dapat meningkatkan keadilan sosial.

### Desain

Tidak mengherankan jika sudah banyak negara yang kini menerapkan pajak warisan dalam ketentuan domestik mereka. Amerika Serikat adalah salah satunya. Di Amerika Serikat, pajak warisan (*inheritance tax*) diterapkan di tingkat negara bagian.

Pajak warisan yang telah diterapkan di beberapa negara memiliki kesamaan dalam pelaksanaannya. Pajak warisan dibayarkan oleh penerima manfaat atas uang dan aset yang diterima dari harta milik orang yang meninggal dunia. Pajak warisan dihitung berdasarkan beberapa faktor, termasuk jenis properti yang diwariskan serta hubungan dengan almarhum.

Misalnya, penerima warisan bukan keturunan langsung akan membayar tarif pajak yang lebih tinggi daripada yang memiliki keturunan langsung, seperti anak atau orang tua. Selain itu, warisan hanya dikenai pajak apabila melebihi batas kekayaan yang telah ditentukan (*exemption tax*).

Kasus di Amerika Serikat bisa menjadi refleksi bahwa desain kebijakan pajak warisan perlu menyertakan beberapa elemen, mulai dari subjek pajak, objek pajak, tarif, hingga pengecualian. Selain elemen-elemen tersebut, tentu perlu juga dipertimbangkan mekanisme perhitungan—misalkan, nilai pasar atau nilai perolehan dan harta warisan bersih atau kotor—mekanisme pelaporan, hingga isu atas harta warisan lintas yurisdiksi.

Pemajakan atas penyerahan harta warisan lintas yurisdiksi sendiri telah menimbulkan isu pemajakan berganda di banyak negara Eropa. Alasannya, pajak warisan tidak hanya melihat status subjek pajak pemberi dan penerima warisan. Namun, umumnya turut dikenakan jika harta yang diwariskan berada di yurisdiksi terkait.

Lantas, bagaimana dengan Indonesia? Potret ketimpangan kekayaan di Indonesia dapat dijadikan justifikasi penerapan pajak warisan. Akan tetapi, efektivitasnya sebagai sumber penerimaan baru atau sebagai alat untuk mendistribusikan kekayaan yang lebih adil tentu masih bisa diperdebatkan.

Satu hal yang pasti, kehadiran Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2017 mengenai Akses Informasi Keuangan untuk Kepentingan Perpajakan dapat menjadi modal utama untuk mengidentifikasi potensi serta kepatuhan pajak atas warisan.

Sebagai penutup, perdebatan atas pajak warisan juga tidak hanya terbatas atas argumentasi yang bersifat teknis, tetapi juga politis. Dengan demikian, strategi untuk memperoleh persetujuan dari publik akan jauh lebih rumit.

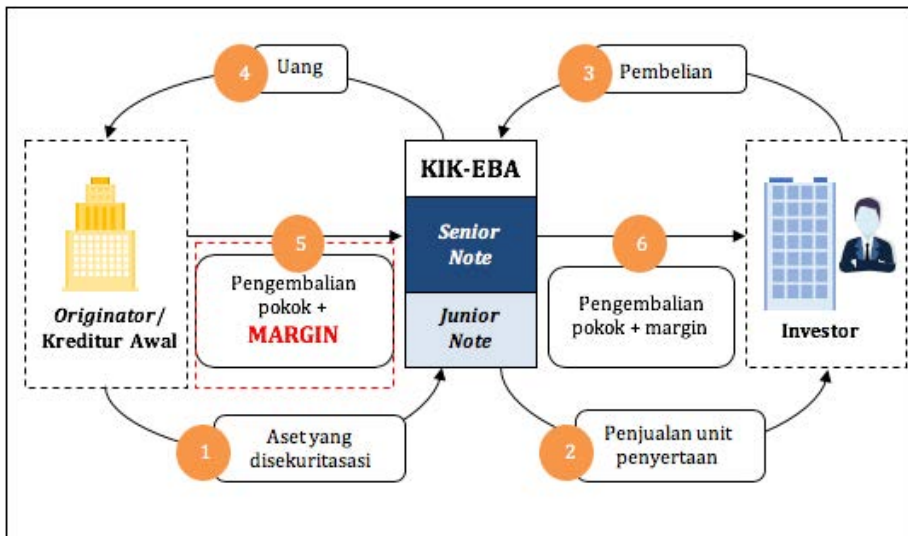
# Mencermati Isu *Withholding Tax* atas Margin KIK-EBA<sup>37</sup>

Deborah

Akhir-akhir ini media cukup ramai memberitakan perihal transaksi sekuritisasi aset atau dikenal dengan istilah Efek Beragun Aset (EBA). Banyak pakar keuangan meyakini bahwa EBA dapat menjadi alternatif solusi untuk memenuhi kebutuhan finansial sehingga perusahaan dapat terus berekspansi. Contoh aset yang dapat disekuritisasi adalah piutang dari KPR, *future income*, dan lain sebagainya.

Berdasarkan peraturan pasar modal di Indonesia, penjualan EBA hanya diperkenankan dalam bentuk Kontrak Investasi Kolektif (KIK). Dengan demikian, aktivitas pengumpulan dana akan dilakukan oleh Manajer Investasi dan dana yang diperoleh harus dititipkan pada Bank Kustodian. Untuk lebih memperjelas pemahaman terkait transaksi KIK-EBA dapat dijelaskan melalui gambar dan uraian berikut.

Gambar Transaksi KIK-EBA



Sumber: diolah oleh Penulis

Pertama, perusahaan selaku *originator*/kreditur awal melakukan pengalihan hak atas aset yang telah diseleksi untuk disekuritisasi kepada KIK-EBA. Secara

<sup>37</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 12 Oktober 2018.

umum, terdapat dua jenis EBA yang sesuai dengan ketentuan pasar modal Indonesia, yaitu.

- (i) EBA Arus Kas Tetap (*Senior Note*) adalah EBA yang memberikan hak kepada pemegangnya untuk menerima pembayaran dengan jadwal tertentu. Untuk tujuan pajak, pemegang unitnya akan dipersamakan sebagai kreditur obligasi perkumpulan modal; dan
- (ii) EBA Arus Tidak Tetap (*Junior Note*) adalah EBA yang memberikan hak kepada pemegangnya untuk menerima pembayaran secara bersyarat dan dalam jumlah yang tidak tetap. Untuk tujuan pajak, pemegang unitnya akan dipersamakan seperti anggota perkumpulan modal.

Kedua, KIK-EBA melakukan penjualan unit penyertaan kepada investor. Ketiga, investor melakukan pembelian unit penyertaan kepada KIK-EBA. Keempat, KIK-EBA menyerahkan uang penjualan unit penyertaan kepada *originator*. Kelima, pada waktu yang telah disepakati, *originator* akan melakukan pengembalian pokok disertai dengan margin tertentu kepada KIK-EBA. Keenam, setelah dikurangi biaya-biaya seperti imbalan jasa yang dibayarkan kepada manajer investasi, bank kustodian, dan lain sebagainya maka pembayaran dari *originator* akan dikembalikan lagi kepada investor.

Peraturan perpajakan yang secara khusus mengatur mengenai KIK-EBA terdapat dalam Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor KEP-147/PJ/2003 (KEP-147/2003). KEP-147/2003 mengatur bahwa untuk kepentingan perpajakan, KIK-EBA diperlakukan sama dengan perkumpulan modal yang tidak terbagi atas saham. Penghasilan yang diterima KIK-EBA dari portofolio aset keuangan dikenakan PPh sesuai ketentuan umum UU PPh yang berlaku.

Lebih lanjut, dalam beberapa surat penegasan yang diterbitkan oleh Direktur Jenderal Pajak (DJP) disebutkan bahwa apabila transaksi KIK-EBA dicatat sebagai utang piutang, margin yang dibayarkan *originator* kepada KIK-EBA dianggap sebagai penghasilan bunga (diskonto) yang dikenakan pemotongan PPh Pasal 23 sebesar 15%. Namun demikian, pengecualian dari pemotongan PPh Pasal 23 ini diberikan dalam hal pembayaran bunga dilakukan kepada bank.

Sebagaimana kita ketahui, KIK-EBA tidak dapat dikategorikan sebagai bank. Bahkan, KIK-EBA juga tidak dapat diperlakukan sebagai perusahaan pembiayaan. Hal ini dikarenakan KIK-EBA tidak didirikan dalam bentuk perseroan terbatas atau koperasi sehingga tidak dapat memenuhi kriteria pendirian perusahaan pembiayaan sebagaimana diamanatkan dalam PMK Nomor 84/PMK.012/2006.

### **Dampak *Withholding Tax* 15%**

KIK-EBA merupakan kontrak yang dilakukan antara manajer investasi dan bank kustodian sehingga dalam praktiknya penghasilan bersih pada tingkat KIK-EBA akan dibuat nihil. Ini dikarenakan penghasilan tersebut sudah

diproporsikan terlebih dahulu dan akan dipajaki pada tingkat manajer investasi serta bank kustodian. Dengan demikian, konsekuensi yang timbul ketika margin yang diperoleh KIK-EBA dari *originator* dikenakan pemotongan PPh Pasal 23 sebesar 15%, posisi PPh Badan KIK-EBA akan menjadi lebih bayar terus menerus.

Kondisi pajak lebih bayar ini tentunya sangat mengganggu likuiditas KIK-EBA, mengingat lamanya proses pemeriksaan lebih bayar dilakukan paling lambat 12 bulan sejak SPT dilaporkan oleh wajib pajak. Akan tetapi, KIK-EBA telah berkewajiban untuk segera mendistribusikan margin yang diperoleh dari *originator* kepada para investor berdasarkan perjanjian yang telah disepakati.

## Solusi

Sesuai dengan semangat sistem *self-assessment* sebagaimana tertuang dalam Penjelasan Umum UU PPh Nomor 36 Tahun 2008, menurut Penulis perlu adanya tinjauan ulang terkait pemotongan PPh Pasal 23 atas margin KIK-EBA. Ini bertujuan agar sistem pelaporan dan tata cara pembayaran pajak dalam tahun berjalan tidak mengganggu likuiditas wajib pajak dan lebih sesuai dengan perkiraan pajak yang akan terutang. Berikut ini adalah tiga alternatif solusi yang dapat dipertimbangkan.

Pertama, **memberikan pengecualian pemotongan PPh Pasal 23** atas margin KIK-EBA dari *originator*. Pemerintah dapat memberikan pengecualian pemotongan PPh Pasal 23 kepada KIK-EBA, sama halnya dengan pengecualian yang saat ini berlaku sehubungan dengan penghasilan bunga yang dibayarkan kepada bank. Berkaca pada Singapura, Malaysia, Myanmar, serta Kanada, negara-negara tersebut bahkan tidak mengenakan pemotongan pajak atas penghasilan bunga yang diterima oleh subjek pajak dalam negeri di negara mereka.

Kedua, **memberikan tarif khusus** untuk pemotongan PPh Pasal 23 kepada KIK-EBA. Ini bisa saja bercermin seperti kebijakan yang diambil oleh Korea Selatan untuk memberlakukan tarif yang lebih rendah dari tarif yang berlaku umum terkait pemotongan PPh atas bunga yang diperoleh lembaga pembiayaan.

Ketiga, dalam kasus alternatif satu dan dua tidak dapat dipenuhi, untuk lebih memberikan kepastian hukum, perlu adanya **pengaturan yang secara khusus mengatur perihal teknis pemberian Surat Keterangan Bebas (SKB) pemotongan PPh Pasal 23 bagi KIK-EBA.**

Solusi di atas tentunya dimaksudkan agar KIK-EBA semakin berkembang di Indonesia dan dalam teknis pelaksanaannya pun memiliki kepastian hukum dalam rangka memenuhi kewajiban perpajakannya.

# Mengejar Pajak Penghasilan Orang Pribadi<sup>38</sup>

B. Bawono Kristiaji

---

Tanggal 31 Maret lalu merupakan batas terakhir pelaporan Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan bagi wajib pajak orang pribadi. Lebih dari 10,5 juta wajib pajak telah melaporkan SPT. Jika dibandingkan dengan periode yang sama di tahun 2017, terdapat pertumbuhan sebesar 14%.

Dengan capaian tersebut, tingkat kepatuhan formal, yaitu persentase kepatuhan menyampaikan SPT dari wajib pajak yang wajib menyampaikan SPT, dipastikan meningkat. Keberhasilan *tax amnesty* dalam membangun *awareness* mengenai pajak, kemudahan pelaporan dan pembayaran, hingga sosialisasi yang gencar merupakan faktor yang berperan penting.

Tingkat penyampaian SPT wajib pajak orang pribadi relevan karena memberikan gambaran awal kepatuhan wajib pajak orang pribadi, khususnya atas Pajak Penghasilan (PPh). Akan tetapi, penilaian atas kepatuhan wajib pajak orang pribadi tidak cukup dilihat dari kepatuhan formal. Jauh lebih penting adalah masalah kepatuhan materiel, yaitu jumlah nominal PPh yang disampaikan dalam SPT apakah sudah sesuai dengan fakta dan ketentuan yang berlaku atau tidak.

## Anomali

Di Indonesia, kepatuhan wajib pajak orang pribadi dapat ditelusuri dari kinerja penerimaan PPh Pasal 21 untuk wajib pajak karyawan dan PPh Pasal 25/29 untuk wajib pajak orang pribadi yang menjalankan kegiatan usaha atau melakukan pekerjaan bebas. Dari data Kementerian Keuangan, diketahui bahwa PPh Pasal 21 menyumbang sekitar 10,23%, dan PPh Pasal 25/29 Orang Pribadi menyumbang sekitar 0,68% dari total penerimaan pajak di 2017.

Ada tiga temuan menarik dari data tersebut. Pertama, jumlah kedua komponen tersebut masih lebih rendah dari penerimaan PPh Pasal 25/29 untuk wajib pajak badan yang kontribusinya mencapai 18,09% di 2017. Artinya, Indonesia masih memiliki ketergantungan yang lebih tinggi dari PPh Badan. Padahal, di banyak negara penerimaan PPh Orang Pribadi justru lebih dominan jika dibandingkan dengan PPh Badan. Ini umumnya ditemui di negara maju dan/atau negara yang otoritas pajaknya memiliki akses informasi perbankan.

Struktur ini dirasa kurang kondusif bagi penerimaan jangka panjang karena (i) sifat distortif PPh Badan jauh lebih besar dari PPh Orang Pribadi dan (ii) optimalisasi PPh Badan semakin sulit di tengah arus kompetisi pajak global.

---

<sup>38</sup> Tulisan ini dimuat di Harian Bisnis Indonesia pada 2 April 2018.

Kedua, penerimaan PPh Orang Pribadi di Indonesia lebih banyak ditopang oleh wajib pajak karyawan. Dengan kata lain, kepatuhan wajib pajak orang pribadi lebih dikarenakan adanya peranan pihak ketiga, yaitu pemberi kerja, bendaharawan pemerintah, dan sebagainya melalui mekanisme *withholding tax*, bukan secara *self-assessment*.

Ketiga, walaupun pertumbuhan PPh Pasal 25/29 untuk orang pribadi selama lima tahun terakhir cukup menggembirakan, tetapi kontribusinya bagi total penerimaan pajak masih minim. Padahal, jenis pajak ini mengacu pada wajib pajak yang menjalankan kegiatan usaha ataupun pekerja bebas non-UKM yang umumnya berpenghasilan tinggi. Kinerjanya juga bertentangan dengan estimasi adanya 54 ribu *high wealth individuals* (HWI) Indonesia dengan total kekayaan lebih dari Rp2.500 triliun (Capgemini, 2017).

Menariknya, di negara lain, HWI umumnya justru menyumbang penerimaan pajak yang signifikan. Sebagai contoh, di Inggris 0,5%, wajib pajak terkaya berkontribusi sebesar 17% dari total penerimaan PPh. Hal yang sama bisa ditemui di Jerman maupun di Amerika Serikat (OECD, 2009).

Singkatnya, terdapat anomali kinerja penerimaan PPh Orang Pribadi di Indonesia. Anomali tersebut harus segera dibenahi sejak dini mengingat akan datangnya bonus demografi, yaitu melimpahnya jumlah penduduk usia produktif yang mencapai puncaknya di 2030. Tanpa upaya yang serius, momentum peningkatan basis penerimaan PPh Orang Pribadi tersebut akan menjadi sia-sia.

## **Pembenahan**

Mencermati tantangan tersebut, terdapat kebutuhan mendesak untuk mendesain sistem administrasi dan kebijakan pajak yang bisa menjamin kepatuhan jangka panjang sekaligus mengatasi anomali penerimaan PPh Orang Pribadi.

Dari sisi administrasi, kebutuhan untuk meningkatkan literasi baik melalui program edukasi seperti Pajak Bertutur ataupun dukungan teknologi adalah hal yang tidak bisa ditawar lagi. Secara empiris, kedua terobosan tersebut turut andil dalam membentuk kepatuhan. Selain itu, data yang diperoleh atas implementasi Undang-Undang Nomor 9 Tahun 2017 tentang Akses Informasi Keuangan untuk Kepentingan Perpajakan harus bisa dipergunakan secara optimal. Tidak hanya untuk penerapan *compliance risk management*, tetapi juga untuk memetakan potensi wajib pajak yang belum terdeteksi selama ini.

Khusus bagi administrasi HWI, ada baiknya integrasi pengelolaan wajib pajak HWI dengan entitas bisnis yang dimilikinya secara bersamaan dalam satu unit khusus. Dengan demikian, pengawasan atas HWI dan entitas bisnisnya menjadi suatu kesatuan yang tidak terpisahkan.

Dari sisi kebijakan, tantangan untuk memajaki *hard-to-tax sector* perlu dicermati. Model *presumptive tax* seperti pajak UKM ataupun Norma Perhitungan Penghasilan Neto (NPPN) memang masih dibutuhkan. Hanya saja, kebijakan tersebut tetap harus memperhatikan aspek keadilan, kepastian hukum, dan sifatnya tidak permanen.

Pemerintah juga perlu mengevaluasi ulang struktur PPh Orang Pribadi. Evaluasi ini mencakup tarif, skema penghasilan tidak kena pajak, fasilitas, maupun lapisan penghasilan kena pajak (*tax bracket*). Sebagai informasi, tren reformasi PPh Orang Pribadi selama tiga tahun terakhir lebih banyak berpihak pada penurunan tarif dan perluasan basis pajak kelompok berpenghasilan menengah ke bawah (OECD, 2017).

Selain itu, dari sudut pandang pajak atas perseroan yang dikaitkan dengan pemegang saham orang pribadi, ada baiknya juga meninjau ulang sistem pemajakan dividen berganda (*classical system*) yang dianut oleh Indonesia. Melalui *classical system* ini, penghasilan dividen yang diterima atau diperoleh oleh orang pribadi sebagai pemegang saham suatu perseroan akan dikenakan pajak lagi pada orang pribadi tersebut. Tingginya beban pajak efektif yang diterima oleh orang pribadi sebagai pemilik perseroan justru akan mendorong perilaku untuk tidak membagikan laba atau dibagikan dalam bentuk dividen terselubung yang justru menggerus penerimaan pajak.

Terakhir, yang ditunggu dari semua upaya pembenahan untuk mendongkrak penerimaan PPh Orang Pribadi adalah contoh keteladanan dari para calon pejabat publik dan wakil rakyat untuk mau mengungkapkan SPT mereka secara sukarela kepada publik. Semoga.







## **Bagian V: Kepabeanan dan Cukai**



# Urgensi Pajak Minuman Berpemanis<sup>39</sup>

Wulan Clara Kartini

---

Peningkatan prevalensi berat badan berlebih (*overweight*) dan obesitas telah terjadi di seluruh dunia. *World Health Organization* (WHO) juga telah merekomendasikan agar negara-negara perlu melakukan kebijakan fiskal yang dapat memengaruhi pola konsumsi masyarakat.

Salah satu jenis produksi industri yang harus dapat dikendalikan adalah minuman berpemanis (*sugar-sweetened beverages*). Beberapa peneliti telah mencoba mengkaji pengaruh minuman berpemanis bagi kesehatan. Malik, Schulze, dan Hu (2006) meneliti hubungan antara konsumsi minuman berpemanis terhadap kenaikan berat badan.

Hasil penelitian menunjukkan terdapat hubungan positif antara konsumsi minuman berpemanis dan berat badan. Peningkatan konsumsi minuman berpemanis berhubungan signifikan terhadap kenaikan berat badan dan risiko obesitas yang lebih besar, baik pada anak-anak maupun dewasa. Kelebihan berat badan dan obesitas menyebabkan risiko kesehatan seperti penyakit kardiovaskuler, yaitu jantung dan stroke, kanker, penyakit pernafasan kronis, dan diabetes.

Menurut riset M.Ng, *et al.*, sebagaimana dikutip Hammer (2018), pada 2010, obesitas memiliki kontribusi terhadap 3,4 juta kematian terutama yang disebabkan dari penyakit kardiovaskuler. Penelitian membuktikan apabila terus dibiarkan kenaikan obesitas dapat menyebabkan turunnya angka harapan hidup.

Hammer (2018) menyatakan di antara strategi yang diusulkan untuk memerangi obesitas salah satunya adalah dengan menerapkan pajak atas minuman berpemanis. Pemajakan minuman berpemanis dinilai beberapa pihak sangat efektif memerangi dampak buruk obesitas.

WHO melihat penerapan pajak atas minuman berpemanis diambil dari konsep "*tax pigovian*" yang pertama kali dikemukakan oleh Arthur Pigou (1877-1959). Mankiw (2004) mengemukakan pengertian pajak pigovian adalah pajak yang diberlakukan untuk memperbaiki dampak dari eksternalitas negatif.

Dalam hal ini, WHO menilai penerapan pajak atas minuman berpemanis adalah sebagai bentuk perbaikan dampak eksternalitas negatif dari minuman berpemanis dengan tujuan untuk menutupi kerugian ekonomi dari obesitas.

---

<sup>39</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 27 Februari 2019.

## Penerapan

Saat ini, banyak negara-negara yang telah menerapkan pajak atas minuman berpemanis untuk mencegah obesitas dan untuk menaikkan pendapatan dalam rangka program kampanye kesehatan. Negara-negara sebagaimana dimaksud, antara lain Meksiko, Perancis, dan Inggris. Meksiko mulai mengenakan cukai atas minuman berpemanis sejak 2014. Pengenaan cukai sebesar Mex\$1 per liter atau sekitar 9% dari harga produk. Data Pemerintah Meksiko dan WHO menunjukkan bahwa tingkat prevalensi obesitas penduduk Meksiko cukup tinggi.

Akhirnya, Pemerintah Meksiko memutuskan membatasi konsumsi minuman berpemanis dengan jalan mengenakan pajak atas jenis minuman berpemanis tersebut. Minuman berpemanis dianggap sebagai penyebab utama kenaikan berat badan dan obesitas di Meksiko dengan kontribusi tambahan gula dalam pola makan mencapai 70%.

Sementara itu, aturan pajak atas minuman berpemanis di Prancis diterapkan sejak 2012. Prancis memberlakukan *soft drink tax*, yaitu pajak atas minuman yang mengandung tambahan gula atau pemanis dan juga minuman sari buah dan minuman rasa. Pajak yang dikenakan adalah sebesar Eu7,16 sen per liter untuk minuman dengan tambahan gula atau rata-rata sekitar 6% dari harga produk.

Contoh lainnya adalah Inggris yang telah mengumumkan adanya *soft drinks industry levy* (SDIL) pada 2016 atau lebih dikenal dengan sebutan *sugar tax*. Aturan itu sendiri mulai berlaku pada 2018.

Dalam undang-undang tersebut, pajak tambahan akan dikenakan untuk setiap minuman dengan kandungan gula sebanyak 5 gram atau lebih untuk setiap 100 mililiter minuman dan tambahan biaya yang lebih tinggi lagi pada minuman dengan kandungan gula 8 gram atau lebih untuk setiap 100 mililiter minuman. Alasan utama Pemerintah Inggris memberlakukan undang-undang tersebut adalah masalah obesitas nasional, terutama pada anak-anak.

## Posisi Indonesia

Lantas, bagaimana posisi Indonesia? Apakah Indonesia dipandang perlu menerapkan pajak atas produk-produk minuman berpemanis sebagaimana yang telah diterapkan oleh berbagai negara di dunia?

Sebagaimana telah dijelaskan bahwa pemberlakuan pajak atas minuman berpemanis adalah untuk mengurangi prevalensi berat badan berlebih dan obesitas yang kian hari semakin meningkat. Sementara itu, berdasarkan hasil Riset Kesehatan Dasar (Riskesmas) 2018, tingkat obesitas pada orang dewasa di Indonesia meningkat menjadi 21,8%. Persentase tersebut meningkat dari tahun-tahun sebelumnya karena angka obesitas pada 2013 hanya mencapai 14,8%.

Manajer Riset dan Pengabdian Masyarakat Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia Budi Wiweko menyatakan salah satu pemicu terjadinya obesitas dalam masyarakat Indonesia saat ini adalah pola konsumsi makanan dan minuman manis. Konsumsi makanan dan minuman manis menjadi sulit dihindari karena banyak tersedia di pasaran dan mudah diakses warga.

Apabila dilihat dari risiko kesehatan yang dapat ditimbulkan akibat obesitas, seperti penyakit kardiovaskuler, kanker, penyakit pernafasan kronis, dan diabetes, sudah barang tentu perlu adanya pencegahan dini dari pemerintah. Salah satunya melalui penerapan pajak atas produk-produk minuman berpemanis sebagaimana yang telah diterapkan di berbagai negara. Namun, paling tidak terdapat tiga hal yang perlu dikaji ulang sebelum penerapan pajak atas produk-produk minuman berpemanis ini.

Pertama, pengkajian ulang apakah yang menjadi faktor terbesar dari meningkatnya obesitas di Indonesia disebabkan oleh meningkatnya konsumsi atas minuman berpemanis atau justru terdapat faktor lainnya. Kedua, pengkajian ulang apakah keterkaitan antara banyaknya konsumsi minuman berpemanis dan obesitas sudah teruji jelas. Menurut Marlow dan Abdulkadrov (2018), belum terdapat bukti yang dapat meyakinkan bahwa kandungan dalam gula dapat berkontribusi dalam menaikkan berat badan. Atas hal ini diperlukan kajian lebih lanjut dari pakar nutrisi.

Ketiga, pengkajian ulang apakah dengan diterapkannya pajak atas minuman berpemanis dapat memengaruhi faktor ekonomi dari distributor penyedia minuman berpemanis. Dari ketiga kajian itulah selayaknya pemerintah bisa sampai pada keputusan, memajaki minuman berpemanis atau tidak.

# Menyoal Fungsi Cukai sebagai Pengendali Konsumsi<sup>40</sup>

Riyhan Juli Asyir

---

Permulaan tahun 2019 diwarnai dengan kabar gembira dari Kementerian Keuangan (Kemenkeu), khususnya Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC) karena target penerimaan berdasarkan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) 2018 melampaui target yang ditetapkan. DJBC mencatat penerimaan kepabeanan dan cukai tembus 105,8% sebesar Rp 205,35 triliun dari target sebesar Rp194,10 triliun.

Realisasi tersebut terdiri dari penerimaan bea masuk yang ditargetkan sebesar Rp35,7 triliun, dengan realisasinya sebesar Rp 39,0 triliun atau setara 109,2%. Kemudian, bea keluar ditargetkan sebesar Rp3 triliun dengan realisasinya sebesar Rp6,8 triliun atau setara 225,4%.

Lalu, penerimaan cukai dari target sebesar Rp155,4 triliun, berhasil direalisasikan sebesar Rp159,6 triliun atau setara 102,7%. Menariknya, dari total realisasi penerimaan DJBC tersebut, sektor penerimaan terbesar disumbangkan oleh cukai hasil tembakau sebesar Rp153 triliun atau setara kurang lebih 75% dari total penerimaan DJBC. Lantas, bagaimana kita harus membaca data-data pencapaian tersebut?

## Refleksi

Di banyak negara, dewasa ini, pemahaman terhadap fungsi pemungutan cukai mulai bergeser ke arah *budgetair* dan seperti mengesampingkan fungsi sebagai instrumen pengendali perilaku konsumsi. Pergeseran ini nampak dalam tren perluasan objek cukai secara global (Kristiaji dan Yustisia, 2019). Kecenderungan tersebut agaknya juga nampak di Indonesia. Misalnya, jika melihat dari penundaan penyesuaian tarif dan simplifikasi cukai hasil tembakau.

Pajak rokok—yang dipungut oleh daerah atas produk hasil tembakau—kini juga mengemban tugas yang “mulia”, yaitu sebagai dana penutup defisit BPJS Kesehatan. Hal ini dapat dilihat dari Peraturan Presiden Nomor 82 Tahun 2018 tentang Jaminan Kesehatan dan peraturan teknis turunannya.

Kontribusi pungutan atas produk hasil tembakau bagi keuangan negara dan program jaminan kesehatan nasional menimbulkan persepsi yang lebih positif atas rokok. Walaupun faktanya, sebagaimana dilansir dari Reuters (2017), World Health Organization (WHO) menyatakan merokok “membakar” uang

---

<sup>40</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 4 Maret 2019.

lebih dari US\$1 triliun per tahun dan membunuh satu dari tiga orang pada 2030.

Kemudian, di Indonesia sendiri, kerugian makro ekonomi konsumsi rokok di tahun 2015 sendiri sekitar Rp600 triliun atau setara US\$ 46 miliar. Data ini berdasarkan hasil penelitian dan perhitungan kuantitatif dari Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan Kementerian Kesehatan (Kosen, *et al.*, 2017).

Pergeseran pandangan atas rokok sebagai pahlawan pendapatan negara menyentil keprihatinan penulis untuk sekadar mengingatkan kembali falsafah dari pungutan atas rokok atau hasil tembakau, baik atas pajak rokok, PPN hasil tembakau, serta khususnya pemungutan cukai hasil tembakau. Filosofi utamanya bukanlah dimaksudkan sebagai pendapatan negara (fungsi *budgetair*), melainkan sebagai upaya mengurangi konsumsi rokok dalam rangka meningkatkan taraf mutu kesehatan masyarakat Indonesia. Terlebih, jika kita membicarakan cukai yang sejatinya dipungut untuk memengaruhi perilaku konsumsi atau penggunaan produk tertentu (Cnossen, 2005).

Adapun fungsi *budgetair* merupakan konsekuensi logis atas adanya pungutan hasil tembakau tersebut. Pendapat ini menjadi sangat relevan karena dalam pemungutan pajak atau cukai atas rokok, pemerintah menggunakan media ekonomi untuk mencapai hasil nonekonomi, yaitu dalam rangka mengurangi konsumsi tembakau (Laffer, 2014).

### **Cukai Hasil Tembakau**

Menurut Undang-Undang Nomor 11 Tahun 1995 sebagaimana telah diubah terakhir melalui Undang-Undang Nomor 39 Tahun 2007 (UU No. 11 Tahun 1995 juncto UU No. 39 Tahun 2007), pengertian cukai adalah pungutan negara yang dikenakan terhadap barang-barang tertentu dan mempunyai sifat dan karakteristik seperti diterapkan dalam undang-undang. Sifat dan karakteristik tersebut diatur di dalam ketentuan Pasal 2, yaitu barang yang konsumsinya perlu dikendalikan, peredarannya perlu diawasi, pemakaiannya dapat menimbulkan dampak negatif bagi masyarakat atau lingkungan hidup, atau pemakaiannya perlu pembebanan pungutan negara demi keadilan dan keseimbangan.

Barang yang memenuhi seluruh sifat dan karakteristik tersebut dinyatakan sebagai barang kena cukai. Salah satu barang kena cukai menurut Pasal 4 ialah hasil tembakau. Cukai ada karena eksternalitasnya. Eksternalitas dapat digolongkan menjadi *positive externalities/external benefit* (jika ada manfaat) dan *negative externalities/external cost* (jika timbul kerugian) (Suparmoko, 2012).

Tujuan pemungutan cukai lebih menitikberatkan pada fungsi *regulerend* karena dalam praktik seringkali seseorang melakukan suatu perbuatan tanpa



memperhatikan dampak eksternalita negatifnya (*external cost*) sehingga harga yang dibayar seolah-olah sangat lebih murah dibandingkan dengan harga yang sebenarnya.

Contohnya, pada saat orang mengonsumsi rokok, harga individu ialah sebesar harga rokok ketika orang membeli rokok, misalnya Rp500 per batang. Namun, sebenarnya masih ada harga lain yang harus ditanggung masyarakat dan perokok itu sendiri, antara lain biaya berobat karena penyakit yang disebabkan oleh rokok, waktu yang hilang karena sakit (berpengaruh terhadap produktivitas), dan kemungkinan menyebabkan penyakit yang disebabkan efek perokok pasif bagi orang-orang (terpaksa) ikut menghirup asap rokok yang dikonsumsi oleh perokok (Rosdiana dan Irianto, 2012).

Negara lain di dunia pun menerapkan cukai atas konsumsi produk hasil tembakau dengan tujuan yang sama, seperti kebijakan pungutan negara atas hasil tembakau di Indonesia. Filipina sebagai salah satu anggota negara ASEAN yang sama seperti Indonesia, menerapkan *tobacco and alcohol excise tax* sebagaimana diatur dalam Republic Act 10351 atau lebih populer disebut sebagai *Sin Tax Law* (STL) (Kaiser, Bredenkamp, dan Iglesias, 2016).

India dan Tiongkok sebagai negara dengan jumlah penduduk terbesar di dunia, seperti Indonesia, pun menerapkan pungutan yang sama atas rokok (Jois, 2009; The-wei Hu, 2016). Ditambah lagi agenda WHO dalam Konvensi Kerangka Kerja Pengendalian Tembakau (FCTC), khususnya pada Pasal 6 yang menyatakan bahwa masing-masing pihak (dalam konvensi) harus mempertimbangkan tujuan kesehatan nasional tentang pengendalian tembakau.

Kesimpulannya, perlu dipahami kembali bahwa pemungutan cukai hasil tembakau utamanya dimaksudkan untuk mengatur (*regulerend/social engineering*) perilaku masyarakat atas konsumsi tembakau dalam negeri dalam rangka meningkatkan mutu kesehatan masyarakat. Dengan demikian, pemahaman perokok sebagai pahlawan pendapatan negara merupakan suatu opini yang kurang tepat.

Tercapainya target penerimaan DJBC di satu sisi memang membanggakan karena DJBC sebagai institusi pemungut cukai telah berhasil melaksanakan tugasnya. Akan tetapi, di sisi lain jangan dilupakan juga alasan yang mendasari dipungutnya cukai terhadap produk hasil tembakau. Apakah sudah efektif atau belum mencapai tujuannya untuk mengurangi konsumsi produk hasil tembakau di Indonesia?

## Relasi antara *Transfer Pricing* dan *Customs Valuation*<sup>41</sup>

Cindy K. Febby

---

Seiring dengan era globalisasi, perkembangan transaksi bisnis lintas batas nyatanya berpengaruh cukup besar bagi pemerintah di berbagai negara dalam menentukan arah kebijakannya. Ini tercermin dari bagaimana ketentuan kebijakan *transfer pricing* dan *customs valuation* (atau penilaian pabean/bea cukai) yang berlaku di setiap negara. Selain itu, *transfer pricing* dan *customs valuation* merupakan dua aspek yang akan timbul ketika perusahaan multinasional bertransaksi secara lintas batas.

Adapun penerapan suatu ketentuan yang bersifat khusus oleh suatu negara di tingkat nasional mengenai kepabeanan atau cukai dan perpajakan bisa saja bervariasi. Di sisi lain, sebagian besar undang-undang domestik serta masyarakat internasional juga mengakui prinsip proporsionalitas sehubungan dengan penerapan sistem pajak.

Adanya perbedaan titik temu antara *transfer pricing* dan *customs valuation* sering kali menjadi perdebatan oleh berbagai pihak. Perbedaan kepentingan inilah yang menjadi tantangan bagi perusahaan multinasional dalam bertransaksi secara global. Oleh karena itu, globalisasi bisnis yang terus berkelanjutan membutuhkan harmonisasi antara *transfer pricing* dan *customs valuation* agar tidak saling bertentangan.

Sebagaimana diketahui, saat ini standar internasional untuk *transfer pricing* di negara maju ditetapkan oleh OECD, sedangkan *customs valuation* menerapkan ketentuan kepabeanan yang ditetapkan oleh *World Trade Organization* (WTO). Beberapa tahun terakhir ini sejumlah negara memperbarui ketentuan terkait dengan *transfer pricing*, sedangkan WTO pun terus menjalin kerja sama dengan *World Custom Organization* (WCO) dalam mengakomodir ketentuan lintas perdagangan global. Kemudian, dengan melihat dari urgensinya, pada tanggal 24 Juni 2015, WCO menerbitkan panduan *WCO Guide to Customs Valuation dan Transfer Pricing*.

Panduan ini bertujuan untuk membantu otoritas bea cukai dalam menentukan kebijakan penilaian pabean serta memberikan pemahaman dalam rangka menavigasi hubungan antara *transfer pricing* dengan *customs valuation*. Selain itu, panduan WCO juga berusaha untuk memberikan pendekatan yang konsisten bagi para pelaku usaha yang terlibat dalam perdagangan global.

*Transfer pricing* sendiri berkaitan dengan penentuan harga wajar sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha atau disebut sebagai *arm's length principle* bagi perusahaan yang berafiliasi. Harga wajar mengacu

---

<sup>41</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 4 April 2017.

kepada harga pasar, yaitu harga yang mencerminkan syarat dan kondisi yang disepakati oleh pihak ketiga atau di luar pihak afiliasi. Valuasi kepabeanan atau disebut sebagai *customs valuation* menyangkut penilaian suatu transaksi untuk dikenai pungutan/ bea atas produk tertentu yang ditransaksikan secara lintas batas.

Upaya harmonisasi dan integrasi antara *transfer pricing* dan *customs valuation* diperlukan dalam rangka meminimalkan biaya operasional terkait perpajakan berupa biaya administrasi (*administrative cost*) dan biaya kepatuhan (*compliance cost*). Biaya administrasi terkait dengan biaya yang ditanggung pemerintah dalam rangka mengumpulkan pajak yang masuk ke kas negara, termasuk biaya dalam rangka penegakan aturan perpajakan. Sementara itu, biaya kepatuhan merupakan biaya yang dikeluarkan oleh wajib pajak dalam rangka menghitung jumlah pajak yang akan disetorkan kepada negara.

Membandingkan antara *transfer pricing* dengan *customs valuation* untuk dapat mencapai tujuan yang harmonisasi dan berintegrasi merupakan hal yang tidak mudah karena keduanya memiliki persamaan dan juga kepentingan yang berbeda, walaupun keduanya saling berinteraksi. *Transfer pricing* menekankan pada prinsip netralitas, sedangkan panduan WCO sendiri berusaha untuk mengatasi kesalahpahaman umum bahwa *transfer pricing* menyiratkan manipulasi harga untuk menghindari pajak dengan menekankan bahwa *transfer pricing* merupakan skema netral penentuan harga transfer antara pihak hubungan istimewa (Bagian 3.1 WCO).

Titik awal persamaan antara *transfer pricing* dengan *customs valuation* berada pada penentuan nilai transaksi (*transaction value*). Nilai transaksi ini merupakan titik awal yang digunakan untuk valuasi bea cukai maupun transaksi pihak hubungan istimewa.

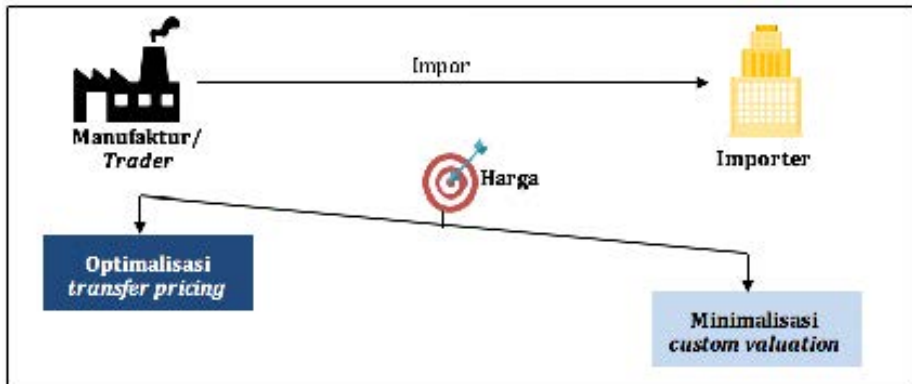
Dalam konteks pihak hubungan istimewa ditekankan bahwa nilai transaksi dapat diterima jika hubungan antara pihak hubungan istimewa tidak mempengaruhi harga (Bagian 2.1 WCO). Ini sejalan dengan pembuktian yang harus dilakukan oleh impotir dalam ketentuan pabean bahwa hubungan antara penjual dengan pembeli—terlepas dari sifatnya berafiliasi atau bukan—tidak boleh memengaruhi nilai transaksi atau harga.

Perbedaan utama *transfer pricing* dan *custom* adalah pada kategorisasi jenis perpajakannya. *Transfer pricing* secara tidak langsung akan mempengaruhi jenis pajak langsung atau *direct tax* berupa pajak penghasilan badan, sedangkan *customs* mempengaruhi aspek pajak tidak langsung atau *indirect tax*.

Perbedaan secara prinsip yang ditemui jika dilihat dari perspektif tujuan optimalisasi pajak adalah penentuan harga untuk tujuan *customs valuation* dan untuk tujuan *transfer pricing* memicu perilaku yang berlawanan. Misalnya, wajib pajak ingin membangun nilai impor yang rendah untuk produk impor dalam rangka mengurangi jumlah bea masuk yang dipungut berdasarkan nilai transaksi.

Untuk tujuan *transfer pricing*, jika tujuannya adalah untuk mengurangi penghasilan kena pajak secara keseluruhan, ini akan mendorong penentuan harga yang tinggi untuk produk impor, yang masuk kedalam harga pokok penjualan. Pada akhirnya, ini akan mengurangi keuntungan dan penghasilan kena pajak yang dihasilkan dari pembelian produk.

### Gambar Perbedaan Prinsip antara *Transfer Pricing* dan *Customs Values*



Sumber: diolah oleh Penulis.

Dalam panduan WCO yang terbaru disebutkan bahwa untuk tujuan *transfer pricing*, otoritas bea cukai dianjurkan untuk mempertimbangkan studi *transfer pricing* yang dibuat oleh wajib pajak dalam meneliti transaksi pihak hubungan istimewa. Dalam kasus ini, otoritas bea cukai akan meneliti kondisi yang mempengaruhi transaksi penjualan atau disebut sebagai "*circumstances of sale*" (Bagian 5.2.1 WCO). Hal ini sejalan dengan yang disebutkan didalam Pasal 9 OECD *TP Guidelines* bahwa nilai kewajaran ditentukan pada adanya pengaruh situasi dan kondisi ketika pembentukan harga, yang disebut dengan istilah "*Conditions made and imposed*".

Relasi mengenai perlunya pembuktian atas suatu kondisi yang dapat saling mempengaruhi pembentukan harga atau nilai transaksi untuk kepentingan *transfer pricing* dan *custom* dapat dilihat dalam table di halaman berikut.

Berdasarkan tabel tersebut, dapat disimpulkan bahwa walaupun memiliki perbedaan prinsip antara *transfer pricing* dan *customs valuation*, dalam menentukan nilai transaksi atau harga, *transfer pricing* dan *customs valuation* memiliki gagasan konsep yang sama, yaitu berbasis harga pasar.

**Tabel Relasi Pembentukan Harga atau Nilai Transaksi untuk Keperluan *Transfer Pricing* dan *Custom***

<b>OECD TP Guidelines Paragraph 1.66</b>	<b>WCO Technical Commentary Paragraph 23.1</b>
<p><i>"...Customs valuations ... may be useful to tax administrations in evaluating the arm's length character of a controlled transaction transfer price.."</i></p> <p align="center">(dengan penambahan penekanan)</p> <p>Terjemahan:</p> <p>"Penilaian kepabeanan ... dapat digunakan oleh pihak administrasi pajak dalam mengevaluasi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dari transaksi <i>transfer price</i> oleh pihak afiliasi."</p>	<p><i>"..The use of a <b>transfer pricing study</b> as a possible basis for examining the circumstances of the sale should be considered on a case by case basis"</i></p> <p align="center">(dengan penambahan penekanan)</p> <p>Terjemahan:</p> <p>"Penggunaan dokumentasi <i>transfer pricing</i> dapat dijadikan sebagai dasar dalam menganalisis kondisi yang mempengaruhi transaksi penjualan dan perlu dipertimbangkan berdasarkan kasus per kasus."</p>

Sumber: diolah oleh Penulis.

Selain itu, pendokumentasian atas faktor-faktor yang mempengaruhi pembentukan suatu harga atau nilai transaksi tersebut merupakan hal yang perlu diperhatikan oleh wajib pajak, otoritas pajak, serta otoritas bea cukai. Jika tidak tepat implementasinya, ini akan menimbulkan nilai penyesuaian pajak yang berdampak kepada beban pajak yang lebih besar bagi wajib pajak. Untuk mengantisipasi hal tersebut, secara praktis diperlukan adanya dialog antara wajib pajak, otoritas pajak, dan otoritas bea cukai untuk membangun relasi agar harmonisasi tercapai sepanjang apa yang disyaratkan di dalam ketentuan *transfer pricing* dan *customs valuation* diterapkan secara konsisten.

## Royalti dalam Nilai Pabean<sup>42</sup>

Tami Putri Pungkasan

---

Sengketa atas penambahan nilai royalti terkait eksploitasi merek dagang terhadap nilai pabean sering terjadi di berbagai negara di dunia, seperti di Thailand, Malaysia, Selandia Baru, Kanada, Kenya, dan termasuk juga di Indonesia. Di Indonesia, nilai pabean diatur dalam Pasal 15 ayat (1) Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006 tentang Kepabeanan.

Nilai pabean untuk penghitungan bea masuk adalah nilai transaksi dari barang impor yang bersangkutan. Selanjutnya, Pasal 5 ayat (3c) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 160/PMK.04/2010 tentang Nilai Pabean untuk Penghitungan Bea Masuk (PMK 160/2010) mengatur bahwa salah satu jenis biaya atau nilai yang harus ditambahkan pada nilai transaksi adalah royalti. Terdapat tiga kriteria royalti yang menjadi komponen nilai pabean, yaitu.

- (i) Dibayar oleh pembeli secara langsung atau tidak langsung;
- (ii) Merupakan persyaratan penjualan barang impor; **dan**
- (iii) Berkaitan dengan barang impor.

Tiga kriteria di atas sama dengan kriteria yang diatur dalam Pasal 8 *World Trade Organization Valuation Agreement*. Berikut merupakan penjelasan dari masing-masing kriteria.

**(i) Dibayar oleh pembeli secara langsung atau tidak langsung**

Royalti untuk hak eksploitasi merek dagang dapat dibayar oleh pembeli baik secara langsung kepada eksportir barang impor maupun secara tidak langsung kepada pihak ketiga.

**(ii) Merupakan persyaratan penjualan barang impor**

Royalti yang merupakan komponen nilai pabean adalah royalti yang wajib secara hukum dibayarkan oleh pembeli. Apabila royalti tidak dibayarkan maka penjualan barang impor menjadi batal dan tidak dapat dilakukan. Selain itu, apabila dalam perjanjian penjualan barang impor tidak ada klausul pembatalan penjualan dalam hal tidak dibayarkannya royalti, fakta transaksi dapat diuji untuk menentukan apakah pada kenyataannya penjualan barang impor tidak akan dilakukan apabila royalti tidak dibayarkan.

Pengujian ini akan lebih mudah apabila royalti memang dibayarkan langsung kepada eksportir. Pada umumnya, eksportir memiliki kemampuan untuk membatalkan penjualan barang impor apabila

---

<sup>42</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 16 November 2018.

pembeli tidak membayar royalti (Rosenow dan O'Shea, 2010). Akan tetapi, dalam hal pembeli membayarkan royalti kepada pihak ketiga selain eksportir, pengujian kontrol pihak ketiga atas penjualan barang impor perlu diuji. Pengujian kontrol pemilik merek dagang atas penjualan barang impor digunakan dalam memutuskan sengketa-sengketa royalti dalam penentuan nilai pabean di berbagai negara, seperti Kanada, Malaysia, dan Kenya.

Selanjutnya, *Technical Committee on Customs Valuation* dalam *Advisory Opinion 4.8* dan *Advisory Opinion 4.13* menjelaskan kondisi apabila kewajiban pembayaran royalti timbul dari perjanjian yang berbeda dengan perjanjian penjualan barang impor dan masing-masing perjanjian tidak mengatur ketentuan mengenai pembatalan penjualan. Dalam kondisi ini, jika pembeli tidak membayarkan royalti, royalti tidak ditambahkan ke nilai pabean.

### **(iii) Berkaitan dengan barang impor**

Royalti yang ditambahkan ke dalam nilai pabean hanya sebatas nilai royalti yang memang dibayarkan untuk penggunaan merek dagang pada barang impor. Oleh karena itu, apabila royalti juga dibayarkan untuk penggunaan merek dagang selain barang impor, nilai royalti yang harus ditambahkan pada nilai pabean hanya sebatas nilai royalti terkait barang impor.

Dalam PMK 160/2010, suatu royalti dianggap berkaitan dengan barang impor apabila pada barang impor yang bersangkutan terdapat hak atas kekayaan intelektual. Namun, fakta terkait apakah pembayaran royalti memang dibayarkan untuk pencantuman merek dagang pada barang impor tersebut seharusnya juga perlu dipertimbangkan.

Alasannya, perusahaan membayar royalti untuk mendapatkan hak eksploitasi merek dagang. Eksploitasi merek dagang ini dilakukan untuk meningkatkan profitabilitas perusahaan (Smith dan Richey, 2013). Oleh karena itu, untuk menentukan apakah royalti berkaitan dengan barang impor, pengaruh pembubuhan merek dagang pada nilai komersial barang impor perlu diperhatikan. Apabila merek dagang tidak menambah nilai komersial barang impor, royalti seharusnya tidak berkaitan dengan barang impor.

# Menjustifikasi Cukai atas Kendaraan Bermotor<sup>43</sup>

Dea Yustisia

---

Industri otomotif di Indonesia menjadi salah satu sektor dengan penetapan pungutan perpajakan yang cukup beragam. Selain bea masuk, sektor ini juga dibebankan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), Pajak Kendaraan Bermotor (PKB), serta jenis pungutan lain seperti halnya Bea Balik Nama Kendaraan Bermotor (BBNKB).

Belakangan ini, muncul sebuah gagasan untuk membebaskan cukai terhadap kendaraan bermotor. Kendati demikian, kebijakan cukai untuk kendaraan bermotor ini bukan merupakan beban pungutan tambahan bagi sektor otomotif, melainkan berupa pergeseran jenis pungutan, yakni dari PPnBM menjadi cukai. Tidak pelak, bahasan mengenai hal ini pun meruak, tidak hanya pada tataran birokrat dan kalangan pelaku industri otomotif, tetapi juga pada masyarakat luas.

## Justifikasi Pengenaan Cukai

Setidaknya, terdapat lima justifikasi mengapa kendaraan bermotor bisa dikenakan cukai, antara lain: (i) karakteristik objek pungutan pajak, (ii) keleluasaan sistem tarif dan klasifikasi dalam rangka optimalisasi penerimaan negara, (iii) eksternalitas negatif, (iv) harmonisasi regulasi dalam konteks ASEAN *Economic Community* (AEC), dan (v) efektivitas dalam mengubah perilaku.

**Pertama-tama**, justifikasi ini dapat ditinjau dari kesesuaian antara karakteristik kendaraan bermotor dengan objek dari suatu pungutan sebagaimana telah diatur dalam undang-undang perpajakan. Untuk PPnBm, kebijakan yang berkaitan dengan sifat dari objek pajak ini diatur dalam Penjelasan Pasal 5 ayat (1) Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 tentang Perubahan Ketiga Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Barang Mewah (UU PPN). Sementara itu, untuk cukai, karakteristik objeknya diatur dalam Pasal 2 ayat (1) Undang-Undang Nomor 11 Tahun 1995 tentang Cukai yang diubah melalui Undang-Undang Nomor 39 Tahun 2007 (UU Cukai).

Pengkategorian kendaraan bermotor atas dasar karakteristik yang terdapat dalam UU PPN dan PPnBM serta UU Cukai dapat dilihat melalui tabel berikut.

---

<sup>43</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 22 November 2017.



**Tabel Pengkategorian Kendaraan Bermotor atas Dasar Karakteristik yang Terdapat dalam UU PPN dan PPnBM serta UU Cukai**

PPnBM atas Kendaraan Bermotor		Cukai atas Kendaraan Bermotor	
✓	Barang tersebut bukan merupakan barang kebutuhan pokok	Konsumsinya perlu dikendalikan	✓
✓	Barang tersebut dikonsumsi oleh masyarakat tertentu	Peredarannya perlu diawasi	✗
✗	Pada umumnya, barang tersebut dikonsumsi oleh masyarakat berpenghasilan tinggi	Pemakaiannya dapat menimbulkan dampak negatif bagi masyarakat atau lingkungan hidup	✓
✓	Barang tersebut dikonsumsi untuk menunjukkan status atau apabila dikonsumsi dapat merusak kesehatan dan moral masyarakat serta mengganggu ketertiban masyarakat	Pemakaiannya perlu pembebanan pungutan negara demi keadilan dan keseimbangan	✓

Sumber: diolah oleh Penulis.

### **Justifikasi Karakteristik Kendaraan Bermotor Berdasarkan UU PPN & PPnBM dan UU Cukai**

Berdasarkan ciri-ciri khas dari objek yang dikenakan pungutan, dapat disimpulkan bahwa baik PPnBM maupun cukai sama-sama relevan untuk dipergunakan sebagai upaya pengenaan pajak atas kendaraan bermotor. Walaupun semakin kurang populer, beberapa negara juga masih menerapkan PPnBM atas produk ini. Australia adalah salah satunya. Negara ini masih menetapkan *luxury car tax* (LCT) bagi sektor otomotif (V. Yasol, 2017) yang serupa halnya dengan PPnBM.

Adapun justifikasi **kedua** untuk pengenaan cukai atas kendaraan bermotor dapat dilihat dari keleluasaan dalam menetapkan sistem tarif dan klasifikasi. Di Indonesia, tarif PPnBM telah diatur melalui Peraturan Menteri Keuangan Nomor 33/PKM.03/2017 tentang Perubahan atas PMK Nomor 64/PMK.011/2014 tentang Jenis Kendaraan Bermotor yang Dikenai Pajak Penjualan atas Barang Mewah dan Tata Cara Pemberian Pembebasan dari Pengenaan Pajak Penjualan atas Barang Mewah.

Berdasarkan regulasi tersebut, tarif yang ditetapkan berkisar antara 10% hingga 125% untuk kendaraan bermotor. Sebagai informasi, tarif maksimal yang ditetapkan bisa mencapai hingga 200% dari Dasar Pengenaan Pajak

(DPP)-nya, yang dapat berupa jumlah harga jual, penggantian, nilai impor, nilai ekspor, atau nilai lain yang ditetapkan dengan PMK.

Sementara itu, untuk cukai, tarif untuk produk non-tembakau berdasarkan UU Cukai dapat mencapai 1.150% dari harga dasar, baik berupa harga jual pabrik (untuk produksi domestik) maupun nilai pabean ditambah bea masuk (untuk produksi luar negeri). Namun, jika harga dasar yang digunakan adalah berupa harga jual eceran (HJE), tarif cukai tertingginya hanya hingga 80%, baik untuk yang diproduksi dalam negeri maupun untuk yang diimpor.

Dengan melihat perbandingan keduanya, terutama dengan asumsi kesamaan dasar penghitungan pajak terutang, dapat terlihat bahwa cukai memiliki keunggulan komparatif dari aspek untuk meningkatkan penerimaan perpajakan apabila dibandingkan dengan PPnBM. Sebagai contoh, dengan dasar penghitungan pajak yang menggunakan harga jual pabrik atas kendaraan bermotor, tarif cukai yang ditetapkan dapat mencapai 1.150%, sedangkan PPnBM hanya dapat mencapai 200%.

Selain itu, keleluasan penerapan tarif cukai atas kendaraan bermotor dapat dijustifikasi oleh beberapa tujuan, baik dalam hal ketahanan energi, upaya menurunkan emisi, mengurangi kemacetan, maupun tujuan kebijakan lainnya (Preece, 2015). Keleluasaan penetapan tarif juga tidak dapat dilepaskan dari sistem klasifikasi objek yang dikenakan cukai.

Untuk kendaraan bermotor, substansi cukai otomotif dapat dikategorikan berdasarkan konsumsi bahan bakar, kapasitas mesin dan tenaga kendaraan, emisi yang dihasilkan kendaraan serta kategori lainnya berdasarkan tujuan yang ditetapkan (ITIC, 2014). Sementara itu, klasifikasi PPnBM di Indonesia saat ini hanya mengacu pada kapasitas silinder (cc) dari kendaraan bermotor.

Di samping itu, apabila tarif PPnBM yang dibebankan terlalu tinggi, pada akhirnya penerimaan negara dari jenis pajak ini akan berkurang mengingat sistem administrasinya yang rumit dan kaku, adanya kecenderungan menggelapkan pajak (Tait, 1999), serta pihak produsen yang tidak melaporkan harga produk sebenarnya (IMF, 2016).

Dengan mempertimbangkan bahwa penerimaan negara yang didapatkan dari PPnBM masih sangat rendah, yakni yang hanya berkisar 1,5% dari penerimaan pajak dalam negeri pada tahun 2016, perluasan opsi klasifikasi pungutan kendaraan bermotor melalui kebijakan cukai dapat menjadi terobosan untuk menggenjot penerimaan negara.

Justifikasi **ketiga** adalah mengenai eksternalitas negatif dari konsumsi kendaraan bermotor. Cukai memang tidak hanya digagas untuk tambahan penerimaan semata, tetapi juga mengatur pola konsumsi masyarakat melalui pungutan yang diskriminatif (Cnossen, 2005). Salah satu tujuan dari cukai pada sektor otomotif ini adalah untuk mengurangi eksternalitas negatif

yang dihasilkan dari konsumsi kendaraan bermotor, baik permasalahan lingkungan, kesehatan, atau lainnya.

Berkenaan dengan konteks eksternalitas negatif kendaraan bermotor dari aspek industri dan lingkungan, pemerintah juga telah mulai mempersiapkan langkah kebijakan *low carbon emission program* (LCEP) dalam tataran nasional. Lebih lanjut, terdapat kolaborasi global untuk menurunkan emisi global melalui *Paris Agreement* hingga tahun 2030 dengan bantuan dana internasional. Dalam konteks ini pula, cukai atas kendaraan bermotor juga dapat menjadi suatu instrumen yang dipersiapkan oleh pemerintah Indonesia untuk menyelaraskan dengan momentum kerjasama global di bidang lingkungan hidup.

Justifikasi **keempat** yang tidak kalah penting untuk mengubah PPnBM atas kendaraan bermotor menjadi cukai berkaitan dengan harmonisasi regulasi dalam konteks ASEAN *Economic Community* (AEC). Dalam konteks AEC, pelaku bisnis dalam sektor otomotif akan melihat ASEAN sebagai pasar tunggal.

Hingga kini, Indonesia masih merupakan satu-satunya negara yang belum menerapkan cukai atas kendaraan bermotor. Padahal, cetak biru AEC 2025 menyebutkan bahwa akan dilakukan kolaborasi dalam hal perpajakan dan cukai (ASEAN, 2017). Dengan demikian, AEC akan memiliki suatu standar umum dalam sistem perpajakan, termasuk atas cukai kendaraan bermotor.

Berangkat dari hal ini, muncul dua kekhawatiran apabila Indonesia tidak menyelaraskan kebijakan perpajakan atas kendaraan bermotor dengan kebijakan regional ASEAN tersebut. Kekhawatiran pertama adalah bahwa Indonesia akan tertinggal dalam melakukan harmonisasi regulasi sebagaimana yang diatur dalam ASEAN *Harmonised Tariff Nomenclature* (AHTN) dan hal ini akan semakin memberatkan mengingat luasnya pangsa pasar otomotif Indonesia.

Kedua, Indonesia dapat dituding bersifat diskriminatif dalam konteks pajak pertambahan nilai internasional karena masih melakukan diskriminasi tarif PPN melalui pembebanan PPnBM atas suatu produk dalam pasar tunggal yang tidak dipisahkan dalam bentuk pajak spesifik seperti halnya cukai (IMF, 1996).

Justifikasi **terakhir**, pertimbangan secara empiris. Pengenaan cukai kendaraan sebagai pajak lingkungan bersifat lebih efektif untuk meningkatkan kesadaran para konsumen akan dampak negatif dari konsumsi kendaraan bermotor (Brockwell, 2014). Selain itu, pengenaan cukai atas kendaraan bermotor juga berimplikasi pada pemilihan kendaraan yang lebih hemat bahan bakar (Li, Lin, dan Muehlegger, 2012).

Produsen dan konsumen pada akhirnya akan berupaya untuk mewujudkan pembangunan yang berkelanjutan untuk menambah pundi-pundi negara,

tetapi tidak melupakan aspek lingkungan di dalamnya. Ini jelas merupakan suatu keunggulan tambahan dari cukai kendaraan bermotor jika dibandingkan dengan skema PPnBM.

Kelima poin di atas telah menunjukkan bahwa mekanisme pengenaan PPnBM atas kendaraan bermotor menjadi semakin tidak relevan dalam konteks Indonesia dewasa ini. Sementara itu, bagi cukai sendiri, terlepas dari efektivitas dan efisiensinya kebijakan ini terhadap pengendalian dampak lingkungan, tampaknya kebijakan ini layak untuk dapat dipertimbangkan oleh pemerintah ke depannya. Apalagi pemerintah tengah membenahi aspek perpajakan dalam rangka mengamankan penerimaan negara yang didalamnya juga mencakup aspek kepabeanan dan cukai.

## Harmonisasi Hubungan Istimewa dalam *Transfer Pricing* dan Kepabeanan<sup>44</sup>

Cindy K. Febby

---

Dalam konteks impor yang dilakukan dengan pihak afiliasi, perusahaan multinasional kerap menghadapi ketidakpastian, terutama pada saat terjadi koreksi atas harga atau nilai wajar yang dilakukan, baik dari sisi *transfer pricing* maupun kepabeanan.

Perlu dipahami adanya potensi perilaku perusahaan multinasional untuk menghindari beban pungutan dalam rangka impor dari afiliasi. Pada saat impor barang, terdapat kecenderungan menetapkan harga yang rendah bagi importir guna mengurangi bea masuk.

Sementara itu, untuk tujuan pajak terutama PPh Badan, terdapat kekhawatiran untuk menetapkan harga yang tinggi bagi importir dalam rangka memperbesar biaya (OECD, 2017). Oleh karena itu, tidak mengherankan jika otoritas pabean memiliki kecenderungan untuk menilai (valuasi) kewajaran harga barang impor dengan harga yang relatif lebih tinggi dalam rangka mengamankan sumber penerimaan negara dari kepabeanan.

Di sisi lain, otoritas pajak berupaya mencegah praktik pengalihan keuntungan (*profit shifting*) dengan menilai kewajaran transaksi impor dengan harga yang relatif lebih rendah. Saat ini, konsensus global untuk menilai harga kewajaran sejatinya sudah tersedia. Aturan *transfer pricing* di banyak negara merujuk pada OECD *Transfer Pricing Guidelines*, sedangkan aturan penilaian pabean didasarkan pada Pedoman Organisasi Perdagangan Dunia (*World Trade Organization/WTO*) yang selanjutnya disebut Pedoman WTO.

Kedua dokumen tersebut bertujuan untuk memastikan bahwa transaksi lintas batas antara berbagai pihak sesuai dengan harga wajar atau nilai wajar serta hubungan afiliasi tidak memengaruhi nilai transaksi. Sayangnya, isi kedua dokumen tersebut—walau mirip—memiliki beberapa perbedaan. Salah satunya tentang apa yang disebut sebagai ‘hubungan istimewa’. Ketidaksiuaian tersebut tentu menciptakan ketidakpastian bagi wajib pajak atas interaksi kedua area tersebut—*transfer pricing* dan kepabeanan—di lapangan.

---

<sup>44</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 19 Februari 2019.

## Hubungan Istimewa

Rumusan definisi hubungan istimewa dalam ranah *transfer pricing* diatur dalam Pasal 9 ayat (1) OECD Model yang mencakup pengertian adanya partisipasi dalam manajemen, kontrol, dan modal. Di sisi lain, rumusan konsep pihak berelasi dalam Pedoman WTO disebutkan pada Pasal 15, yang terdiri atas pegawai atau pimpinan pada suatu perusahaan sekaligus pegawai atau pimpinan pada perusahaan lain.

Pasal tersebut juga menyebutkan bahwa mereka yang dikenal atau diketahui secara hukum sebagai rekan dalam perdagangan, pekerja dan pemberi kerja, mereka yang salah satu diantaranya secara langsung atau tidak langsung memiliki, mengendalikan, atau memegang 5% atau lebih saham yang beredar dari salah satu dari mereka termasuk dalam rumusan pihak berelasi.

Selanjutnya, mereka yang salah satu di antaranya secara langsung atau tidak langsung mengendalikan pihak lainnya, mereka yang secara langsung atau tidak langsung dikendalikan oleh pihak ketiga, mereka yang secara bersamaan langsung atau tidak langsung mengendalikan pihak ketiga, atau mereka yang merupakan anggota dari satu keluarga.

Di Indonesia, rumusan pihak hubungan istimewa dalam kaitannya dengan *transfer pricing* tertuang dalam Pasal 18 ayat (4) Undang-Undang Pajak Penghasilan Nomor 36 Tahun 2008 (UU PPh). Sementara itu, dalam kaitannya dengan kepabeanaan, konsep pihak berelasi sebenarnya tidak diatur secara eksplisit dalam Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006 tentang Kepabeanaan (UU Kepabeanaan). Namun, dalam Paragraf 7 Penjelasan atas UU Kepabeanaan memberikan peluang dalam mendefinisikan pihak berelasi berdasarkan pada Pedoman WTO.

Hal ini diperkuat dengan beleid pada Pasal 1 ayat (3) PMK Nomor 160/PMK.04/2010 tentang Nilai Pabean untuk Penghitungan Bea Masuk yang mendefinisikan 'pihak berelasi' serupa dengan apa yang tertuang didalam Pasal 15 Pedoman WTO.

Menurut Cooper, definisi pihak berelasi dalam kepabeanaan berkaitan erat dengan kewajaran nilai pabean. Nilai transaksi yang dianggap wajar dan tidak perlu dilakukan penyesuaian adalah apabila nilai transaksi tersebut tidak dipengaruhi oleh kondisi yang tercipta oleh adanya hubungan istimewa.

Prinsip serupa juga sejalan dengan ketentuan *transfer pricing* dalam menentukan nilai wajar ketika dilakukan oleh dua pihak yang memiliki hubungan istimewa atau berelasi. Oleh karena itu, definisi hubungan istimewa atau pihak berelasi sesungguhnya berperan penting dan sedapat mungkin selaras antaryurisdiksi maupun antararea.

Menurut Dwarkasing (2012), permasalahan definisi hubungan istimewa atau pihak berelasi dapat terjadi dalam dua situasi. Pertama, jika suatu negara menerapkan konsep hubungan istimewa berdasarkan partisipasi modal sebesar 20% dan negara lainnya menerapkan konsep *associate enterprises* berdasarkan partisipasi modal sebesar 51%.

Kedua, jika suatu negara menerapkan berbagai bentuk hubungan istimewa dan negara lainnya tidak menerapkan bentuk hubungan istimewa tersebut dalam ketentuan domestiknya. Permasalahan ini sejatinya terjadi dalam perumusan definisi pihak hubungan istimewa antara ketentuan *transfer pricing* dan kepabeanan. Keduanya memiliki perbedaan dalam jumlah partisipasi modal (*de jure*) dan perbedaan rumusan pengendalian yang timbul secara *de facto*.

Dalam ketentuan PPh di Indonesia, partisipasi modal yang dianggap menimbulkan suatu pengendalian adalah sebesar 25%, sedangkan sesuai dengan ketentuan Kepabeanan adalah 5%. Selanjutnya, rumusan pengendalian secara *de facto* yang dirumuskan oleh ketentuan kepabeanan lebih luas dibandingkan ketentuan PPh.

Melihat ketentuan di atas dapat disimpulkan bahwa potensi pemajakan berganda dapat terjadi sepanjang masih terdapat perbedaan sudut pandang mengenai subjek pihak hubungan istimewa antara ketentuan pajak penghasilan dan kepabeanan.

## **Sinergi**

Diperlukan sinergi antara definisi pihak hubungan istimewa dalam ketentuan *transfer pricing* dan kepabeanan di Indonesia. Salah satunya karena didorong oleh adanya kerjasama pertukaran informasi dalam *joint audit* antara Direktorat Jenderal Pajak (DJP) dengan Direktorat Jenderal Bea Cukai (DJBC).

Tujuannya mulai dari mengoptimalkan penerimaan negara dan penegakan hukum di bidang perpajakan dan kepabeanan hingga menguji kepatuhan pemenuhan kewajiban perpajakan dan kepabeanan, baik untuk tahun berjalan maupun untuk tahun-tahun sebelumnya yang ditetapkan oleh Komite *Joint audit*. Sepanjang belum ada keselarasan dalam hal mendefinisikan hubungan istimewa, pertukaran informasi dalam rangka melakukan *joint audit* antara DJP dan DJBC belum dapat memberikan kepastian bagi wajib pajak.

DJP dan DJBC hendaknya mensyaratkan pertukaran informasi yang disampaikan dalam rangka bertransaksi impor atau ekspor, harus bersifat objektif, otentik, dan akurat dalam meminimalisir tingkat hasil valuasi yang saling bertentangan. Ini terlepas dari sinergi final yang akan sulit diterapkan jika Pedoman OECD dan Pedoman WTO belum memberikan arahan yang sepadan untuk dapat diterapkan.



## **Bagian VI: Pajak Internasional**





# *Beneficial Owner* dalam Konteks Perpres No. 13/2018 dan Pajak<sup>45</sup>

Darussalam

---

## A. *Beneficial Owner* Menurut Perpres No. 13 Tahun 2018

- (i) Konsep pemilik manfaat yang terkandung dalam Peraturan Presiden Nomor 13 Tahun 2018 tentang Penerapan Prinsip Mengenali Pemilik Manfaat dari Korporasi dalam Rangka Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang (TPU) dan Tindak Pidana Terorisme (TPM) (selanjutnya disebut Perpres No. 13/2018) tercantum pada Pasal 1 angka 2 tentang definisi Pemilik Manfaat yang menekankan pada orang perseorangan yang memiliki sebenarnya atas dana atau saham korporasi sebagai akibat dari **kepemilikan tiga kewenangan**: a) menunjuk atau memberhentikan direksi, dewan komisaris, pengurus, pembina, atau pengawas pada korporasi, b) memiliki kemampuan untuk mengendalikan korporasi, dan c) berhak atas dan/atau menerima manfaat dari korporasi baik secara langsung maupun tidak langsung.
- (ii) Berdasarkan Perpres No. 13/2018, secara keseluruhan, orang perseorangan dapat dikatakan sebagai pemilik manfaat apabila ia memiliki penghasilan dan/atau keuntungan akibat kepemilikan lebih dari 25% saham, modal, kekayaan awal, sumber pendanaan, atau hak-hak lain yang dapat menimbulkan keuntungan dari korporasi. Di samping itu, meskipun orang perseorangan tidak memiliki kekayaan di korporasi, ia juga dikategorikan sebagai pemilik manfaat jika ia memiliki kewenangan tidak terbatas terkait penunjukan perangkat pengurus korporasi dan pengendalian korporasi tanpa harus mendapat persetujuan dari otoritas dari pihak manapun, atau merupakan pemilik sebenarnya dari dana atas kepemilikan korporasi.
- (iii) Adapun ruang lingkup korporasi dalam Perpres No. 13/2018 meliputi perseroan terbatas, yayasan, perkumpulan, korporasi, persekutuan komanditer, persekutuan firma, dan bentuk korporasi lainnya. Pemilik manfaat ini merupakan orang/individu, bukan badan.
- (iv) Konsep pemilik manfaat yang diatur di dalam Perpres No. 13/2018 berangkat dari konsep *beneficial owner* (BO) yang diatur dalam *Financial Action Task Force (FATF) Recommendations*. Ada dua kesamaan konsep antara Perpres No. 13/2018 dengan FATF

---

<sup>45</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 7 Mei 2018.

*Recommendation*. Pertama, menurut FATF *Recommendation*, BO merujuk pada orang perseorangan yang secara *ultimate* memiliki atau mengendalikan pihak lain (*ultimate owns or controls*) dan/atau orang perseorangan yang kepentingannya dikendalikan oleh orang lain. Selain itu, BO juga merujuk pada orang perseorangan yang melaksanakan kendali efektif secara keseluruhan (*ultimate effective control*) terhadap pihak lain atau atas pengaturan hukum. Kedua, istilah *ultimate owns or controls* dan *ultimate effective control* menggarisbawahi pada suatu keadaan di mana pelaksanaan kepemilikan atau pengendalian dilakukan baik melalui kendali langsung maupun tidak langsung.

- (v) Di samping itu, pembuatan konsep pemilik manfaat menurut Perpres No. 13/2018 juga memiliki latar belakang yang sama dengan pembuatan pengertian BO di dalam FATF *Recommendations*. Kedua aturan tersebut menyatakan bahwa **pengungkapan BO harus dilakukan oleh korporasi sebab korporasi dapat dijadikan alat baik langsung maupun tidak langsung oleh pelaku tindak pidana yang merupakan BO atau Pemilik Manfaat yang melakukan TPU dan TPM**. Dengan demikian, tujuan dari pembuatan Perpres No. 13/2018 dan FATF *Recommendations* adalah untuk mencegah TPU dan TPM.
- (vi) Selanjutnya, cara pengungkapan BO yang diatur dalam Perpres No. 13/2018 dapat dilakukan dengan kerja sama dan permintaan informasi Pemilik Manfaat. Untuk mencegah dan memberantas TPU dan pendanaan TPM oleh Korporasi, **instansi berwenang dapat melakukan pertukaran informasi dengan instansi peminta baik lingkup nasional maupun internasional**. Tentunya, pertukaran informasi tersebut dilakukan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan ketika dalam lingkup nasional dan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan di bidang luar negeri dan perjanjian internasional dalam lingkup internasional.

## B. Perbedaan Konsep dan Konteks

- (i) Konsep BO sering dipergunakan (maupun disalahartikan) dalam **dua konteks, yaitu pajak (dalam hal ini Perjanjian penghindaran Pajak Berganda/P3B) dan pencucian uang**. Dalam ranah P3B, BO mengacu pada **penerima penghasilan yang mempunyai keleluasaan untuk menggunakan maupun memanfaatkan penghasilan yang diterima sesuai keputusannya sendiri dan tanpa adanya kendala oleh adanya ikatan kontrak atau kewajiban secara hukum untuk meneruskan penghasilan tersebut kepada pihak-pihak lain**. Sementara itu, dalam konteks pencucian uang,

seperti yang tertera pada FATF *Recommendation*, BO mengacu pada:

*“natural person(s) who ultimately owns or controls a customer and/or the natural person on whose behalf a transaction is being conducted. It also includes those persons who exercise ultimate effective control over a legal person or arrangement.”*

Penting untuk diketahui bahwa terminologi **“ultimately”** mengacu pada *“ultimately owns or controls”* and *“ultimate effective control”* refer to situations in which ownership/control is exercised through a chain of ownership or by means of control other than direct control.” Dari penjelasan ini, dapat dinyatakan bahwa terdapat **penekanan pada pihak yang memiliki atau mengendalikan (economic control) pihak yang terlibat dalam suatu transaksi atau transaksi itu sendiri**. Definisi ini lebih **menitikberatkan pada tujuan untuk mengetahui aliran uang** sehingga bisa membuktikan pihak yang sesungguhnya menjadi penerima atau pengendali dari transaksi.

- (ii) Di sisi lain, konsep BO dalam P3B juga berkaitan erat dengan *economic control* atau sering dianggap sebagai pihak yang **memiliki keleluasaan (discretion) dan pengendalian (control) atas pemanfaatan dan penggunaan penghasilan yang diterima**. Hal ini seperti tertera dalam OECD Model 2014 yang dipergunakan sebagai acuan dalam pengertian internasional. Penting untuk diperhatikan bahwa BO dalam konsep P3B bertujuan untuk mencegah adanya *treaty abuse* (penyalahgunaan P3B).
- (iii) Dalam *Commentary* atas Pasal 10, 11, dan 12 dari OECD Model 2014 yang juga mengacu pada usulan perubahan *Commentaries* OECD Model 2012 juga dijelaskan bahwa definisi BO haruslah mengacu pada konsep yang diakui **secara internasional (international meaning)** dan tidak mengacu pada ketentuan domestik dari yurisdiksi yang mengadakan P3B. Definisi yang tertera dalam ketentuan domestik hanya bisa dipergunakan selama selaras dengan konteks internasional dan konsisten dengan panduan dalam *Commentaries* OECD Model. Konsep tersebut juga tidak bisa dilepaskan dari konteks tujuan dan maksud dari diadakannya P3B yaitu menghindari pemajakan berganda sekaligus mencegah pengelakan dan penghindaran pajak.
- (iv) Putusan-putusan pengadilan atas sengketa BO sejauh ini tidak memberikan suatu pemaknaan terminologi BO, tetapi lebih kepada suatu alat bantu interpretasi bagi komunitas pajak internasional. Hal ini dapat dilihat dari putusan pengadilan atas kasus BO yang terkenal: Indofood, Prevost, dan Velcro. Terdapat beberapa hal menarik dari putusan-putusan pengadilan yang dapat dijadikan alat bantu interpretasi atas BO: a) **konsep BO seharusnya tidak ditinjau melalui pengujian substansi ekonomi**; b) konsep

BO seharusnya diartikan berdasarkan **pemahaman dari sudut pandang internasional** dan bukan melalui ketentuan domestik dari negara yang mengadakan P3B; dan c) BO harusnya ditentukan dari hasil **pengujian atas keleluasaan dan pengendalian atas dana yang diterima oleh perusahaan perantara.**

**Tabel Konsep BO**

<i>Beneficial Owner</i>	<b>Pemilik Manfaat dalam Perpres No. 13/2018</b>
<p>Paragraf 12.4 OECD <i>Commentary</i> atas Pasal 10:</p> <p><i>“The direct recipient of the dividend is not the ‘beneficial owner’ because that recipient’s <b>right to use and enjoy the dividend is constrained by a contractual or legal obligation to pass on the payment received to another person.</b>”</i></p> <p>(dengan penambahan penekanan)</p>	<p>Pasal 1 ayat (2) Perpres No. 13/2018</p> <p>“Pemilik Manfaat adalah <b>orang perseorangan</b> yang dapat menunjuk atau memberhentikan direksi, dewan komisaris, pengurus, pembina, atau pengawas pada Korporasi, <b>memiliki kemampuan untuk mengendalikan Korporasi</b>, berhak atas dan/atau menerima manfaat dari Korporasi baik langsung maupun tidak langsung, merupakan pemilik sebenarnya dari dana atau saham Korporasi dan/atau memenuhi kriteria sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Presiden ini.”</p> <p>(dengan penambahan penekanan)</p>

Sumber: diolah oleh Penulis.

- (v) Terminologi BO dalam P3B **tidak dimaksudkan untuk mengacu pada pembuktian substansi ekonomis** (aktivitas aktif yang dimiliki penerima penghasilan, kepemilikan kantor, atau jumlah pegawai yang ‘layak’ untuk mengelola bisnis, dan sebagainya). **Namun, lebih mengacu pada bagaimana perusahaan perantara memiliki keleluasaan (*discretion*) dan pengendalian (*control*) atas penghasilan/dana yang diterimanya.** Lebih lanjut, derajat keleluasaan dan pengendalian tersebut juga harus dikaitkan dengan sesuatu yang bersifat mengikat secara hukum atau kontraktual. Misalnya, diuji dengan pertanyaan apakah perusahaan perantara diwajibkan secara kontrak hukum untuk meneruskan pembayaran kepada pemegang saham dan apakah perusahaan perantara benar-benar menerima aliran dana masuk ke dalam akun bank yang dimilikinya.

**Tabel Perbedaan Konsep dan Konteks BO dan UBO**

<i>Beneficial Owner</i>		<b>Pemilik Manfaat dalam Perpres No. 13/2018</b>
Dapat berupa perseorangan maupun badan	Subjek	Perseorangan
Tidak terikat secara kontraktual maupun hukum untuk meneruskan penghasilan ke pihak yang lain	Syarat Utama	Memiliki kemampuan untuk mengendalikan korporasi
Mencegah praktik <i>treaty shopping</i>	Konteks	Tindak pidana pencucian uang dan pendanaan terorisme
<i>Beneficial owner/BO</i>  Penerima manfaat atau pemilik manfaat (tidak terdapat keseragaman terjemahan antara penggunaan istilah “penerima” atau “pemilik”)	Istilah yang digunakan secara internasional	<i>Ultimate beneficial owner (UBO)</i>

Sumber: diolah oleh Penulis.

- (vi) **Perbedaan utama dari kedua konsep tersebut terletak pada dua hal**, yaitu **penggunaan istilah *ultimate*** serta **kehadiran ikatan hukum atau kontrak**. Definisi BO menurut P3B tidak melibatkan terminologi *ultimate* (penerima akhir) karena setiap penerima penghasilan bisa saja secara bebas mengalirkan penghasilannya kepada orang lain. Kriteria penting lain dalam P3B adalah kehadiran ikatan hukum atau kontrak yang bisa mengurangi keleluasaan tersebut. Jadi, tidak semata-mata mengacu pada substansi aliran penghasilan, tetapi lebih melihat apakah ada perikatan yang mewajibkan hal tersebut.
- (vii) Singkatnya, konsep BO dalam P3B dan UBO dalam Perpres No. 13/2018 adalah sesuatu yang **berbeda** seperti dikutip dari Danon (2011): “*The discussion draft also clarifies that **beneficial and ultimate beneficial ownership are not to be equated***”. Hal ini juga telah dinyatakan pada Paragraf 12.6 OECD Commentary atas Pasal 10: “*The above explanations concerning meaning of “beneficial owner” make it clear that the meaning given to this term in the context of the Article **must be distinguished from different meaning that has been given to that term in the context of other instruments that concern the determination of the persons (typically the individuals) that exercise ultimate control over entities and assets.***”

### C. Pengungkapan Pemilik Manfaat dalam Perpres No. 13/2018 dan Kaitannya dalam Konteks Pertukaran Informasi Pajak

- (i) Konsep pemilik manfaat yang dipaparkan di dalam Perpres No. 13/2018 **tidak mengatur secara eksplisit terhadap sektor pajak**. Meskipun demikian, dalam konteks pajak, keberadaan Perpres No. 13/2018 dapat mencegah dan/atau menutup celah penggelapan dan/atau penghindaran pajak yang seringkali dilakukan oleh pemilik manfaat. Tidak tertutup kemungkinan pencegahan aktivitas penghindaran dan penggelapan pajak **dapat diselesaikan melalui kerja sama pertukaran informasi antara instansi berwenang dengan instansi peminta**, yang salah satunya otoritas pajak (instansi pemerintah) seperti layaknya pencegahan dan/atau pemberantasan TPU dan TPM. Selanjutnya, pemberian informasi pemilik manfaat secara elektronik maupun nonelektronik oleh instansi berwenang dilakukan melalui pemberian hak akses kepada otoritas pajak.
- (ii) Dalam konteks pertukaran informasi secara internasional (*exchange of information/EoI*), efektivitas penelusuran BO bisa meningkat terutama karena meningkatkan transparansi di sektor pajak. Meskipun demikian, jika kita melihat perkembangan implementasi EoI, agaknya EoI ini belum menyentuh upaya untuk menelusuri BO. Betul bahwa prospek *automatic exchange of information/AEoI* cukup menggembirakan. Namun, yang harus diingat adalah AeOI, baik untuk informasi keuangan (dalam konteks *Common Reporting Standard/CRS*) maupun laporan laba perusahaan multinasional (dalam konteks *Country by Country Reporting*), tidak mewajibkan adanya suatu pengungkapan informasi atas penerima penghasilan yang memiliki kendali dan keleluasaan. CRS, misalnya, hanya mengacu pada informasi nasabah yang berkaitan dengan penghasilan dan saldo rekening saja. Di sisi lain, dalam konteks *Exchange of Information by Request (EoIR)*, pada 2016 terdapat **suatu komitmen antara FATF dan Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes (Global Forum) untuk menciptakan ketersediaan data serta dilaksanakannya pertukaran informasi atas BO**. Di saat yang bersamaan, OECD (yang disokong oleh G20) juga melakukan kajian dalam menciptakan format standar data elektronik yang memudahkan pencarian informasi kepemilikan dan disokong oleh G20.
- (iii) Terdapat **tiga pilar dalam proposal Global Forum terkait BO**. Pertama, memperbaiki penerapan pertukaran informasi BO melalui *peer review*, termasuk di dalamnya adanya persyaratan atas BO pada EoIR *review* putaran kedua yang dimulai 2016/7, pelatihan dalam upaya penilaian dan kualifikasi BO, dan sebagainya. Kedua, memastikan kerja sama yang erat antara FATF dan Global Forum. Ketiga, memfasilitasi penerapan pertukaran

informasi BO melalui asistensi serta memberikan contoh dan gambaran sukses.

- (iv) **Pengaturan eksplisit tentang pentingnya ketersediaan informasi Pemilik Manfaat atau BO diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 19/PMK.03/2018** (selanjutnya disebut PMK 19/2018) tentang Perubahan kedua atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 70/PMK.03/2017 tentang Petunjuk Teknis mengenai Akses Informasi Keuangan untuk Kepentingan Perpajakan. Dalam PMK 19/2018, pemerintah mengatur ketentuan atas pertukaran informasi keuangan agar dapat mengetahui kewajiban perpajakan wajib pajak, baik individu maupun badan. Bahkan, **PMK 19/2018 telah sesuai dengan *Guidance (Exchange of Information on Request (EOIR))* yang ditetapkan dalam *The Global forum on transparency and exchange of information for tax purposes*, dengan salah satu komponen yang ditetapkan adalah adanya ketersediaan data kepemilikan manfaat secara hukum dan ekonomis dari sebuah perusahaan, *partnership*, *trusts*, yayasan, dan bentuk hukum dan pernyataan hukum lainnya.**

#### **D. Studi Kasus Sengketa Pajak terkait BO**

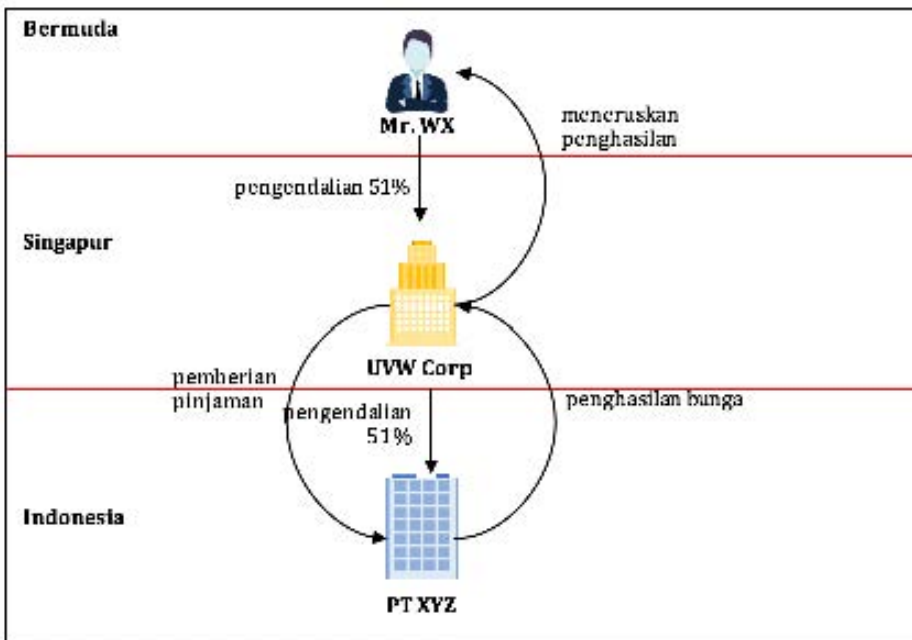
- (i) Dalam kasus pajak, dapat terjadi suatu sengketa interpretasi atas pihak yang dianggap sebagai BO sebagai akibat dari perbedaan konsep BO terkait dengan upaya pencegahan tindak pidana pencucian uang ataupun upaya pencegahan penyalahgunaan P3B. Sebagai contoh, PT XYZ yang berkedudukan di Indonesia membayar bunga atas suatu pemberian pinjaman yang diberikan oleh UVW Corp yang berkedudukan di Singapura. UVW Corp ini memiliki pengendalian sebesar 51% atas PT XYZ. Adanya P3B Indonesia dan Singapura menyebabkan adanya *reduced rate* atas penghasilan bunga. Di sisi lain, UVW Corp juga dimiliki secara mayoritas oleh Mr. WX yang berkedudukan di Bermuda. Dalam kasus ini, apakah transaksi antara PT XYZ dan UVW Corp dapat menerapkan P3B Indonesia dan Singapura? Lantas, **siapa** yang dianggap sebagai BO?
- (ii) Dengan asumsi bahwa UVW Corp merupakan korporasi yang memiliki keleluasaan (*discretion*) dan pengendalian (*control*) atas penghasilan bunga yang diterimanya serta diikat secara hukum, dapat disimpulkan bahwa UVW Corp telah memenuhi syarat BO dalam konteks P3B. Hal ini juga turut didukung oleh argumen sebagai berikut: Pertama, Perpres No. 13/2018 menggunakan konsep *Ultimate Beneficial Owner* (UBO) yang merupakan pemilik manfaat (akhir) dari suatu transaksi. Padahal, dalam konsep pajak internasional, **terminologi BO merupakan sesuatu yang berbeda dengan UBO dan masih bisa dimungkinkan berupa pihak perantara.** Kedua, dalam



konteks sengketa P3B seharusnya tunduk terhadap P3B (jika ada) dengan negara mitra. **Perpres No. 13/2018 sebetulnya tidak serta merta dapat menjadi dasar hukum dalam penentuan BO dalam konteks P3B** karena P3B bersifat *lex specialis* di hadapan ketentuan domestik. Ketiga, **perbedaan tujuan**. BO dalam konsep Perpres No. 13/2018 tidak dimaksudkan untuk menelusuri apakah suatu transaksi dapat menikmati suatu fasilitas P3B atau tidak, tetapi lebih menelusuri mengenai aliran transaksi sebagai upaya menemukan penerima manfaat akhir (dari korporasi).

- (iii) Selama UVW Corp bisa dibuktikan sebagai BO dalam konteks P3B maka Mr WX **tidak dapat** dikategorikan sebagai BO untuk tujuan P3B yang dapat membatalkan fasilitas P3B yang seharusnya memang dapat diterima oleh UVW Corp. Berikut ilustrasi studi kasus di atas disajikan dalam gambar di bawah ini.

**Gambar Ilustrasi Sengketa Interpretasi Konsep BO**



Sumber: diolah oleh Penulis.

**E. Apakah Multilateral Instrument (MLI) dapat Berdampak pada Penentuan BO?**

- (i) BEPS Rencana Aksi 6 mengusulkan dua perubahan. Pertama, perubahan judul P3B menjadi *Prevention of Double Taxation and*

**Double Non-Taxation.** Kedua,<sup>x</sup> penambahan klausul anti penghindaran pajak di dalam P3B berupa *Limitation of Benefit Rule* (LOB) dan/atau *Principal Purpose Test* (PPT).

- (ii) BEPS Rencana Aksi 6 merupakan **minimum standard** yang akan diterapkan oleh semua negara anggota G20, OECD, dan negara-negara lain yang turut serta dalam *multilateral instrument*. Penerapan BEPS Rencana Aksi 6 tersebut akan dilakukan melalui mekanisme BEPS Rencana Aksi 15, yaitu **multilateral instrument** (MLI). Nantinya MLI akan merubah setiap P3B yang disepakati untuk dicakup dalam MLI tersebut (*Covered tax agreement/ CTA*).
- (iii) Indonesia telah memilih 33 negara untuk dimasukkan dalam CTA. Dari 33 negara tersebut, terdapat 22 negara yang memasukkan Indonesia sebagai negara CTA dalam daftarnya masing-masing. Dengan demikian, dampak perubahan P3B Indonesia diperkirakan hanya sebatas 22 negara tersebut (Afrika Selatan, Australia, Belanda, Belgia, China, Finlandia, Hong Kong, India, United Kingdom (UK), Italia, Jepang, Kanada, Korea, Kroasia, Luksemburg, Perancis, Polandia, Selandia Baru, Seychelles, Singapura, Slovakia, dan Turki).
- (iv) MLI akan **berlaku secara efektif 3 bulan setelah Indonesia dan negara CTA telah mendaftarkan instrumen ratifikasinya kepada OECD**. Sementara itu, MLI pertama kali berlaku secara efektif pada tanggal 1 Juli 2018 untuk 5 negara, yaitu Slovenia, Austria, Isle of Man, Jersey, dan Polandia, yang telah mendaftarkan instrumen ratifikasinya kepada OECD (Status 22 Maret 2018).
- (v) **Sepanjang MLI belum berlaku bagi Indonesia, BEPS Rencana Aksi 6 tidak merubah isi P3B Indonesia**. Artinya, interpretasi *purposive* terkait perubahan judul P3B *double non-taxation* maupun klausul PPT seharusnya tidak dapat diterapkan (walaupun PPT sudah terdapat dalam peraturan domestik Indonesia PER-61/2009 sebagaimana diubah terakhir dengan PER-24/2010 dan PER-10/2017).
- (vi) Setelah MLI berlaku secara efektif untuk Indonesia, perubahan judul P3B “prevention of double non-taxation” perlu dipertimbangkan dalam interpretasi P3B. Suatu P3B setelah Proyek Anti-BEPS dipengaruhi oleh konsep **single tax principle**. Konsep ini berpendapat bahwa penghasilan harus dikenakan pajak minimal sekali untuk mencegah adanya *double non-taxation* (Avi-Yonah, 2015). Konsep anti-penghindaran pajak yang diletakkan pada *single tax principle* tersebut kemudian menciptakan suatu justifikasi dan dorongan bahwa dalam penghasilan lintas yurisdiksi harus dikenakan pajak setidaknya sekali, terlepas siapakah pengendali dan penerima manfaat akhir atas transaksi tersebut. Adanya perubahan ini secara tersirat dapat terlihat dari pasal-pasal dalam MLI.

# Menyoal Alokasi Hak Pemajakan dalam P3B<sup>46</sup>

Awwaliatul Mukarromah

---

Model Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) atau *tax treaty* memiliki peran penting dalam mengatur alokasi hak pemajakan antara negara domisili dan negara sumber. Namun, hingga saat ini, aspek keadilan (*fairnes*) pembagian hak pemajakan antara kedua negara tersebut nampaknya masih jadi perdebatan.

Secara historis, model P3B pertama kali dikembangkan oleh *League of Nations* atau Liga Bangsa-Bangsa (LBB) pada pertengahan tahun 1920-an. Sejak saat itu, diskusi panjang mengenai alokasi hak pemajakan telah berlangsung. Topik ini cukup kontroversial karena terkait dengan situasi antara negara maju dan negara berkembang.

Saat ini, dua model P3B yang menjadi rujukan utama banyak negara dalam mengadakan P3B adalah Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Model dan United Nations (UN) Model.

Darussalam dan Septriadi (2017) menyebut perbedaan mendasar antara keduanya terletak pada kepentingan pembagian hak pemajakan. OECD berkeinginan agar hak pemajakan diberikan sebanyak mungkin kepada negara domisili. Sebaliknya, UN berkeinginan hak pemajakan diberikan kepada negara sumber penghasilan.

OECD Model saat ini dikembangkan dari Draf 1963 dan OECD Model 1977. Sementara, UN Model baru dirilis pada 1980 dengan sebagian besar isinya mengekor pada OECD Model 1977. Struktur pasal-pasal antara keduanya tidak jauh berbeda. Namun, terdapat perbedaan substansi dalam pasal-pasal tertentu.

## **Lab a Usaha**

Salah satu pasal yang paling krusial dalam P3B adalah pasal yang mengatur pajak atas laba usaha (*bussiness profit*) yang tercantum dalam Pasal 7. Pasal ini dianggap sebagai prinsip fundamental pajak internasional serta landasan OECD Model dan UN Model dalam mengalokasikan hak pemajakan antara negara domisili dan negara sumber (Skaar, 1991).

Secara konseptual, Pasal 7 mengatur bahwa laba usaha hanya dikenai pajak di negara tempat perusahaan yang memperoleh laba usaha tersebut menjadi

---

<sup>46</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 21 Februari 2019.

subjek pajak dalam negeri. Namun, berdasarkan prinsip bentuk usaha tetap (BUT) yang berlaku secara umum, Pasal 7 juga mengatur apabila subjek pajak dalam negeri dari suatu negara (negara domisili) menerima laba usaha dari negara sumber melalui BUT yang berada di negara sumber tersebut, negara sumber juga boleh mengenakan pajak atas laba usaha tersebut.

Dengan kata lain, negara sumber mempunyai hak pemajakan atas laba usaha apabila subjek pajak dalam negeri dari negara domisili mempunyai BUT di negara sumber penghasilan. Apabila laba usaha dipajaki di negara sumber, bukan berarti negara domisili akan kehilangan hak pemajakannya.

Negara domisili tetap berhak mengenakan pajak. Namun, dalam rangka mencegah terjadinya pajak berganda, negara domisili harus memberikan keringanan pajak berganda melalui salah satu metode yang disediakan dalam Pasal 23A dan 23B Model P3B.

Selanjutnya, OECD *Commentary* 2014 atas Pasal 7 menekankan pentingnya keberadaan BUT dalam menentukan alokasi hak pemajakan antara negara domisili dan negara sumber, dengan kutipannya sebagai berikut:

*“It incorporates the **basic principle** that unless an enterprise of a Contracting State **has a permanent establishment** situated in the other State, the business profits of that enterprise may not be taxed by the other State unless these profits fall into special categories of income for which other Articles of the Convention give taxing rights to that other State.”*

Istilah *basic principle* mengarah pada pandangan bahwa BUT merupakan kriteria absolut dan universal untuk mengalokasikan hak pemajakan. Padahal, konsep BUT kerap dituding sebagai konsep yang “melindungi” kepentingan negara maju.

Alokasi hak pemajakan yang diatur dalam Pasal 7 OECD Model atau UN Model sebetulnya bukanlah prinsip fundamental pajak internasional, melainkan hanya salah satu “cara” yang bisa diterapkan. Terlebih, konsep ini mengabaikan elemen utama dalam lingkungan bisnis internasional, yaitu kehadiran pasar konsumen (Rocha, 2017).

Ketentuan tersebut secara jelas mereduksi hak pemajakan negara sumber yang umumnya merupakan negara-negara berkembang. Ketika perusahaan di negara domisili melakukan bisnis di negara sumber yang memiliki pasar konsumen yang besar, tetapi tidak mempunyai BUT, negara sumber tidak berhak untuk memajaki penghasilan aktivitas bisnis tersebut. Meskipun ada, negara sumber harus menerapkan aturan yang lebih kompleks untuk mengatribusikan laba BUT.

Pertanyaannya, mengapa negara berkembang bersedia memasukkan Pasal 7 ini dalam P3B mereka? Terdapat beberapa alasan yang menjelaskan hal tersebut. Pertama, Pasal 7 secara universal diterima sebagai prinsip dasar pajak internasional.

Kedua, P3B dilihat sebagai instrumen untuk menarik investasi langsung asing (*foreign direct investment*/FDI), meskipun belum ada bukti empiris terkait dengan peran P3B dalam menarik FDI. Ketiga, sebagian besar negara maju tidak akan mau menandatangani P3B tanpa adanya Pasal 7.

Beberapa negara telah berupaya mengurangi eksistensi Pasal 7 ini. Brazil, misalnya, dengan mengikuti UN Model terkait perlakuan asuransi dalam Pasal 5 (BUT), memasukkan sewa peralatan industri, komersial, dan peralatan ilmiah ke dalam definisi royalti serta memasukkan ketentuan di hampir semua protokolnya bahwa jasa teknis dan jasa bantuan teknis masuk definisi royalti. Hal serupa juga dilakukan oleh negara-negara lain dalam mengadakan P3B, seperti Kolombia, Finlandia, Jerman, India, dan Slovenia (Pistone, 2012).

### **Sarat Kepentingan**

Tidak dapat dimungkiri, OECD lebih banyak berperan dalam “menavigasi” kebijakan pajak internasional. Hanya tersisa ruang kecil bagi UN. Hal ini terlihat dari kecilnya pengaruh UN Model jika dibandingkan dengan OECD Model yang menjadi standar dalam negosiasi P3B di dunia (Piston, 2010). Kendati demikian, konsep BUT pun mulai dipertanyakan kesesuaiannya dengan kondisi ekonomi saat ini.

Apalagi di era ekonomi digital, kegiatan bisnis ekonomi seringkali tidak memerlukan kehadiran fisik di negara sumber. Ini menjadi diskusi panjang antara negara-negara OECD dan G20 yang dituangkan dalam Proyek *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS). Pada 16 Maret 2018 lalu, OECD/G20 merilis *Interim Report* terkait dengan pajak ekonomi digital.

Salah satu poin dari *Interim Report* tersebut adalah terkait dengan penelusuran kebijakan pajak unilateral atas ekonomi digital lintas yurisdiksi. Dari beberapa kelompok kebijakan yang ditelusuri, terdapat upaya memodifikasi *threshold* BUT. Misalnya, dengan mempertimbangkan kehadiran secara digital yang diterapkan di Israel melalui *significant economic presence test* ataupun upaya memperluas definisi *fixed place of business* untuk *digital platform* yang diterapkan di Slovakia pada 2017.

Dapat disimpulkan, diskusi panjang mengenai eksistensi konsep BUT dan berbagai kebijakan unilateral tersebut merefleksikan adanya ketidakpuasan model pengalokasian laba dari sistem pajak internasional yang berlaku saat ini. Konsep BUT mulai kehilangan “daya pakasanya” untuk sistem ekonomi baru, terlepas dari P3B itu direnegosiasi ataupun tidak (Skaar, 1991).

Meskipun tersisa ruang kecil, inilah saatnya bagi UN sebagai “*ounerpart*” OECD untuk menuntaskan misinya dalam membangun sistem pajak yang lebih adil, terutama dalam pembagian hak pemajakan antara negara maju dan berkembang.

Penyusunan UN Model yang berbasis dari OECD Model pada akhirnya terbukti tidak memberikan dampak perubahan yang signifikan. Independensi dalam menyusun draf P3B jadi kunci bagi UN. Mengubah secara keseluruhan logika dibalik Pasal 7, dapat jadi awal yang baik dalam mewujudkan keadilan dalam sistem pajak internasional.

# Pajak atas Penghasilan Kegiatan *Esports* Lintas Yurisdiksi<sup>47</sup>

Niken Ayu Permandarani

---

Saat ini, siapa yang tidak kenal dengan permainan *Defence of the Ancient* (DotA), *Mobile Legends*, *Player's Unknown Battle Grounds* (PUBG), *Clash Royale*, atau *Counter Strikes* (CS)? Beberapa permainan tersebut termasuk dalam kategori *esports*. Lalu, apa itu *esports*?

*Esports* atau *electronic sports* dapat didefinisikan sebagai permainan komputer kompetitif yang dimainkan oleh pemain profesional, baik secara *online* maupun *offline* (Bilginoglu, 2018). Seiring dengan perkembangan teknologi, kini *esports* tidak hanya dapat dimainkan melalui konsol game atau komputer personal (PC) melainkan dapat juga dimainkan melalui *gadget* (*mobile*).

Pada Agustus 2018, *esports* secara resmi mulai dipertandingkan pada perhelatan olahraga terbesar di Asia, yaitu Asian Games, dalam tahap demonstrasi. Selain itu, *esports* juga sedang dalam tahap diskusi untuk dapat dipertandingkan pada Olimpiade.

Jauh sebelum tahun 2018, turnamen *esports* telah banyak diselenggarakan di berbagai belahan dunia, tak terkecuali di Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa *esports* merupakan salah satu jenis olahraga yang sedang diminati dalam kancah dunia.

Berdasarkan data dari *newzoo.com*, dalam rentang tahun 2015 sampai 2017, telah terjadi perkembangan penting dalam pasar *esports* global karena pendapatan dari *esports* mengalami pertumbuhan sebesar 102%. Di Indonesia sendiri, sampai dengan Oktober 2018, Indonesia menduduki peringkat 17 atas penghasilan *games* di seluruh dunia dengan total penghasilan mencapai US\$1.084 juta.

Berdasarkan data tersebut, dapat dilihat bahwa potensi penghasilan dari *esports* sangatlah besar. Penghasilan yang diperoleh oleh pengembang (*developer*) di antaranya adalah hak penyiaran, iklan, *sponsorship*, tiket, dan *merchandise* serta penghasilan dari penerbitan *games*. Selain itu, penghasilan bagi pemain dapat berupa hadiah pertandingan, penjualan karakter dalam game maupun dari saluran *streaming* (van Overbeek dan Molenaar, 2018).

Maraknya *esports* yang sedang berlangsung hampir di seluruh dunia, telah menciptakan turnamen pada tingkat internasional. Hal ini menyebabkan adanya peluang perpajakan berganda atas penghasilan yang diterima baik bagi pemain maupun bagi pengembang.

---

<sup>47</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 20 Februari 2019.

Lalu, bagaimana Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) Model mengatur mengenai hak pemajakan atas penghasilan yang diterima oleh pemain dalam konteks antarlintas batas negara?

## **Karakterisasi**

Apakah *esports* merupakan olahraga sehingga pemain dapat dikategorikan sebagai olahragawan? Banyak perbedaan pendapat mengenai hal tersebut. Sebagian berpendapat bahwa *esports* hanya merupakan hiburan dan tidak adanya transparansi atas hasil pertandingan menjadikannya sulit untuk menerapkan nilai keadilan (*fairplay*). Sebagian lainnya berpendapat bahwa *esports* dapat dikategorikan sebagai olahraga karena memenuhi unsur kompetisi, penilaian, dan turnamen (van Overbeek dan Molenaar, 2018).

Apabila *esports* dapat dikategorikan sebagai olahraga, para pemain yang melakukan kompetisi dapat juga disebut sebagai olahragawan sehingga implikasi pajaknya dapat merujuk pada Pasal 17 OECD Model tentang Penghasilan Entertainer dan Olahragawan.

Pasal 17 OECD Model mengatur bahwa penghasilan yang diterima oleh olahragawan (pemain) yang merupakan subjek pajak dalam negeri suatu negara dalam kaitannya dengan kegiatan olahraga (*esports*) yang dilakukannya di negara lainnya, baik yang diterima secara langsung maupun tidak langsung, dikenakan pajak di negara lainnya di mana pertandingan dilakukan atau di negara sumber. Namun, OECD Model tidak menjelaskan secara tegas mengenai definisi olahragawan yang dicakup dalam Pasal 17 tersebut, melainkan menginterpretasikan konsep olahragawan dalam arti yang luas (Darussalam dan Dhora, 2017).

Menurut Vogel (1997), olahragawan dapat didefinisikan sebagai orang pribadi yang terlibat dalam kegiatan olahraga atau beberapa bentuk kegiatan, baik fisik maupun intelektual, dengan mengacu pada suatu aturan khusus sebagai bagian dari kegiatan rutinnya atau tujuan dari karirnya. Mengacu pada definisi tersebut, pemain *esports* yang melakukan kompetisi atau pertandingan, baik secara profesional maupun amatir, dapat memenuhi kriteria sebagai olahragawan. Oleh karena itu, penghasilan berupa hadiah, bonus, penghargaan, maupun pembayaran lainnya sehubungan dengan kegiatan *esports*, hak pemajakannya diberikan kepada negara sumber.

## **Penghasilan Lain**

Lebih lanjut, Paragraf 9 OECD *Commentary* atas Pasal 17 memberikan penjelasan mengenai variasi penghasilan dari kegiatan olahragawan yang tidak memiliki hubungan yang erat dengan kegiatan olahraga yang dilakukannya. Namun demikian, OECD *Commentary* tidak secara jelas menjelaskan apa yang dimaksud dengan “memiliki hubungan yang erat” (Zadek dalam Tettak, 2014).



Atas penghasilan yang tidak memiliki hubungan yang erat akan berlaku ketentuan pasal lainnya dalam OECD Model. Pertama, atas penghasilan berupa pembayaran lisensi yang diterima oleh olahragawan, penentuan hak pemajakannya mengacu pada ketentuan Pasal 12 ayat (1) OECD Model, yaitu dimiliki sepenuhnya oleh negara domisili. Namun, sebagian besar Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) di dunia tidak mengikuti pembagian hak pemajakan sebagaimana diusulkan oleh OECD tersebut (Jones dan Bobbett, 2006). Oleh karena itu, sebagian besar negara sumber diperbolehkan untuk mengenakan pajak atas pembayaran lisensi. Pembayaran lisensi yang diterima oleh pemain, dalam kasus ini, dapat berupa kegiatan rekaman yang dilakukan oleh pemain melalui saluran *streaming* ataupun rekaman yang diperjualbelikan.

Kedua, atas penghasilan dari sponsor atau periklanan termasuk pembayaran dari *endorsement*. Atas penghasilan ini, penting untuk terlebih dahulu mengetahui karakteristik dari pembayaran tersebut. Kegiatan *sponsorship* atau periklanan umumnya didasarkan pada perjanjian atau kontrak antara pemberi sponsor dengan penerima sponsor yang dilakukan melalui suatu media.

Paragraf 9 OECD *Commentary* atas Pasal 17 menjelaskan dalam hal kegiatan sponsor atau periklanan tidak memiliki hubungan yang erat dengan kegiatan *esports* yang dilakukan di suatu negara maka ketentuan pajaknya mengacu pada Pasal 7 tentang Laba Usaha atau Pasal 15 tentang Penghasilan dari Hubungan Pekerjaan. Namun, dalam menentukan penghasilan sponsor atau periklanan terkait dengan penawaran paket termasuk sebagai laba usaha atau tidak, OECD Model belum mengatur secara pasti mengenai alokasi pemajakan atas penghasilan ini.

Schrettl berpendapat bahwa pembayaran atas penawaran paket sponsor merupakan laba usaha, sedangkan Wassermeyyer menganggap atas pembayaran sponsor berlaku Pasal 17 OECD Model karena masih sehubungan dengan penampilan pemain. Berbeda dengan penghasilan dari periklanan yang tidak mengacu pada aktivitas penampilan tertentu (Darussalam dan Dhora, 2017).

Untuk jenis penghasilan yang berlaku ketentuan Pasal 15 OECD Model adalah penghasilan sehubungan dengan pekerjaan, yaitu gaji, upah, dan remunerasi lainnya. Karakteristik kontrak yang dilakukan antara pemain dan pihak sponsor atau tim adalah berupa kontrak hubungan kerja karena pemain harus mengikuti instruksi dan menjadi bagian dari tim tersebut.

Berdasarkan penjelasan di atas, potensi pajak atas penghasilan dari kegiatan *esports* sangatlah besar dan akan terus berkembang. Menghadapi tantangan tersebut, perlu dilakukan kajian lebih lanjut mengenai pengenaan pajak atas kegiatan *esports* secara komprehensif dan mendalam.

# Penerapan Aturan Penyalahgunaan P3B dalam Ketentuan Domestik<sup>48</sup>

Kalana Bayusuta

---

Pesatnya perkembangan sistem perekonomian dunia saat ini melibatkan banyaknya transaksi bisnis lintas batas (*cross borders*) negara atau yurisdiksi yang memunculkan isu tersendiri dari sisi perpajakan. Transaksi tersebut memberikan konsekuensi adanya benturan dalam mengklaim pajak antarnegara. Perbedaan prinsip pemajakan berdasarkan kedaulatan masing-masing negara memungkinkan terjadinya pemajakan berganda (*double taxation*).

Untuk mencegah terjadinya pemajakan berganda, tiap negara membuat Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) atau yang kita kenal dengan istilah *tax treaty*. Kedudukan P3B berada di atas ketentuan domestik suatu negara atau disebut dengan *lex specialis*.

Sebagai perjanjian internasional, dua negara yang mengadakan P3B terikat dengan *Vienna Convention on the Law of Treaties* (VCLT) 1969 dan bukan terikat oleh ketentuan domestik masing-masing negara (R. Mansury, 2004). Sayangnya, masih terdapat bias atau kerancuan negara-negara dalam memahami regulasi pajak antarnegara yang justru berpotensi munculnya penyalahgunaan P3B atau disebut juga dengan istilah *tax treaty abuse*.

Dari penyalahgunaan P3B inilah tumbuh bibit permasalahan terjadinya *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) yang merupakan strategi perencanaan pajak dengan memanfaatkan kelemahan dalam ketentuan pajak domestik untuk menghindari pajak. Oleh karena itu, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) pada bulan Oktober 2015 membentuk suatu rencana aksi yang dituangkan dalam BEPS Rencana Aksi 6 sebagai solusi dari permasalahan ini.

Dalam BEPS Rencana Aksi 6, aksi untuk mengatasi penyalahgunaan P3B terbagi dalam tiga bagian utama, yaitu (i) pengembangan ketentuan P3B atau ketentuan domestik untuk mencegah penyalahgunaan P3B, (ii) penjelasan bahwa P3B tidak ditujukan untuk menghasilkan *double non-taxation*, dan (iii) kebijakan pajak bagi negara-negara sebagai pertimbangan sebelum menyelesaikan P3B (Bruno da Silva, 2018).

Jika BEPS Rencana Aksi 6 merupakan upaya OECD untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan P3B, di Indonesia, pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pajak menerbitkan Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-25/PJ/2018 yang merupakan revisi atas Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-10/PJ/2017 tentang Tata Cara Penerapan Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda

---

<sup>48</sup> Tulisan ini dimuat di DDTNews pada 6 Maret 2019.

sebagai Instrumen Hukum untuk Mencegah Terjadinya Penyalahgunaan P3B.

Membahas lebih lanjut tentang penyalahgunaan P3B, dalam Pasal 5 ayat (1) huruf 'b' Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor PER-25/PJ/2018 disebutkan bahwa tidak terjadinya penyalahgunaan P3B apabila tidak terdapat pengaturan transaksi baik secara langsung maupun tidak langsung dengan tujuan untuk mendapatkan manfaat dari penerapan P3B, antara lain: (i) pengurangan beban pajak, dan/atau (ii) tidak dikenakannya pajak di negara atau yurisdiksi manapun (*double non-taxation*) yang bertentangan dengan maksud dan tujuan dibentuknya P3B.

Dengan kata lain, apabila wajib pajak luar negeri (WPLN) menjalankan pengaturan transaksi dan mendapat manfaat P3B seperti yang disebutkan di atas, WPLN tersebut terindikasi melakukan penyalahgunaan P3B. Berikut ilustrasi sederhana mengenai kedua poin dalam pasal tersebut.

### **Pengurangan & Tidak Dikenakan**

Ilustrasi pertama, A ltd, wajib pajak dalam negeri (WPDN) Prancis, memperoleh penghasilan berupa bunga yang dibayarkan PT B, WPDN Indonesia. Berdasarkan ketentuan domestik Indonesia, atas penghasilan bunga tersebut wajib dipotong PPh Pasal 26 untuk wajib pajak luar negeri (WPLN) sebesar 20%. Namun, dalam Pasal 11 ayat (2) ketentuan P3B Indonesia dan Prancis diatur bahwa Indonesia dapat memajaki penghasilan bunga dengan tarif tidak melebihi 15%. Adanya ketentuan P3B Indonesia dan Prancis membuat A ltd dikenakan pajak di negara Indonesia sebesar 15% mengikuti P3B.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat kita lihat bahwa adanya perbedaan penerapan tarif atas penghasilan bunga merupakan kondisi terjadinya pengurangan beban pajak yang semula menurut ketentuan domestik Indonesia (PPh Pasal 26) sebesar 20% menjadi 15% karena adanya P3B. Apabila kondisi tersebut telah "diatur" oleh WPLN agar memperoleh fasilitas P3B, transaksi ini dapat dianggap sebagai salah satu bentuk penyalahgunaan P3B menurut Pasal 5 ayat (1) huruf 'b' Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor PER-25/PJ/2018.

Ilustrasi kedua, PT C, WPDN Indonesia menggunakan jasa teknik D ltd, WPDN Singapura yang tidak memiliki badan usaha tetap (BUT) di Indonesia. Setelah pekerjaan selesai, PT C membayarkan penghasilan atas jasa teknik yang diberikan D ltd.

Berdasarkan ketentuan domestik Indonesia, atas penghasilan imbalan jasa tersebut wajib dipotong PPh Pasal 26 pajak sebesar 20%. Namun, terdapat ketentuan P3B Indonesia dan Singapura yang mengatur bahwa penghasilan tersebut dikategorikan sebagai laba usaha. Lalu, oleh karena D Ltd tidak memiliki BUT di Indonesia, imbalan yang diterima D Ltd dan tidak dapat dikenai pajak di Indonesia, melainkan hanya dikenakan pajak di Singapura.

Menurut Inland Revenue Authority of Singapore, WPDN Singapura dapat menikmati pembebasan pajak atas penghasilan luar negeri tertentu. Salah satunya adalah penghasilan atas imbalan jasa. Dengan demikian, atas penghasilan imbalan jasa tidak dikenakan pajak di kedua negara, baik Indonesia maupun Singapura. Kondisi tersebut merupakan *double non-taxation* dan apabila dilakukan dengan sengaja, termasuk ke dalam bentuk penyalahgunaan P3B menurut Pasal 5 ayat (1) huruf 'b' Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor PER-25/PJ/2018.

Berdasarkan kedua ilustrasi di atas, kondisi yang terjadi dapat dikatakan sebagai bentuk penyalahgunaan P3B menurut Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor PER-25/PJ/2018. Oleh karena itu, kedua WPLN tidak dapat memperoleh manfaat P3B seperti yang diatur dalam P3B masing-masing negara.

Hal tersebut tentu berseberangan dengan P3B yang ada dan menimbulkan ketidakjelasan apakah P3B dapat diterapkan atau tidak. Keambiguan antara P3B dan ketentuan domestik Indonesia memungkinkan terjadinya perselisihan pandangan (*dispute*) yang justru dapat memunculkan kegagalan dalam mematuhi P3B yang ada. Ketidakselarasan antara ketentuan domestik Indonesia dengan P3B dapat menimbulkan konflik yang berakibat tidak diterapkannya ketentuan domestik tersebut karena kedudukan P3B yang lebih mengikat.

OECD *Commentaries* 1977 secara tidak langsung mengakui bahwa konflik antara ketentuan *anti-abuse* domestik dapat saja terjadi sehingga apabila tidak terdapat ketentuan khusus dalam P3B yang mengatur mengenai penerapan *anti-abuse* domestik, sesuai dengan prinsip *pacta sunt servanda* yang didahulukan adalah ketentuan P3B (Yusuf Wangko Ngantung, 2016).

BEPS Rencana Aksi 6 merekomendasikan untuk memuat suatu *saving clause* dalam Pasal 1 P3B. *Saving clause* tersebut akan mengatur bahwa ketentuan *anti-abuse* domestik dapat berlaku sejalan dengan ketentuan P3B pada kondisi tertentu.

Indonesia saat ini telah membuat payung hukum *anti-abuse* dalam ketentuan domestiknya melalui Peraturan Direktur Jenderal Pajak PER-25/PJ/2018. Namun, dalam P3B yang telah diteken Indonesia dengan negara lain saat ini belum ditemui suatu *saving clause* dalam P3B yang mengatur bahwa ketentuan domestik Indonesia dapat berlaku dalam kondisi tertentu. Masalahnya, menambahkan *saving clause* pada pasal dalam P3B memang bukan hal yang mudah karena membutuhkan renegotiasi P3B yang akan memakan waktu. Sebagai jawaban atas permasalahan ini, *Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related to Measures to Prevent BEPS* atau instrumen multilateral (*Multilateral Instrument/ MLI*) hadir sebagai solusi.

Sebagaimana diberitakan DDTCNews sebelumnya, MLI adalah modifikasi pengaturan P3B secara serentak tanpa melalui proses negosiasi bilateral untuk meminimalisir potensi pajak berganda dan mencegah penghindaran

pajak. Pada Juni 2017, Indonesia telah meneken *Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related to Measures to Prevent BEPS* atau instrumen multilateral (*Multilateral Instrument/ MLI*).

Dalam MLI, ketentuan mengenai *saving clause* ini terdapat dalam Pasal 11 dan terhadap pasal ini, Indonesia mengambil posisi “adopsi”. Dengan diadopsinya pasal ini berarti Indonesia akan memodifikasi P3B Indonesia melalui penambahan pasal dalam P3B mengenai *saving clause*.

Dimuatnya suatu *saving clause* dalam ketentuan P3B Indonesia dengan negara lain, diharapkan ketentuan domestik Indonesia tidak terbentur dengan ketentuan P3B sehingga penerapan keduanya dapat terlaksana dengan baik.

# Meninjau Ulang Kebijakan P3B dan *Transfer Pricing* Indonesia<sup>49</sup>

Denny Vissaro

---

Sebagai wujud komitmen mengembangkan kompetensi karyawannya, DDTC secara konsisten mengirimkan karyawannya ke berbagai program pendidikan dan *short course* perpajakan ternama di luar negeri. Salah satunya adalah *short course* dengan tema *International Tax Law and Policy* yang diselenggarakan oleh Faculty of Law University of Maastricht selama tiga bulan pada awal tahun 2018 lalu.

Dalam program ini, berbagai ahli dan guru besar perpajakan internasional di Eropa diundang sebagai pengajar bagi peserta yang terpilih dari seleksi. Denny Vissaro, Fiscal Economist DDTC, merupakan karyawan yang dikirim oleh DDTC untuk menjalani program tersebut. Berbagai topik kebijakan pajak internasional dibahas secara komprehensif. Terutama dalam kaitannya dengan Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) dan *transfer pricing* beserta berbagai isu yang berkembang.

Dalam kaitannya dengan kedua topik tersebut, terdapat berbagai perubahan yang sangat cepat sehingga berbagai negara melakukan peninjauan ulang terhadap kebijakan P3B dan *transfer pricing*, tidak terkecuali Indonesia. Lantas, hal-hal apakah yang perlu ditinjau dan langkah apa saja yang perlu dipertimbangkan oleh pemerintah Indonesia? Berikut catatannya.

## **Antisipasi MLI dan Renegosiasi P3B**

Dewasa ini, sistem pajak internasional semakin berfokus pada upaya mengatasi praktik penghindaran pajak (*double non-taxation*). Pada dasarnya, peran tersebut juga diemban oleh P3B. Akan tetapi, perkembangan teknologi dan bisnis yang sangat cepat menciptakan peluang atau celah yang dimanfaatkan oleh pelaku bisnis untuk mengurangi pajaknya. Dengan demikian, diperlukan perbaikan terhadap P3B yang ada.

Mengingat bahwa saat ini sudah terdapat lebih dari 3.500 P3B di seluruh dunia, perubahan P3B yang dilakukan secara satu per satu dirasa akan memakan waktu yang terlalu lama. Dibutuhkan adanya suatu instrumen yang memungkinkan setiap negara untuk mengubah substansi setiap P3B yang dimiliki secara simultan.

Untuk itu, OECD berinisiatif memediasi perubahan tersebut melalui *Multilateral Instrument* (MLI). Dalam instrumen ini, OECD menetapkan beberapa unsur perubahan yang diperlukan sebagaimana telah dirumuskan

---

<sup>49</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 14 April 2018.

dalam Rencana Aksi *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) ke dalam berbagai pasal. Beberapa di antaranya seperti *hybrid mismatch arrangements* (BEPS Rencana Aksi 2), *treaty abuse* (BEPS Rencana Aksi 6), BUT artifisial (BEPS Rencana Aksi 7), dan aturan mekanisme penyelesaian sengketa (BEPS Rencana Aksi 14).

Pada Juni 2017 lalu, 71 negara telah menandatangani partisipasi mereka dalam MLI. Selanjutnya, setiap negara akan menetapkan posisi mereka atas pasal mana saja yang akan diadopsi dan P3B dengan negara mana saja yang akan mengalami perubahan tersebut.

Persoalannya, apakah melalui mekanisme MLI upaya penyempurnaan P3B dapat dicapai? Sebagai catatan, hanya BEPS Rencana Aksi 6 dan 14 saja yang dijadikan standar minimum. Jika terhadap suatu pasal kedua negara memiliki posisi yang berbeda, tidak ada dampak perubahan yang dihasilkan atas pasal tersebut.

Sebagai contoh, walau upaya penghindaran pajak dengan menghindari status Badan Usaha Tetap (BUT) telah dijadikan opsi dalam Pasal 12 dan 13 MLI dan diadopsi Indonesia, implementasinya akan bergantung pada posisi yang dipilih oleh negara mitra. Kondisi serupa juga berlaku dengan klausul lainnya yang diadopsi oleh Indonesia.

Tidak mengherankan jika Brauner (2018) meyakini bahwa meskipun implementasi MLI dipandang sebagai awal yang baik dalam menunjukkan sikap kooperatif berbagai negara, dampaknya diprediksi tidak akan terlalu signifikan. Oleh karena itu, sangat penting bagi pemerintah untuk mengantisipasi ketidakberhasilan MLI. Setidaknya terdapat tiga tahapan yang perlu dilakukan pemerintah.

Pertama, mengupayakan renegotiasi P3B secara bilateral. Melalui cara ini, pemerintah kembali mendapat kesempatan untuk memperbaiki klausul dalam P3B yang belum tercakup oleh hasil implementasi MLI.

Kedua, untuk mengoptimalkan hasil renegotiasi tersebut, diperlukan kebijakan P3B yang merepresentasikan opsi terbaik bagi Indonesia. Mengandalkan standar P3B yang berlaku umum saja sebagai acuan, seperti OECD atau UN Model, tidak cukup. Perlu dicatat bahwa standar tersebut tidak ada yang mewakili kepentingan Indonesia ataupun negara manapun secara utuh. Model internasional disusun untuk dijadikan sebagai acuan yang telah mencerminkan titik tengah kompromi alokasi hak pemajakan antara dua negara.

Dengan memiliki kebijakan P3B yang ideal, pemerintah tidak hanya dapat mencegah *double non-taxation* atas hasil renegotiasi P3B, tetapi juga membuka peluang pengaturan alokasi hak pemajakan yang lebih menguntungkan Indonesia. Keberadaan kebijakan tersebut akan membantu pemerintah dalam memetakan prioritas yang ingin dicapai dengan negara mitra. Selain itu, juga dapat memperkuat posisi daya tawar pemerintah Indonesia di hadapan negara lain.

Ketiga, kesiapan dalam menjalani proses renegotiasi juga turut menjadi penentu hasil yang diperoleh. Sebagaimana diungkapkan oleh Hearson (2015), kurangnya penguasaan *negotiator* negara berkembang terhadap keterkaitan setiap substansi yang disepakati dalam P3B berakibat signifikan terhadap substansi P3B yang dihasilkan. Tidak mengherankan, jika Avi-Yonah (2009) berpendapat bahwa P3B antara negara maju dan negara berkembang cenderung lebih merugikan negara berkembang. Pendapat Avi-Yonah kemudian dikonfirmasi oleh temuan Wijnen dan de Goede (2013) secara empiris.

Dampak beberapa pengaturan dalam P3B yang merugikan telah disadari oleh berbagai negara berkembang, dan ada keinginan untuk mendorong upaya untuk meninjau ulang P3B yang mereka miliki. Beberapa negara, seperti Argentina, Afrika Selatan, Mongolia, dan Zambia. Bahkan, telah melakukan negosiasi ulang atas beberapa P3B yang dimiliki (Hearson, 2016).

### **Konsep *Value Creation***

Isu penting lainnya dalam tataran pajak internasional yang perlu mendapat perhatian pemerintah adalah isu *transfer pricing*. Dalam menentukan besaran laba perusahaan yang layak dipajaki di setiap entitas, konsep pembentukan nilai (*value creation*) yang diinisiasi oleh OECD telah menjadi standar yang diterima secara umum (Olbert dan Spenger, 2017). Melalui konsep ini, penentuan alokasi laba mempertimbangkan kontribusi setiap entitas terkait dalam memberikan nilai terhadap suatu produk yang dihasilkan.

Walau demikian, definisi atas *value creation* serta bagaimana cara menerapkannya belum mencapai kesepakatan. Perdebatan mengenai hal tersebut salah satunya terjadi dalam konteks ekonomi digital, yaitu komponen apa saja dan sejauh mana komponen tersebut menjadi *value driver* masih belum disepakati. Misalnya, dalam model bisnis digital yang salah satunya berbasis pada data dan banyaknya pengguna (*user*), perbedaan pandangan terdapat pada sejauh mana data dan banyaknya pengguna berkontribusi terhadap *value creation*.

Bagi negara yang merupakan basis konsentrasi banyaknya pengguna, seperti Indonesia, Cina, dan India, tentu akan lebih menguntungkan apabila hal tersebut dianggap sebagai komponen pemberi nilai yang tinggi terhadap penghasilan yang diperoleh. Akan tetapi, negara yang bertindak sebagai pusat aset tidak berwujud tentu tidak menginginkan hal itu terjadi. Atas hal ini, penting bagi pemerintah Indonesia untuk turut berpartisipasi memperjuangkan konsensus yang sejalan dengan kepentingan fiskal pemerintah.

Selain pajak digital, penerapan konsep *value creation* juga menjadi panduan untuk melakukan analisis fungsi, aset, dan risiko (FAR) dalam konteks *transfer pricing*. Sebagai contoh, dalam menentukan remunerasi yang sesuai terhadap pembentukan aset tidak berwujud perlu dilakukan analisis



terhadap fungsi yang signifikan terkait dengan pengembangan, peningkatan, pemeliharaan, perlindungan, dan eksploitasi (*Development, Enhancement, Maintenance, Protection, and Exploitation/DEMPE*) atas aset tidak berwujud.

Untuk mengoptimalkan akurasi penentuan *value creation* dalam aspek *transfer pricing*, kelengkapan dokumentasi pelaporan beserta kapasitas administrasi akan menjadi sangat penting untuk mengidentifikasi praktik pengalihan laba (*profit shifting*) secara tepat sasaran.

## **Kesimpulan**

Ke depan, dengan mencermati dua contoh perkembangan isu P3B dan *transfer pricing* yang telah dibahas di atas, bukan tidak mungkin jika dinamika isu pajak internasional berlangsung semakin intens dengan tingkat kompleksitas yang semakin tinggi. Kapasitas administrasi, kelengkapan aturan kebijakan yang dibutuhkan, dan kejelian pemerintah membaca arah perubahan lanskap pajak internasional ke depan akan sangat menentukan ketercapaian target fiskal pemerintah dalam jangka panjang.

## Pemajakan Divestasi Saham Lintas Batas<sup>50</sup>

R. Herjuno Wahyu Aji

---

Bentuk restrukturisasi usaha bermacam-macam, salah satunya divestasi. Gaughan (2017) mengemukakan divestasi dapat terjadi karena memang dikehendaki oleh pengusaha itu sendiri dan dapat juga karena adanya ketentuan dari otoritas suatu negara yang mengharuskan. Menurut Gaughan (2017), salah satu alasan perusahaan melakukan divestasi unit usaha adalah karena buruknya kinerja unit usaha tersebut.

Divestasi mungkin juga dilakukan terhadap unit usaha yang berada atau berkedudukan di negara lain dengan cara mengalihkan kepemilikan sejumlah saham. Sebagai suatu langkah strategi bisnis, pengusaha perlu mempertimbangkan implikasi pajak yang mungkin timbul akibat divestasi.

Tulisan ini mencoba menguraikan secara singkat implikasi pajak akibat dilakukannya divestasi, khususnya berkaitan dengan penentuan negara mana yang berhak melakukan pemajakan atas divestasi lintas batas. Sebagai contoh, suatu perusahaan induk yang berkedudukan di Italia (X Corp) berencana melepaskan seluruh kepemilikannya pada perusahaan yang berkedudukan di Indonesia (PT Y). X Corp berencana menjual seluruh saham PT Y kepada PT Z yang berkedudukan di Indonesia juga. Dalam contoh tersebut, negara manakah yang berhak memajaki transaksi divestasi saham tersebut? Indonesia atau Italia?

Indonesia dapat mengenakan pajak atas penghasilan yang diperoleh X Corp dengan alasan bahwa penghasilan tersebut bersumber dari Indonesia. Hal ini dikaitkan dengan logika pikir bahwa negara tempat penghasilan tersebut bersumber telah memberikan atau menyediakan tempat, barang, dan pelayanan publik sehingga subjek pajak dapat memperoleh penghasilan (*benefit theory of taxation*).

Sebaliknya, Italia juga dapat mengenakan pajak atas penghasilan yang diperoleh X Corp yang bersumber dari Indonesia karena adanya *personal attachment* antara Italia dan X Corp selaku penerima penghasilan. Ketika masing-masing negara mengenakan pajak atas penghasilan yang sama tersebut tentunya akan menimbulkan pemajakan berganda atau *double taxation* (Darussalam, Hutagaol, dan Septriadi, 2010).

Untuk menghindari terjadinya pemajakan berganda, beberapa negara di dunia menandatangani Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) dengan negara lain. Berkaitan dengan P3B, Undang-Undang Pajak Penghasilan (UU

---

<sup>50</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 7 November 2018.

PPH) telah mengaturnya dalam Pasal 32A. Ketentuan tersebut mengatur sebagai berikut:

“Pemerintah **berwenang** untuk melakukan perjanjian dengan pemerintah negara lain dalam rangka penghindaran pajak berganda dan pencegahan pengelakan pajak”

(dengan penambahan penekanan)

Penjelasan dari ketentuan tersebut di atas selengkapnya adalah sebagai berikut:

“Dalam rangka peningkatan hubungan ekonomi dan perdagangan dengan negara lain diperlukan **suatu perangkat hukum yang berlaku khusus (*lex-specialis*) yang mengatur hak-hak pemajakan dari masing-masing negara** guna memberikan kepastian hukum dan menghindarkan pengenaan pajak berganda serta mencegah pengelakan pajak. Adapun bentuk dan materinya mengacu pada konvensi internasional dan ketentuan lainnya serta ketentuan perpajakan nasional masing-masing negara”

(dengan penambahan penekanan)

Berdasarkan rumusan ketentuan Pasal 32A UU PPh tersebut, dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

- (i) pemerintah diberikan kewenangan untuk melakukan perjanjian dengan pemerintah negara lain dalam rangka penghindaran pajak berganda dan pencegahan pengelakan pajak;
- (ii) perjanjian dimaksud mengatur mengenai hak-hak pemajakan dari masing-masing negara;
- (iii) ketentuan-ketentuan yang diatur dalam perjanjian dimaksud bersifat atau berlaku khusus (*lex specialis*).

Menurut Klaus Vogel sebagaimana dikutip oleh Darussalam dan Danny Septriadi (2017), berdasarkan prinsip *lex specialis derogate legi generali*, ketentuan P3B berlaku khusus terhadap ketentuan pajak domestik. Oleh karena itu, sesuai ketentuan Pasal 32A UU PPh, pemajakan atas divestasi saham yang dilakukan X Corp tunduk pada ketentuan yang diatur dalam P3B Indonesia dan Italia. Namun, untuk dapat mengaplikasikan ketentuan P3B, X Corp harus memenuhi persyaratan administratif sebagaimana diatur dalam Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-10/PJ/2017.

Berdasarkan ketentuan tersebut, X Corp harus menyampaikan Surat Keterangan Domisili Wajib Pajak Luar Negeri (SKD WPLN) sebagai bukti bahwa ia benar merupakan *tax resident* Italia sehingga berhak untuk menerapkan ketentuan-ketentuan yang diatur dalam P3B Indonesia dan Italia.

Atas dasar asumsi X Corp dapat memenuhi persyaratan administratif sebagaimana diatur dalam PER-10/PJ/2017, selanjutnya dapat menelaah

ketentuan-ketentuan yang ada dalam P3B Indonesia dan Italia. Pasal 13 P3B Indonesia dan Italia mengatur mengenai pembagian hak pemajakan atas *capital gains*. Ketentuan Pasal 13 P3B dimaksud terdiri atas empat ayat sebagai berikut:

- i. *gains derived by a resident of a Contracting State from the alienation of immovable property referred to in Article 6 and situated in the other Contracting State may be taxed in that other State.*
- ii. *gains from the alienation of movable property forming part of the business property of a permanent establishment which an enterprise of a Contracting State has in the other Contracting State or of movable property pertaining to a fixed base available to a resident of a Contracting State in the other Contracting State for the purpose of performing independent personal services, including such gains from the alienation of such a permanent establishment (alone or with the whole enterprise) or of such fixed base, may be taxed in that other State.*
- iii. *gains derived by a resident of a Contracting State from the alienation of ships or aircraft operated in international traffic or movable property pertaining to the operation of such ships or aircraft shall be taxable only in that State.*
- iv. *gains from the alienation of any property other than that referred to in the preceding paragraphs shall be taxable only in the Contracting State of which the alienator is a resident.*

Pasal 13 ayat (1), (2), dan (3) P3B Indonesia dan Italia jelas tidak mengatur hak pemajakan atas *capital gains* dari divestasi saham. Sementara itu, Pasal 13 ayat (4) P3B Indonesia dan Italia tidak secara tegas mengatur ketentuan tersebut. Namun demikian, frasa “...any property other than that referred to in the preceding paragraph...” dalam Pasal 13 ayat (4) P3B Indonesia dan Italia dapat dimaknai bahwa *gains* dari divestasi saham tunduk pada ketentuan Pasal 13 ayat (4) P3B Indonesia dan Italia mengingat saham merupakan harta (*property*) dan pemajakan atas *gains* dari divestasi saham tidak diatur dalam ayat (1), (2), dan (3) dalam Pasal 13 P3B Indonesia dan Italia. Dengan demikian, hak pemajakan atas *capital gains* dari divestasi saham diberikan sepenuhnya kepada negara domisili (Italia).

# Pasal Baru atas Pemajakan Jasa Teknis dalam UN Model<sup>51</sup>

Ganesha Al Hakim Kuncoro

---

Pada tanggal 17 Mei 2018 ini, United Nations (UN) merilis pembaruan dari model Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) yang disebut dengan UN Model 2017. Pembaruan ini mengandung beberapa modifikasi dan tambahan, khususnya sehubungan dengan rekomendasi Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) dalam menangkal praktik *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS).

Salah satu ketentuan yang ditambahkan pada UN Model 2017 ini adalah Pasal 12A yang secara khusus “menangani” aspek pemajakan atas pembayaran dari jasa teknis atau disebut pula dengan pasal mengenai “**Fees for Technical Services**” (Carvalho, 2018). Menurut Arnold (2017), penambahan Pasal 12A dalam UN Model 2017 merupakan perubahan yang “dramatis” dalam pengalokasian hak pemajakan antara negara domisili dengan negara sumber sehubungan dengan penghasilan atas jasa teknis.

Sebelum diterbitkannya UN Model 2017, pemajakan atas pembayaran jasa teknis termasuk dalam cakupan Pasal 7 mengenai Laba Usaha atau Pasal 14 mengenai Penghasilan dari Pekerjaan Bebas. Pasal 7 diberlakukan apabila penerima penghasilan dari jasa teknis adalah badan, sedangkan Pasal 14 digunakan ketika penerima penghasilan atas jasa tersebut adalah orang pribadi.

Sesuai dengan rumusan Pasal 7 UN Model, hak pemajakan atas pembayaran dari jasa teknis hanya akan diberikan kepada negara domisili dari perusahaan penyedia jasa, kecuali perusahaan penyedia jasa menjalankan usahanya di negara sumber melalui suatu Bentuk Usaha Tetap (BUT). Dalam kasus ini, negara sumber juga diberikan hak pemajakan atas penghasilan jasa yang diterima oleh perusahaan tersebut. Sama halnya dengan Pasal 7, Pasal 14 UN Model juga menetapkan bahwa pemajakan di negara sumber bergantung pada ada atau tidaknya suatu tempat tetap yang dimiliki oleh individu penerima penghasilan di negara sumber.

Ketentuan dalam Pasal 7 dan Pasal 14 UN Model menyiratkan bahwa hak pemajakan di negara sumber ditentukan dengan suatu ambang batas (*minimum threshold*) berupa keberadaan BUT atau suatu tempat tetap. Dengan kata lain, tanpa adanya BUT atau tempat tetap di negara sumber, penghasilan yang diterima oleh perusahaan atau individu dari pemberian jasa teknis, tidak akan dapat dikenai pajak di negara sumber.

---

<sup>51</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 20 November 2018.

Adanya batasan tersebut dinilai dapat menciptakan peluang bagi wajib pajak penyedia jasa untuk “menghindari” pemajakan di negara sumber. Salah satunya dengan mencegah terbentuknya BUT atau tempat tetap di negara sumber. Akibatnya, negara sumber akan kehilangan basis pemajakan atas pembayaran jasa teknis tersebut.

Melihat kondisi ini serta ditambah dengan fakta semakin berkembangnya jasa lintas batas menyedot perhatian kalangan internasional mengenai bagaimana seharusnya ketentuan pemajakan atas pembayaran jasa teknis sehingga dapat menutup celah terjadinya penghindaran pajak yang merugikan negara sumber (T. Liao, 2013). Saat itu, UN yang diwakili oleh komite ahlinya, “bergerak” di baris terdepan dalam menyusun rancangan pemajakan atas penghasilan dari jasa lintas batas, khususnya mengenai jasa teknis. Menggandeng Profesor Arnold sebagai konsultannya, komite UN kemudian membentuk sub-komite yang secara khusus menangani isu ini yang disebut dengan “*services project*” (Moreno, 2015).

Pada tahun 2013, “*services project*” yang dibentuk UN Model mengusulkan suatu draf terkait pemajakan atas jasa lintas batas. Draft tersebut merekomendasikan agar ketentuan pemajakan atas pembayaran jasa teknis diatur secara khusus dan terpisah. Tidak hanya itu, dari tiga usulan yang diberikan Profesor Arnold, komite UN memutuskan untuk memilih opsi yang paling “ambisius” terkait pemajakan atas pembayaran jasa teknis sebagai berikut (UN Committee, 2013).

*“source country would be allowed to tax any payments to residents of the other contracting state **for technical services on a gross basis (at a rate to be determined between contracting states), irrespective of whether the services had been physically rendered inside or outside the source country and without any threshold.**”*

(dengan penambahan penekanan)

Berdasarkan opsi yang dipilih komite UN, berikut tiga poin penting terkait hak pemajakan negara sumber atas pembayaran jasa teknis yang terjadi secara lintas batas. Pertama, negara sumber dapat mengenakan pajak atas segala pembayaran terkait dengan jasa teknis yang diterima oleh subjek pajak dalam negeri dari negara domisili.

Kedua, besarnya pajak yang dikenakan di negara sumber dihitung berdasarkan *gross basis* dikalikan dengan tarif yang ditentukan antara negara-negara yang bertransaksi melalui P3B. Ketiga, hak pemajakan negara sumber **tidak memperhatikan apakah jasa teknis tersebut dikerjakan secara fisik di dalam atau di luar negara sumber dan tidak dibatasi oleh apapun.**

Opsi yang dipilih komite UN inilah yang menjadi cikal bakal terbentuknya Pasal 12A dalam UN Model 2017 yang berlaku saat ini. Berikut rumusan Pasal 12A ayat (1) dan ayat (2) yang merefleksikan keputusan komite UN di atas.

- (1) *Fees for technical services arising in a Contracting State and paid to a resident of the other Contracting State may be taxed in that other State.*
- (2) *However, notwithstanding the provisions of Article 14 and subject to the provisions of Articles 8, 16 and 17, fees for technical services arising in a Contracting State may also be taxed in the Contracting State in which they arise and according to the laws of that State, but if the beneficial owner of the fees is a resident of the other Contracting State, the tax so charged shall not exceed \_\_\_ percent of the gross amount of the fees [the percentage to be established through bilateral negotiations].*

(dengan penambahan penekanan)

Selain mengatur alokasi hak pemajakan, Pasal 12A UN Model 2017 juga menjelaskan bahwa cakupan "*fees for technical services*" meliputi setiap pembayaran sehubungan dengan jasa manajemen, teknik, dan konsultasi, kecuali pembayaran dilakukan kepada karyawan, untuk pengajar di institusi pendidikan, atau kepada individu untuk kepentingan pribadi. Namun, dalam *Commentary* UN Model 2017 atas Pasal 12A dijelaskan lebih lanjut bahwa definisi jasa teknis memiliki cakupan yang luas dan tidak dapat didefinisikan dengan mengacu pada ketentuan domestik. Alasannya, definisi berdasarkan ketentuan domestik dikhawatirkan dapat menimbulkan ketidakpastian. Selain itu, perubahan ketentuan domestik dapat mempengaruhi ketentuan P3B. Oleh karena itu, dalam UN Model, referensi yang mengacu pada ketentuan domestik harus dihindari.

Terlepas dari isu mengenai definisi jasa teknis di atas, diberikannya hak pemajakan atas pembayaran jasa teknis kepada negara sumber tanpa adanya *minimum threshold* berupa BUT atau tempat tetap, menjadi salah satu bentuk pemecahan masalah atas adanya *base erosion* di negara sumber. Selain itu, dengan dirilisnya Pasal 12A UN Model 2017 dinilai dapat menjadi solusi yang "*fair*" untuk mengalokasikan hak pemajakan kepada negara sumber tanpa harus membutuhkan kehadiran fisik bagi penyedia jasa untuk memajaki penghasilan jasa tersebut (*Comitee of Expert on International Cooperation in Tax Matter, Fifteen Session, 2017*).

Alasan di atas sekaligus merespon rekomendasi BEPS Rencana Aksi 1 dalam menangkalkan terjadinya penggerusan basis pajak mengingat maraknya kehadiran jasa elektronik dan digital yang tidak memerlukan kehadiran fisik dalam pengerjaannya.

# Menimbang Pemajakan atas Emigrasi Subjek Pajak<sup>52</sup>

B. Bawono Kristiaji

---

Bagi penggemarnya, David Bowie dikenal sebagai musisi bertalenta tinggi, inspirator *space rock*, tokoh gerakan *proto-punk*, serta karakter alter egonya *Ziggy Stardust*. Ia lebih dari itu. Bowie adalah contoh nyata dari superstar yang berpindah status menjadi subjek pajak dalam negeri (SPDN) negara lain untuk menghindari beban pajak. Istilah populer terkait perpindahan status subjek pajak tersebut dikenal dengan nama *tax exile*.

Apa yang bisa dipelajari dari perilaku *tax exile*? Sejauh mana risiko yang dihadapi dan opsi kebijakan pajak yang bisa diambil oleh Indonesia?

## ***Tax Exile***

Paruh pertama dekade 60-an, dunia dilanda demam *british invasion*. Album, *merchandise*, serta konser grup band asal Inggris laris bagai kacang goreng. Anak-anak muda tersebut mendadak menjadi miliarder atas penghasilan yang besar dari royalti album hingga menjadi bintang iklan.

Satu-satunya yang mereka cemaskan hanyalah pajak. Pasca Perang Dunia ke-2, rezim pajak penghasilan (PPh) individu di banyak negara benar-benar mencekik. Tarif bagi kelompok lapisan penghasilan teratas bisa lebih dari 80%.

Kondisi di Inggris bahkan lebih parah, terutama pada saat Harold Wilson menjadi Perdana Menteri pada tahun 1964. Politisi Partai Buruh tersebut mendorong sistem PPh yang progresif. Salah satunya dengan menetapkan tarif PPh individu tertinggi di angka 83%. Masih belum cukup, kelompok “super kaya” juga dibebani 15% *surtax* atas penghasilan pasif mereka.

Hal ini dituangkan oleh The Beatles dalam lagu “Taxman”. Lagu yang menjadi pembuka album *Revolver* (1966) tersebut jelas nyinyir. Potongan lirik “*There’s one for you, nineteen for me*” mengkritik betapa besar pajak yang diambil oleh pemerintah.

Berbeda dengan The Beatles, banyak musisi *rock* lainnya justru memilih hengkang dan melakukan “pelarian” dengan menjadi SPDN di negara lain. Sebut saja Rolling Stones yang berpindah menjadi SPDN Prancis bersamaan dengan pembuatan album *Exile on Main St.* (1972). Rod Stewart yang hijrah ke California, Amerika Serikat ataupun Gordon Sumner alias Sting yang menjadi *tax exile* di Irlandia mulai tahun 1980.

---

<sup>52</sup> Tulisan ini dimuat di Kontan pada 16 November 2018.



Lalu, bagaimana dengan Bowie? Ia dan istrinya memutuskan untuk menetap di Blonay dan menjadi SPDN Swiss pada tahun 1976. Alasannya, di negara tersebut mereka hanya dipajaki sebesar 10% atas penghasilan (Gupta, 2016).

Daftar tersebut belum menyertakan contoh *tax exile* superstar lainnya. Misalkan, aktor kawakan Prancis Gerard Depardieu yang pindah ke Rusia ataupun Roger 'Bond' Moore yang pindah ke Swiss. Jangan lupa pula fenomena migrasi pemain sepak bola kelas dunia ke Spanyol belakangan ini. Adanya rezim pajak khusus bagi warga negara asing (Beckham Law) melalui tarif PPh yang *flat* ataupun pembebasan pajak atas penghasilan tertentu menjadi penyebabnya (Kleven, Landais, dan Saez, 2012).

Ada dua hal yang bisa dipelajari dari fenomena di atas. Pertama, *tax exile* umumnya dilakukan dengan berpindah menjadi SPDN negara lain yang memiliki tarif pajak rendah, memiliki rezim pajak "ramah", dan/atau yurisdiksi dengan sistem *territorial* yang notabene tidak memajaki penghasilan yang bersumber dari luar negeri. Tidak mengherankan jika Irlandia, Swiss, Bahama, dan Monako menjadi tempat mengasingkan diri yang populer.

Kedua, *tax exile* adalah dampak tidak langsung dari kompetisi memperebutkan sumber daya manusia bertalenta tinggi. Salah satunya ditandai dengan adanya perlakuan pajak khusus bagi individu SPDN negara lain. Sebagai contoh, pada tahun 1966, Amerika Serikat mulai memperkenalkan konsep *resident alien* yang memberikan keuntungan pajak bagi ekspatriat dengan kriteria tertentu.

### ***Exit Tax***

*Tax exile* memang masih asing di Indonesia. Akan tetapi, sistem pajak kita yang berbasis *worldwide*, yang memajaki seluruh penghasilan yang diterima SPDN dari manapun asalnya, bisa menjadi faktor pemicu. Belum lagi jika kita mempertimbangkan sistem *classical* dalam pemajakan atas korporasi dan pemegang saham, keinginan untuk menaikkan tarif tertinggi PPh individu, maupun penegakan hukum setelah pengampunan pajak. Seluruh faktor tersebut menciptakan risiko perilaku *tax exile*, terutama bagi individu berpenghasilan tinggi (*top income earner*).

Lantas, apa yang harus dilakukan? Dari sekian opsi kebijakan, salah satu yang jarang diperbincangkan adalah *exit tax*. Secara sederhana, *exit tax* adalah pengenaan pajak tambahan ketika seseorang memutuskan untuk menjadi SPDN negara lain atau beremigrasi (meninggalkan yurisdiksi asal). Tujuannya untuk mencegah tergerusnya penerimaan pajak dengan menghambat mobilitas individu kaya, berpenghasilan besar, dan berkemampuan tinggi (*high-skill*).

Selain atas argumentasi *benefit theory of taxation* atau bentuk dari kebijakan anti-penghindaran pajak, *exit tax* juga dapat dijustifikasi karena menjadi perwujudan dari *bhagwati tax* (Brauner, 2015). Wacana pungutan tersebut diajukan oleh Jagdish Bhagwati (1972) sebagai kompensasi dari negara maju atas migrasi individu bertalenta tinggi dari negara berkembang (*brain drain*).

Dalam konteks individu, *exit tax* merupakan bagian dari rezim pemajakan ekspatriat (*expatriate tax regime*). Rezim ekspatriat umumnya merupakan rezim khusus di antara perlakuan pajak atas SPDN dan subjek pajak luar negeri (SPLN). Dalam konteks imigrasi, rezim ini mencakup adanya berbagai insentif, kemudahan administrasi, hingga pembebasan atas penghasilan dari luar yurisdiksi. Dalam konteks emigrasi, rezim khusus ini mencakup adanya perpanjangan kewajiban pajak bagi individu yang sudah berganti status SPDN, *exit tax*, hingga *remittance tax*. Singkatnya, rezim *exit tax* tidak dapat dilepaskan dari fenomena meningkatnya mobilitas sumber daya manusia (Avi-Yonah, 2014).

Pada pelaksanaannya, *exit tax* dikenakan atas keuntungan modal yang belum terjadi (*unrealized capital gain*). Seseorang yang memutuskan untuk melepaskan status SPDN dari suatu yurisdiksi ke yurisdiksi lain akan dianggap menjual seluruh aset yang dimilikinya. Dasar pengenaan pajak (DPP) *exit tax* akan berupa nilai pasar dari aset pada saat “dianggap dijual” dikurangi dengan nilai pada saat perolehan. Desain untuk *exit tax* sendiri bisa bervariasi tergantung dari kebutuhan tiap negara. Hal ini mencakup subjek, objek, tarif, *threshold*, perhitungan, maupun mekanisme pembayarannya.

Sebagai penutup, *exit tax* tentu akan turut berpengaruh bagi strategi pemenuhan kualitas dan kuantitas sumber daya manusia dalam jangka panjang. Dengan demikian, ide *exit tax* perlu mempertimbangkan konteks daya saing, aturan ketenagakerjaan, serta isu kedaulatan Indonesia.





**Bagian VII - *Transfer Pricing*:  
Prinsip dan Aplikasi**



# Menakar Prospek *Global Formulary Apportionment*<sup>53</sup>

Shelvi Dian Prastiwi

---

Seperti yang kita ketahui bersama, prinsip kewajaran dan kelaziman usaha atau dikenal dengan *arm's length principle* (ALP) merupakan pendekatan dalam menganalisis transaksi afiliasi dengan melihat grup perusahaan sebagai entitas secara terpisah (*separate entity*). Penerapan prinsip ALP ini didasarkan pada kondisi antara transaksi yang dilakukan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa harus sebanding dengan kondisi transaksi dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, yang diukur dengan sebuah rentang harga atau laba dari pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

Prinsip ini merupakan konsensus internasional yang sudah diterapkan hampir seluruh negara di dunia terutama di negara-negara anggota Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Namun, dalam pengaplikasiannya, ALP menuai banyak kritikan. Durst (2012) menyatakan bahwa kasus-kasus sengketa mengenai *transfer pricing* justru mencerminkan kegagalan dari penerapan ALP itu sendiri.

Prinsip kesebandingan dalam konteks entitas yang terpisah tersebut telah memberikan kesulitan, baik kesulitan dalam mencari pembandingan, *continuum price problem*, analisis yang subjektif, maupun adanya ketidakselarasan dengan perkembangan bisnis dan pasar yang berbeda (Kristiaji, 2013). Perdebatan mengenai kelemahan ALP dalam menganalisis transaksi afiliasi sudah menjadi "topik panas" dalam forum-forum akademis. Berbagai forum tersebut juga mendiskusikan mengenai alternatif pendekatan non-ALP yang dikenal dengan *Global Formulary Apportionment* (GFA).

GFA merupakan pendekatan yang memperlakukan transaksi afiliasi secara terintegrasi atau menyeluruh dengan memperlakukan transaksi afiliasi dengan basis yang terkonsolidasi. Pendekatan ini dapat diterapkan pada perusahaan-perusahaan yang memiliki integrasi tinggi dengan tujuan untuk menentukan tingkat laba yang tepat antaryurisdiksi pemajakan.

Berdasarkan Paragraf 1.17 OECD TP *Guidelines*, terdapat tiga komponen penting dalam menerapkan pembagian GFA, yaitu menentukan unit yang akan dikenakan pajak, menentukan keuntungan global dengan akurat, dan menetapkan formula yang akan digunakan untuk mengalokasikan unit dari keuntungan secara keseluruhan.

---

<sup>53</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 13 Februari 2019

Pendekatan ini hampir sama dengan metode pembagian laba (*profit split method/PSM*). Perbedaannya, GFA menggunakan formula yang sudah ditentukan sebelumnya untuk mengalokasikan keuntungan, sedangkan PSM merupakan metode *transfer pricing* yang mengalokasikan laba antarentitas dalam grup perusahaan dengan melihat kontribusi dan analisis kesebandingan (OECD, 2017).

Teknis dari penerapan konsep GFA adalah mengalokasikan pendapatan perusahaan di seluruh yurisdiksi perpajakan berdasarkan proporsi tertentu. Formula yang digunakan untuk menetapkan proporsi itu didasarkan pada beberapa kombinasi dari penjualan, aset, dan penggajian yang berasal dari laporan keuangan konsolidasi grup perusahaan untuk kemudian diuji berapa kontribusi dari masing-masing entitas.

Menurut Pankiv (2017), GFA sudah pernah diterapkan oleh negara yang menganut sistem federasi, seperti Amerika Serikat, Kanada, dan Swiss. Masing-masing negara mempunyai versi tersendiri dalam mengimplementasikan GFA. Sebagai contoh, di Kanada GFA diterapkan dengan membagi penghasilan dengan menggunakan formula dua faktor yang dibuat masing-masing provinsi (Durst, 2015).

Pendekatan GFA dirasa dapat mencerminkan keadaan ekonomi yang sebenarnya, terutama karena memperlakukan grup perusahaan multinasional sebagai entitas yang terkonsolidasi. Selain itu, pendekatan GFA dapat mengurangi kompleksitas yang terjadi dalam sistem pajak dan dapat meminimalisasi beban administrasi pada perusahaan multinasional sehingga perusahaan tidak lagi harus mengalokasikan penghasilan atau pengeluaran masing-masing negara untuk tujuan pajak (Pankiv, 2017).

Kondisi ini pun akan mengurangi subjektivitas dalam penerapan aturan pajak karena alokasi pajak hanya akan dilakukan atas penghasilan yang benar-benar direalisasikan. Akibatnya, kepastian mengenai jumlah pajak yang terutang, baik dari sisi pemerintah maupun wajib pajak, akan semakin meningkat. Namun, upaya mengganti ALP dengan GFA akan membutuhkan proses yang panjang agar dapat kompatibel dengan sistem pajak internasional dan Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) yang ada.

Walaupun dalam beberapa hal GFA lebih baik dari ALP, bukan berarti GFA merupakan konsep yang paling baik karena GFA juga mempunyai beberapa kelemahan. Salah satunya, GFA dapat menimbulkan pajak berganda di lebih dari satu yurisdiksi. Koordinasi yang substansial mengenai formula, baik komponen maupun bobot dari masing-masing komponen, yang ditetapkan juga diperlukan agar tercipta keseragaman basis pajak.

Lebih lanjut, berdasarkan Paragraf 1.32 OECD TP *Guidelines* 2017, penerapan prinsip GFA tidak disetujui oleh OECD karena akan mencurahkan sumber daya yang besar dan membutuhkan suatu konsensus. Meskipun demikian, konsep ini bukan tidak mungkin untuk diterapkan. Salah satunya dapat dilihat dari Proyek *EU Common Consolidated Corporate Tax Base* (CCCTB) (Durst, 2015).

Sayangnya, hingga kini Proyek CCCTB tersebut masih belum menunjukkan perkembangan yang menjanjikan.

Pengalaman Uni Eropa dengan CCCTB tersebut menyiratkan bahwa konsensus—bahkan di kawasan yang relatif memiliki kesamaan pandangan ekonomi dan politik—bukanlah sesuatu yang mudah terwujud. Apalagi di tingkat global.



# Analisis Kontraktual dalam *Transfer Pricing*<sup>54</sup>

Azim Novriansa

---

*Transfer pricing* dapat menimbulkan sejumlah risiko. Adapun risiko tersebut dapat meliputi risiko sengketa pajak, risiko *adjustment* atau penentuan kembali besarnya nilai transaksi afiliasi, dan risiko pengenaan pajak berganda (Wrappe, 2011).

Tingginya perhatian publik serta besaran nilai sengketa *transfer pricing* juga turut berkontribusi bagi risiko reputasi. Oleh karena itu, setiap risiko harus dievaluasi dan ditangani sebagai bagian dari keseluruhan perencanaan, pelaksanaan, dan kepatuhan setiap wajib pajak.

Pada dasarnya, risiko yang timbul dari isu *transfer pricing* dapat diminimalisir dengan melakukan penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Dalam penentuan harga transfer, setiap transaksi biasanya memiliki sumber atau latar belakang yang tercantum dalam hukum kontrak yang diatur dan disepakati oleh pihak-pihak yang terlibat. Kesepakatan tersebut dibuat sebagai bentuk pengawasan hukum atas kepentingan bersama yang disepakati.

Adanya Proyek *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS), terutama mengenai *transfer pricing*, menyebabkan analisis terhadap syarat dan ketentuan dalam kontrak menjadi kian penting. Ketentuan kontrak dipahami sebagai langkah awal dalam pengujian kewajaran transaksi afiliasi, khususnya terkait kesebandingan antara transaksi afiliasi dan independen.

## Tiga Konsep Dasar

Pada dasarnya, terdapat tiga konsep dasar prinsip kewajaran dan kelaziman usaha yang dapat digunakan sebagai dasar analisis kontraktual, yaitu kepemilikan, substansi, dan rasionalitas komersial yang dalam aspek legal juga dialokasikan ke dalam kontrak.

Dalam perspektif prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, perilaku dan cara pihak independen dalam bertransaksi menjadi acuan atas transaksi afiliasi. Dalam transaksi independen, pada dasarnya konsep kepemilikan ekonomi (*economic ownership*) dan kepemilikan secara hukum (*legal ownership*) diatur dalam kontrak yang dapat menunjukkan hak masing-masing pihak, terutama terkait hak penerima penghasilan. Jika konteks tersebut tidak ada dan tidak

---

<sup>54</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 4 Maret 2019.

diputuskan pada saat sebelum terjadinya transaksi, transaksi akan semakin sulit ditelusuri dan dijabarkan keandalannya dalam perspektif pajak.

Selanjutnya, nilai yang tercipta dalam rantai usaha perusahaan multinasional tidak dapat dikenai pajak hanya berdasarkan dugaan ekonomi (*economic notion*) saja sehingga dapat dikatakan bahwa nilai-nilai yang terbentuk dalam rantai usaha suatu perusahaan perlu diformalkan secara transaksional yang diwakili oleh kontrak yang relevan.

Dengan kata lain, implikasi pajak yang mungkin timbul menurut substansi ekonomi lebih baik dijelaskan dengan mengacu pada prinsip-prinsip kontrak yang dimaksudkan untuk mendeteksi ekspektasi yang wajar dari pihak yang terlibat. Hal ini juga harus sejalan dengan bukti kondisi aktual yang terjadi (*actual conduct*) sehubungan dengan maksud dan tujuan para pihak yang terlibat secara tertulis.

Perikatan kontraktual biasanya secara jelas mengalokasikan tanggung jawab, kewajiban, dan risiko antara pihak yang terlibat, seperti ruang lingkup dan jangka waktu perikatan, ketentuan pemberhentian kontrak, ketentuan remunerasi dan pembayaran, masalah nilai tukar, hak, dan transfer risiko. Harga transfer yang diterapkan dapat mencerminkan model bisnis perusahaan dan merepresentasikan *value driver*. Oleh karena itu, kontrak antarperusahaan dapat menjadi instrumen yang kuat dalam menjelaskan latar belakang transaksi, seperti latar belakang atau alasan para pihak melakukan transaksi, cara mengatur dan mengelola transaksi, dan cara pemberhentian atau pemutusan transaksi tersebut.

Sehubungan dengan adanya faktor kontrol atau pengendalian dalam sebuah grup perusahaan multinasional, OECD menunjukkan bahwa kontrak dalam perusahaan multinasional dapat diubah dengan mudah sesuai dengan strategi grup usaha secara keseluruhan. Berdasarkan Paragraf 1.67 OECD TP *Guidelines* 2017, otoritas pajak harus dapat menentukan realitas yang mendasari adanya perubahan aturan kontrak dalam penerapan prinsip kewajiban dan kelaziman usaha.

## **Pengujian**

Sebagaimana yang telah disebutkan sebelumnya, terdapat dasar analisis kontraktual yang bisa digunakan sebagai standar minimal untuk menguji kontrak dengan pihak afiliasi untuk memenuhi prinsip kewajiban dan kelaziman usaha, yaitu kepemilikan, substansi, dan rasionalitas komersial.

Berdasarkan Pasal 9 OECD Model, “kondisi yang dibuat atau diberlakukan antara kedua perusahaan dalam hubungan komersial atau keuangan” dapat diambil sebagai titik awal analisis untuk menentukan persyaratan wajib dari kontrak antarperusahaan yang dapat dilihat dari kriteria substansi,

kepemilikan, dan rasionalitas komersial. Selanjutnya, proses analisis kontrak dapat dilakukan melalui pengujian fungsi aktual yang dijalankan (Pankiv, 2017).

Sehubungan dengan pengujian atas substansi, dalam hal ini adalah substansi legal dan ekonomi, analisis dilakukan melalui identifikasi para pihak yang terlibat secara kontraktual, termasuk pihak-pihak yang memiliki kapabilitas dalam memenuhi kewajibannya berdasarkan kontrak tersebut. Selanjutnya, kontrak tersebut diuji konsistensinya terhadap analisis faktual dalam hal fungsi, aset, dan risiko. Hal-hal terkait pemberhentian atau pemutusan kontrak juga menjadi salah satu konteks yang wajib tersedia dalam kontrak.

Kemudian, sehubungan dengan pengujian atas kepemilikan, dalam hal ini adalah kepemilikan legal dan ekonomi, analisis dilakukan melalui identifikasi atas kepemilikan sah dari aset tidak berwujud. Misalnya, *intellectual property* (IP) yang sudah ada sebelumnya, kepemilikan hukum atas IP yang dibuat selama pelaksanaan kontrak, konsistensi kontrak dengan rantai suplai (*supply chain*) yang dijalankan, persyaratan hukum formal, serta ketentuan administrasi dan pelaporan. Seluruh konteks tersebut harus diuji dengan kondisi aktual yang terjadi, terutama dalam hal konsistensi.

Di samping itu, terkait dengan pengujian atas rasionalitas komersial dari suatu skema transaksi afiliasi, analisis dilakukan melalui keuntungan yang didapatkan para pihak. Perikatan yang dilakukan harus masuk akal secara komersial dari perspektif masing-masing pihak yang menandatangani kontrak.

Penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha pasca-BEPS memiliki gagasan utama untuk memastikan *outcomes* dari *transfer pricing* sesuai dengan pembentukan nilai (*value creation*). Analisis ini dapat dimulai dari analisis kontraktual. Adanya eksistensi kontrak yang komprehensif dapat mempermudah analisis prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

## Transfer Pricing di Era Pasca-BEPS<sup>55</sup>

Atika Ritmelina

---

Pada 10 Juli 2017, Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) merilis OECD *Transfer Pricing Guidelines 2017* (OECD TP *Guidelines 2017*). Laporan tersebut adalah pembaruan atas OECD *Transfer Pricing Guidelines 2010* (OECD TP *Guidelines 2010*).

Beberapa bagian pembahasan dalam OECD TP *Guidelines 2017* telah diselaraskan dengan Rencana Aksi *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) 8-10 dan 13 dari Laporan Final BEPS (BEPS *Final Report*). Laporan hasil penyelarasan ini juga telah diterbitkan pada 5 Oktober 2015.

Menarik mencermati laporan hasil penyelarasan tersebut. Tema laporan itu sendiri adalah *Menyelaraskan Hasil Analisis Transfer Pricing dengan Pembentukan Nilai* (*Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation*).

Proyek BEPS memiliki tujuan untuk menekankan pengenaan pajak atas laba yang didapatkan dari yurisdiksi di mana aktivitas ekonomi (*economic activity*) dan pembentukan nilai (*value creation*) terjadi. Salah satu bagian yang telah direvisi dan diselaraskan dengan BEPS Rencana Aksi 8-10 dalam OECD TP *Guidelines 2017* adalah pembahasan terkait dengan analisis kesebandingan (*comparability analysis*) dalam prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*).

Pada bagian D.1 OECD TP *Guidelines 2017*, judul pembahasan *Comparability Analysis* yang semula tercantum dalam OECD TP *Guidelines 2010* berubah menjadi *Identifying the Commercial or Financial Relations*. Artinya, untuk menyelaraskan hasil analisis *transfer pricing* dengan pembentukan nilai, perlu diidentifikasi hubungan yang relevan, baik secara komersial maupun keuangan atas transaksi afiliasi yang dilakukan. Dengan kata lain, perlu ditentukan apakah transaksi afiliasi yang dilakukan memiliki substansi ekonomi dan melibatkan analisis fungsi dan risiko yang mendalam (Lang, *et al.*, 2018).

Perubahan tersebut menghadirkan sebuah gagasan "*accurately delineating the actual transaction*", yaitu tahapan analisis untuk menjabarkan dan mendeskripsikan transaksi afiliasi sesuai dengan kondisi yang sebenarnya. *Accurately delineating the actual transaction* menjadi suatu pendekatan yang digunakan untuk mengidentifikasi substansi ekonomi secara nyata.

Pendekatan ini sejalan dengan BEPS Rencana Aksi 8-10 yang memberikan tambahan bagian pembahasan yang lebih luas terkait dengan "*accurate*

---

<sup>55</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 6 Februari 2019.

*delineation*" dari suatu transaksi dan memberikan penekanan yang tegas pada pertimbangan kondisi aktual para pihak dalam menentukan "*real deal*" antara pihak-pihak terkait (Collier & Andrus, 2017).

OECD TP *Guidelines* 2017 menjelaskan tahap pertama dalam analisis kesebandingan secara garis besar adalah menjabarkan dan mendeskripsikan transaksi afiliasi secara aktual. Tahap ini dilakukan berdasarkan kondisi yang sebenarnya dengan menggunakan karakteristik yang relevan secara ekonomi (*economically relevant characteristics*) atau faktor kesebandingan (*comparability factors*).

Tahap kedua adalah membandingkan transaksi afiliasi yang telah dijabarkan pada tahap pertama dengan transaksi independen dengan menggunakan karakteristik yang relevan secara ekonomi atau faktor kesebandingan. Adapun tahap kedua ini bertujuan untuk menentukan harga atau laba yang telah memenuhi *arm's length principle*.

Karakteristik yang relevan secara ekonomi atau faktor kesebandingan mencakup lima elemen yang sama, yaitu (i) syarat dan ketentuan dalam kontrak, (ii) analisis fungsional (fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan, dan risiko yang ditanggung) oleh pihak yang diuji dan pihak afiliasi, termasuk penilaian terkait analisis fungsional dengan *value creation* dalam grup usaha, (iii) karakteristik dari produk atau jasa yang ditransaksikan, (iv) situasi ekonomi, dan (v) strategi bisnis. Akan tetapi, terminologi "karakteristik yang relevan secara ekonomi" dan "faktor kesebandingan" digunakan dalam konteks yang berbeda. Karakteristik yang relevan secara ekonomi digunakan dalam konteks menjabarkan, mendeskripsikan, dan menganalisis keadaan aktual transaksi afiliasi yang sedang diuji pada tahap pertama.

Sementara itu, faktor kesebandingan digunakan dalam konteks membandingkan transaksi afiliasi yang telah dijabarkan dan dideskripsikan dengan transaksi independen pada tahap kedua guna mendapatkan pembandingan berupa transaksi atau perusahaan yang sebanding. Perbedaan yang terdapat dalam versi OECD TP *Guidelines* 2017 dengan OECD TP *Guidelines* 2010 terkait dengan lima elemen karakteristik yang relevan secara ekonomi atau faktor adalah penempatan urutan syarat dan ketentuan dalam kontrak.

OECD TP *Guidelines* 2010 menempatkan tahap syarat dan ketentuan dalam kontrak berada pada urutan tahap ketiga, sedangkan OECD TP *Guidelines* 2017 menempatkan syarat dan ketentuan dalam kontrak pada urutan tahap paling pertama. OECD TP *Guidelines* 2017 menekankan *delineating the actual transaction* antara transaksi afiliasi dengan berfokus pada ketentuan-ketentuan kontrak apa pun yang dilengkapi dengan bukti-bukti keadaan aktual para pihak terkait (Kenkre, 2018).

Hal ini juga sejalan dengan pendapat Cooper, *et al.*, (2016) yang menyatakan bahwa syarat dan ketentuan kontrak merupakan titik awal untuk menggambarkan suatu transaksi (*delineating a transaction*). Meskipun

demikian, pemahaman yang terperinci dan objektif terkait dengan kontrak masih perlu ditambah dengan informasi tentang keadaan aktual dari pihak afiliasi atas hubungan komersial atau keuangannya. Sebab, pada akhirnya hal ini akan berdampak dalam penentuan harga transfer (Gupta, 2017).

Permasalahan yang sering terjadi, kontrak yang dibedah belum sesuai dengan kondisi riil dari transaksi afiliasi yang sebenarnya dilakukan. Pengertian yang bias dalam kontrak, kesenjangan dalam kontrak, dan inkonsistensi antarkontrak merupakan hal yang perlu diselesaikan terlebih dahulu sebelum membandingkannya dengan pihak independen. Dengan demikian, transaksi yang dianalisis untuk tujuan *transfer pricing* telah mencerminkan realitas fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan, dan risiko yang ditanggung oleh pihak terkait.

Selain itu, dengan langkah ini transaksi yang dianalisis pun bukan sesuatu yang mungkin memiliki gagasan *accurate delineation* sebagaimana tersirat dalam Paragraf 1.53 dari OECD TP *Guidelines* 2017, melainkan keadaan yang sebenarnya dari para pihak dan pentingnya mendasarkan analisis *transfer pricing* pada keadaan tersebut (Collier & Andrus, 2017).

Syarat dan ketentuan dalam kontrak membutuhkan empat faktor kesebandingan lainnya untuk dapat menyimpulkan bagaimana transaksi afiliasi secara aktual terjadi sebab apa yang tertuang pada syarat dan ketentuan dalam kontrak mungkin masih dapat berbeda dengan kondisi yang terjadi secara aktual.

Atas permasalahan ini, “karakteristik yang relevan secara ekonomi” menjadi alat untuk memperkuat gagasan *accurately delineating the actual transaction* dalam melakukan analisis kesebandingan dengan melihat sangat pentingnya untuk membedah hubungan komersial atau keuangan dari transaksi afiliasi yang dilakukan terlebih dahulu. Dengan demikian, tidak hanya fungsi dan risiko saja yang tercantum dalam sebuah kontrak perjanjian, tetapi juga benar-benar substansi ekonominya secara nyata, sebelum membandingkannya dengan pihak independen.

Saat ini, Indonesia belum mengadopsi BEPS Rencana Aksi 8-10 dan menuangkannya ke dalam ketentuan domestik. Meskipun demikian, wajib pajak perlu mempertimbangkan karakteristik yang relevan secara ekonomi dalam melakukan analisis *transfer pricing* karena elemen ini telah digagas dalam OECD TP *Guidelines* 2017.

Pada akhirnya, ketika Indonesia menuangkan BEPS Rencana Aksi 8-10 dalam ketentuan domestik, analisis *transfer pricing* yang dihasilkan dalam dokumentasi *transfer pricing* harus selaras dengan Rencana Aksi 8-10, dan kebijakan *transfer pricing* yang hendak diadopsi juga sejalan dengan OECD TP *Guidelines* 2017.

## Perkembangan dan Tren *Safe Harbour* Pasca Proyek BEPS<sup>56</sup>

Verawaty

---

Tulisan ini merupakan bagian dari kursus yang penulis dapatkan saat mengikuti *Advanced Transfer Pricing Course*. Kursus tersebut diselenggarakan oleh Institute for Austrian and International Tax Law, Vienna University of Economics and Business pada tanggal 23 sampai 27 April 2018 di Austria.

Salah satu topik yang dibahas adalah perkembangan *safe harbour* pasca-BEPS. *Safe harbour* bukanlah topik baru dalam ranah *transfer pricing* karena sudah ada beberapa negara yang menerapkan *safe harbour*. Saat ini, banyak negara sedang mempertimbangkan *safe harbour* dalam kebijakan *transfer pricing*, tidak terkecuali di Indonesia. Topik *safe harbour* juga menjadi perhatian otoritas pajak sebagaimana dikutip OECD dalam *Transfer Pricing Country Profiles*.

Publikasi tersebut memuat informasi mengenai aturan masing-masing negara saat ini serta sejauh mana aturan di negara-negara tersebut mengikuti OECD *Transfer Pricing Guidelines*. Profil Indonesia yang telah diperbarui bulan Oktober 2017 memperlihatkan bahwa *safe harbour* menjadi salah satu agenda DJP dalam memperbaharui ketentuan *transfer pricing*.

Ketentuan *safe harbour* merupakan ketentuan yang memungkinkan wajib pajak atau transaksi yang memenuhi syarat tertentu terbebas dari kewajiban administrasi dan pembuktian kewajaran transaksi (Dwarkasing, 2014). Meskipun pada tahun 1995 pedoman terkait *safe harbour* dipandang negatif karena tidak sesuai dengan *arm's length principle*, tetapi OECD *Transfer Pricing Guidelines 2017 (TP Guidelines 2017)* kembali merekomendasikan *safe harbour* karena mampu mengurangi biaya kepatuhan.

Dalam TP *Guidelines 2017*, dibahas manfaat, pertimbangan, serta rekomendasi penggunaan *safe harbour*. Adapun manfaat dasar dari *safe harbor* adalah (i) menyederhakan dan mengurangi biaya kepatuhan untuk wajib pajak yang memenuhi syarat, (ii) memberikan kepastian kepada wajib pajak, dan (iii) memungkinkan otoritas pajak dapat lebih fokus pada pemeriksaan transaksi yang lebih kompleks atau berisiko tinggi.

Walau demikian, penggunaan *safe harbour* juga dapat menimbulkan beberapa konsekuensi, yaitu (i) menyebabkan pendapatan kena pajak yang dilaporkan tidak sesuai *arm's length principle*, (ii) meningkatkan risiko pengenaan atau penghindaran pajak berganda apabila diadopsi secara *unilateral*, (iii) membuka peluang bagi perencanaan pajak yang tidak tepat, dan (iv) memunculkan isu kesetaraan dan keseragaman.

---

<sup>56</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 28 April 2018.

Untuk itu, ketentuan *safe harbour* perlu dirancang dengan tepat serta diterapkan dalam keadaan yang sesuai sehingga dapat membantu meringankan beban kepatuhan dan administrasi *transfer pricing*. Selain itu, koordinasi ketentuan ini dengan negara lain menjadi sangat penting.

Ketentuan yang diberlakukan secara sepihak (*unilateral safe harbours*) dapat menimbulkan potensi pajak berganda dan penghindaran pajak berganda. Dengan demikian, bilateral dan *multilateral safe harbour* lebih direkomendasikan. Lebih lanjut, modifikasi hasil *safe harbour* melalui *Mutual Agreement Procedure* (MAP) untuk membatasi potensi risiko pajak berganda juga disarankan (OECD, 2017).

### Perkembangan di India dan Singapura

India merupakan negara yang dikenal memiliki pendekatan *transfer pricing* yang agresif. Pada Juni 2017 lalu, *Central Board of Direct Taxes* (CBDT) India menerbitkan notifikasi untuk merevisi aturan *safe harbour* agar dapat diimplementasikan pada tahun 2016-2017 sampai 2018-2019. CBDT India memperkenalkan aturan *safe harbour* untuk jasa intragrup bernilai rendah (*low-value-adding intra-group services*).

Jasa intragrup yang dimaksud harus memenuhi kriteria sebagai berikut: (i) jasa bersifat dukungan dan bukan bagian dari bisnis inti perusahaan, (ii) penyedia jasa tidak menanggung risiko signifikan, (iii) tidak memanfaatkan aset tak berwujud yang bernilai (*high-value intangibles*) juga tidak menciptakan aset tak berwujud yang bernilai, dan (iv) merupakan jasa yang tidak memiliki jasa pembanding eksternal sejenis yang dapat digunakan dalam penetapan harga wajar.

Revisi ketentuan *safe harbour* ini mewajibkan wajib pajak untuk memastikan aspek jasa intragrup berikut telah disertifikasi oleh akuntan: (i) metode *cost pooling*, (ii) pengecualian atas biaya pemegang saham dan biaya duplikasi dari *cost pool*, dan (iii) kewajaran *allocation key* yang digunakan dalam pengalokasian biaya.

Berikut tingkat marjin *safe harbour* yang telah direvisi melalui ketentuan ini (Bilaney, 2018).

- (i) Marjin laba operasi terhadap biaya operasi terkait jasa IT berkurang dari 2022% menjadi 17%-18%.
- (ii) Marjin laba operasi terhadap biaya operasi sehubungan dengan KPO berkurang dari 25% menjadi 18%, 21%, dan 24% tergantung pada persentase rasio biaya karyawan terhadap biaya operasional.
- (iii) Marjin laba operasi terhadap biaya operasi sehubungan dengan jasa kontrak R&D, IT dan obat-obatan farmasi generik telah berkurang dari 29%-30% menjadi 24%.



Berbeda dengan India, otoritas pajak Singapura melalui Pedoman *Transfer Pricing* Edisi Kelima yang dirilis pada Februari 2018 menerapkan 5% *mark-up* untuk jenis jasa rutin yang umumnya: (i) merupakan jasa yang mendukung bisnis utama grup, (ii) berbeda dengan aktivitas utama grup dalam memperoleh pendapatan, (iii) bukan untuk memperoleh laba namun dibutuhkan untuk efektivitas grup, dan (iv) pemusatan dengan perusahaan induk untuk efisiensi bisnis.

Berikut daftar jasa pendukung rutin yang umumnya dilakukan dalam aktivitas intragrup berbagai industri.

**Tabel Jenis Jasa Rutin dalam Penyediaan Jasa Intragrup di Singapura**

No	Jasa	Deskripsi
1.	<b>Akuntansi dan Audit</b>	Menjaga catatan akuntansi, mempersiapkan laporan keuangan, rekonsiliasi data keuangan, memastikan keaslian dan kehandalan catatan akuntansi, melakukan audit internal keuangan dan operasional, serta jasa lain yang sejenis.
2.	<b>Piutang dan Utang Usaha</b>	Mengumpulkan dan melakukan verifikasi data piutang dan utang usaha untuk tujuan pelaporan keuangan, penagihan, pembayaran ke pemasok, pembelian, dan transaksi lain yang sejenis.
3.	<b>Penganggaran</b>	Menyatukan data untuk persiapan estimasi anggaran dan laporan anggaran.
4.	<b>Dukungan Komputer</b>	Menyediakan jasa asistensi teknis sehubungan dengan penggunaan <i>hardware</i> dan <i>software</i> komputer, perawatan infrastruktur IT, jasa <i>troubleshooting</i> , dan jasa lain yang sejenis.
5.	<b>Administrasi Database</b>	Melakukan perawatan umum terkait <i>database</i> komputer
6.	<b>Administrasi Manfaat Karyawan</b>	Administrasi kompensasi karyawan dan fasilitas lainnya, seperti kesehatan, asuransi, insentif, dan pembagian laba.
7.	<b>Administrasi Umum</b>	Melakukan fungsi administrasi umum, seperti pembelian umum, <i>data entry</i> , fotokopi, pembuatan janji, <i>word processing</i> dan perawatan <i>file</i> .
8.	<b>Jasa Hukum</b>	Menyediakan jasa hukum umum seperti konsultasi hukum.
9.	<b>Penggajian</b>	Menyatukan dan melakukan verifikasi waktu kerja dan klaim, komisi, penyediaan slip gaji, dan mengelola kredit karyawan.
10.	<b>Komunikasi Korporasi</b>	Menangani komunikasi internal dan eksternal terkait kebijakan korporasi.

11.	<b>Perekrutan</b>	Menangani kebutuhan, isu kinerja dan kesejahteraan karyawan, serta mengimplementasikan perekrutan.
12.	<b>Perpajakan</b>	Menyediakan formulir pengembalian pajak, merespons pertanyaan, dan melaporkan serta membayar pajak perusahaan ke otoritas pajak.
13.	<b>Pengembangan dan Pelatihan Karyawan</b>	Mengelola dan mengimplementasikan program pengembangan dan pelatihan untuk karyawan.

Sumber: Petunjuk e-Tax IRAS – Pedoman Transfer Pricing (Edisi Kelima).

Selain jasa pendukung rutin seperti yang dijelaskan di atas, wajib pajak juga harus memenuhi persyaratan lainnya, yaitu (i) penyedia jasa tidak menawarkan jasa pendukung rutin sejenis kepada pihak independen dan (ii) seluruh biaya termasuk biaya langsung, biaya tidak langsung serta biaya operasional terkait pemberian jasa diperhitungkan dalam *mark-up* 5%. Penyedia jasa mungkin mengadopsi *mark-up* yang berbeda dari 5% sehingga wajib pajak harus (IRAS, 2018):

- (i) mendukung basis penentuan harga dengan rincian analisis *transfer pricing*;
- (ii) menerapkan *mark-up* secara konsisten dari tahun ke tahun dalam grup hingga adanya perubahan yang material terjadi; dan
- (iii) mengkaji *mark-up* secara teratur untuk memastikan *markup* masih merefleksikan kondisi yang wajar.

Pada akhirnya, perlu diketahui bahwa keberadaan ketentuan *safe harbour* masih relatif terbatas hingga saat ini. Hanya sepuluh negara, yaitu Australia, Austria, Brazil, Hungaria, India, Mexico, Belanda, Selandia Baru, Singapura and Amerika Serikat, yang menerapkan beberapa bentuk aturan *safe harbor*, terutama untuk jasa rutin atau berisiko rendah serta jasa bernilai tambah rendah.

Masih terbatasnya aturan *safe harbour* dapat disebabkan karena sulitnya merancang ketentuan yang berkaitan dengan penetapan ambang batas (*threshold*) *safe harbour* yang relevan. Penetapan *threshold* ini memerlukan pengetahuan yang terperinci mengenai kewajaran harga dalam jenis transaksi yang dipertimbangkan (Hofmann dan Riedel, 2018).

# Perusahaan Rugi Sebagai Pembanding: Terima atau Tolak?<sup>57</sup>

Tami Putri Pungkasan

---

Analisis *transfer pricing* dilakukan dengan membandingkan transaksi afiliasi dengan transaksi independen. Analisis ini biasanya dilakukan dengan menguji apakah harga atau laba dari transaksi antara pihak yang memiliki hubungan istimewa berada dalam rentang harga atau laba dari transaksi antara pihak independen, atau yang biasa disebut dengan rentang kewajaran. Oleh karena itu, peran pemilihan transaksi independen atau pembanding ini menjadi hal yang sangat krusial.

Paragraf 1.6 OECD *TP Guidelines* bahkan menyebut analisis kesebandingan sebagai jantung dari penerapan *arm's length principle*. Pemilihan pembanding harus dilakukan secara cermat sehingga pembanding yang digunakan dapat menghasilkan rentang kewajaran yang akurat atau yang paling mendekati dalam merepresentasikan kondisi pada transaksi antara pihak independen.

Pada praktiknya, pemilihan pembanding yang digunakan menjadi salah satu objek sengketa antara wajib pajak dan otoritas pajak yang sangat sering ditemui di Indonesia maupun di negara-negara lainnya. Salah satu isu pemilihan pembanding adalah terkait perusahaan yang memiliki marjin laba negatif, atau dengan kata lain rugi, sebagai pembanding. Isu *loss-making comparables* ini, khususnya, marak dibicarakan pada era resesi ekonomi di mana banyak perusahaan mengalami kerugian.

Umumnya, otoritas pajak menolak penggunaan perusahaan-perusahaan yang mengalami kerugian ini sebagai pembanding yang menyebabkan rentang kewajaran meningkat. Sebaliknya, penggunaan perusahaan rugi sebagai pembanding ini relatif “menguntungkan” bagi perusahaan yang diuji karena dapat menghasilkan rentang kewajaran yang lebih luas.

Alasan penolakan perusahaan rugi (*loss-making company*) sebagai pembanding yang biasa digunakan otoritas pajak adalah bahwa perusahaan yang mengalami kerugian tidak beroperasi pada kondisi normal. Namun demikian, argumen tersebut tidak sejalan dengan realitas pada dunia bisnis. Perusahaan independen juga bisa mengalami kerugian atau memilih untuk rugi.

Situasi tersebut bisa disebabkan strategi penetrasi pasar, kompetisi yang tinggi, peningkatan biaya yang belum bisa terserap ke harga produk, dan sebagainya. Kerugian pada suatu tahun nyatanya tidak semata-mata menyebabkan seorang pengusaha langsung menutup usahanya. Selain itu, dengan alasan yang sama, seharusnya perusahaan yang mendapatkan *superprofit* juga ditolak

---

<sup>57</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 10 Agustus 2018.

sebagai pembanding. Akan tetapi, yang sering terjadi adalah otoritas pajak menerima *superprofit company* dan menolak *loss-making company* sebagai pembanding. Lalu, apa perlakuan yang sesuai atas *loss-making company* ini?

Topik *loss-making comparables* sendiri telah diangkat pada OECD TP *Guidelines* dan UN TP *Manual*. Keduanya setuju bahwa *loss-making companies* tidak bisa secara langsung ditolak sebagai pembanding hanya karena kerugian yang dialami. Namun, ulasan lebih dalam terhadap fakta dan kondisi harus dilakukan atas *loss-making companies* ini (Paragraf 3.64 OECD TP *Guidelines*, 2017). Posisi ini didukung oleh berbagai pakar *transfer pricing* yang juga berpendapat bahwa analisis lebih lanjut terhadap *loss-making companies* diperlukan untuk menentukan apakah perusahaan tersebut dapat diterima sebagai pembanding atau tidak.

Analisis lebih lanjut diperlukan karena pada prinsipnya, analisis *transfer pricing* menitikberatkan pada kesebandingan antara pihak yang diuji (*tested party*) dengan perusahaan pembanding. Kesebandingan *tested party* dan pembanding ini dinilai berdasarkan lima faktor kesebandingan (karakteristik barang dan jasa, fungsi yang dilakukan, ketentuan kontrak, keadaan ekonomi, dan strategi bisnis) dan bukan berdasarkan kinerja keuangan (OECD TP *Guidelines* Paragraf 3.64, 2017). Atas dasar alasan ini berarti *loss-making comparables* juga dapat digunakan untuk pengujian *tested party* yang rugi maupun yang untung.

Belum ada panduan yang komprehensif dalam penentuan diterima atau ditolaknya *loss-making companies* sebagai pembanding. Pada praktiknya, penentuan hal tersebut memerlukan analisis *case-by-case* dan sangat bervariasi antar praktisi. Paragraf 3.65 OECD TP *Guidelines* menguraikan dua kondisi yang dapat menyebabkan suatu *loss-making company* ditolak sebagai pembanding.

Pertama, kerugian menggambarkan kondisi bisnis abnormal. Contohnya adalah perusahaan yang berada dalam siklus "*decline*". Perusahaan yang menuju kebangkrutan tentu memiliki perilaku yang berbeda sehingga tidak bisa dibandingkan dengan perusahaan yang beroperasi dengan asumsi *going concern*. Altman Z-Score dapat menjadi alat yang membantu dalam menilai probabilitas kebangkrutan suatu *loss-making company* (Bilaney, 2016).

Kedua, kerugian mencerminkan level risiko yang tidak sebanding. Sebagai contoh, apabila *tested party* adalah *low-risk distributor*, penggunaan *loss-making company* biasanya dianggap tidak sesuai karena *loss-making company* tersebut diindikasikan menanggung risiko yang lebih tinggi. Namun demikian, analisis atas fakta dan kondisi lebih lanjut dapat dilakukan untuk mengetahui alasan kerugian tersebut. Terkait dengan hal ini, perlu dicatat bahwa analisis lebih dalam terhadap *superprofit company* sebagai pembanding juga harus dilakukan karena hal ini mengindikasikan perbedaan risiko yang ditanggung antara *superprofit company* dengan *tested party*.

Selanjutnya, kesulitan dalam menentukan jumlah tahun rugi yang dapat diterima untuk suatu *loss-making company* sebagai pembanding pun kerap ditemui. Umumnya, kerugian pada satu tahun dalam analisis *multiple-year* masih dapat diterima. Namun, bagaimana apabila kerugian terjadi lebih dari satu tahun?

Pada kasus-kasus di Pengadilan Pajak di India, keputusan hakim dapat berbeda. *Rule of Thumb* berupa kondisi rugi selama 3 tahun dapat diterima dalam kasus M/S. Bobst India Pvt. Ltd. tahun 2017. Pada kasus Erhardt+Leimer (India) Private Limited tahun 2016, analisis fakta dan kondisi perlu dilakukan untuk menentukan apakah jumlah tahun kerugian mencerminkan kondisi bisnis abnormal atau level risiko yang berbeda. Sementara itu, otoritas pajak di Australia cenderung menolak pembanding yang mengalami kerugian lebih dari satu tahun berturut-turut (Heath dan Balkus, 2018).

Selanjutnya, berapa jumlah maksimal *loss-making companies* yang dapat digunakan sebagai pembanding? Pada era resesi, penggunaan beberapa *loss-making company* sebagai pembanding bisa saja terjadi. Laurette Von Grambusch dan Dr. Achim Roeder, praktisi dari Jerman, dalam *Advanced Transfer Pricing Course (Benchmarking)* di Vienna, Juli 2018, berpendapat untuk menerapkan praktik konservatif dengan menerima satu *loss-making company* sebagai pembanding dan membiarkan kerugian keluar dari rentang kewajaran dengan menggunakan rentang interkuartil. Namun, pada akhirnya, analisis fakta dan kondisi atas kesebandingan dari *loss-making company* seharusnya menjadi penentu diterima atau tidak diterimanya perusahaan sebagai pembanding.

Keterbatasan informasi menjadi tantangan paling berat dalam menentukan apakah suatu *loss-making company* dapat diterima sebagai pembanding. Di lapangan, sangat sulit untuk mengetahui alasan kerugian suatu perusahaan dan lebih sulit lagi untuk melakukan penyesuaian terhadap data pembanding hanya berdasarkan informasi publik, seperti di situs perusahaan serta informasi pada *database*. Satu hal yang pasti, seluruh proses penerimaan atau penolakan pembanding ini harus terdokumentasikan dengan baik sebagai alat bukti apabila terjadi perbedaan pendapat dengan otoritas pajak.

Penolakan suatu perusahaan sebagai pembanding hanya karena kerugian yang dialami akan mendistorsi realitas ekonomi pada perusahaan independen dalam rentang kewajaran yang dihasilkan (Oosterhoff, 2002) dan mencederai *arm's length principle* itu sendiri. Wajib pajak dan otoritas pajak harus bersama-sama berusaha untuk melakukan analisis fakta dan kondisi senetral mungkin untuk menghindari adanya *cherry-picking* pada pemilihan pembanding.

Posisi OECD dan UN terhadap *loss-making comparables* ini terlihat hanya berlaku pada pengujian (*testing*) harga atau laba transfer yang telah terjadi. Penggunaan *loss-making comparables* pada penentuan (*setting*) harga transfer umumnya dihindari karena dapat diasumsikan bahwa perusahaan independen tidak akan menggunakan perusahaan yang rugi sebagai pembandingnya dalam penentuan harga. Penyebabnya, perusahaan independen memiliki motif untuk mendapatkan laba setinggi-tingginya.

# Penyedia Jasa Logistik untuk Opsi Pembanding *Limited Risk Distributor*<sup>58</sup>

Admar Junior

---

Suatu grup usaha multinasional lazimnya memiliki beberapa entitas bisnis. Masing-masing entitas mewakili rantai usaha dari bisnis grup usaha tersebut. Dengan demikian, masing-masing entitas bisnis memiliki karakteristik bisnis yang berbeda-beda. Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-22/PJ/2013 (PER-22/2013) mengatur dan memberikan acuan atas karakteristik apa saja yang umumnya ada di Indonesia. Di antara semua karakteristik bisnis yang ada, distributor merupakan salah satu karakteristik bisnis yang umum dimiliki oleh sebuah grup usaha.

PER-22/2013 membagi distributor menjadi dua kategori, yakni *fully fledged distributor* dan *limited risk distributor*. *Fully fledged distributor* merupakan distributor yang membeli produk dari pemasok atau produsen dan bertanggung jawab penuh atas pengelolaan persediaan, logistik, aktivasi pemasaran, serta menanggung semua risiko terkait dengan risiko persediaan, risiko pasar dan juga risiko gagal tagih (Darussalam, *et al.*, 2013).

Di sisi lain, *limited risk distributor* merupakan distributor dengan fungsi-fungsi yang sama dengan *fully fledged distributor*, tetapi dengan lingkup yang lebih terbatas. Sebagai contoh, *limited risk distributor* tidak akan melakukan fungsi pengadaan kecuali barang yang akan disalurkan sudah dipesan oleh pelanggannya. Dengan kata lain, entitas *limited risk distributor* tidak melakukan fungsi pemasaran dan pergudangan dengan intensitas yang tinggi.

*Limited risk distributor* memiliki fungsi dan risiko yang terbatas. Oleh karena itu, pengujian kewajaran atas transaksi afiliasi entitas *limited risk distributor* menjadi lebih sulit dilakukan. Walaupun jenis perusahaan tersebut secara aktual ada di berbagai grup usaha, umumnya perusahaan tersebut hanya melayani transaksi di dalam grup usahanya saja. Pembanding tersebut kemungkinan besar tidak memiliki tingkat independensi sehingga tidak andal untuk dijadikan pembanding.

Keterbatasan dalam pencarian perusahaan pembanding tersebut memberikan ruang bagi para praktisi untuk dapat mencari pembanding yang dianggap serupa dengan *limited risk distributor* tersebut. Hayri dan Aarstol (2003) dalam tulisannya merekomendasikan penggunaan penyedia jasa logistik sebagai salah satu opsi pembanding bagi *limited risk distributor*. Opsi ini dipilih mempertimbangkan ketersediaan data yang lebih andal. Namun, pemilihan opsi tersebut membutuhkan penelahaan lebih lanjut pada rantai nilai dan penyesuaian pada indikator tingkat laba.

---

<sup>58</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 26 November 2018.

Penelaahan rantai nilai dilakukan untuk entitas *limited risk distributor* dan penyedia jasa logistik. Penelaahan tersebut perlu dilakukan untuk mengetahui tingkat kesebandingan dalam fungsi, aset, dan risiko antara kedua karakteristik entitas tersebut. Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-50/PJ/2013 menjelaskan secara rinci mengenai langkah-langkah dalam mengidentifikasi karakteristik transaksi afiliasi dan analisis fungsi, aset, dan risiko. Tabel berikut ini merupakan perbandingan rantai nilai dari masing-masing karakteristik usaha.

**Tabel Perlakuan Pengenaan PPh Pasal 21 dari Sisi Karyawan dan Perusahaan Pemberi Kerja**

<b>Nama Fungsi, Aset, dan Risiko</b>	<b>Limited Risk Distributor</b>	<b>Penyedia Jasa Logistik</b>
<b>FUNGSI</b>		
Pengadaan	<b>Melakukan</b>	<b>Tidak melakukan</b>
Pergudangan	Terbatas	Terbatas
Pengiriman dan distribusi	Melakukan	Melakukan
<b>TABEL</b>		
<b>Berwujud</b>	Memiliki dan menggunakan	Memiliki dan menggunakan
<b>Tidak berwujud</b>	Tidak memiliki ataupun menggunakan	Tidak memiliki ataupun menggunakan
<b>RISIKO</b>		
<b>Pasar</b>	Terbatas	Terbatas
<b>Keusangan produk</b>	Tidak melakukan	Tidak melakukan
<b>Pengadaan</b>	<b>Terbatas</b>	<b>Tidak melakukan</b>

Sumber: diolah oleh Penulis.

Penelaahan atas fungsi, aset, dan risiko antara *limited risk distributor* dan penyedia jasa logistik yang tertera di atas lebih kepada konteks operasional entitas secara umum. Oleh karena kebijakan masing-masing entitas usaha bervariasi, perbedaan pada fungsi, aset, dan risiko mungkin dapat terjadi.

Berdasarkan tabel di atas, perbedaan antara *limited risk distributor* dan penyedia jasa logistik ada pada fungsi dan risiko pengadaan. Perbedaan ini muncul karena *limited risk distributor* melakukan fungsi pengadaan berdasarkan pesanan dari pembeli. Adapun penyedia jasa logistik diminta untuk mengirimkan produk tertentu dari satu pihak ke pihak lain sehingga tidak terdapat aktivitas pengadaan. Walau demikian, *limited risk distributor* dan penyedia jasa logistik memiliki kesamaan, terutama dari sisi fungsi penyimpanan dan risiko atas produk.

Selain rantai nilai, perlu diperhatikan juga indikator tingkat laba yang sesuai dan dapat mencerminkan karakteristik bisnis dari entitas yang diuji. Lazimnya, entitas penyedia jasa diuji menggunakan *net-cost plus mark-up* (NCPM) sebagai indikator tingkat laba. NCPM digunakan mempertimbangkan keterkaitan antara profitabilitas perusahaan dan biaya penyediaan jasa, tetapi mengesampingkan penggunaan modal. Berikut merupakan rumus dari NCPM yang umum digunakan.

**Tabel Rumusan NCPM yang Umum Digunakan**

<b>NPCM</b>	Laba Operasional
	(Beban Operasional + Harga Pokok Penjualan)

Sumber: diolah oleh Penulis.

*Limited risk distributor* memiliki fungsi, aset, dan risiko yang mendekati penyedia jasa logistik sehingga indikator NCPM dapat digunakan sebagai indikator tingkat laba. Namun, karena perhitungan NCPM bagi penyedia jasa logistik tidak memperhitungkan biaya persediaan, NCPM yang akan digunakan oleh *limited risk distributor* tersebut harus disesuaikan. Penyesuaian dilakukan dengan menghilangkan komponen biaya persediaan (umumnya tercermin di harga pokok penjualan) dari total biaya yang diperhitungkan. Dengan demikian, NCPM untuk *limited risk distributor* disesuaikan menjadi sebagai berikut.

**Tabel Rumusan NCPM untuk *Limited Risk Distributor***

<b>Modified NPCM</b>	Laba Operasional
	(Beban Operasional + Harga Pokok Penjualan - Biaya Persediaan)

Sumber: diolah oleh Penulis.

Dengan rantai nilai dan indikator tingkat laba yang sebanding, pengujian kewajaran harga atas transaksi afiliasi bagi entitas *limited risk distributor* dapat dilakukan. Melalui analisis yang telah dipaparkan di atas, diharapkan dapat memberikan perspektif baru dalam pengujian kewajaran transaksi afiliasi bagi entitas yang memiliki fungsi, aset, dan risiko sebagai *limited risk distributor*.



# Langkah Penyesuaian dalam Analisis *Transfer Pricing*<sup>59</sup>

Atika Ritmelina

---

Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 (PER-32/2011) tentang perubahan atas Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 mengatur tentang penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Pasal 3 ayat (1) PER-32/2011 menyebutkan bahwa langkah pertama dalam menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha adalah dengan melakukan analisis kesebandingan (*comparability analysis*).

Paragraf 1.33 OECD *Transfer Pricing Guidelines* (OECD TP *Guidelines*) menyatakan bahwa analisis kesebandingan merupakan nyawa dalam penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*). Analisis kesebandingan adalah analisis yang dilakukan antara wajib pajak dan pihak afiliasi untuk diperbandingkan dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak independen dan melakukan identifikasi atas perbedaan kondisi dalam kedua jenis transaksi tersebut.

Apabila terjadi ketidaksebandingan kondisi atas transaksi tersebut, penyesuaian dapat dilakukan untuk menghilangkan efek material pada setiap perbedaan. Pembahasan terkait penyesuaian pembandingan (*comparability adjustments*) dalam OECD TP *Guidelines* dibahas pada paragraf 3.47 sampai dengan paragraf 3.54. Lampiran I SE-50/PJ/2013 tentang Petunjuk Teknis Pemeriksaan terhadap Wajib Pajak yang Mempunyai Hubungan Istimewa (SE-50/2013) juga menjelaskan bahwa penyesuaian dilakukan apabila terdapat perbedaan kondisi antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen yang berpengaruh secara material terhadap harga barang dan jasa.

Salah satu contoh penyesuaian yang dapat dilakukan adalah penyesuaian pada metode *Comparable Uncontrolled Price* (CUP). Penyesuaian pada metode CUP dilakukan dengan cara mengeliminasi perbedaan kondisi yang signifikan antara transaksi afiliasi dengan transaksi independen. Berikut ini contoh penyesuaian yang dapat dilakukan untuk mengeliminasi perbedaan atas syarat pengiriman barang.

PT X menjual sepeda Y kepada perusahaan afiliasi A Co. PT X juga menjual sepeda Y kepada B Co. (perusahaan independen). Tabel di bawah ini menyajikan semua informasi yang relevan dalam transaksi afiliasi dan transaksi independen tersedia pada PT X dan tidak ada perbedaan kondisi yang mempunyai pengaruh material terhadap harga kecuali syarat pengiriman (FOB versus CIF).

---

<sup>59</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 28 November 2018.

**Tabel Informasi Faktor-Faktor Kesebandingan**

No.	Faktor Kesebandingan	Penjualan ke Afiliasi	Penjualan ke Pihak Independen	Tingkat Kesebandingan
1.	Karakteristik barang	Sepeda	Sepeda	Tinggi
2.	Analisis Fungsi	<i>Contract manufacturing</i>	<i>Contract manufacturing</i>	Tinggi
3.	Ketentuan Kontrak (Syarat Pengiriman)	CIF	FOB	Tidak sebanding. Perlu penyesuaian
4	Keadaan Ekonomi	Tidak ada regulasi khusus tentang perdagangan sepeda	Tidak ada regulasi khusus tentang perdagangan sepeda	Tinggi
5	Strategi Bisnis	Tidak ada strategi khusus	Tidak ada strategi khusus	Tinggi

Sumber: diolah oleh Penulis.

Jika harga jual kepada pihak independen sebesar Rp900.000,00 (FOB) per unit, sedangkan harga jual kepada pihak afiliasi sebesar Rp1.050.000,00 (CIF) per unit, selanjutnya penyesuaian yang akurat perlu dilakukan terhadap selisih *insurance* dan *freight*. Jika *insurance* dan *freight* diketahui sebesar Rp150.000,00 per unit, harga jual kepada pihak afiliasi adalah sebesar Rp1.050.000,00 - Rp150.000,00 = Rp900.000,00. Dengan mengeluarkan komponen *insurance* dan *freight*, syarat pengiriman penjualan ke afiliasi sudah sebanding dengan syarat pengiriman ke pihak independen, yaitu dengan menggunakan syarat pengiriman FOB.

Paragraf 3.54 OECD TP *Guidelines* menekankan bahwa dalam melakukan penyesuaian perlu didokumentasikan secara transparan, yaitu dengan menyertakan alasan penyesuaian dengan pertimbangan dan perhitungan yang tepat serta bagaimana perbedaan tersebut dieliminasi dan dapat meningkatkan derajat kesebandingan. Dengan demikian, penyesuaian yang dilakukan dalam analisis kesebandingan dapat dilakukan secara akurat. Namun, perlu diperhatikan bahwa semakin banyaknya penyesuaian yang harus dilakukan, akan menimbulkan risiko yang dapat menurunkan derajat kesebandingan. Apabila penyesuaian yang akurat (*reasonably accurate adjustment*) tidak dapat dilakukan maka metode *transfer pricing* lainnya dapat dipertimbangkan.

## Mencari Pembanding yang Andal dalam Database Eksternal<sup>60</sup>

Shelvi Dyan Prastiwi

---

Analisis *transfer pricing* merupakan analisis yang diadopsi dari penerapan *arm's length principle* (ALP) yang tertuang di dalam OECD *Transfer Pricing Guidelines* (OECD TP *Guidelines*). Terdapat empat tahapan yang diperlukan dalam melakukan analisis *transfer pricing*, antara lain analisis fungsional, analisis kesebandingan, memilih metode yang tepat, dan menilai kewajaran harga transfer.

Salah satu tahapan dalam menganalisis *transfer pricing*, yaitu dengan melakukan analisis kesebandingan. Menurut Paragraf 3.4 OECD TP *Guidelines* 2017, analisis kesebandingan merupakan serangkaian langkah analisis mulai dari penentuan periode analisis hingga Interpretasi dan penggunaan data yang telah dikumpulkan sekaligus penentuan aspek kewajaran.

Sulitnya mencari pembanding di tingkat transaksi berimplikasi pada meningkatnya penggunaan metode TNMM yang menjadikan pencarian pembanding eksternal melalui *database* komersial semakin sering dilakukan. Dalam mencari perusahaan pembanding perlu ditetapkan kriteria pencarian terlebih dahulu agar mendapat perusahaan pembanding yang sesuai.

Kegiatan mencari perusahaan pembanding ini disebut juga dengan aktifitas *benchmarking*. Kriteria pencarian yang ditetapkan dapat berupa klasifikasi industri, area geografis, perusahaan aktif, ketersediaan informasi pembanding, indikator independensi, periode *multiple-year*, serta kata kunci lain yang dapat mempersempit pencarian sehingga didapatkan pembanding potensial.

Setelah melakukan *benchmarking*, seringkali pembanding potensial yang didapatkan masih terlalu banyak dan belum sesuai dengan kondisi dari pihak yang diuji sehingga data yang didapatkan menjadi kurang sebanding. Selain itu, informasi yang disediakan di *database* komersial tidak menampilkan secara detail mengenai fungsi perusahaan, situasi usaha, aktivitas, dan profil perusahaan. Oleh karena itu, untuk meningkatkan tingkat kesebandingan dari pembanding yang didapatkan diperlukan telaah manual.

Telaah manual bertujuan untuk memastikan bahwa pembanding benar-benar ada dalam kondisi yang sebanding. Telaah manual dapat dilakukan dengan menyaring data dengan melakukan penolakan terhadap perusahaan yang tidak sesuai dengan kondisi pihak yang diuji. Penyaringan dapat dilakukan

---

<sup>60</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 4 Desember 2018.

melalui pencarian di internet mengenai informasi tambahan pada situs web perusahaan terhadap aktivitas utama perusahaan, informasi keuangan yang kurang lengkap, perusahaan yang mempunyai margin yang negatif, dan informasi lain sesuai dengan kondisi perusahaan yang diuji.

Dengan adanya telaah manual, diharapkan dapat menghasilkan perusahaan pembanding yang memiliki derajat kesebandingan yang tinggi dengan pihak yang diuji. Dalam praktiknya, belum terdapatnya regulasi yang mengatur mengenai langkah-langkah yang diperlukan dalam mencari pembanding menimbulkan bermacam-macam interpretasi, baik dari kalangan konsultan pajak, wajib pajak, maupun pihak otoritas. Akibatnya, sengketa pembanding menjadi salah satu objek sengketa antara wajib pajak dan otoritas pajak yang sering ditemui di Indonesia maupun di negara-negara lainnya.

Kondisi yang penuh ketidakpastian mengenai langkah-langkah yang diperlukan dalam mencari pembanding ini menjadikan tingkat subjektivitas yang tinggi mengenai pihak pembanding yang diseleksi. Oleh karena itu, salah satu isu yang sering ditemui dalam praktik di lapangan terkait dengan pemilihan perusahaan pembanding adalah "*cherry-picking*", yaitu dilakukan pemilihan suatu pembanding tertentu dikarenakan informasi yang terdapat pada pembanding menjustifikasi kondisi tertentu dan tidak menghiraukan informasi lain yang tidak mendukung kondisi tersebut.

Praktik "*cherry-picking*" ini tentunya akan merugikan salah satu pihak. Walaupun belum ada regulasi yang spesifik yang mengatur mengenai langkah-langkah yang diperlukan dalam mencari pembanding, "*cherry-picking*" dapat diminimalisasi dengan adanya pendekatan deduktif seperti yang tercantum dalam Paragraf 3.42 OECD TP *Guidelines* 2017, yaitu dengan mencari semua perusahaan yang beroperasi dalam sektor yang sama, melakukan fungsi yang sama, dan tidak menyajikan karakteristik ekonomi yang berbeda.

Berdasarkan pendekatan di atas, upaya pembanding dapat dilakukan secara objektif sejalan dengan yang tercantum Paragraf 3.33 OECD TP *Guidelines* 2017 bahwa dalam penggunaan *database* komersial haruslah dilakukan secara objektif dengan mengutamakan kualitas daripada kuantitas. Langkah ini dimaksudkan agar perusahaan pembanding yang nantinya dipilih sudah mencerminkan perusahaan yang paling sebanding dengan kondisi dari pihak yang diuji.

# Prinsip Kewajaran dalam Industri Komoditas<sup>61</sup>

Veronica Kusumawardani

---

Indonesia yang dikelilingi oleh dua benua dan dua samudera merupakan negara yang memiliki kelimpahan sumber daya alam yang terbentang dari Sabang hingga Merauke. Kondisi ini menjadikan Indonesia sebagai negara yang kaya akan sumber daya alam, salah satunya adalah barang komoditas.

Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) pengertian komoditas, yaitu barang dagangan utama yang merupakan hasil bumi dan kerajinan setempat yang dapat dimanfaatkan sebagai ekspor dan/atau bahan mentah yang dapat digolongkan menurut mutunya sesuai dengan standar perdagangan internasional, seperti gandum, karet, kopi, dan lain sebagainya.

Industri komoditas Indonesia didominasi oleh perusahaan multinasional, yaitu perusahaan yang beroperasi di lebih satu negara di bawah pengendalian suatu pihak tertentu. Semakin meningkatnya aktivitas perdagangan yang dilakukan perusahaan multinasional maka akan memungkinkan terbentuknya suatu skema *transfer pricing*. Adapun yang dimaksud dengan *transfer pricing* adalah bagian dari suatu kegiatan usaha dan perpajakan yang bertujuan untuk memastikan apakah harga yang diterapkan dalam transaksi antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa telah didasarkan pada prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (Darussalam dan Danny Septiadi, 2008).

Di Indonesia, penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa diatur dalam Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ./2010 sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ./2011.

## **Pendekatan *transfer pricing* dalam industri komoditas**

Terdapat tiga hal utama dan harus dilakukan dalam menganalisis penerapan kewajaran transaksi yang dilakukan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa, yaitu.

(i) Melakukan analisis fungsional

Analisis fungsional merupakan sebuah landasan (*cornerstone*) dalam setiap analisis kewajaran dan kelaziman harga (Green, 2008). Dalam melakukan analisis kewajaran transaksi dengan pihak afiliasi harus mempertimbangkan fungsi-fungsi yang dijalankan, aset yang

---

<sup>61</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 5 Desember 2018.

digunakan, dan risiko yang dihadapi oleh masing-masing pihak dalam suatu transaksi.

(ii) Melakukan analisis kesebandingan

Analisis kesebandingan merupakan salah satu faktor terpenting dalam melakukan analisis penerapan prinsip kewajaran atas transaksi dengan pihak afiliasi. Terdapat lima faktor penting yang harus diperhatikan dalam melakukan suatu analisis kesebandingan, yaitu (i) ketentuan kontrak, (ii) analisis fungsional, (iii) produk yang ditransaksikan, (iv) kondisi ekonomi, dan (v) strategi bisnis.

(iii) Menentukan metode yang sesuai untuk penerapan harga wajar atau laba wajar

Laporan Final BEPS Rencana Aksi 10 yang dipublikasikan tahun 2015 dan menjadi bagian dalam Paragraf 2.18-2.22 OECD *TP Guidelines* 2017 menyatakan bahwa metode *Comparable Uncontrolled Price* (CUP) merupakan metode penentuan harga wajar yang paling tepat untuk diaplikasikan dalam transaksi hubungan istimewa di sektor komoditas. Mengapa metode CUP kemudian menjadi metode yang paling tepat digunakan untuk melakukan analisis penerapan prinsip kewajaran terhadap industri komoditas? Ini karena produk-produk komoditas tidak memiliki banyak nilai tambah (*value added*) sehingga memiliki derajat kesebandingan yang tinggi. Lebih lanjut lagi pada produk-produk komoditas, data dan informasi mengenai harga pasar yang berlaku di pasar komoditas dapat dengan mudah diperoleh dan tersedia secara transparan (Przysuski dan Lalapet, 2005).

### Karakteristik dalam industri komoditas

Berikut beberapa hal yang harus dicermati dalam analisis kewajaran pada industri komoditas.

(i) *Timing comparability* (unit analisis waktu). Harga di suatu pasar komoditas selalu berubah setiap waktu sehingga penting bagi kita untuk dapat mengetahui kapan waktu yang tepat ketika harga dari pihak afiliasi tersebut ditetapkan. Terdapat tiga jenis pasar (perdagangan) dalam skema bisnis industri komoditas, yaitu SPOT, *forward*, dan *future*.

SPOT adalah suatu keadaan pasar dengan komoditas yang tersedia digunakan untuk pengiriman segera. Pasar ini mengacu pada harga pasar tunai dari suatu komoditas tertentu. Harga SPOT merupakan harga yang tidak dapat dikontrol oleh kedua entitas yang bertransaksi. Ketentuan dalam pasar SPOT, yaitu jangka waktu kontrak dan tanggal pengiriman tidak terlalu jauh (paling tidak berada di bulan yang sama antara tanggal kontrak dengan tanggal pengiriman) dan biasanya dilakukan untuk transaksi domestik yang tidak memerlukan waktu lama dalam proses pengiriman.

*Forward* adalah praktek mengunci harga di masa depan, baik dengan

memasuki kontrak *forward* uang tunai maupun kontrak berjangka. Di industri komoditas, jangka waktu pengiriman maksimal adalah untuk pengiriman empat bulan yang akan datang. Sementara itu, *future* adalah harga unit komoditas yang ditentukan oleh pasar terbuka di bursa berjangka.

- (ii) Dalam praktiknya, saat melakukan analisis penerapan prinsip kewajaran atas transaksi yang dilakukan dengan pihak afiliasi sebaiknya mengacu pada tanggal kontrak. Ini dilakukan karena pada saat kontrak tersebut dibuat itulah harga jual atas suatu transaksi ditetapkan dengan memperhatikan kondisi-kondisi yang sesuai pada saat kontrak dibuat.
- (iii) Ketersediaan data pasar. Menurut Feinschreiber (2004), karakteristik data pasar yang dapat digunakan sebagai pembandingan dapat dijelaskan sebagai berikut:
  - sumber data tersebut tersedia untuk publik dan data-data yang terdapat di dalamnya digunakan secara rutin oleh para pelaku usaha di industri komoditas;
  - data tersebut biasanya dijadikan sebagai sumber pencarian informasi dan keterangan mengenai industri tertentu yang dapat digunakan oleh perusahaan dalam menjalankan usahanya; dan
  - data tersebut dapat digunakan sebagai alat negosiasi harga atas transaksi yang dilakukannya kepada pihak independen.

Alasan bahwa data pasar dapat dijadikan sebagai dasar perhitungan kewajaran harga karena harga yang terdapat dalam data pasar tersebut merupakan titik pertemuan antara penawaran dan permintaan sehingga dapat dijadikan sebagai dasar dalam proses negosiasi para pelaku usaha.

Harga pasar juga menggambarkan situasi dan struktur industri pada barang/jasa yang dianalisis (terlepas dari faktor sempurna atau tidaknya pasar tersebut). Dengan demikian, harga pasar dinilai dapat menggambarkan nilai harga wajar (Green, 2008).

Pada industri komoditas, penting untuk mengetahui data pasar apa saja yang relevan digunakan dalam menganalisis penerapan prinsip kewajaran atas transaksi yang dilakukannya kepada pihak afiliasi. Ini dikarenakan setiap komoditas memiliki keunikan tersendiri dan memiliki data pasar yang berbeda-beda, seperti industri *palm oil* yang menggunakan data pasar Bloomberg, Bappebti (Badan Pengawas Perdagangan Berjangka Komoditas), atau MPOB (*Malaysian Palm Oil Board*), sedangkan industri batu bara menggunakan data pasar yang berasal dari Argus atau Coalindo.

- (iv) *Comparability adjustment*. Melakukan penyesuaian yang akurat dalam analisis kesebandingan (*comparability adjustment*) adalah salah satu aspek yang sulit untuk dilakukan dalam analisis *transfer pricing* (Feinschreiber, 2001).

*Comparability adjustment* adalah suatu upaya untuk mereduksi faktor-faktor pembeda yang masih ada atau upaya yang dilakukan untuk meningkatkan derajat kesebandingan antara transaksi afiliasi dan independen. Penerapan metode CUP mensyaratkan tingkat kesebandingan karakteristik produk yang tinggi. Apabila terdapat perbedaan material antara transaksi afiliasi dan pihak independen yang dapat memengaruhi harga maka penyesuaian wajib dilakukan.

Tujuan dilakukannya penyesuaian tersebut supaya harga atas produk yang diperbandingkan memiliki tingkat kesebandingan yang tinggi. Selain kesebandingan karakteristik produk, terdapat beberapa faktor lain yang harus dipertimbangkan dalam analisis *transfer pricing* di sektor komoditas, yaitu.

- Volume diskon, pemberian diskon merupakan hal yang biasa terjadi pada berbagai kasus *transfer pricing*, hal ini terutama bersumber dari banyaknya volume yang ditransaksikan antar pihak afiliasi. Dalam kondisi ini, apabila perusahaan memberikan diskon atas besarnya volume penjualan dengan pihak afiliasi maka perlu dilakukan penyesuaian untuk mengeliminasi perbedaan kondisi yang timbul karena adanya penetapan volume diskon tersebut;
- *Delivery term*, penyesuaian atas *delivery term* ini dilakukan apabila perusahaan menggunakan ketentuan pengiriman yang berbeda dengan transaksi independen (contoh FOB vs CIF), penyesuaian dilakukan dengan cara mengurangi nilai CIF dengan *freight* dan *insurance* untuk menghitung nilai FOB.

## Kesimpulan

Industri komoditas merupakan industri yang paling cepat berkembang di Indonesia dan merupakan salah satu sektor unggulan yang memiliki peran besar dalam perdagangan internasional. Skema *transfer pricing* yang sering digunakan dalam transaksi perdagangan internasional juga digunakan dalam industri ini, yaitu terdapat banyak perusahaan asing yang berinvestasi di Indonesia dan melakukan transaksi dengan pihak afiliasinya sehingga penting bagi para pelaku usaha di sektor komoditas untuk dapat memahami dan mengerti bagaimana penerapan prinsip kewajaran dalam industri komoditas.







**Bagian VIII - *Transfer Pricing:*  
Sengketa dan Administrasi**



# Sanksi dalam Penyelenggaraan Dokumentasi *Transfer Pricing*<sup>62</sup>

Pretty Wulandari

---

Terbitnya *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) Rencana Aksi 13 pada 2015 terkait dengan dokumentasi *transfer pricing* yang selanjutnya diadopsi dalam OECD *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration* (OECD TP Guidelines) pada 2017 telah berdampak pada berkembangnya ketentuan dan peraturan mengenai dokumentasi *transfer pricing* di berbagai negara. Ketentuan itu terutama terkait dengan kewajiban dalam penyelenggaraan dan penyampaian dokumentasi *transfer pricing* (TP Doc)—yang terdiri atas dokumen induk, dokumen lokal dan laporan per negara—maupun identifikasi material transaksi afiliasi, dan sanksi yang diberikan apabila terjadi pelanggaran.

Saat ini, beberapa negara telah mengatur secara spesifik sanksi atas kepatuhan TP Doc. Namun, terdapat pula beberapa negara lain yang tidak mengaturnya secara spesifik, melainkan hanya merumuskan sanksi secara umum sebagaimana yang tercantum pada undang-undang pajak yang berlaku di negaranya.

Pendekatan yang paling sesuai untuk diterapkannya sanksi di setiap negara bergantung kepada berbagai faktor, termasuk di antaranya sistem pajak secara keseluruhan, tingkat kepatuhan pajak, dan pembagian beban pembuktian pada suatu negara. Tipe dan jenis sanksi yang berlaku di setiap negara umumnya bervariasi. Meskipun terdapat beberapa negara yang menerapkan adanya sanksi pidana, sebagian besar hanya mengenakan sanksi administrasi. Berikut ini adalah daftar penerapan sanksi yang berlaku di beberapa negara sehubungan dengan pelanggaran atas kepatuhan dalam penyediaan dokumentasi *transfer pricing*.

---

<sup>62</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCTNews pada 11 Februari 2019.

**Tabel Sanksi di Beberapa Negara atas Pelanggaran pada Dokumentasi *Transfer Pricing***

Negara	Jenis Pelanggaran	Sanksi yang Berlaku
Indonesia	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak melampirkan ikhtisar dokumen induk dan dokumen lokal.</li> <li>▪ Tidak melampirkan notifikasi laporan per negara.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ SPT dianggap tidak lengkap: sanksi denda Rp 1.000.000.</li> <li>▪ Jika telah ditegur secara tertulis, selanjutnya dilakukan pemeriksaan: diterbitkan Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar (SKPKB) dengan sanksi kenaikan 50%.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak menggunakan data dan informasi yang tersedia pada saat dilakukan transaksi (untuk dokumen induk dan dokumen lokal).</li> <li>▪ Menyampaikan dokumentasi <i>transfer pricing</i> melebihi jangka waktu ketika diminta oleh Direktorat Jenderal Pajak (DJP).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wajib pajak dianggap tidak menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (ALP), dalam hal ini TPD tidak dipertimbangkan: pengujian ALP dilakukan secara jabatan dan diterbitkan SKPKB dengan sanksi bunga 2% per bulan.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak menyampaikan TPD ketika diminta oleh DJP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wajib pajak dianggap tidak memenuhi kewajiban menyelenggarakan dan menyimpan dokumentasi <i>transfer pricing</i>: diterbitkan SKPKB dengan sanksi kenaikan 50%.</li> </ul>

Negara	Jenis Pelanggaran	Sanksi yang Berlaku
Singapura	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak menyelenggarakan TPD.</li> <li>▪ Tidak mempersiapkan TPD ketika membuat SPT.</li> <li>▪ Tidak membuat TPD selama 5 tahun sejak akhir periode atas transaksi yang dilakukan.</li> <li>▪ Tidak menyampaikan TPD dalam jangka waktu 30 hari sejak diminta oleh <i>Inland Revenue Authority of Singapore</i> (IRAS).</li> <li>▪ Wajib pajak memberikan dokumentasi atau informasi yang salah atau menyesatkan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dikenakan denda tidak lebih dari 10.000 Dolar Singapura.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak menyelenggarakan, terlambat menyampaikan atau memberikan informasi yang salah dalam Laporan per negara.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dikenakan denda sampai dengan 10.000 Dolar Singapura ataupun masa kurungan tidak melebihi dari 2 tahun penjara ataupun keduanya.</li> </ul>
India	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak mengelola dokumentasi atau tidak melaporkan transaksi dengan pihak afiliasi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2% dari tiap nilai transaksi internasional yang dilakukan oleh pihak yang bersangkutan.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak menyediakan dokumen/ informasi terkait <i>transfer pricing</i> saat pemeriksaan kepada <i>Central Board of Direct Taxes</i> (CBDT).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2% dari tiap nilai transaksi internasional yang tidak dilaporkan oleh pihak yang bersangkutan.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak menyelenggarakan Laporan per Negara oleh entitas induk yang merupakan warga negara india atau entitas induk lainnya.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sanksi sebesar 5.000 Rupee India (INR)/hari untuk jangka waktu sampai 1 bulan;</li> <li>▪ INR 15.000/ hari untuk jangka waktu lebih dari 1 bulan,; dan</li> <li>▪ INR 50.000/hari untuk selanjutnya.</li> </ul>

Negara	Jenis Pelanggaran	Sanksi yang Berlaku
Ukraina	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak menyelenggarakan TPD.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 3% dari nilai transaksi dengan pihak afiliasi, dengan maksimum untuk jumlah seluruh transaksi afiliasi sebesar 275.600 Hryvnia Ukraina (UAH).</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Terlambat menyampaikan TPD kepada <i>State Fiscal Service of Ukraine</i>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sanksi sebesar UAH 2.756/hari keterlambatan sampai dengan UAH 275.600.</li> </ul>
Polandia	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak menyelenggarakan TPD; dan</li> <li>▪ <i>Tax Inspection Department</i> menetapkan jumlah penghasilan wajib pajak dari transaksi afiliasi lebih tinggi (atau kerugian wajib pajak lebih rendah) daripada jumlah penghasilan yang dilaporkan wajib pajak tersebut.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Sanksi berupa tarif pajak penghasilan sebesar 50%. Sanksi ini diterapkan hanya ketika transaksi dengan pihak afiliasi ditetapkan bertentangan dengan nilai pasarnya.</li> </ul>

Sumber: diolah oleh Penulis.

Lebih lanjut, selain sanksi itu terdapat konsekuensi lain yang harus ditanggung oleh wajib pajak atas ketidakpatuhan tersebut, yaitu meningkatnya peluang dilakukannya koreksi *transfer pricing* oleh otoritas pajak. Koreksi ini didasarkan pada wewenang otoritas pajak dalam melakukan penentuan serta perhitungan kembali bagi wajib pajak yang mempunyai transaksi dengan pihak afiliasi.

Adanya penerapan sanksi dan konsekuensi terkait dengan penyelenggaraan dokumen *transfer pricing* itu diharapkan dapat meningkatkan kepatuhan bagi wajib pajak dalam hal penyediaan maupun penyampaian kewajiban dokumentasi *transfer pricing*. Di sisi lain, tingkat kepatuhan wajib pajak juga dapat ditingkatkan dengan membangun suatu kesadaran dalam wajib pajak itu sendiri, yaitu melalui komunikasi yang efektif dan sosialisasi persyaratan untuk mengungkapkan informasi yang berkaitan dengan *transfer pricing* sebagai bagian dari Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan Pajak Penghasilan Badan (PPh Badan).

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan dari penerapan suatu sanksi guna meningkatkan kepatuhan wajib pajak kepada ketentuan pajak yang berlaku di suatu negara bergantung kepada kerja sama antara kedua belah pihak, yaitu otoritas pajak dan kesadaran dari wajib pajak. Pada akhirnya, tingginya tingkat kepatuhan wajib pajak pada suatu negara merupakan salah satu faktor terciptanya optimalisasi penerimaan pajak yang tentunya akan sangat berguna bagi pembangunan negeri.

# Implikasi BEPS 13 terhadap Aturan TP Doc di Indonesia<sup>63</sup>

Darmawan Saputra

---

Era globalisasi seperti saat ini telah menyebabkan semakin terbukanya transaksi bisnis global, beragamnya tantangan pasar yang dihadapi, serta ketatnya persaingan bisnis. Demi memenangkan persaingan, meningkatkan efisiensi, hingga memperluas pasar, banyak perusahaan yang mulanya berbasis hanya pada satu negara kemudian beroperasi menjadi perusahaan berbasis multinasional.

Transaksi antara masing-masing entitas dalam suatu grup perusahaan multinasional tersebut tidak lepas dari kebijakan penetapan harga sebagai konsekuensi logis atas bisnis yang semakin mengglobal dan terintegrasi. Namun, cara pembentukan harga dan penetapan alur transaksi dalam transaksi afiliasi tersebut kerap digunakan sebagai cara untuk melakukan praktik penghindaran pajak atau lebih khususnya praktik manipulasi *transfer pricing* (Darussalam, 2017).

Keterbatasan informasi, celah, dan perbedaan dalam peraturan perpajakan pada masing-masing negara di mana entitas bertempat kedudukan menjadi hal utama yang dimanfaatkan untuk melakukan praktik manipulasi *transfer pricing*. Adanya keterlibatan beberapa negara dalam suatu rantai transaksi afiliasi, praktik manipulasi *transfer pricing* yang agresif tersebut menimbulkan rasa ketidakadilan pada masing-masing negara.

Sebagai langkah melawan praktik tersebut, negara-negara yang tergabung dalam G20 bersama dengan OECD pada pertemuan di Moscow tanggal 19-20 Juli 2013, mendiskusikan 15 rencana aksi yang disebut *Base Erosion and Profit Shifting Rencana Aksi* (BEPS Rencana Aksi ) dan memublikasikan laporan akhirnya pada Oktober 2015. Kelima belas rencana aksi tersebut didasarkan pada tiga prinsip utama, yaitu koheren, substansi, dan transparansi. Salah satu tujuan dari BEPS Rencana Aksi ini adalah untuk mengurangi praktik manipulasi *transfer pricing* dan penghindaran pajak.

Sebagai bentuk penerapan prinsip transparansi, salah satu aksi tersebut, khususnya BEPS Rencana Aksi 13 (BEPS 13) merekomendasikan mengenai perubahan dalam ketentuan pendokumentasian transaksi afiliasi (*transfer pricing documentation/TP Doc*) dan juga penggunaan tiga pendekatan pendokumentasian, yaitu *master file*, *local file*, dan *country by country reporting* (CbCR). Rekomendasi tersebut diharapkan dapat mengurangi keterbatasan informasi yang selama ini dialami oleh otoritas pajak suatu negara.

---

<sup>63</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 20 Februari 2017.



Lalu, bagaimana keterlibatan BEPS 13 pada ketentuan pendokumentasian transaksi afiliasi di Indonesia?

Sebagai anggota G20, Indonesia tentu saja mengadopsi rekomendasi tersebut. Pada 30 Desember 2016 Indonesia mengeluarkan Peraturan Menteri Keuangan nomor 213/PMK.03/2016 Tahun 2016 mengenai Jenis Dokumen dan/atau Informasi Tambahan yang Wajib Disimpan oleh Wajib Pajak yang Melakukan Transaksi dengan Para Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa, dan Tata Cara Pengelolaannya (PMK 213/2016). Peraturan ini, selain menjawab Pasal 10 ayat (3) Peraturan Pemerintah nomor 74 tahun 2011 tentang Tata Cara Pelaksanaan Hak dan Pemenuhan Kewajiban Perpajakan, juga sekaligus mengadopsi rekomendasi BEPS 13.

PMK 213/2016 tersebut tentu saja masih menimbulkan beberapa pertanyaan bagi wajib pajak, khususnya mengenai latar belakang dan sifat materiil atas peraturan tersebut. Namun, pada faktanya, ketentuan yang terdapat pada PMK 213 tersebut merupakan penerapan dari hampir seluruh rekomendasi BEPS 13.

Berikut adalah ringkasan perbandingan antara rekomendasi yang terdapat dalam BEPS 13 dengan ketentuan yang telah diatur dalam PMK 213/2016.

**Tabel Ringkasan Perbandingan BEPS 13 dengan PMK 213/2016**

Hal yang Diatur	Rekomendasi BEPS 13	Ketentuan PMK 213/2016
Jenis Dokumen yang Digunakan	Menggunakan pendekatan 3 tingkat, yaitu <i>Master File</i> ; <i>Local File</i> ; dan <i>Country by Country Reporting</i> .	Menggunakan 3 jenis dokumen, yaitu dokumen induk ( <i>master file</i> ), dokumen lokal ( <i>local file</i> ), dan laporan per negara ( <i>country by country reporting</i> ) (Pasal 2 Ayat (1) PMK 213/2016).
Jenis data dan informasi yang digunakan	Menganut prinsip " <i>contemporaneous documentation</i> " atau dengan kata lain menggunakan data pembanding yang tersedia pada saat terjadinya transaksi dengan tujuan wajib pajak akan menetapkan harga transfer menggunakan data pembanding, sesuai dengan <i>arm's length principle</i> . BEPS 13 juga merekomendasikan bahwa otoritas pajak juga harus mempertimbangkan beban kepatuhan wajib pajak.	Menggunakan data dan informasi yang tersedia pada saat dilakukan transaksi afiliasi untuk dokumen induk dan dokumen lokal dan menggunakan data dan informasi yang tersedia sampai dengan akhir tahun pajak untuk laporan per negara. Wajib pajak dianggap tidak menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha jika tidak memenuhi ketentuan di atas (Pasal 3 PMK 213/2016).

Hal yang Diatur	Rekomendasi BEPS 13	Ketentuan PMK 213/2016
Batas Waktu Pelaporan	Paling lambat dilaporkan saat batas waktu pelaporan Surat Pemberitahuan (SPT) pada tahun pajak yang bersangkutan Khusus untuk laporan per negara, paling lambat dilaporkan satu tahun setelah batas waktu pelaporan SPT pada tahun yang bersangkutan.	Wajib melampirkan pada SPT Tahunan Pajak Penghasilan Badan berupa ikhtisar atas Dokumen Induk dan Dokumen Lokal dan harus tersedia paling lama 4 (empat) bulan setelah akhir tahun pajak. Laporan per Negara wajib dilampirkan pada SPT Tahunan Pajak Penghasilan Badan pada tahun pajak berikutnya dan harus tersedia paling lama 12 (dua belas) bulan setelah akhir tahun pajak. (Pasal 4 dan Pasal 7 PMK 213)
Penggunaan Bahasa	Tidak dijelaskan secara pasti, namun menggunakan terminologi " <i>commonly used language</i> " atau bahasa yang biasa digunakan agar tidak mengurangi kegunaan atas dokumen tersebut. Jika dibutuhkan penerjemahan lebih lanjut atas suatu dokumen, otoritas pajak harus secara spesifik meminta bagian yang ingin diterjemah dan menyediakan waktu yang cukup untuk wajib pajak.	Harus dibuat oleh wajib pajak dalam Bahasa Indonesia, kecuali mendapat izin untuk menyelenggarakan pembukuan dalam bahasa asing dan mata uang selain rupiah. Jika menggunakan bahasa asing, wajib disertai dengan terjemahannya dalam Bahasa Indonesia (Pasal 11 PMK 213/2016).

Hal yang Diatur	Rekomendasi BEPS 13	Ketentuan PMK 213/2016
Ketidakpatuhan dan Sanksi	<p>BEPS 13 menjelaskan mengenai peristiwa yang dianggap sebagai “ketidakpatuhan” oleh wajib pajak, yaitu.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak memenuhi ketentuan dokumentasi <i>transfer pricing</i> sesuai dengan ketentuan yang berlaku;</li> <li>▪ Tidak memberikan dokumentasi sesuai dengan jangka waktu yang diberikan;</li> <li>▪ Atas ketidakpatuhan tersebut, direkomendasikan agar wajib pajak dikenakan sanksi sebagai berikut: <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Sanksi administratif berupa denda (dapat menggunakan jumlah tetap atau sesuai proporsi);</li> <li>b. Sanksi nonmoneter, seperti pengalihan beban pembuktian.</li> </ul> </li> </ul>	<p>PMK 213 tidak mengatur ketentuan mengenai sanksi. Namun, ketentuan mengenai sanksi merujuk pada Undang – Undang nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan Sebagaimana Telah diubah Terakhir dengan Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2009 (selanjutnya: UU KUP). Wajib pajak akan dikenakan sanksi apabila tidak memenuhi kewajiban sebagai berikut:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Tidak menggunakan data dan informasi sesuai dengan Pasal 3 ayat (1) dan (2) pada PMK 213/2016;</li> <li>▪ Tidak menyampaikan dokumen yang diminta oleh otoritas pajak atau menyampaikan dokumen melebihi jangka waktu yang ditetapkan sesuai dengan Pasal 5 PMK 213/2016;</li> <li>▪ Tidak memenuhi ketentuan sebagaimana diatur dalam Pasal 7 ayat (1), (2), (3), dan (4) pada PMK 213/2016.</li> </ul>
Kerahasiaan Informasi	<p>Otoritas pajak harus dapat memastikan informasi yang terdapat didalam seluruh dokumen (<i>master file, local file, country by country reporting</i>) dijaga kerahasiaannya.</p>	<p>PMK 213 tidak mengatur mengenai kerahasiaan informasi, tetapi tunduk pada ketentuan umum sebagaimana diatur dalam Pasal 34 UU KUP.</p>

Sumber: diolah Penulis.

Walaupun tidak sepenuhnya mengadopsi rekomendasi BEPS 13, secara keseluruhan PMK 213/2016 dirasa telah merepresentatifkan “nyawa” atau substansi dari BEPS 13 itu sendiri. Ini sekaligus menunjukkan adanya komitmen Pemerintah Indonesia sebagai anggota G20 dalam menerapkan aksi-aksi yang telah disepakati bersama secara global.

Kendati demikian, dengan diadopsinya rekomendasi aksi BEPS 13 dalam ketentuan domestik di Indonesia, tentu memunculkan tantangan baru untuk kedua belah pihak yang terlibat, baik bagi wajib pajak maupun bagi otoritas pajak sendiri.

Bagi wajib pajak, tentu saja tantangan terdapat pada sejauh mana kemampuan wajib pajak dalam mematuhi ketentuan dokumentasi baru atas *transfer pricing* ini. Adapun, bagi otoritas pajak, menjaga kerahasiaan informasi dan meyakinkan wajib pajak agar mematuhi ketentuan tersebut juga menjadi tantangan tersendiri.

# Pemeriksaan *Transfer Pricing* atas Perusahaan Rugi<sup>64</sup>

Veronica Kusumawardani

---

Perusahaan multinasional saat ini memegang peranan penting dalam transaksi perdagangan internasional di berbagai segmen industri. Perusahaan multinasional merupakan perusahaan yang beroperasi di lebih dari satu negara di bawah pengendalian suatu pihak tertentu.

Lebih dari 60% nilai perdagangan dunia dihasilkan dari transaksi yang berhubungan dengan perusahaan multinasional dengan menggunakan skema *transfer pricing* (Darussalam, Septriadi, dan Kristiaji, 2013). Skema *transfer pricing* yang biasa dilakukan oleh perusahaan multinasional adalah dengan cara melakukan pengalihan laba perusahaan dari negara dengan tarif pajak tinggi ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah.

Dengan adanya praktik ini, terdapat kemungkinan bahwa perusahaan tersebut akan mengalami kerugian dan tidak melakukan pembayaran pajak di negara dengan tarif tinggi itu. Namun, apakah kemudian kerugian yang dialami oleh perusahaan multinasional tersebut semata-mata dikarenakan adanya ketidakwajaran transaksi yang terjadi antara wajib pajak dengan pihak afiliasinya atau justru karena faktor lain?

Tantangan besar yang dihadapi oleh perusahaan multinasional saat ini adalah bagaimana perusahaan mampu mendapatkan keuntungan yang maksimal dan menghindari posisi rugi perusahaan. Tantangan itu muncul dengan mengingat bahwa dalam situasi perekonomian yang melambat seperti saat ini, menjadi sulit bagi suatu perusahaan multinasional untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal atau bahkan perusahaan tersebut dapat mengalami kerugian.

Kerugian yang dialami perusahaan multinasional di suatu negara tentu saja membawa dampak yang cukup serius terhadap penerimaan pajak di suatu negara. Lantas, bagaimana otoritas pajak di berbagai negara menyikapi kerugian yang terjadi pada perusahaan multinasional?

## Indonesia

Di Indonesia, peraturan atas pemeriksaan *transfer pricing* terbit sejak tahun 1993 dan diganti pada tahun 2013 melalui Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-22/PJ/2013 tentang Pedoman Pemeriksaan terhadap Wajib Pajak yang Mempunyai Hubungan Istimewa (PER-22/2013) dan Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-50/PJ/2013 tentang Petunjuk Teknis Pemeriksaan terhadap Wajib Pajak yang Mempunyai Hubungan

---

<sup>64</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 1 Maret 2019.

Istimewa (SE-50/2013). Kedua aturan tersebut memberikan penjelasan mengenai tahapan yang harus dilakukan oleh otoritas pajak Indonesia dalam melakukan pemeriksaan *transfer pricing*.

Pada tahun 2018, diterbitkan Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-15/PJ/2018 tentang Kebijakan Pemeriksaan (SE-15/2018) yang di dalamnya terdapat tujuh risiko *transfer pricing* yang berpotensi untuk dilakukan pemeriksaan. Pertama, wajib pajak mempunyai transaksi dengan lawan transaksi yang menerapkan tarif efektif pajak lebih rendah. Kedua, terdapat indikasi terjadinya skema transaksi dengan pihak lawan transaksi yang tidak memiliki substansi usaha dan/atau tidak menambahkan manfaat ekonomis apapun.

Ketiga, wajib pajak mempunyai nilai transaksi afiliasi yang signifikan terhadap total peredaran usahanya. Keempat, terdapat transaksi intragroup. Kelima, terdapat transaksi restrukturisasi usaha. Keenam, performa keuangan wajib pajak berbeda dengan performa keuangan industri. Ketujuh, wajib pajak mengalami kerugian selama 3 tahun pajak dalam jangka waktu 5 tahun.

Otoritas pajak Indonesia akan memberikan kesempatan bagi wajib pajak untuk menjelaskan penyebab kerugian tersebut dan wajib pajak diharuskan memberikan dokumentasi yang komprehensif mengenai kerugian yang dialami.

## **India**

Di India, terdapat beberapa alasan kerugian yang dialami oleh perusahaan, antara lain perusahaan tersebut sedang berada dalam keadaan *start-up*, tahapan penetrasi pasar, atau adanya siklus bisnis yang kurang baik.

Adapun fokus utama otoritas pajak India dalam melakukan pemeriksaan pada perusahaan yang mengalami rugi adalah kerugian tersebut disebabkan karena penetapan harga transfer yang tidak tepat. Sementara itu, kerugian yang disebabkan karena keadaan ekonomi ataupun strategi bisnis tidak menjadi fokus utama otoritas pajak India dalam melakukan pemeriksaan atas perusahaan rugi (Rakesh, *et al.*, 2009).

## **Prancis**

Selanjutnya, otoritas pajak Prancis akan mempertimbangkan kerugian yang terjadi pada perusahaan multinasional jika perusahaan tersebut masih berada pada fase awal pendirian (*start-up phase*) dan wajib pajak mampu untuk memberikan justifikasi yang relevan atas penyebab kerugian yang dialami perusahaan. Namun, hal tersebut hanya dapat dilakukan untuk jangka waktu terbatas dan wajib pajak dapat memberikan bukti yang mendukung justifikasi tersebut (Douvier, 2002). Dalam kasus ini, wajib pajak diharuskan untuk

membuat dokumentasi *transfer pricing* yang komprehensif untuk mendukung kebijakan penetapan harga transfer yang dilakukan oleh perusahaan.

## **Amerika Serikat**

Di Amerika Serikat, terdapat beberapa hal yang menjadi penyebab perusahaan multinasional mengalami kerugian, yaitu kerugian karena perusahaan masih dalam keadaan *start-up* (*start-up losses*), manajemen yang buruk (*poor management*), resesi yang terjadi di dalam perusahaan, atau keadaan ekonomi yang tidak baik (Wright, 2002).

Ketika perusahaan multinasional hanya menderita kerugian di suatu negara atau dengan kata lain kerugian tersebut tidak terjadi di seluruh grup usaha, penerapan prinsip kewajaran harus konsisten dengan praktik operasi standar dalam industri tempat perusahaan multinasional tersebut berada. Wajib pajak kemudian diharapkan dapat membuat suatu analisis yang komprehensif atas kerugian yang terjadi sehingga dapat meyakinkan otoritas pajak Amerika Serikat untuk menerima penyebab kerugian yang dialami oleh wajib pajak.

## **Belanda**

Lebih lanjut, transaksi afiliasi yang menyebabkan wajib pajak mengalami kerugian merupakan masalah yang umum terjadi dan menjadi suatu permasalahan yang rumit di Belanda. Beberapa hal yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian di Belanda adalah perusahaan tersebut masih berada di dalam fase *start-up* serta kegagalan proses penetrasi pasar atas produk yang dipasarkan oleh wajib pajak. Otoritas pajak Belanda akan mengambil sikap untuk melakukan pemeriksaan saat wajib pajaknya mengalami kerugian yang disebabkan karena adanya transaksi afiliasi dan mengalami kerugian berturut-turut.

Terdapat dua hal yang harus diteliti oleh otoritas pajak Belanda saat melakukan pemeriksaan pajak terhadap wajib pajak yang mengalami kerugian, yaitu apa penyebab kerugian perusahaan dan siapa yang akan bertanggung jawab dalam melakukan pengawasan atas penyebab kerugian tersebut.

Dalam menghadapi pemeriksaan *transfer pricing* di Belanda, wajib pajak diharapkan dapat membuat suatu dokumentasi komprehensif yang menggambarkan pembagian peran dan tanggung jawab dari masing-masing entitas yang terlibat dalam *supply chain group*.

Berdasarkan penjelasan di atas, masing-masing otoritas pajak memiliki cara tersendiri dalam menghadapi perusahaan yang mengalami kerugian. Pada dasarnya, kerugian yang dialami oleh wajib pajak dapat diterima oleh otoritas pajak jika kerugian yang dialami hanya berlangsung pada suatu periode tertentu dan tidak berkelanjutan.

Wajib pajak diharapkan dapat membuat suatu dokumentasi penerapan kewajaran transaksi afiliasi secara komprehensif yang didukung dengan bukti-bukti andal. Dengan demikian, dokumentasi tersebut dapat meyakinkan otoritas pajak untuk menerima argumentasi yang disampaikan wajib pajak terkait dengan kerugian yang dialami perusahaan.



# Arbitrase sebagai Alternatif Penyelesaian Sengketa *Transfer Pricing*<sup>65</sup>

Yurike Yuki

---

Artikel ini merupakan bagian dari kursus yang penulis dapatkan saat mengikuti *Advanced Transfer Pricing Course*. Kursus tersebut diselenggarakan oleh Institute for Austrian and International Tax Law, Vienna University of Economics and Business pada tanggal 23 – 27 April 2018 di Austria.

Sengketa pajak lintas yurisdiksi dapat muncul ketika dua negara saling mengklaim hak pemajakan atas suatu penghasilan yang diterima oleh suatu wajib pajak. Sengketa tersebut akan cenderung meningkat seiring dengan meningkatnya perdagangan dan investasi lintas yurisdiksi.

Untuk mengatasi masalah ini, Pasal 25 OECD Model menyediakan mekanisme di luar dari upaya hukum yang tersedia dalam hukum domestic suatu negara. Ketentuan ini memungkinkan otoritas pajak suatu negara dan negara mitra untuk menyelesaikan permasalahan *transfer pricing* maupun perbedaan interpretasi Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) melalui suatu prosedur persetujuan bersama atau yang disebut dengan *Mutual Agreement Procedure* (MAP).

Walau jumlah permohonan MAP terus meningkat di berbagai negara, angka tersebut tidak diimbangi dengan tingkat permohonan MAP yang dapat diselesaikan. Perbandingan antara jumlah permohonan MAP yang belum atau sedang dalam proses penyelesaian tidak sebanding dengan jumlah permohonan MAP yang berhasil diselesaikan.

Merujuk data OECD, jumlah permohonan MAP yang belum atau sedang dalam proses penyelesaian sebelum 1 Januari 2016 mencapai 8002. Hingga akhir tahun 2016, MAP yang berhasil diselesaikan hanya mencapai 1955 sehingga menyisakan 6047 MAP yang belum terselesaikan. Setelah 1 Januari 2016, jumlah permohonan MAP bertambah 1496 dan yang berhasil diselesaikan hanya sejumlah 353, sehingga jumlah permohonan yang belum diselesaikan adalah 1143. Dengan demikian, jumlah permohonan MAP **yang dapat diselesaikan** dalam waktu **setahun** adalah sebanyak **2308**, sedangkan jumlah permohonan MAP yang masih **belum terselesaikan** hingga akhir 2016 adalah **7190**.

---

<sup>65</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 28 April 2018.

**Tabel Statistik Permohonan MAP**

<i>All Cases*</i>	<i>Start Inventory</i>	<i>Cases Started</i>	<i>Cases Closed</i>	<i>End Inventory</i>
<i>Cases started before 1 January 2016</i>	8002	0	1955	6047
<i>Cases started as from 1 January 2016</i>	0	1496	353	1143

Sumber: OECD, "Mutual Agreement Procedure Statistics for 2016", Internet, dapat diakses di <http://www.oecd.org/tax/dispute/mutual-agreement-procedure-statistics.htm>.

Lebih lanjut, statistik menunjukkan bahwa MAP berusaha untuk mengatasi jumlah sengketa pajak yang muncul. Disamping itu, sengketa pajak yang berlarut-larut akan menyebabkan beban administratif bagi wajib pajak. Kedua hal tersebut merupakan kendala yang cukup signifikan dalam perdagangan internasional dan investasi (Sidhu, 2014). Berhasil atau tidaknya program MAP di suatu negara dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk di antaranya jumlah sumber daya manusia dan pengalaman otoritas pajak dalam menangani kasus MAP, khususnya di negara-negara berkembang (Proto, 2014).

Untuk meningkatkan kepastian dan efektivitas bagi wajib pajak yang mengajukan MAP, OECD dan negara-negara G20 merumuskan serangkaian tindakan yang dapat ditempuh agar MAP dapat dilaksanakan dengan lebih efektif dan efisien dalam dokumen *report* yang dikenal dengan nama "*Making Dispute Mechanism Resolution More Effective, Action 14: 2015 Final Report*" (BEPS Action 14).

Dalam Bab 2 *Report* tersebut yang berjudul *Commitment to mandatory binding MAP arbitration*, diuraikan ketentuan arbitrase yang diatur dalam Pasal 25 (5) OECD *Model Convention*. Pasal 25 (5) ini memberikan jalan keluar berupa proses arbitrase manakala MAP tidak dapat diselesaikan dalam waktu dua tahun. Secara tidak langsung, ketentuan ini dapat dipahami sebagai suatu "paksaan" bagi suatu negara untuk mencapai kesepakatan dalam MAP. Apabila tidak tercapai kesepakatan, jalur arbitrase harus ditempuh (Mulyani, 2016).

Meskipun pencantuman klausul *mandatory binding arbitration* dalam *tax treaty* tidak termasuk dalam standar minimum yang harus dilaksanakan, dalam laporan terakhirnya beberapa negara sudah berkomitmen untuk melaksanakan *mandatory binding arbitration* dalam P3B-nya, yaitu Australia, Amerika Serikat, Austria, Belgia, Kanada, Prancis, Jerman, Irlandia, Italia, Jepang, Luksemburg, Belanda, Selandia Baru, Norwegia, Polandia, Slovenia, Spanyol, Swedia, Swiss, dan Inggris (Bonnet dan Pit, 2018). Dari 66 P3B yang dimiliki Indonesia saat ini, hanya P3B dengan Meksiko yang memiliki aturan mengenai arbitrase yang tercantum dalam Pasal 25 (5).

## Perspektif Negara Berkembang

Meningkatkan kepastian hukum merupakan suatu hal yang tentunya akan didukung oleh setiap negara. Namun, terkait dengan arbitrase, negara berkembang memiliki perspektif tersendiri dalam berkomitmen untuk melaksanakan *mandatory binding arbitration*. PBB diwakili oleh Michael Lennard menyatakan beberapa isu yang menjadi *concern* negara berkembang terhadap pelaksanaan arbitrase sebagai berikut:

- (i) biaya yang sangat tinggi untuk proses arbitrase dibandingkan dengan biaya yang dikeluarkan untuk MAP dan jalur hukum domestik;
- (ii) transparansi dari proses arbitrase, netralitas dan kualifikasi dari arbiter yang akan dipilih (apakah arbiter tersebut memahami isu yang terdapat di negara berkembang);
- (iii) kurangnya pengalaman dan kemampuan negara berkembang dalam melaksanakan arbitrase apabila dibandingkan dengan negara maju (Kollman, *et al.*, 2015).

Tidak mengherankan jika beberapa negara berkembang, seperti India dan Brazil, sudah menyatakan sikapnya untuk tidak melaksanakan *mandatory binding arbitration*. Nirmala Sitharaman, Menteri Keuangan India, mengungkapkan bahwa hal tersebut akan berdampak pada hak kedaulatan negara India serta membatasi kemampuan negaranya untuk menerapkan ketentuan domestik untuk memajaki subjek pajak luar negeri dan perusahaan asing (Goel, 2017).

Sementara itu, menurut Tomazela (2017), Brazil berpendapat bahwa pelaksanaan arbitrase bertentangan dengan sistem perpajakan Brazil. Alasannya, Brazil memiliki mekanisme *transfer pricing* yang berbeda dengan OECD *TP Guidelines* dan negara lainnya sehingga akan sulit untuk menyelaraskan pendapat dalam mengimplementasikan arbitrase.

Hingga saat ini, Indonesia sendiri belum memberikan posisi resmi terkait pelaksanaan BEPS Action 14 tersebut. Perlu diingat bahwa tujuan utama diusulkannya klausul arbitrase oleh OECD adalah untuk membuat MAP lebih efektif dan bukan agar sengketa pajak seluruhnya diselesaikan melalui arbitrase.

Lebih lanjut, keberhasilan pelaksanaan arbitrase membutuhkan komitmen dan dukungan setiap negara. Ini tidak terlepas dari fakta bahwa transaksi ekonomi lintas negara melibatkan negara maju dan negara berkembang. "Memaksakan" suatu kebijakan kepada negara lain yang belum siap juga bukan suatu solusi yang tepat (Mulyani, 2016). Lebih dari itu, perdebatan atau ide terkait adanya *mandatory binding arbitration* setidaknya juga memberikan tekanan kepada negara-negara yang tidak setuju untuk memperbaiki proses MAP-nya sehingga tujuan BEPS Action 14 dalam derajat tertentu dapat tercapai.

## Beban Pembuktian dalam Kasus *Transfer Pricing*<sup>66</sup>

Dwina Karina

---

Ketika seseorang memberikan suatu pernyataan yang bukan merupakan fakta yang diketahui orang pada umumnya, respons yang seringkali didapat adalah kalimat pertanyaan, “Apa buktinya?” Bisa juga dengan kalimat-kalimat lain yang intinya meminta siapapun yang memberikan pernyataan harus mempertanggungjawabkan pernyataan tersebut dengan bukti-bukti pendukung.

Terkait dengan pembuktian ini tentunya tidak asing dalam panggung persidangan, yang dikenal dengan sebutan “beban pembuktian” atau dalam bahasa latin dikenal dengan nama “*onus probandi*”. Prinsip dasarnya adalah “*semper necessitas probandi incumbit ei qui agit*” yang artinya kewajiban untuk membuktikan berada pada pihak yang menggugat.

Berangkat dari pemahaman di atas dan merefleksikannya dalam penerapan hukum acara di Indonesia, beban pembuktian pada kasus perdata ada pada penggugat karena pihak tersebut yang semula mengajukan gugatannya (Pasal 1865 KUHPer). Dalam kasus pidana, beban pembuktian hingga mencapai standar pembuktian *beyond a reasonable doubt* berada pada jaksa penuntut umum (Pasal 66 UU Hapid). Namun, bagaimana dengan kasus pajak yang terkait dengan isu “*transfer pricing*”, khususnya dalam praktik di Indonesia? Berada pada siapakah beban pembuktian tersebut?

Pada dasarnya penggunaan istilah “*burden of proof*” sendiri dapat diartikan dan dilihat menjadi dua hal yang berbeda, yaitu *burden of persuasion* dan *burden of production*. Beban persuasi atau *burden of persuasion* merupakan kewajiban untuk mengenalkan bukti yang menyakinkan hakim hingga mencapai standar keyakinan yang diperlukan bahwa preposisi dari suatu fakta tertentu adalah benar (Douglas Walton, 2014).

Adapun beban pengeluaran atau *burden of production*, yang juga dikenal dengan *burden of coming forward with the evidence* adalah kewajiban untuk dapat memenuhi standar bukti dengan alat dan barang bukti yang cukup. Dari segi beban bukti tidak ada masalah karena Pasal 69 ayat (1) Undang-Undang No. 14 Tahun 2002 tentang Pengadilan Pajak (UU Pengadilan Pajak) sudah cukup mengakomodir mengenai apa saja yang menjadi alat bukti dalam persidangan. Oleh karena itu, yang menjadi dilema adalah bagaimana dengan penerapan beban persuasi. Keperluan persuasi tentunya secara logika ada di setiap pihak yang berargumen.

---

<sup>66</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 23 November 2018.

Berdasarkan Pasal 76 UU Pengadilan Pajak, demi mendapatkan kebenaran materiil, hakim diberikan kebebasan untuk menentukan apa yang harus dibuktikan dan kepada siapa beban pembuktian tersebut ditujukan. Sistem pembuktian seperti ini sebenarnya juga diterapkan dalam prosedur pembuktian di Pengadilan Tata Usaha Negara (PTUN). Kesamaan ini, apakah dapat dijadikan dasar acuan untuk pelaksanaan beban pembuktian dalam Pengadilan Pajak?

Paralel dengan kedudukan badan negara sebagai tergugat dalam sengketa di PTUN, kedudukan Direktorat Jenderal Pajak (DJP) sama dengan badan negara dalam PTUN yang pada umumnya dianggap memiliki kekuatan yang superior daripada pemohon banding. Ini tentu menjadi dilema, ketika beban pembuktian dalam Pengadilan Pajak semata-mata berada di tangan hakim yang mengadili perkara banding.

Berdasarkan Pasal 13 ayat (1) huruf b dan d Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Perubahan Ketiga Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (UU KUP), terkait Surat Ketetapan Pajak (SKP) yang diterbitkan secara jabatan, secara jelas dinyatakan bahwa beban pembuktian atas perhitungan pajak terutang yang dikeluarkan oleh DJP berada pada wajib pajak. Hal ini wajar saja karena wajib pajak tidak dapat menyediakan data dan/atau informasi sebagai basis penghitungan pajak terutang. Isunya adalah bagaimana jika wajib pajak sudah melaksanakan kewajibannya sesuai dengan ketentuan pajak, tetapi DJP mengeluarkan SKP atas ketidakbenaran pelaksanaan kewajiban wajib pajak?

Terkait isu di atas, melihat praktik di negara Italia, otoritas pajak di Italia merupakan pihak yang menanggung beban pembuktian sebab mereka adalah pihak yang mengajukan klaim melalui penerbitan SKP (Ganda Christian Tobing dan Veronica, 2010). Kemudian, dari beberapa negara lain, seperti Prancis, Jerman, Belanda, dan Jepang, negara-negara tersebut juga menjadikan pihak otoritas pajak sebagai pihak yang menanggung beban pembuktian (Paragraf 3.6.9 UN TP *Manual*).

Pendekatan di atas dilandasi pada logika yang sama bahwa karena klaim “tidak benar” yang menyebabkan sengketa tersebut diterbitkan oleh otoritas pajak. Namun, mekanisme beban pembuktian di negara-negara tersebut tidak serta merta kaku dan hanya dibebankan terhadap salah satu pihak saja. Beban pembuktian dapat berpindah ketika ada *incompliance* oleh wajib pajak (Paragraf 3.6.10 – 3.6.13 UN TP *Manual*).

Penerapan beban pembuktian seperti di atas bukan berarti selamanya beban pembuktian berada di pihak otoritas pajak saja. Mengingat sistem pembuktian dalam sengketa pajak adalah pembuktian bebas, yaitu hakim dapat menentukan apa dan oleh siapa suatu hal harus dibuktikan. Beban pembuktian bisa tetap dilimpahkan kepada wajib pajak yang tidak patuh atau tidak memiliki “iktikad baik” terhadap ketentuan pajak yang ada.

Sebaliknya, “iktikad baik” ini seharusnya juga menjadi standar awal ketika DJP mengeluarkan hasil pemeriksaannya melalui SKP. Ketika DJP hanya mengajukan klaim tanpa dapat membuktikan kebenaran dari klaimnya tersebut, yang menjadi pertanyaan adalah apakah ada “iktikad baik” atas terbitnya SKP tersebut.

## Penerapan *Contemporaneous Documentation* dalam *Transfer Pricing*<sup>67</sup>

Admar Junior

---

Sejak munculnya Peraturan Menteri Keuangan Nomor 213/PMK.03/2016, perusahaan yang memiliki transaksi afiliasi diwajibkan melakukan penyusunan dan penyimpanan dokumen penentuan harga transfer yang meliputi dokumen induk, dokumen lokal, dan laporan per negara (*TP Doc*). Dokumen-dokumen tersebut bertujuan untuk memberikan informasi serta menguji penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam transaksi afiliasi yang dilakukan oleh wajib pajak pada periode tertentu.

Dalam penerapannya, pendokumentasian transaksi afiliasi umumnya dilakukan setelah keseluruhan transaksi dalam satu tahun pajak selesai dilakukan (*ex-post analysis*). Pendokumentasian yang melibatkan pengujian kewajaran transaksi tersebut dilakukan dengan menggunakan data transaksi yang sudah terjadi, seperti laporan audit perusahaan dan data keuangan lainnya.

Padahal, penerapan *TP Doc* dengan pendekatan *ex-post analysis* tersebut dapat menimbulkan risiko yang lebih besar atas timbulnya deviasi antara ekspektasi, yang tercermin dari harga transfer yang telah ditentukan dengan kondisi aktual yang terjadi, yang tercermin dari harga atau laba dari perusahaan independen.

Kondisi ini dapat memicu dilakukannya koreksi fiskal oleh otoritas pajak terhadap penghasilan neto wajib pajak. Satu hal yang perlu digarisbawahi, secara rasional, perusahaan independen memiliki kecenderungan untuk melakukan penyesuaian perilaku dan kebijakan perusahaan sesuai dengan kondisi pasar terbuka.

Demi meminimalkan risiko tersebut, OECD melalui *OECD Transfer Pricing Guidelines 2017* (*OECD TP Guidelines 2017*) memberikan alternatif pengujian yang dapat diterapkan oleh wajib pajak. Pendekatan alternatif ini memberikan kepastian atas kewajaran suatu transaksi afiliasi dengan menentukan terlebih dahulu syarat dan ketentuan serta harga yang wajar sebelum transaksi tersebut disepakati. OECD menyebut pendekatan ini dengan istilah *Contemporaneous Documentation*.

*Contemporaneous Documentation* didefinisikan sebagai proses penentuan harga transfer melalui penerapan prinsip kewajaran berdasarkan informasi yang tersedia pada saat transaksi terjadi (OECD, 2017). Dengan kata lain, perilaku dan keputusan wajib pajak didasari oleh informasi atas pasar

---

<sup>67</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 8 Februari 2019.

terbuka yang tersedia sebelum hingga pada saat transaksi dengan pihak afiliasi dilakukan.

Lalu, bagaimana menentukan kewajaran perilaku dan keputusan bisnis yang akan digunakan? Untuk menjawab hal tersebut, perlu dipahami terlebih dahulu peran dan karakter bisnis dari masing-masing pihak. Peran dan karakter bisnis yang dimaksud adalah terkait dengan fungsi yang dilakukan, aset yang digunakan, serta risiko yang ditanggung oleh masing-masing pihak.

Setelah hal-hal tersebut jelas, langkah selanjutnya yang dilakukan adalah menentukan harga yang wajar melalui analisis pengujian harga atau laba wajar. Analisis ini dilakukan dengan mengumpulkan informasi harga atau laba yang digunakan oleh pihak independen dalam kondisi, periode, dan jenis transaksi yang sama (*contemporaneous uncontrolled transactions*) dengan transaksi afiliasi yang akan dilakukan wajib pajak.

Menggunakan informasi tersebut sebagai dasar dalam menentukan syarat, ketentuan, dan harga suatu transaksi afiliasi, akan menghasilkan nilai yang dapat dianggap wajar dalam transaksi afiliasi (OECD, 2017).

Meskipun demikian, pendekatan ini membutuhkan penyesuaian secara terus menerus mengingat harga atas suatu barang dan/atau jasa yang digunakan sebagai acuan dapat berubah. Faktor eksternal seperti inflasi, tinggi rendahnya tingkat permintaan dan persediaan, persaingan industri, nilai tukar, dan kondisi makro dapat memengaruhi fluktuasi harga barang dan/atau jasa. Oleh karena itu, wajib pajak perlu melakukan peninjauan selama beberapa periode tertentu untuk memastikan apakah harga atau laba yang telah ditentukan sebelumnya masih wajar. Apabila tingkat kewajaran harga atau laba atas transaksi tersebut bergeser maka harga atau laba yang digunakan dalam transaksi afiliasi juga perlu disesuaikan mengikuti harga atau laba atas transaksi yang dilakukan dengan atau antarpihak independen (Green, 2008).

Melalui pendekatan ini, wajib pajak diharuskan untuk memperhatikan analisis *transfer pricing* dalam penentuan anggaran perusahaan pada periode tertentu. Henshall (2013) menyebutkan bahwa implementasi manajemen risiko *transfer pricing* seharusnya menjadi titik awal bagi suatu perusahaan dalam menyusun anggaran perusahaan di awal tahun. Melibatkan analisis *transfer pricing* dalam penyusunan anggaran dapat meminimalkan risiko melencengnya syarat, ketentuan, dan harga/laba dari prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

Selain itu, peninjauan terkait kewajaran atas syarat, ketentuan, dan harga atau laba yang ditentukan di awal tahun tersebut juga dilakukan bersamaan dengan evaluasi kinerja perusahaan. Umumnya, evaluasi kinerja tersebut dilakukan dengan membandingkan kinerja aktual sampai periode tertentu dengan perhitungan anggaran yang dilakukan di awal.



Jika ditemukan perbedaan antara perhitungan anggaran dengan kinerja aktual, terutama dari sisi harga atau laba, perbedaan tersebut perlu dievaluasi penyebabnya dan dilakukan penyesuaian agar dapat mengikuti prinsip kewajaran.

Selanjutnya, semua penyesuaian, baik atas harga, struktur biaya, maupun margin, yang diimplementasikan perlu didokumentasikan secara terperinci dan saksama. Langkah ini penting dilakukan demi mengantisipasi apabila pihak otoritas sewaktu-waktu menanyakan dasar, alasan, atau latar belakang penyesuaian tersebut. Melalui pendekatan ini, diharapkan risiko koreksi fiskal yang ditanggung oleh wajib pajak dapat diminimalkan dan penerapan praktik *transfer pricing* yang *fair* dapat terwujud.

## Keadilan Fiskal dalam Pemeriksaan Harta Tak Berwujud<sup>68</sup>

Yurike Yuki

---

Dalam praktik, seringkali ditemukan wajib pajak yang patuh merasa keberatan dan dirugikan dengan pengujian yang dilakukan oleh otoritas pajak, khususnya dalam pemeriksaan *transfer pricing* yang berkaitan dengan tarif royalti. Keberatan wajib pajak tersebut bukan tanpa alasan. *Transfer pricing* adalah sengketa mengenai kewajaran atas transaksi hubungan istimewa dan sifat subjektif dari apa yang dianggap sebagai nilai wajar inilah yang kemudian rentan untuk disengketakan.

Untuk menjamin pemeriksaan *transfer pricing* yang berkualitas, pemerintah melalui SE-50/PJ/2013 tentang Petunjuk Teknis Pemeriksaan terhadap Wajib Pajak yang Mempunyai Hubungan Istimewa (SE-50/2013) dan PER-22/PJ/2013 tentang Pedoman Pemeriksaan terhadap Wajib Pajak yang Mempunyai Hubungan Istimewa (PER-22/2013), telah merumuskan langkah-langkah dan pedoman bagi otoritas pajak dalam melakukan pemeriksaan *transfer pricing* terhadap wajib pajak agar sesuai dengan prinsip keadilan fiskal (*fiscal justice*). Prinsip tersebut meliputi kepastian hukum, adil, sesuai dengan undang-undang, dan efisien (Darussalam, 2013).

Lantas, bagaimana dengan pelaksanaan peraturan tersebut khususnya saat pemeriksaan pembayaran royalti?

Pada umumnya, dalam menguji kewajaran tarif royalti, otoritas pajak akan menggunakan metode perbandingan transaksi (*Comparable Uncontrolled Transaction/CUT*). Secara prinsip, metode perbandingan transaksi adalah metode yang paling tepat untuk menguji kewajaran pembayaran royalti. Namun, sebenarnya pengujian belum selesai sampai di situ.

Lampiran I Bab II huruf B angka (1) (4) PER-22/2013 menyatakan sebagai berikut:

“Dalam pemeriksaan transfer pricing, perlu dilakukan penelitian awal atas kinerja finansial Wajib Pajak...”.

Bab II Bagian B.3.c.a SE-50/2013 juga menyatakan sebagai berikut:

“Dalam hal Wajib Pajak adalah pihak yang memanfaatkan (*licensee*) atau pembeli dari harta tidak berwujud maka perlu memperhatikan hal-hal antara lain pembayaran yang dilakukan akan memperoleh tingkat pengembalian yang sepadan dibandingkan dengan royalti yang dibayarkan. Hal ini ditunjukkan dengan analisis keuangan atas transaksi tersebut.”

---

<sup>68</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 12 Februari 2019.

Kewajiban untuk melakukan analisis di tingkat laba operasional pada peraturan saat ini (PER-22/2013 dan SE-50/2013) berlaku konsisten dengan peraturan terdahulu (interpretasi historis), yaitu S-153/PJ.4/2010 tentang Panduan Pemeriksaan Kewajaran Transaksi Afiliasi (S-153/2010).

Lampiran I Huruf B.6 S-153/2010 menyebutkan sebagai berikut:

“Meskipun fokus penerapan prinsip kewajaran transaksi afiliasi dan hasil akhir penerapan metode *transfer pricing* adalah menentukan harga transaksi afiliasi yang wajar, namun pada akhirnya, setelah harga transaksi diterapkan, pemeriksa harus kembali menelaah keandalan penerapan prinsip kewajaran tersebut, yaitu dengan membandingkan laba bersih transaksi afiliasi setelah penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman tingkat laba bersih dan laba kena pajak sektor usaha yang sama.”

Lampiran I Huruf B.6 S-153/2013 juga menyatakan sebagai berikut:

“Setelah harga kewajaran diterapkan, maka harus diteliti apakah bagian laba kena pajak yang dilaporkan di Indonesia setelah prinsip kewajaran diterapkan adalah bagian laba kena pajak yang realistis secara ekonomis dibandingkan kinerja laba kena pajak usaha sejenis.”

Peraturan-peraturan di atas harus dibaca dan dipertimbangkan secara keseluruhan karena saling berkaitan erat satu sama lain. Benang merahnya terletak pada makna bahwa pembayaran royalti tidak dapat dianalisis secara satu sisi saja (CUT), tetapi harus mempertimbangkan tingkat pengembalian dari royalti yang dibayarkan atau seberapa besar peran royalti tersebut dalam memberikan tingkat pengembalian yang sepadan bagi perusahaan. Dengan demikian, kebenaran metode CUT harus dikonfirmasi melalui penerapan metode di tingkat laba bersih—yang umumnya dilakukan melalui metode laba bersih transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*)—untuk memastikan apakah penerapan metode CUT tersebut realistis secara ekonomis maupun rasional di tingkat laba. Istilahnya, *sanity check*.

Apabila pengujian metode CUT dan TNMM menghasilkan hasil yang tidak konsisten, contohnya ‘wajar’ dan ‘tidak wajar’ maka diperlukan pengujian ulang. Konfirmasi tersebut juga berfungsi untuk mencegah dilakukannya *cherry picking* pemilihan metode oleh pihak-pihak yang bersengketa. *Cherry picking* yang dimaksud adalah melakukan, baik pemilihan metode maupun pembanding, tanpa prosedur yang sesuai dengan peraturan dan cenderung subjektif. Pasalnya, baik negara dan wajib pajak dapat dirugikan dengan adanya praktik *cherry picking* tersebut. Contohnya, negara dapat dirugikan apabila otoritas pajak hanya menerapkan metode CUT untuk menguji kewajaran tarif royalti.

Hal ini dapat terjadi apabila hasil pengujian tarif royalti dengan metode CUT sudah dianggap ‘wajar’. Namun, pada faktanya hasil pengujian tersebut menunjukkan tidak adanya tingkat pengembalian yang sepadan di tingkat laba dibandingkan dengan industri sejenis (CUT ‘wajar’ dan TNMM ‘tidak wajar’). Di sisi lain, penerapan metode CUT tanpa didukung dengan metode TNMM

juga dapat merugikan wajib pajak. Ini dapat terjadi apabila hasil pengujian tarif royalti dengan metode CUT dianggap 'tidak wajar', tetapi pada faktanya telah memberikan tingkat pengembalian sepadan yang wajar dibandingkan dengan industri sejenis (CUT 'tidak wajar' dan TNMM 'wajar').

Kondisi yang ideal adalah ketika hasil pengujian metode CUT dan TNMM memberikan hasil yang konsisten. Kondisi ini akan memperlihatkan sejauh mana relevansi dan rasionalitas pembayaran royalti bagi keberlangsungan dan pengembalian bisnis.

Sayangnya, dalam praktik pemeriksaan, tidak seluruh pihak konsisten menjalankan analisis kewajaran atas tarif royalti dan laba bersih sehingga menimbulkan ketidakpastian. Setiap pihak yang bersengketa cenderung memilih metode yang memberikan hasil yang berpihak (*favorable*) kepada kepentingannya.

Hal yang paling mengkhawatirkan adalah pada saat metode CUT yang diterapkan secara tersendiri dan tanpa pengujian lebih lanjut dengan TNMM. Perdebatan untuk menemukan nilai yang dianggap wajar akan sangat sulit diselesaikan.

Terlebih dengan mengingat kesulitan penerapan CUT untuk menemukan pembanding yang memiliki derajat kesebandingan sangat tinggi (*exact comparables*) dalam transaksi royalti/*intangibles*. Alasannya, banyak faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan kesebandingan objek lisensi (Butani, 2009).

Pada akhirnya, penerapan kedua metode analisis *transfer pricing* atas pembayaran royalti—yang tercermin dalam peraturan-peraturan yang ada—bermaksud untuk memberikan kepastian, mengurangi sengketa, dan memberikan keadilan bagi kedua belah pihak. Namun, apabila keduanya tidak dijalankan, akan mencederai prinsip kepastian hukum yang merupakan salah satu pilar di dalam *fiscal justice* yang ditujukan untuk mencegah kesewenang-wenangan pemerintah dan membuat pelaksanaan hukum pajak yang *predictable* (Gribnau, 1999).

Apabila ketidakpastian tersebut dibiarkan, jumlah sengketa diprediksi akan semakin meningkat dan perdebatannya hanya seputar area pembanding. Pertanyaannya, mau sampai kapan?





**Bagian IX - *Transfer Pricing* atas  
Transaksi Khusus**



# Perdebatan *Passive Association* dalam Penentuan Peringkat Kredit<sup>69</sup>

Flouresya Lousha

---

Dalam dunia *transfer pricing*, konsep *passive association* atau keanggotaan perusahaan di dalam sebuah grup usaha menjadi salah satu aspek hukum pajak internasional yang masih menjadi bahan perdebatan. Utamanya, ketika konsep ini dikaitkan dengan transaksi pinjaman.

Umumnya terdapat suatu pertanyaan mengenai hal ini, yaitu apakah suatu efek dari *passive association* dalam suatu grup usaha harus dipertimbangkan dalam hal penentuan harga transfer untuk transaksi pinjaman intragrup? Ini mempertimbangkan bahwa pada umumnya pasar memiliki anggapan bahwa selain adanya dukungan eksplisit melalui jaminan (*guarantee*) dari perusahaan induk, di dalam suatu grup usaha biasanya ada kepastian bahwa masing-masing anggotanya akan saling mendukung.

Peran *passive association* dalam transaksi pinjaman juga dapat dilihat ketika suatu perusahaan anak dari suatu grup bereputasi baik ingin mendapatkan pendanaan dari pihak ketiga. Dari perspektif penetapan harga, manfaat *passive association* ini memiliki implikasi signifikan.

Dalam kasus tersebut, terdapat kecenderungan perusahaan anak tadi akan mendapatkan keuntungan dibandingkan dengan perusahaan yang berdiri sendiri untuk bisa melunasi pinjaman. Keuntungan tersebut, antara lain tingkat bunga yang lebih kompetitif atau jumlah pinjaman yang lebih besar.

## **Manfaat Ekonomis**

Dalam melakukan analisis *transfer pricing*, umumnya baik otoritas pajak maupun wajib pajak, masih berpegang pada pedoman yang diberikan dalam OECD *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017* (OECD TP *Guidelines 2017*).

Walaupun konsep *passive association* bukanlah suatu hal yang baru, tetapi secara eksplisit konsep ini baru ada di OECD TP *Guidelines 2017*. Towers (2017) menginterpretasikan bahwa dalam Paragraf 1.164 OECD TP *Guidelines 2017*, OECD telah mengakui adanya manfaat ekonomis yang didapatkan oleh pihak peminjam atas adanya *passive association* terhadap tingkat suku bunga.

Manfaat ini mengindikasikan bahwa tingkat bunga wajar akan ditentukan berdasarkan peringkat kredit mana yang lebih tinggi antara peringkat kredit

---

<sup>69</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 1 Februari 2019.



perusahaan peminjam sendiri (*stand-alone*) dan peringkat kredit dengan mempertimbangkan *passive association*. Adanya pengaruh langsung atas peringkat kredit dari pihak peminjam terhadap tingkat bunga yang akan dibebankan tentunya mengarah pada pandangan baru yang bersifat kompleks dalam penetapan harga.

Secara signifikan, OECD memberikan pandangan mengenai adanya pengaruh *passive association* dalam penentuan tingkat bunga wajar melalui *Base Erosion and Profit Shifting Public Discussion Draft BEPS Action 8-10 Financial Transactions (Discussion Draft)*. Dengan tujuan untuk melengkapi panduan yang diberikan melalui OECD TP *Guidelines 2017* di masa yang akan datang, *Discussion Draft* secara khusus mensyaratkan *passive association* atas suatu grup usaha untuk dipertimbangkan dalam penentuan peringkat kredit pihak peminjam.

Ini dapat dilakukan dengan menggunakan peringkat kredit grup untuk setiap anggota grup usaha atau menggunakan peringkat kredit grup tersebut sebagai titik awal penentuan peringkat kredit anggota grup. Selanjutnya, dilakukan penyesuaian sesuai dengan kondisi anggota grup usaha melalui proses *notching*.

Proses *notching* dilaksanakan dengan menambahkan atau mengurangi satu sampai tiga kelas peringkat kredit yang mengatribusikan manfaat dari *passive association* ke dalam peringkat kredit *stand-alone* pihak peminjam (Russo dan Moerer, 2012). Secara nyata, konsep *passive association* dalam transaksi pinjaman pernah diuji melalui dua *landmark case transfer pricing*, yaitu GE Capital Canada pada tahun 2010 dan Chevron Australia pada tahun 2017.

Kedua kasus ini menyoroti gagasan tentang adanya ketergantungan antara perusahaan induk dan anaknya. Ketergantungan tersebut secara tidak langsung mengindikasikan bahwa peringkat kredit dari pihak peminjam yang merupakan bagian dari grup usaha seharusnya lebih mendekati peringkat kredit induk usaha dibandingkan peringkat kreditnya sendiri secara *stand-alone*.

### **Kasus GE dan Chevron**

Berdasarkan kedua kasus tersebut, terdapat pandangan pro dan kontra mengenai peran *passive association* dalam penentuan tingkat bunga wajar. Dalam kasus GE Capital Canada, otoritas pajak mempertimbangkan faktor *passive association*. Namun dalam kasus Chevron Australia, walaupun terdapat pengaruh *passive association* terhadap pembentukan harga, pengaruh tersebut bersifat minim.

Terkait dengan hal tersebut, Deloitte (2015) menyebutkan bahwa masih banyak otoritas pajak di negara lain yang lebih mengutamakan penggunaan peringkat kredit secara *stand-alone* sebagai langkah awal untuk menentukan tingkat bunga wajar suatu transaksi pinjaman. Dengan kata lain, penentuan

batasan-batasan yang jelas mengenai perspektif yang perlu diambil terkait dengan penentuan tingkat bunga wajar transaksi afiliasi yang akan diuji, pada akhirnya merupakan tugas otoritas pajak dari masing-masing yurisdiksi.

Dikutip dari Nario dan Looi (2018), untuk mengakomodasi perubahan-perubahan yang diangkat dari BEPS ke dalam ketentuan domestik di Selandia Baru, disiapkan proposal yang pada salah satu bagiannya menyebutkan bahwa dalam menentukan peringkat kredit pihak peminjam, terdapat beberapa indikator yang perlu ditinjau untuk menilai tinggi rendahnya risiko BEPS pada transaksi pinjaman intragrup yang dilakukan.

Apabila ditemukan risiko BEPS yang tinggi dari transaksi itu, peringkat kredit perusahaan peminjam tersebut akan mengacu pada peringkat kredit grup yang dikurangi satu peringkat ke bawah (*notching down*). Sebaliknya, perusahaan peminjam dapat menggunakan laporan keuangan *stand-alone* yang mempertimbangkan *passive association* apabila ditemukan risiko BEPS dari transaksi pinjaman rendah.

Lalu, bagaimana dengan pengaruh konsep *passive association* di ranah *transfer pricing* Indonesia? Selain identifikasi *passive association* sebagai jasa yang tidak dapat dibebankan, hingga saat ini belum terdapat suatu panduan yang jelas mengenai sejauh mana pengaruh *passive association* dalam penentuan harga wajar suatu transaksi afiliasi.

Atas dasar tersebut dan sejalan dengan semakin besar tantangan yang dihadapi dalam penentuan tingkat bunga wajar pasca-BEPS, dibutuhkan suatu pembaruan dalam aturan domestik terkait dengan transaksi keuangan. Selain itu, dengan mempertimbangkan peringkat kredit merupakan hal yang paling memengaruhi tingkat bunga wajar dari suatu transaksi afiliasi, sangat penting bagi otoritas pajak di Indonesia untuk dapat memberikan kepastian mengenai perspektif manakah yang perlu diambil dalam proses penetapan harga.

# Mengukur Nilai Kontribusi dalam *Cost Contribution Arrangement*<sup>70</sup>

Darmawan Saputra

---

Harta tidak berwujud dapat dikembangkan dengan dua cara, yaitu dilakukan secara sendiri atau dikembangkan dengan membentuk kerja sama melalui CCA (*cost contribution arrangement*). Terdapat beberapa pertimbangan dalam menentukan pengembangan melalui CCA, seperti kebutuhan aset yang besar, perlunya tenaga ahli yang tepat, dan tingginya risiko kegagalan pengembangan harta tidak berwujud. Intinya, mengembangkan harta tidak berwujud secara mandiri belum tentu merupakan langkah yang rasional.

Di sisi lain, melalui kerja sama dengan pihak lain suatu harta tidak berwujud dapat dikembangkan dengan membagi risiko, berbagi tenaga ahli yang ada, serta adanya manfaat yang didapatkan melalui *economics of scale* atau penghematan biaya dan peningkatan efisiensi. Berdasarkan pertimbangan tersebut, CCA merupakan pilihan yang layak dipertimbangkan dalam melakukan pengembangan harta tidak berwujud.

## Definisi CCA

Berdasarkan OECD *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administration* edisi Juli 2017 (OECD TP *Guidelines* 2017), CCA merupakan perjanjian antara perusahaan untuk berbagi kontribusi dan risiko terkait dengan kerja sama dalam mengembangkan, memproduksi atau mendapatkan harta tidak berwujud, harta berwujud, atau jasa. Lebih lanjut, harta tidak berwujud, harta berwujud, atau jasa tersebut dapat memberikan manfaat atas masing-masing pihak yang terlibat dalam CCA.

Adapun ciri-ciri dari CCA menurut UN *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries* 2017 (UN TP *Manual* 2017) adalah sebagai berikut: (i) setidaknya terdiri dari dua pihak, (ii) pembagian biaya antara pihak berdasarkan manfaat yang diharapkan, (iii) tiap pihak harus memiliki ekspektasi manfaat yang wajar dalam mengikuti CCA (manfaat bersama), (iv) perincian dari pengaturan CCA didokumentasikan, (v) ketentuan kontrak CCA konsisten dengan penerapannya, dan (vi) terdapat ketentuan terhadap pihak yang ingin berhenti/keluar dari CCA (*buy out*) dan ketentuan terhadap pihak yang ingin bergabung ke dalam CCA (*buy in*).

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa CCA merupakan kerja sama melalui perjanjian yang diatur oleh dua pihak atau lebih dalam

---

<sup>70</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 15 Februari 2019.

mengembangkan, memproduksi, atau mendapatkan harta tidak berwujud, harta berwujud, atau jasa yang dapat memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang berkontribusi di dalamnya.

Penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha dalam konsep CCA selanjutnya juga dijelaskan di dalam OECD TP *Guidelines* 2017 dan UN TP *Manual* 2017. Kedua dokumen tersebut menegaskan dua hal yang perlu diperhatikan, yaitu menentukan pihak yang termasuk sebagai pihak yang berkontribusi dalam CCA dan identifikasi atas kontribusi yang diberikan masing-masing pihak dalam suatu CCA. Dengan kata lain, konsep ini menawarkan adanya kesetaraan antara manfaat yang didapatkan dengan 'nilai' yang telah dikontribusikan oleh masing-masing pihak yang terlibat dalam CCA.

Secara sederhana, apabila suatu pihak dalam CCA berkontribusi melalui fungsi, aset, dan risiko sebesar 70% atas pengembangan suatu harta tidak berwujud maka pihak tersebut berhak atas 70% bagian dari manfaat yang diharapkan. Kemudian, pertanyaan selanjutnya adalah bagaimana mengukur "nilai" kontribusi dari masing-masing pihak yang terlibat dalam CCA?

Dalam mengidentifikasi suatu kontribusi, kontribusi perlu dibagi menjadi dua jenis, yaitu (i) kontribusi yang muncul atas penggunaan harta tidak berwujud dan/atau harta berwujud sebelum dimulainya CCA (kontribusi sebelum CCA) dan (ii) kontribusi yang diberikan pada saat CCA berlangsung (Verlinden dan Bakker, 2018). Adapun perbedaan jenis kontribusi ini berkaca pada kondisi pihak independen yang akan memperhitungkan seluruh kontribusinya baik sebelum CCA dimulai sampai dengan CCA itu sendiri berlangsung.

Pada dasarnya, kontribusi dalam sebuah CCA dapat berbentuk uang, harta berwujud, harta tidak berwujud, dan/atau jasa. Bentuk konkret dari kontribusi sebelum CCA dapat berupa penyediaan fasilitas penelitian, penyediaan *know-how*, atau harta tidak berwujud yang sudah dipatenkan sebelumnya, seperti desain dasar dari suatu produk tertentu dan penyediaan tenaga ahli.

Sementara itu, kontribusi yang diberikan pada saat CCA berlangsung dapat berupa kegiatan penelitian dan pengembangan khusus atas subjek CCA yang telah ditentukan sebelumnya. Kontribusi tersebut kemudian harus dapat diukur sebagai "nilai" yang diciptakan oleh masing-masing pihak dalam menjalankan CCA.

### **Pengukuran Nilai Kontribusi**

Lantas, bagaimana mengukur nilai untuk kontribusi tersebut? Pada kontribusi yang muncul sebelum dimulainya CCA, penilaian dapat dilakukan dengan menggunakan metode valuasi.

Adapun metode pendekatan valuasi yang paling umum digunakan dalam menilai suatu harta tidak berwujud untuk tujuan laporan keuangan, yaitu

(i) pendekatan berdasarkan pasar, (ii) pendekatan berdasarkan biaya, (iii) pendekatan berdasarkan penghasilan, dan (iv) berdasarkan pendekatan lainnya seperti metode pembagian laba dan metode laba bersih transaksional (Lagarden, 2014).

Ketika kontribusi sebelum CCA dapat dinilai berdasarkan valuasi, di sisi lain penilaian atas kontribusi yang diserahkan selama CCA berlangsung harus dinilai berdasarkan nilai wajar atau nilai pasar. Sebagai contoh, jika terdapat kegiatan penelitian dan pengembangan yang dilakukan atas subjek CCA yang ditentukan sebelumnya, kontribusi dapat dinilai berdasarkan fungsi-fungsi yang dilakukan khusus pada kegiatan penelitian dan pengembangan tersebut. Misalnya, pengambilan keputusan dan penanggung risiko atas keputusan yang telah diambil sebelumnya dan dinilai berdasarkan metode-metode yang tersedia pada prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

Selain metode di atas, terdapat alternatif lainnya yang ditawarkan dalam mengukur nilai kontribusi masing-masing pihak, yaitu penilaian kontribusi berdasarkan biaya yang telah dikeluarkan. Namun, metode penilaian ini hanya dapat diterapkan dalam hal kontribusi diserahkan seluruhnya dalam bentuk uang (Feinschreiber, Kent 2014). Ketika terdapat beragam harta tidak berwujud atau harta berwujud yang terlibat dalam kontribusi CCA, metode penilaian ini dapat menghasilkan penilaian yang tidak sesuai prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

Khusus jenis kontribusi sebelum CCA, OECD *TP Guidelines 2017* dan UN *TP Manual 2017* menawarkan suatu alternatif yaitu pihak terlibat dapat menggunakan pendekatan *ex-ante*. Dengan kata lain, pihak tersebut menggunakan jumlah biaya yang harusnya ditanggung pada suatu harta tidak berwujud atau harta berwujud tersebut (*opportunity cost*) untuk mengukur nilai kontribusi yang ada dengan catatan jumlah nilai harta tidak berwujud atau harta berwujud tersebut tidak berbeda secara signifikan dengan biaya yang telah dikeluarkan.

Dengan berbagai kerumitan dalam identifikasi dan penilaiannya, tidak mengherankan jika regulasi *transfer pricing* atas CCA di beberapa negara cukup kompleks.

# Peran *Credit Rating* dalam Analisis Kewajaran Pinjaman Afiliasi<sup>71</sup>

M. Putrawal Utama

---

Transaksi pinjaman intragrup merupakan salah satu jenis transaksi yang sering dilakukan dalam suatu grup usaha. Namun, hingga saat ini belum ada pedoman khusus dari Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) terkait dengan kewajaran transaksi pinjaman intragrup usaha. Hal ini berbeda dengan transaksi lain, seperti transaksi jual beli, jasa, pemanfaatan harta tidak berwujud atau restrukturisasi bisnis yang sudah memiliki pembahasan tersendiri pada OECD *Transfer Pricing Guidelines* 2017 (OECD TP *Guidelines* 2017).

Sejalan dengan meningkatnya volume penggunaan pinjaman sebagai alat pendanaan serta perhatian otoritas pajak terhadap transaksi ini, OECD akhirnya mengeluarkan *Public Discussion Draft BEPS Actions 8-10 Financial Transactions*, tepatnya pada Juli 2018 (*Discussion Draft*). Suatu angin segar yang diharapkan dapat menjadi cikal bakal munculnya panduan khusus untuk kewajaran transaksi pinjaman intragrup di masa depan.

Salah satu hal menarik yang dijabarkan adalah penegasan penggunaan *credit rating* dalam penetapan tingkat bunga pinjaman. Pada *Discussion Draft* disebutkan bahwa “*The arm’s length interest rate for a tested loan can be benchmarked against publicly available data for other borrowers with the same credit rating for loans with sufficiently similar terms and conditions and other comparability factors.*”

Pernyataan tersebut mengingatkan kembali pentingnya *credit rating* dalam kewajaran transaksi pinjaman intragrup, baik dari sisi pengujian (*testing*) maupun penentuan (*setting*) tingkat bunga pinjaman. Penggunaan *credit rating* ini juga melengkapi faktor kesebandingan lain yang perlu diperhatikan, seperti jumlah pokok pinjaman, jangka waktu pinjaman, tujuan pinjaman, level senioritas subordinasi pinjaman, lokasi geografis debitur, mata uang pinjaman, aset penjamin, adanya garansi, jenis suku bunga (bunga tetap atau mengambang), dan metode pelunasan pinjaman (Bakker, 2013).

Pada praktiknya, dalam transaksi pinjaman intragrup terkadang *credit rating* pihak debitur tidak diperhitungkan sebagai faktor pertimbangan dalam penentuan tingkat bunga pinjaman. Ini menyebabkan sering ditemukannya grup usaha yang memberlakukan tingkat bunga pinjaman yang sama untuk semua anggota grup usahanya tanpa mempertimbangkan perbedaan profil risiko dari setiap anggota grup usaha.

---

<sup>71</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 4 Februari 2019.

Berkaca kepada transaksi yang terjadi pada pihak independen, saat akan menentukan syarat dan ketentuan pinjaman, pihak kreditur akan memperhitungkan risiko gagal bayar dari debitur serta kompensasi yang akan dibebankan kreditur terhadap risiko yang ditanggungnya. Tingkat risiko ini dicerminkan oleh *credit rating* debitur. *Credit rating* debitur yang lebih rendah merefleksikan risiko gagal bayar yang lebih tinggi sehingga atas risiko tersebut kreditur berhak untuk mendapatkan kompensasi berupa tingkat bunga yang lebih tinggi.

Penggunaan *credit rating* dalam transaksi pinjaman intragrup perlu dilakukan secara teliti dengan memperhatikan berbagai macam faktor. Australia merupakan salah satu negara yang sudah memberikan panduan khusus terkait dengan kewajaran pinjaman intragrup.

Kasus Chevron yang terjadi di Australia juga menjadi salah satu kasus transaksi pinjaman intragrup yang menarik. Kasus ini menekankan pentingnya pemenuhan syarat faktor kesebandingan sebagai dasar pengujian kewajaran tingkat bunga, yang di antaranya menyinggung bahwa pengaruh implisit dari grup usaha tidak akan memiliki dampak signifikan terhadap penentuan tarif bunga dalam transaksi intragrup.

Pengadilan juga menyebutkan bahwa analisis risiko kredit debitur perlu mengambil sudut pandang dari pihak afiliasi sebagai kreditur. Penilaian *credit rating* yang dilakukan dalam transaksi intragrup bisa jadi berbeda dengan sudut pandang yang dilakukan *rating agency* ketika melakukan analisis pinjaman pihak bank kepada pihak independen (Petruzzi dan Prasanna, 2018).

Seringkali terjadi kekeliruan atau bias pada penilaian *credit rating* suatu entitas yang menjadi anggota dari grup usaha terutama karena adanya asumsi bahwa grup usaha tidak akan membiarkan anggotanya mengalami kegagalan pembayaran pinjaman. Untuk itu, perlu diperhatikan bahwa analisis *credit rating* dari suatu entitas harus diperhitungkan berdasarkan basis *stand-alone*. Salah satu alasannya adalah karena pada akhirnya tanggung jawab pembayaran pinjaman akan melekat pada entitas secara *stand-alone* bukan pada grup usaha secara keseluruhan.

Cara ini juga sudah menjadi praktik yang standar di beberapa negara. Contohnya, di Inggris yang memiliki perspektif bahwa pengaruh, baik implisit maupun eksplisit dari grup usaha, tidak diperhitungkan dalam penentuan *credit rating* anggota grup usaha (Lolliri, 2017).

Di sisi lain, penggunaan *credit rating* dapat menyebabkan kesulitan tersendiri jika diterapkan pada entitas yang baru berdiri, entitas *special purpose vehicle* (SPV), dan juga entitas yang baru melakukan kegiatan merger ataupun demerger. Dalam kasus seperti ini, perlu dilakukan analisis *credit rating* melalui proses *due diligence* yang lebih komprehensif dengan melibatkan analisis terkait dengan tujuan dilakukan pinjaman, rencana pembayaran pinjaman serta juga melibatkan analisis bisnis, proyeksi pendapatan, arus kas, dan kekuatan neraca debitur.

Sebagai pertimbangan akhir, perlu diperhatikan bahwa pada transaksi independen terdapat kompetisi tersendiri dari pelaku di pasar keuangan. Akibatnya, akan sulit menemukan nilai tunggal untuk tingkat bunga pinjaman meskipun perjanjian tersebut berada pada tingkat *credit rating* yang sama. Faktor kesebandingan lain juga akan memengaruhi tingkat bunga aktual sehingga dalam proses penetapan kewajaran tingkat bunga selalu terdapat kemungkinan untuk melakukan penyesuaian agar mendapatkan hasil yang lebih sebanding dan dapat diandalkan.



## Pengujian Pendanaan Intragrup Pasca-BEPS<sup>72</sup>

Flouresya Lousha

---

Dipengaruhi oleh keadaan ekonomi yang tidak mendukung iklim bisnis, baik perusahaan domestik maupun internasional dalam beberapa tahun terakhir, transaksi pendanaan merupakan salah satu transaksi afiliasi yang sering dilakukan oleh suatu grup usaha. Dalam kaitannya dengan *transfer pricing*, aktivitas pendanaan merupakan salah satu skema transaksi yang paling mudah dikaitkan dengan isu pengalihan laba (*profit shifting*) karena sifat dari transaksi pendanaan yang mudah untuk memindahtangankan suatu aset berupa uang dari satu pihak kepada pihak lain secara cepat dan melibatkan jumlah aset yang cukup besar.

Tidak seperti transaksi khusus lain, misalnya jasa atau harta tak berwujud, baik OECD TP *Guidelines* maupun UN TP *Manual*, tidak memberikan suatu panduan *transfer pricing* yang dapat dipergunakan dalam mengidentifikasi sifat dari kewajaran dan kelaziman dari transaksi pendanaan. Oleh karena itu, OECD melalui *BEPS Project* yang telah difinalisasi pada 5 Oktober 2015 memberikan porsi yang cukup signifikan terkait dengan aktivitas pendanaan melalui Laporan BEPS Rencana Aksi 2, 4, 5, 6, 8-10, dan 13. Akan tetapi, seiring bagian terpenting dari Proyek BEPS, yaitu terkait dengan penciptaan nilai (*value creation*), OECD berfokus pada identifikasi risiko ekonomi yang signifikan (*economically significant risks*) melalui Laporan BEPS Rencana Aksi 8-10 yang telah menjadi bagian dari OECD TP *Guidelines* 2017.

### **Cash Box Company**

Terkait dengan fokus tersebut, OECD ingin memberikan perspektif baru, yaitu pengalokasian risiko dan remunerasi atas suatu entitas didasarkan pada kapabilitas dan fungsi dari entitas tersebut untuk mengontrol suatu risiko serta kapasitas finansial untuk menanggung risiko tersebut. Terkait dengan transaksi finansial, perusahaan padat modal yang melakukan aktivitas investasi atau pendanaan, tetapi tidak memiliki fungsi lain yang relevan—yang sering dirujuk sebagai *cash box company*—tentunya menjadi pihak yang paling mendapatkan dampak dari hal tersebut.

Apabila *cash box company* tersebut tidak memiliki kapabilitas terkait dengan kontrol atas suatu risiko maka entitas tersebut tidak akan diremunerasi dengan *risk premium* melainkan *risk-free capital return*. Apabila dikaitkan dengan banyaknya perusahaan afiliasi yang mendapatkan suntikan dana melalui pemberian pinjaman dari grup usaha, pada akhirnya akan terdapat

---

<sup>72</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 2 Desember 2017.

suatu tantangan bagi wajib pajak maupun otoritas pajak di seluruh dunia tentang bagaimana skema pemberian pinjaman tersebut diidentifikasi dan diuji kewajarannya. Berikut gambar struktur pendanaan dengan cash box company:

### **Pengujian Skema Transaksi *Guarantee* dan *Cash Pool***

Lebih lanjut, selain isu *cash box company*, transaksi seperti *guarantee* dan *cash pool* merupakan transaksi spesifik yang turut menjadi bahan sorotan ketika dikaitkan dengan Aksi 8-10. Dalam hal transaksi *guarantee* dan *cash pool*, terdapat isu yang berkaitan dengan subtansi dari kedua jenis transaksi tersebut.

Dalam hal subtansi dari transaksi *guarantee*, misalnya, perlu dilakukan suatu analisis mengenai jenis dari *guarantee* dalam transaksi afiliasi. Mengingat terdapat dua jenis pemberian *guarantee* yaitu jaminan yang bersifat implisit (*implicit guarantee*) yang muncul disebabkan oleh penyediaan *letter of comfort* kepada perusahaan di dalam grup usaha atau melalui *group synergy* sebagaimana dapat dilihat melalui kasus General Electric Capital Company dan Chevron Australia.

Bentuk lain dari pemberian *guarantee* adalah jaminan yang bersifat eksplisit (*explicit guarantee*), yaitu perusahaan induk memberikan jaminan atas kelangsungan usaha dari perusahaan yang merupakan bagian dari grup usaha. Ketika perusahaan tersebut mengalami kesulitan keuangan maka perusahaan penjamin akan memastikan bahwa seluruh liabilitas perusahaan tersebut akan ditanggung. Ketika bentuk serta substansi dari transaksi tersebut telah diidentifikasi, langkah selanjutnya adalah melakukan penilaian untuk menguji apakah terdapat suatu manfaat yang diterima oleh pihak-pihak yang terlibat.

Kemudian, ketika dapat dibuktikan bahwa suatu transaksi *guarantee* dan *cash pooling* telah memberikan manfaat, salah satu isu yang menarik adalah bagaimana serta berapa remunerasi wajar yang diterima oleh pihak pemberi jaminan tersebut. Dalam penentuan remunerasi wajar, wajib pajak dapat menggunakan metode CUP dengan melakukan pencarian di *database* komersial untuk melakukan pencarian perbandingan dan kemudian membuat suatu rentang yang akan dijadikan sebagai dasar untuk menentukan sifat dari kewajaran dan kelaziman transaksi pendanaan yang diuji.

Sehubungan dengan remunerasi yang patut dialokasikan, terdapat hal yang menarik dalam melakukan analisis untuk *implicit guarantee*. Meskipun *implicit guarantee* dapat memberikan manfaat kepada entitas yang merupakan bagian dari suatu grup akan mendapatkan tingkat bunga yang lebih rendah apabila dibandingkan apabila entitas yang membutuhkan dana tersebut diuji sesuai dengan performa keuangan secara *stand alone*.

Perlu dipahami, terdapat pandangan bahwa *implicit guarantee* tidak dapat dianalisis nilai wajarnya. Hal ini disebabkan bahwa tidak terdapat suatu aktivitas ataupun transaksi yang dilakukan oleh salah satu pihak didalam grup tersebut yang menyebabkan entitas yang membutuhkan dana tersebut pada akhirnya mendapatkan tingkat bunga yang lebih rendah. Absennya aktivitas tersebut menyebabkan tidak dibutuhkannya suatu analisis tersendiri untuk menunjukkan bahwa nilai dari *implicit guarantee* tersebut sudah wajar.

Sebaliknya, dalam penentuan kewajaran dari transaksi yang melibatkan *explicit guarantee*, hal yang pertama perlu untuk diperhatikan adalah mengenai identifikasi manfaat yang didapatkan oleh entitas melalui tiga tahapan analisis, yaitu (i) analisis kelayakan kredit serta *expected benefit* menggunakan perspektif *stand alone*, (ii) meningkatkan analisis tersebut pada perspektif *group synergy* (apabila terdapat manfaat yang bisa didapatkan dari adanya *group synergy*), dan (iii) menggunakan perspektif adanya jaminan oleh perusahaan induk melalui pemberian *explicit guarantee*.

Remunerasi didasarkan pada selisih manfaat atas analisis *expected benefit* dengan dasar perspektif *stand alone* atau perspektif perusahaan yang merupakan bagian dari grup yang kemudian dibandingkan dengan perspektif setelah perusahaan tersebut mendapatkan jaminan dari perusahaan induk.

## **Analisis Kesebandingan dan Dokumentasi**

Isu lain yang juga menjadi sorotan tertuang dalam Laporan BEPS Rencana Aksi 9 mengenai analisis kesebandingan yang perlu menjadi bahan pertimbangan dalam melakukan analisis transaksi pendanaan intragrup. Dalam melakukan pencarian pembandingan untuk transaksi seperti *explicit guarantee*, *cash pooling*, hingga pemberian pinjaman biasa yang dilakukan oleh perusahaan afiliasi, salah satu langkah yang perlu dilakukan adalah memastikan bahwa analisis atas kelayakan kredit dilakukan sebagai langkah pertama dan paling utama. Dengan melakukan analisis kelayakan kredit, akan didapatkan suatu profil risiko yang relevan untuk kemudian digunakan sebagai dasar analisis untuk mencari suatu rentang remunerasi yang wajar atas transaksi *guaranteed cash pooling* dalam transaksi afiliasi.

Walaupun penekanan atas penentuan rentang kewajaran diberikan kepada analisis kelayakan kredit, tentunya faktor-faktor kesebandingan lain, seperti jangka waktu transaksi, jumlah transaksi yang sedang dianalisis, serta risiko-risiko yang berhubungan dengan penentuan *rate* tentunya harus dipertimbangkan. Dengan mempertimbangkan analisis pada level harga, seperti metode CUP, yang sangat sensitif terhadap perbedaan maka perlu penyesuaian yang akurat untuk mengeliminasi perbedaan yang ada.

Poin penting terakhir yang juga berhubungan dengan transaksi pendanaan intragroup adalah BEPS Rencana Aksi 13 terkait dengan *three-tiered transfer pricing documentation*. Untuk memastikan bahwa wajib pajak telah menyediakan informasi yang relevan serta detail, perlu suatu pengungkapan

perjanjian kontrak yang merefleksikan substansi ekonominya yang terkait dengan struktur operasional pendanaan. Pengungkapan tersebut harus dilakukan melalui penyediaan informasi di dokumentasi induk dan lokal.

Dalam penyediaan informasi yang berkaitan dengan aktivitas pendanaan di dokumen induk, informasi yang disampaikan tidak hanya terbatas pada aktivitas pendanaan yang dilakukan antar pihak-pihak yang berada di grup usaha, tetapi juga dengan pihak ketiga pada tahun disampaikannya dokumentasi tersebut. Oleh karena itu, wajib pajak perlu memastikan ketersediaan seluruh informasi yang berkaitan dengan proses yang dilalui oleh wajib pajak sebelum memasuki suatu perjanjian pendanaan, asumsi apa saja yang dipergunakan ketika menentukan suatu *rate* yang disepakati oleh kedua belah pihak, dan hal-hal lainnya yang berkaitan dengan suatu skema pendanaan yang dimiliki didalam grup usaha.

## **Penutup**

Pada akhirnya, OECD melalui Proyek BEPS telah mencoba untuk memberikan pandangan umum mengenai *transfer pricing* melalui dipublikasikannya OECD TP *Guidelines* pada bulan Juli 2017. Namun, sebagaimana disebutkan sebelumnya, tidak terdapat suatu panduan khusus dalam aktivitas pendanaan dikarenakan OECD TP *Guidelines* 2017 mengandung hal-hal yang sama dengan Laporan Aksi yang telah ada sebelumnya.

OECD telah mengumumkan bahwa panduan baru yang penting bagi perusahaan yang memiliki struktur pendanaan intragrup seperti transaksi pinjaman, *cash pool*, dan reasuransi akan terbit pada sekitar akhir tahun 2017 atau pada awal tahun 2018 yang akan datang. Oleh karena itu, ketika panduan tersebut dipublikasikan, wajib pajak dan otoritas pajak akan memasuki ranah baru dalam menguji prinsip kewajaran dan kelaziman usaha atas transaksi pendanaan intra-grup. Ini perlu dilihat sebagai suatu bentuk kepastian yang bisa didapatkan oleh kedua belah pihak agar tidak terdapat informasi asimetris yang dapat menimbulkan perbedaan perspektif dalam memahami serta menguji skema transaksi ini.

# Prinsip Kewajaran atas Harta Tidak Berwujud Pasca-BEPS<sup>73</sup>

Yurike Yuki

---

Harta tidak berwujud menjadi semakin penting dalam dunia usaha, yaitu sebagai salah satu aset yang bersifat unik sehingga perusahaan mempunyai keunggulan kompetitif dibandingkan dengan perusahaan lain. Tidak mengherankan, isu perpajakan terkait harta tidak berwujud juga telah menjadi isu utama.

Pentingnya isu harta tidak berwujud, dibuktikan dengan atensi khusus yang diberikan oleh negara-negara G20 bersama OECD dalam merumuskan Rencana Aksi 8 dari Proyek *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) (BEPS Rencana Aksi 8) yang termasuk dalam Laporan Final OECD/G20 terkait Rencana Aksi 8-10, yaitu *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation* yang dipublikasikan pada tanggal 5 Oktober 2015. Sebagai hasil Proyek BEPS, Bab VI OECD TP *Guidelines* 2017 (OECD 2017) berjudul "*Special Consideration for Intangibles*" diubah secara keseluruhan dari versi sebelumnya (OECD 2010).

Sebelum BEPS Rencana Aksi 8, diketahui bahwa banyak perusahaan multinasional menempatkan harta tidak berwujud berharganya di perusahaan-perusahaan "*cash box*" yang tidak melakukan aktivitas ekonomi atau melakukan aktivitas ekonomi secara terbatas. Perusahaan "*cash box*" adalah perusahaan yang didirikan di negara dengan tarif pajak relatif rendah dan pada esensinya hanya mempunyai uang kas, harta tidak berwujud, serta memiliki jumlah pegawai yang sedikit.

Pada umumnya, perusahaan "*cash box*" di negara surga pajak telah dirancang sedemikian rupa sehingga sekaligus terhindar dari pemajakan di negara sumber dan domisili (John Prebble, 1987). Skema tersebut menimbulkan kekhawatiran bagi pemerintahan negara-negara berkembang karena skema "penghindaran pajak" tersebut dimungkinkan dengan mengalokasikan harta tidak berwujud serta kas yang mempunyai ciri-ciri sebagai aset yang mudah dipindahkan dari satu negara ke negara lainnya (negara surga pajak).

Dalam versi OECD 2010, pemilik harta tidak berwujud (pihak yang berhak mendapatkan keuntungan dari eksploitasi harta tidak berwujud) ditekankan pada pihak yang menanggung beban serta risiko terkait pengembangan harta tidak berwujud, yaitu dengan kata lain pihak yang mendanai pengembangan harta tidak berwujud. Untuk menangkalkan skema perusahaan "*cash box*", OECD 2017 menggeser konsep pemilik harta tidak berwujud dari pihak yang memiliki modal ke pihak yang menjalankan fungsi *Development, Enhancement, Maintenance, Protection, and Exploitation* (DEMPE).

---

<sup>73</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 26 Oktober 2018.

OECD 2017 menekankan bahwa tenaga kerja lebih penting daripada modal (Oliver R Hoor, 2018). Oleh karena itu, pihak yang seharusnya berhak mendapatkan keuntungan dari eksploitasi harta tidak berwujud bukan merupakan pihak yang hanya mendanai pengembangan harta tidak berwujud tersebut, melainkan pihak penyedia tenaga kerja yang melakukan fungsi DEMPE (Andrea Musselli dan Alberto Musselli, 2017). Pihak yang mempunyai fungsi hanya sebagai penyedia modal atau dana, hanya berhak mendapatkan keuntungan rutin dari investasi modal (dapat dipersamakan dengan keuntungan dari bunga). Sementara itu, keuntungan nonrutin (keuntungan dari eksploitasi harta tidak berwujud), seharusnya diatribusikan kepada pihak-pihak yang melakukan fungsi DEMPE.

Konsep pemilik harta tidak berwujud dalam OECD 2017 mempunyai dampak yang signifikan terhadap struktur perusahaan multinasional yang memiliki skema kepemilikan harta tidak berwujud secara terpusat serta pengembangan harta tidak berwujud tersebut dilakukan oleh penyedia jasa berupa *contract research and development (contract R&D)*. Menurut OECD 2017, khususnya Paragraf 6.54, *contract R&D* yang selama ini diasumsikan menanggung risiko yang rendah sehingga hanya mendapatkan tingkat keuntungan yang terbatas (remunerasi berdasarkan *cost plus*), sekarang justru dapat dikategorikan sebagai pihak yang berhak mendapatkan keuntungan nonrutin dari eksploitasi harta tidak berwujud karena menjalankan fungsi DEMPE.

Berdasarkan hal tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa OECD 2017 tidak merekomendasikan struktur kepemilikan *intellectual property (IP)* yang terpusat, kecuali apabila perusahaan tersebut memang melakukan seluruh atau porsi yang signifikan dari fungsi DEMPE. Namun demikian, hal tersebut memunculkan pertanyaan, apakah pendekatan baru tersebut konsisten dengan *arm's length principle* sebagaimana dinyatakan dalam Pasal 9 Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) yang fokus terhadap "kondisi yang berlaku antara pihak independen"?

Menurut berbagai pakar *transfer pricing* (Andrea Musselli & Alberta Musselli 2017, Oliver R Hoor 2018, serta Marta Pankiv 2017), standar baru terkait harta tidak berwujud justru tidak mencerminkan kondisi yang berlaku antara pihak independen. Dalam transaksi independen, pihak yang memiliki modal tetap mempunyai pengaruh yang kuat serta tetap mendapatkan porsi keuntungan yang lebih dibandingkan dengan pihak penyedia jasa tenaga kerja.

Meskipun standar baru dalam OECD 2017 tersebut dianggap berhasil memenuhi tujuan utama BEPS Rencana Aksi 8, yaitu untuk membatasi pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang minim substansi, banyak pihak menilai hal tersebut justru bertentangan dengan *arm's length principle*. Apabila dicermati, dapat ditarik kesimpulan bahwa berdasarkan perkembangan terkini, *arm's length principle* bukan serta merta mempunyai tujuan untuk menangkalkan perpajakan berganda. Namun, dapat juga berfungsi sebagai prinsip untuk menangkalkan *double non-taxation*.

# Pengujian Kewajaran Transaksi *Guarantee Fee*<sup>74</sup>

M. Putrawal Utama

---

Pada pertengahan tahun 2018, OECD mengeluarkan *Public Discussion Draft BEPS Actions 8-10 Financial Transactions*. Salah satu topik yang dibahas dalam draf diskusi ini adalah penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman atas transaksi *guarantee fee*. Transaksi *guarantee fee* muncul sebagai kompensasi atas penjaminan pinjaman yang dilakukan oleh pihak penjamin, yang dalam hal ini umumnya adalah pihak induk perusahaan kepada perusahaan anak sebagai pihak yang mengajukan pinjaman kepada lembaga keuangan independen.

Salah satu aspek yang menjadi isu dalam transaksi di atas adalah kewajaran *guarantee fee* yang dikenakan oleh induk perusahaan kepada perusahaan anak. Dalam draf diskusi yang disusun oleh BEPS disebutkan terdapat lima metode yang dapat digunakan, yaitu (i) *CUP method*, (ii) *yield approach*, (iii) *cost approach*, (iv) *valuation of expected loss approach*, dan (v) *capital support method*.

Pada kesempatan ini, penulis akan membatasi pembahasan kepada metode yang dianggap paling dapat diandalkan dan paling umum digunakan, yaitu *CUP method* dan *yield approach*.

## ***CUP Method***

Cara melakukan pengujian dengan *CUP method* adalah dengan membandingkan pembayaran *guarantee fee* yang dilakukan kepada pihak afiliasi dengan pembayaran *guarantee fee* dalam transaksi yang independen. Pengujian ini dapat menggunakan pembanding internal maupun pembanding eksternal. Pembanding internal dapat digunakan ketika terdapat pembayaran *guarantee fee* sebanding yang dilakukan kepada pihak independen. Jika pembanding internal tidak dapat digunakan, pembanding eksternal dapat digunakan dengan mengakses *database* terkait perjanjian *guarantee fee* independen.

Dalam melakukan pencarian pembanding, baik secara internal maupun eksternal, terdapat tiga faktor kesebandingan yang perlu diperhatikan, yaitu (i) profil risiko dari penerima pinjaman, (ii) ketentuan dalam perjanjian *guarantee fee*, dan (iii) ketentuan dalam perjanjian pinjaman. Apabila faktor kesebandingan ini dapat terpenuhi, pengujian dengan *CUP method* merupakan pendekatan yang paling dapat diandalkan dalam

---

<sup>74</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 30 Oktober 2018.



menentukan kewajaran pembayaran *guarantee fee*. Hanya saja, dalam praktiknya, penerapan metode ini memiliki tantangan terutama dalam hal menemukan perjanjian yang benar-benar sebanding.

### ***Yield Approach***

Metode *yield approach* dilakukan dengan mengukur manfaat yang didapatkan oleh pihak perusahaan anak atas penggunaan jaminan dari induk perusahaan. Manfaat dalam konteks ini dapat diukur dengan cara membandingkan tingkat bunga pinjaman dengan adanya jaminan dan tingkat bunga pinjaman tanpa adanya jaminan.

Cara melakukan pendekatan ini adalah dengan menghitung *credit rating* perusahaan anak secara *stand-alone* dan *credit rating* perusahaan anak setelah mendapatkan jaminan dari perusahaan induk. Berdasarkan analisis *credit rating*, akan diketahui berapa tingkat bunga pinjaman yang didapatkan sesuai masing-masing *credit rating*. Selanjutnya, dilakukan perbandingan antara selisih tingkat bunga yang diperoleh dengan tingkat *guarantee fee* yang dibayarkan perusahaan anak. Selisih tingkat bunga pinjaman ini kemudian akan dibandingkan dengan jumlah *guarantee fee* yang dibayarkan oleh perusahaan anak kepada perusahaan induk. Berikut contoh atas pendekatan di atas.

*Credit rating* perusahaan anak secara *stand-alone* adalah BB dan tingkat bunga pinjaman yang diperoleh adalah 13%. Jika memakai jaminan dari induk perusahaan, *credit rating* perusahaan anak akan meningkat menjadi AA dan tingkat bunga pinjaman menurun menjadi 10%. Pada transaksi ini, perusahaan anak membayar *guarantee fee* sebesar 1% kepada perusahaan induk serta diketahui bahwa total manfaat bersih yang didapat anak perusahaan adalah 2%.

Berdasarkan contoh di atas, dapat diambil kesimpulan bahwa *guarantee fee* sebesar 1% yang dibayarkan anak perusahaan sudah wajar karena lebih kecil dari penghematan tingkat bunga pinjaman sebesar 3%. Hal ini sesuai dengan prinsip bahwa suatu perusahaan akan memiliki motivasi untuk melakukan transaksi *guarantee fee* jika total biaya pinjaman yang dikeluarkan lebih rendah dari total biaya pinjaman yang didapatkan tanpa jaminan.

Penjelasan di atas mengkonfirmasi bahwa metode yang paling diandalkan untuk pengujian kewajaran transaksi *guarantee fee* adalah *CUP method*. Tantangan dalam penerapan metode ini adalah pemenuhan syarat tingkat kesebandingan yang tinggi. Selain *CUP Method*, pengujian transaksi *guarantee fee* juga dapat dilakukan dengan pengukuran manfaat yang diperoleh penerima jaminan dengan *yield approach*.



# Meninjau Draf Diskusi BEPS Rencana Aksi 8-10 atas Transaksi Keuangan<sup>75</sup>

Flouresya Lousha

---

Mudahnya perputaran arus uang dalam aktivitas bisnis menjadikan skema transaksi keuangan dapat dijadikan salah satu skema yang dapat dimanfaatkan untuk penggerusan dan pengalihan laba. Sebagai tindak lanjut dari Proyek *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) Rencana Aksi 8-10, OECD secara khusus merilis *Public Discussion Draft* terkait dengan penerapan *arm's length principle* atas transaksi keuangan pada 3 Juli 2018 lalu.

Sehubungan dengan publikasi tersebut, perlu untuk diperhatikan oleh wajib pajak dan otoritas pajak bahwa sesuai dengan judulnya, *Discussion Draft* ini merupakan rancangan awal sehingga poin-poin yang tercantum pada *draft* ini belum mengikat untuk siapapun sampai dengan dirilisnya panduan resmi (*final report*) oleh OECD di masa yang akan datang.

Terbagi dalam empat bagian utama, *Discussion Draft* ini bertujuan untuk memberikan konsep awal dalam melakukan analisis atas jenis-jenis transaksi keuangan yang paling sering ditemui dalam skema transaksi afiliasi. Artikel ini secara khusus membahas beberapa pembaruan dalam penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha atas transaksi pinjaman, *cash pooling*, serta *guarantee*.

## **Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Aktivitas Pinjaman**

Sehubungan dengan aktivitas pinjaman intragrup, *Discussion Draft* ini menggarisbawahi pentingnya identifikasi kelayakan kredit dalam menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha atas transaksi pinjaman. Kelayakan kredit selain berfungsi sebagai alat ukur untuk menilai kelayakan kredit dan risiko gagal bayar perusahaan penerima pinjaman juga dapat berfungsi untuk mengidentifikasi pembanding potensial dalam pengujian tingkat suku bunga wajar.

Meskipun demikian, OECD turut menyebutkan bahwa terdapat beberapa jenis karakteristik perusahaan yang akan memberikan tantangan tersendiri dalam melakukan estimasi dari kelayakan kredit dikarenakan perlunya analisis secara mendetail untuk memastikan tingkat risiko yang dihadapi. Beberapa contoh dari perusahaan yang disebutkan dalam *Discussion Draft* tersebut, antara lain perusahaan yang baru berdiri, *special purpose vehicle*, dan perusahaan yang baru saja menjadi bagian dari proses *merger* dan *demerger*.

---

<sup>75</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 9 Agustus 2018.

Lebih lanjut, OECD juga mengemukakan bahwa kelayakan kredit dapat dipengaruhi oleh adanya peranan *implicit group support*. Kondisi ini mengacu pada keadaan suatu anggota di dalam grup usaha dianggap memiliki dukungan dari seluruh grup usaha sesuai dengan peranan yang diemban oleh entitas tersebut di dalam grup secara keseluruhan.

Dampak dari *implicit group support* ini bergantung pada fakta dan kondisi pada saat dilakukannya analisis. Namun, terdapat indikasi bahwa kelayakan kredit suatu anak usaha secara *stand-alone* akan lebih mendekati kelayakan kredit yang diukur pada tingkatan grupnya.

Selanjutnya, OECD juga menekankan perlunya dilakukan estimasi kelayakan kredit secara *stand-alone* dengan mengeliminasi pengaruh *implicit group support* dalam beberapa kasus tertentu seperti ketika suatu perusahaan yang diuji di dalam suatu grup memiliki peran yang tidak signifikan/minim apabila dibandingkan dengan anggota lain di grup tersebut atau pada saat sinergi grup yang diidentifikasi pada saat pengujian bersifat terbatas.

Terkait dengan metode utama dalam melakukan analisis *transfer pricing* atas transaksi pinjaman, metode *Comparable Uncontrolled Price/ Comparable Uncontrolled Price (CUP/CUT)* dapat digunakan dengan memanfaatkan informasi atas transaksi pinjaman yang dilakukan antar atau dengan pihak independen (pembanding internal dan eksternal). Selain informasi transaksi pinjaman tersebut, penerapan metode CUP juga dapat dilakukan dengan menggunakan data penerbitan obligasi (*bonds*) dengan mempertimbangkan kesebandingan fakta transaksi dan kondisi ekonomi yang mempengaruhi.

Selanjutnya, *Discussion Draft* juga memberikan panduan tambahan mengenai penggunaan opini bank (*bank opinions/bankability opinions/ bank quotes*) dari pihak bank independen untuk menentukan tingkat suku bunga wajar. Penggunaan opini bank disebutkan tidak dapat digunakan sebagai dasar penentuan tingkat suku bunga wajar disebabkan tingkat suku bunga berdasarkan opini bank tidak memenuhi pendekatan yang diakui dalam prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, yaitu transaksi yang digunakan sebagai acuan/*benchmark* merupakan transaksi aktual yang terjadi di antara pihak independen.

### **Panduan Atas Analisis Transaksi *Cash Pooling***

Dalam melakukan analisis kewajaran atas transaksi *cash pooling*, rasionalisasi partisipasi dari skema *cash pooling* menjadi penting. Anggota dari skema *cash pool* akan berpartisipasi untuk menyediakan likuiditas dalam suatu struktur *cash pooling* apabila pada struktur tersebut terdapat keuntungan yang didapatkan oleh setiap anggota.

Salah satu bentuk keuntungan dapat berupa efisiensi perhitungan jumlah saldo yang tercipta atas *netting* dari saldo debit dan kredit dari anggota *cash pooling* apabila dibandingkan dengan hasil yang didapatkan apabila entitas

tersebut bertransaksi secara individual. Oleh karena itu, analisis secara mendalam mengenai sifat dan manfaat dari transaksi dalam skema *cash pooling* perlu untuk dilakukan sebelum dilakukannya analisis atas tingkat suku bunga wajarnya.

Terkait dengan penentuan harga atas transaksi *cash pooling*, melalui *Discussion Draft* ini OECD memberikan panduan terkait dengan penentuan remunerasi kepada *cash pool leader*, anggota *cash pool* serta terkait dengan pengaturan untuk alokasi dari manfaat yang diterima oleh setiap anggota. Sehubungan dengan pengalokasian mafaat tersebut, *Discussion Draft* ini memberikan tiga alternatif berupa: (i) meningkatkan tingkat suku bunga yang untuk seluruh partisipan berdasarkan jumlah saldo baik untuk transaksi deposit dan kredit, (ii) penetapan tingkat suku bunga yang sama bagi seluruh partisipan, dan (iii) mengalokasikan manfaat hanya kepada pihak deposan.

### **Analisis Transaksi Penjaminan (*Guarantee*)**

Secara umum, jaminan finansial (*guarantee*) merupakan suatu aktivitas pemberian jaminan dari satu pihak kepada pihak lainnya terkait dengan pemenuhan kewajiban keuangan tertentu apabila terdapat kegagalan bayar di masa yang akan datang oleh pihak yang dijamin. Pada umumnya *guarantee* terbagi menjadi *explicit guarantee* dan *implicit guarantee*.

Perbedaan diantara dua jenis tersebut adalah atas *explicit guarantee* terdapat suatu komitmen yang mengikat secara hukum atas risiko gagal bayar sehingga OECD melalui *Discussion Draft* ini menekankan bahwa apapun yang kurang mengikat secara hukum seperti "*comfort letter*" atau bentuk lain seperti adanya manfaat dari sinergi grup yang merupakan efek dari asosiasi pasif tidak dapat dikategorikan sebagai *explicit guarantee*. Konsekuensinya, tidak dapat dibebankan atau dibiayakan.

Lebih lanjut, sebagaimana dilakukan pada penerapan penentuan harga transfer lainnya, terdapat beberapa alternatif metode yang dapat dipergunakan dalam pengujian *guarantee fee*. Metode tersebut, antara lain metode CUP, pendekatan berbasis *yield*, pendekatan berbasis biaya, valuasi, dan metode *capital support*. Namun, pada akhirnya, pemilihan metode yang paling tepat untuk melakukan analisis terkait dengan *guarantee* haruslah sesuai dengan fakta dan kondisi dari transaksi yang dianalisis.

### **Penutup**

Sampai dengan *Discussion Draft* ini dirilis, belum terdapat suatu pedoman umum yang jelas mengenai penerapan penentuan harga transfer terkait dengan transaksi-transaksi keuangan. Tentu ini memberikan dampak berupa sulitnya menciptakan suatu kosensus diantara wajib pajak dan otoritas pajak terkait dengan penetapan harga yang wajar atas transaksi keuangan tersebut.

Pada dasarnya, *Discussion Draft* ini sudah memberikan gambaran awal mengenai poin penting yang perlu untuk diperhatikan terkait dengan penentuan atau pengujian transaksi keuangan. Namun, di saat bersamaan, OECD juga tampaknya belum mengambil suatu posisi yang pasti yang dapat dilihat berdasarkan cukup banyaknya poin-poin yang diajukan oleh OECD sebagai bahan diskusi. Poin-poin tersebut, antara lain penggunaan *risk-free* atau *risk adjusted rate of return*, definisi dari kelayakan kredit *stand-alone*, *implicit guarantee*, serta alokasi dari manfaat yang timbul dari sinergi grup.

Pada akhirnya, menarik untuk dapat melihat perubahan-perubahan apa saja yang akan dilakukan oleh OECD atas komentar yang mereka dapatkan hingga September 2018. Tujuannya, agar dapat memberikan panduan yang jelas dalam pengujian transaksi keuangan bagi wajib pajak dan otoritas pajak di masa mendatang.

# Mencermati *Incidental Benefit* dalam *Transfer Pricing*<sup>76</sup>

Resya Famelia Aniqoh

---

Istilah *incidental benefit* terdapat dalam konteks *transfer pricing*. Istilah itu mengacu pada manfaat yang dihasilkan atas jasa, yang tujuan awalnya hanya ditujukan kepada salah satu perusahaan dalam suatu grup perusahaan tetapi diterima oleh anggota grup lain secara tidak langsung. Aktivitas jasa yang memberikan *incidental benefit* menjadi salah satu aktivitas yang tidak dapat dialokasikan dan ditagihkan oleh pemberi jasa kepada penerima jasa.

Contoh dari *incidental benefit* adalah ketika suatu induk perusahaan melakukan restrukturisasi usaha. Misalnya, akuisisi anak perusahaan dengan tujuan efisiensi. Secara tidak langsung, anak perusahaan tersebut juga mengalami efisiensi sehingga anak perusahaan mendapatkan manfaat atas akuisisi tadi. Atas manfaat yang diterima oleh anak perusahaan tersebut, biaya jasanya tidak dapat ditagihkan oleh induk perusahaan (OECD, 2017).

## Kasus Microsoft

Untuk lebih memahami topik *incidental benefit*, ada sebuah kasus yang dapat menggambarkan suatu aktivitas jasa intragrup yang memberikan *incidental benefit*, yaitu kasus Microsoft Denmark ApS (Microsoft Denmark). Microsoft Denmark adalah anggota grup perusahaan multinasional Microsoft yang berlokasi di Denmark, yang juga merupakan *sister company* dari Microsoft Ireland Operation Limited (MIOL) di Irlandia.

MIOL bertanggung jawab atas penjualan, produksi, distribusi, dan logistik atas *software* di wilayah Eropa, Timur Tengah, dan Afrika (EMEA). Berdasarkan kesepakatan antara keduanya, Microsoft Denmark diminta MIOL untuk menyediakan jasa pemasaran dan jasa pendukung atas penjualan *software* di wilayah Denmark.

Sehubungan dengan penjualan lisensi *software*, Grup Microsoft membagi penjualannya kepada penjual ritel dan *Original Equipment Manufacturers* (OEM). OEM dibagi lagi menjadi tiga kategori:

- (i) *multinational OEM* (MNA OEM), yaitu perusahaan yang memproduksi lebih dari 100.000 komputer per tahun;
- (ii) *named accounts*, yaitu perusahaan yang memproduksi 5.000 hingga 100.000 komputer per tahun; dan

---

<sup>76</sup> Tulisan ini dimuat di DDTNews pada 28 Februari 2019.

- (iii) *system builders*, yaitu perusahaan yang memproduksi komputer hingga 5.000 per tahun.

Aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh Microsoft Denmark adalah dalam bentuk pendidikan dan pelatihan kepada penjual ritel dan OEM dengan kategori *named accounts* dan *system builders*. Aktivitas pemasaran untuk OEM dengan kategori MNA OEM dilakukan oleh Microsoft Licensing GP, entitas anak Microsoft lain-yang bertanggung jawab atas penjualan *software* di luar wilayah EMEA.

Lebih lanjut, aktivitas pemasaran yang dilakukan Microsoft Denmark secara tidak langsung meningkatkan preferensi MNA OEM atas *software* Microsoft, yang seharusnya Microsoft Licensing GP-lah yang melakukan aktivitas pemasaran tersebut. Dengan meningkatnya preferensi konsumen atas produk Microsoft, pendapatan yang didapatkan Grup Microsoft pun menjadi meningkat.

Sehubungan dengan meningkatnya pendapatan Grup Microsoft tersebut, otoritas pajak Denmark beranggapan bahwa Microsoft Denmark seharusnya mendapatkan kompensasi lebih atas aktivitas pemasaran yang telah dilakukan. Namun, dari sisi Microsoft Denmark, kompensasi yang didapatkan adalah wajar karena sesuai dengan perjanjian yang disepakati, yaitu biaya (*cost*) ditambah margin 15%. Terkait dengan meningkatnya pendapatan yang diterima oleh entitas anak Microsoft selain MIOL, hal itu merupakan *incidental benefit* (Wittendorff, 2018).

Dengan adanya koreksi yang ditetapkan oleh otoritas pajak Denmark, Microsoft Denmark lalu mengajukan banding kepada National Tax Tribunal. National Tax Tribunal memiliki pendapat yang sama dengan Microsoft Denmark bahwa kompensasi yang diterima oleh Microsoft Denmark adalah wajar.

National Tax Tribunal menyatakan bahwa aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh Microsoft Denmark tidak memiliki pengaruh atas meningkatnya pendapatan Grup Microsoft secara keseluruhan, tetapi karena merek Microsoft itu sendiri. Ketika kasus ini sampai pada level Eastern High Court pun, Microsoft Denmark tetap memenangkan kasus ini (Wittendorff, 2018).

## **Dua Isu**

Kasus yang terjadi pada Microsoft Denmark adalah suatu contoh dari adanya *incidental benefit* atas jasa intragrup yang telah dilakukan. Terkait dengan kompensasi yang didapatkan oleh Microsoft Denmark pun sudah wajar dikarenakan telah sesuai dengan kesepakatan perjanjian antara Microsoft Denmark dan MIOL. Otoritas pajak Denmark pun tidak dapat membuktikan secara konkret bahwa kenaikan pendapatan secara grup adalah benar karena aktivitas pemasaran yang dilakukan oleh Microsoft Denmark.

Lebih lanjut, sehubungan dengan analisis *transfer pricing* terhadap jasa intragrup, terdapat dua isu utama yang harus diperhatikan. Pertama, menentukan apakah jasa benar-benar telah dilakukan oleh penyedia jasa dan memberikan manfaat bagi penerima jasa. Kedua, menentukan harga wajar atas jasa yang diberikan sesuai dengan manfaat yang diterima oleh penerima jasa (Feinschreiber dan Kent, 2002).

Analisis penentuan kewajaran transaksi dapat ditinjau dari ada atau tidak adanya nilai ekonomis yang dapat meningkatkan posisi atau kapasitas komersial penerima jasa. Dalam menentukan ada tidaknya nilai ekonomis itu, perlu dipertimbangkan apakah pihak independen dalam kondisi yang serupa membutuhkan dan bersedia membayar jasa tersebut.



**Bagian X - *Transfer Pricing* di  
Era Digital**





## Senja Kala *Arm's Length Principle*<sup>77</sup>

Romi Irawan

---

Era digitalisasi telah menyebabkan perubahan model bisnis perusahaan multinasional hingga tumbuhnya raksasa digital. Fenomena yang sama juga membuka peluang risiko terjadinya *base erosion and profit shifting* (BEPS), terutama adanya *mismatch* antara sistem pajak internasional yang saat ini berlaku dengan model bisnis di era digital. Muara persoalan terletak pada *threshold* Bentuk Usaha Tetap (BUT) yang berbasis pada kehadiran fisik dan pengalokasian laba berdasarkan rumusan *transfer pricing* yang dirasa kurang adil.

Mencermati persoalan tersebut, dua wadah organisasi internasional merilis dokumen yang berisi solusi alternatif. Pertama, BEPS *Inclusive Framework*. Forum yang beranggotakan 127 negara ini merilis *policy note* dan *public consultation document*. Kedua, IMF yang merilis kajian bertajuk *Corporate Taxation in the Global Economy*. Dokumen-dokumen tersebut bisa dibilang menawarkan arsitektur alternatif pajak internasional ke depan. Utamanya, dalam mencari solusi memajukan perusahaan digital yang erat dengan praktik BEPS.

Menariknya, proposal yang ditawarkan agaknya menyimpang dari salah satu pilar terpenting dalam pengalokasian laba dalam prinsip pajak internasional, yaitu *arm's length principle* (ALP). ALP sendiri pada umumnya merujuk pada Pasal 9 ayat 1 OECD maupun UN Model yang mensyaratkan adanya kewajaran dan kelaziman harga ataupun laba dari transaksi yang dilakukan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa. Kewajaran tersebut diukur melalui pendekatan *separate entity*, yaitu pendekatan yang melihat sebuah perusahaan multinasional bukan sebagai satu kesatuan ekonomi, tetapi merupakan bentuk yang terpisah berdasarkan status hukumnya. Harga atau laba wajar ditentukan dengan mencari pembandingan dari transaksi yang dilakukan oleh perusahaan independen.

Konsep ALP yang terkesan “dipaksakan” tersebut memang telah menuai banyak kritikan karena memiliki banyak kelemahan (Hamaekers, 2001; Franciscucci, 2004). Namun, pada kenyataannya, ALP masih digunakan sebagai salah satu pilar penting pajak internasional, bahkan dalam era pasca-BEPS. ALP justru diperkuat dengan adanya *adagium* baru, yaitu keselarasan analisis *transfer pricing* dengan pembentukan nilai (*value creation*).

---

<sup>77</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCTNews pada 8 April 2019.

Lantas, sejauh mana kedua proposal tersebut akan berdampak pada ALP? Apakah benar perkembangan pajak internasional terkini dengan berbagai arsitektur alternatifnya akan menyebabkan “lonceng kematian” ALP?

## Usulan Baru

BEPS *Inclusive Framework* sebagai suatu forum yang dibentuk guna memantau dan mengimplementasikan Rencana Aksi dari Proyek BEPS masih memiliki satu pekerjaan besar, yaitu terkait dengan merumuskan konsensus global cara memajaki bisnis digital. Target diselesaikannya laporan final pada 2020 sudah di depan mata. Padahal, selama kurun 2015 hingga kini, telah banyak perkembangan-perkembangan baru terkait masalah tersebut. Misalnya saja, banyaknya aksi unilateral mulai dari pengenaan pajak minimum ala *Tax Cuts and Jobs Act* (TCJA) Amerika Serikat (AS), proposal *digital service tax* di Uni Eropa, kehadiran Pasal 12A UN Model, hingga kasus putusan Mahkamah Agung di AS terkait kasus *Wayfair*. Perkembangan tersebut mendorong perlunya pembahasan yang lebih mengerucut di tingkat global. Salah satunya dengan adanya dokumen *policy note* dan *public consultation document* yang dirilis oleh BEPS *Inclusive Framework* di Maret lalu.

Proposal yang diajukan terdiri dari dua pilar, yaitu pengalokasian laba yang lebih adil serta adanya suatu instrumen pencegahan penggerusan basis pajak melalui suatu pajak minimum. Usulan pajak minimum sendiri dipicu oleh wacana dan implementasinya di berbagai negara, khususnya pasca reformasi pajak AS dengan kebijakan *Base Erosion Anti-Tax Abuse* (BEAT) dan *Global Intangible Low-Taxed Income* (GILTI). Akan tetapi, hal lebih menarik yang terletak pada pilar pertama adalah terkait dengan *nexus rule* dan pengalokasian laba.

Untuk *nexus rule*, dokumen yang disetujui oleh anggota BEPS *Inclusive Framework* tersebut mengusulkan konsep *significant economic presence* (SEP). Konsep ini merumuskan bahwa subjek pajak luar negeri (SPLN) suatu negara dianggap memiliki kehadiran ekonomi secara signifikan ketika memperoleh penghasilan dari suatu yurisdiksi melalui adanya interaksi melalui teknologi digital semacam volume konten digital, jumlah pengguna, situs dalam bahasa lokal, dan sebagainya.

Sementara itu, perihal pengalokasian laba diusulkan melalui dua skema. Pertama, alokasi laba yang bersifat *non-routine* yang ditentukan berdasarkan jumlah partisipasi pengguna. Untuk alokasi laba dari aktivitas rutin akan tetap merujuk pada rumusan *transfer pricing*, yaitu melihat fungsi, aset, dan risikonya serta dengan melihat kewajarannya berdasarkan perbandingan dari aktivitas yang sama. Skema ini khusus akan diterapkan bagi bisnis yang erat dengan kegiatan digital seperti sosial media, *online marketplace*, ataupun

mesin pencari dengan partisipasi pengguna adalah komponen utama dari pembentuk nilai bisnis (*value creation*).

Kedua, alokasi laba yang sifatnya *non-routine* berdasarkan skema *marketing intangibles*. Artinya, *non-routine return* diperlakukan sebagai *marketing intangibles* yang tidak semata-mata berbasis pada konsep *development, enhancement, maintenance, protection*, dan *exploitation* (DEMPE) yang dikenal dalam konsep ALP. Proposal ini lebih cocok diberlakukan bagi raksasa digital yang memiliki perusahaan lokal yang berlaku sebagai *limited risk distributor* (LRD).

Menurut (Huibregtse, 2019) proposal yang ada dalam *policy note* cukup jelas memperlihatkan adanya deviasi dengan ALP terutama dengan melihat perusahaan multinasional (khususnya digital) sebagai satu entitas ekonomi beserta analisis yang tidak lagi terpisah, semangat adanya pendekatan *fractional*, serta semakin pentingnya metode *profit split* dalam pengalokasian laba.

Tidak hanya OECD yang membuka ruang diskusi ditanggalkannya ALP, IMF juga mengajukan beberapa perombakan sistem pajak internasional. Sebagai catatan, proposal IMF tidak hanya berangkat dari persoalan digitalisasi, tetapi juga fakta masih adanya praktik pengalihan laba, kompetisi pajak, kelemahan sistem pajak internasional (PPh Badan) yang saat ini berlaku, serta posisi negara berkembang. IMF berpendapat bahwa arsitektur pajak internasional membutuhkan adanya pemikiran alternatif baik berupa skema pajak minimum (*outbound* maupun *inbound*), *border adjusted profit tax* (terutama melalui skema *border destination cash-flow tax/DBCFT*), *formulary apportionment* (FA), serta skema *residual profit allocation* (RPA).

Di luar skema pajak minimum dan DBCFT, FA dan RPA bisa dibilang “mirip-mirip” dengan apa yang tertuang dalam *policy note* ekonomi digital. FA merujuk pada suatu pengalokasian laba dengan cara melihat perusahaan multinasional sebagai satu kesatuan entitas ekonomi. Cara pengalokasian laba dilakukan dengan membagi laba konsolidasi perusahaan multinasional berdasarkan suatu formula yang umumnya dibobot berdasarkan jumlah aset, jumlah karyawan (ataupun biaya upah), serta penjualan yang dilakukan di tiap yurisdiksi di mana perusahaan beroperasi. Sementara itu, RPA lebih merupakan kombinasi antara FA dan ALP.

IMF lebih berani dalam menyatakan bahwa ALP merupakan konsep yang tetap menyuburkan praktik pengalihan laba dan berimplikasi bagi biaya kepatuhan yang tinggi. Dalam hal itulah, ide mengenai FA dan RPA layak untuk dipertimbangkan. Walau demikian, IMF juga mengakui bahwa FA berpotensi mendorong pengalihan faktor produksi (*factor production shifting*) serta konsensus mengenai formulanya sulit diperoleh. Sementara itu, untuk

masalah RPA, IMF berpendapat bahwa model campuran antara ALP dan FA diperlukan dalam praktik di lapangan.

Kesimpulannya, alternatif model pengalokasian laba di luar ALP kini sedang menjadi pembahasan di tingkat global. Hal ini bisa dianggap sesuatu yang bersejarah karena selama ini forum dan organisasi internasional dianggap “tabu” dan “mengawang” jika membicarakan prinsip di luar ALP.

### **ALP Sang Penyintas**

Pertanyaannya, apakah masyarakat internasional akan tetap bersandar pada ALP atau justru mengadopsi skenario lainnya? Jawaban atas hal ini sangat penting karena jika rumusan solusi terkait ekonomi digital akan melangkah terlalu jauh dari ALP, bukan tidak mungkin ALP akan mulai ditinggalkan dalam segala aspek sistem pajak internasional ke depan.

Penulis beranggapan bahwa hal itu sepertinya tidak akan terjadi. Solusi alternatif yang kerangka pikirnya berbasis pada ALP sepertinya tetap akan dipergunakan di kemudian hari. Setidaknya, terdapat tiga argumen atas hal tersebut.

**Pertama**, harus diakui bahwa ALP adalah konsep yang telah teruji oleh zaman. Selama delapan dekade penerapannya, ALP sudah mengalami pengujian dan kritikan yang kadang juga bersifat fundamental. Contohnya, ALP tetap dipertahankan ketika terdapat debat atas kontribusi aset tidak berwujud dalam pembentukan laba di periode 1980-an. ALP juga tetap tegak berdiri dan “diamini” dalam UN *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*, walaupun pada saat pembahasannya banyak negara berkembang yang tidak sepakat.

ALP bisa bertahan bukan karena ia prinsip yang ideal, tetapi ia bisa bertahan karena kemampuannya dalam beradaptasi. ALP bukanlah konsep yang kaku. Namun, ia adalah konsep yang fleksibel dalam menjawab persoalan-persoalan dalam analisis *transfer pricing* (Owens, 2005) dengan adanya *hypothetical comparables*, teknik valuasi dalam transaksi *intangibles*, kehadiran *transactional net margin method* (TNMM), dan sebagainya (Kristiaji, 2013).

Khusus mengenai rekomendasi IMF dan BEPS *Inclusive Framework* terkait dengan RPA dan konsep *non-routine profit* sepertinya bukan sesuatu yang asing dalam ranah ALP. Salah satu metode *transfer pricing*, yaitu *Profit Split Method* (PSM) sejatinya juga merupakan bentuk dari RPA yang mengklasifikasikan laba perusahaan multinasional menjadi sesuatu yang bersifat rutin (*low-value added activities*) dan tidak rutin (menjadi *value driver* dari laba global). Oleh karena itu, pilihan RPA berbasis *marketing intangibles* diperkirakan akan menjadi “jalan tengah yang terbaik” bagi seluruh pihak.

Sebagai catatan, *marketing intangibles* adalah suatu harta tidak berwujud yang erat kaitannya dengan pasar dan konsumen yang berada di suatu yurisdiksi tertentu dan membutuhkan *reward* lebih tinggi sebagai salah satu kontributor pembentuk nilai. Skema ini bisa diterima oleh negara-negara yang menolak perubahan fundamental atas ALP ataupun diterima oleh negara-negara berkembang dengan pasar yang besar seperti India.

**Kedua**, formula yang berbasis pada FA seperti pengalokasian berdasarkan *user participation* ataupun formula lainnya sulit mendapatkan persetujuan atau konsensus di tingkat global. Sebagai catatan, pengalokasian laba, baik berdasarkan partisipasi pengguna maupun dengan formula yang melibatkan tingkat penjualan dan tenaga kerja, pada dasarnya menguntungkan Indonesia sebagai *large emerging economies*.

Estimasi IMF (2017) menunjukkan bahwa basis pajak di negara-negara berkembang yang besar akan meningkat jika menggunakan model FA. Selain itu, model FA dengan basis partisipasi pengguna juga akan menguntungkan Indonesia mengingat jumlah pengguna internet yang tinggi. Sayangnya, FA diperkirakan akan mendapatkan tantangan dari negara-negara maju maupun negara-negara yang selama ini berperan sebagai *investment hub*. Alasannya, basis pajak negara-negara tersebut justru akan berkurang.

Jika skema ALP “hanya” mendorong perpindahan laba, implikasi lainnya dari FA adalah skema ini akan mendorong perpindahan faktor produksi (aset tidak berwujud, tenaga kerja ahli, mesin produksi, dan sebagainya). FA cenderung mendorong perusahaan multinasional untuk meningkatkan substansi ekonomi (kegiatan riil) di negara dengan tarif pajak rendah.

**Ketiga**, adanya anggapan bahwa apapun model yang digunakan dalam pengalokasian laba, ALP atau FA, tetap akan mengurangi praktik BEPS selama pengenaan pajak minimum diterapkan. Pajak minimum akan jadi *backstop* dari praktik BEPS, terutama yang dilakukan oleh raksasa digital. Melalui pajak minimum, basis pajak tiap negara tetap akan terjamin.

Sebagai catatan, pajak minimum tidak melulu berupa suatu metode *reconstruction of income* dengan pembatasan biaya-biaya pengurang penghasilan. Pajak minimum juga bisa berupa suatu *safe harbour*, yaitu suatu batas minimum (atau maksimum) atas harga, indikator keuangan, ataupun biaya dari transaksi yang dilakukan dengan perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. *Safe harbour* juga dianggap lebih memiliki kepastian dan biaya kepatuhan yang rendah karena tidak membutuhkan pembandingan dalam analisis kewajarannya.

Sebagai penutup, digitalisasi sepertinya tidak akan menggeser kedudukan ALP dalam salah satu pilar arsitektur pajak internasional. Sekali lagi, ALP agaknya akan mampu lolos dari ujian dan menjadi sang penyintas zaman.

# Digitalisasi Model Bisnis dalam Perspektif *Transfer Pricing*<sup>78</sup>

Rahmat Muttaqin

---

Revolusi industri 4.0 yang ditandai dengan penggunaan *cyber-physical system*, *Internet of things*, *cloud computing*, hingga *cognitive computing* memungkinkan perusahaan multinasional (MNE) di berbagai sektor industri dapat mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan dengan cara yang lebih cepat, efektif, dan efisien.

Sebagai contoh, Airbnb merupakan perusahaan *online marketplace* yang bergerak di bidang layanan akomodasi atau penginapan. Airbnb mempertemukan pemilik penginapan dengan pihak yang ingin menyewanya.

Airbnb bukan merupakan pihak yang menjadi pemilik penginapan tersebut. Dalam hal ini, Airbnb memanfaatkan pengembangan aplikasi, data, *brand*, serta jaringan yang dibangun dengan pemilik penginapan untuk melakukan kegiatan usaha.

Melalui contoh Airbnb di atas, dapat dilihat bahwa revolusi industri 4.0 memberikan dampak terhadap model bisnis saat ini. Hal ini selaras dengan salah satu respons MNE dalam memanfaatkan perkembangan teknologi informasi terkini, yaitu dengan melakukan digitalisasi model bisnis yang ada. Digitalisasi model bisnis ditandai dengan mobilitas yang tinggi, ketergantungan atas data, penggunaan sinergi jaringan, dan sebagainya (Petruzzi dan Prasanna, 2018).

Sebagai ilustrasi, rantai suplai MNE pada awalnya bersifat linear dan memiliki segmentasi atas masing-masing aktivitas, mulai dari kegiatan riset dan pengembangan, pengadaan, produksi, logistik, pemasaran, penjualan, hingga layanan purnajual.

Rantai suplai ini berubah menjadi suatu jaringan yang saling terintegrasi memanfaatkan pertukaran data dan dapat menjadi kompleks ketika terdapat aktivitas tertentu yang tidak dapat terlihat secara fisik.

Perkembangan model bisnis MNE ini menjadi tantangan baru dalam ranah *transfer pricing*. Terkait dengan hal ini, pemahaman atas bagaimana suatu MNE beroperasi merupakan hal yang krusial dalam melakukan analisis *transfer pricing*.

---

<sup>78</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 31 Januari 2019.

Secara khusus, pemahaman atas dampak digitalisasi terhadap model bisnis MNE dapat membantu penerapan *arm's length principle* dilakukan secara tepat (Prasanna, 2018). Terlebih lagi, *arm's length principle* pasca-BEPS memiliki gagasan utama untuk memastikan bahwa hasil dari *transfer pricing* sesuai dengan pembentukan nilai.

Pembentukan nilai tidak dapat diidentifikasi tanpa memahami bagaimana suatu MNE beroperasi. Dewasa ini, aset yang berkontribusi besar bagi nilai suatu perusahaan adalah aset tidak berwujud yang berupa *brand*, platform, *know-how*, atau data (Petruzzi dan Prasanna, 2018).

Secara umum, digitalisasi model bisnis suatu MNE berdampak pada beberapa hal, di antaranya penciptaan *value driver* baru atau *value driver* yang sulit ditentukan karena sejumlah agenda seperti integrasi bisnis dengan pelanggan.

Kemudian restrukturisasi usaha, mencakup perpindahan fungsi, aset terutama aset tidak berwujud, dan risiko. Kemudian, model penentuan harga transfer yang bervariasi seperti *sharing* risiko, penentuan harga yang didasarkan atas *outcome*, dan sebagainya. (Wehnert, 2018)

Perubahan atas model bisnis MNE saat ini merupakan tantangan bagi otoritas pajak dan wajib pajak, terlebih di Indonesia. Tanpa pemahaman mendalam atas model bisnis suatu MNE dan regulasi yang mengakomodasi penerapan prinsip kewajaran kelaziman usaha pasca-BEPS, bukan tidak mungkin sengketa pajak terkait dengan *transfer pricing* akan meningkat.

Lantas, apa yang harus dipersiapkan dan dilakukan otoritas pajak Indonesia dan wajib pajak dalam menyambut digitalisasi model bisnis dari perspektif *transfer pricing*? Ada beberapa rekomendasi yang dapat dipertimbangkan otoritas pajak Indonesia.

Pertama, Indonesia disarankan untuk menentukan posisi terkait dengan BEPS Rencana Aksi 8-10. Indonesia belum menentukan posisi atas BEPS Rencana Aksi 8-10 (diadopsi pada OECD TP *Guidelines* 2017) yang memuat dasar konsep dan perlakuan atas model bisnis yang saat ini relevan.

Penerapan *arm's length principle* pasca-BEPS ini ditujukan untuk menentukan apakah transaksi afiliasi memiliki substansi ekonomi dan melibatkan analisis fungsi, aset, dan risiko yang mendalam (Baets dan Gao, 2018).

Analisis ini berangkat dari pemahaman atas bagaimana suatu MNE beroperasi. Lebih lanjut, aset tidak berwujud yang memiliki peranan penting dalam penentuan nilai mendapatkan perhatian khusus melalui Bab VI OECD TP *Guidelines* 2017.

Pembaruan atas regulasi penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha penting untuk dilakukan karena posisi Indonesia terkait dengan BEPS



Rencana Aksi 8-10 nantinya akan tercermin dari regulasi yang ada.

Kedua, perhatian khusus terhadap terbentuknya Bentuk Usaha Tetap (BUT). Salah satu dampak dari digitalisasi model bisnis adalah berkurangnya aktivitas yang dapat terlihat secara fisik. Selain itu, MNE juga dapat melakukan skema komisioner dan fragmentasi usaha untuk menghindari timbulnya BUT (Darussalam dan Kristiaji, 2017). Dalam hal ini, Indonesia disarankan untuk mempertimbangkan BEPS Rencana Aksi 7 untuk mencegah penghindaran pajak melalui status BUT.

Usulan lainnya adalah dengan menambah kriteria pembentukan BUT melalui kehadiran digital yang signifikan (*significant digital presence*). Konsep ini diperuntukkan bagi perusahaan yang terlibat dalam 'kegiatan digital yang sepenuhnya tidak mempunyai bentuk berwujud' (Darussalam dan Ngantung, 2017).

Ketiga, pengembangan sumber daya manusia (SDM) otoritas pajak. Paragraf 4.7 OECD TP *Guidelines* 2017 menyatakan bahwa sengketa *transfer pricing* merupakan sengketa berbasis fakta dan membutuhkan informasi yang mendalam terkait dengan kegiatan usaha wajib pajak.

Analisis *transfer pricing* yang berangkat dari pemahaman atas industri, grup usaha, dan kegiatan usaha wajib pajak menjadikan pengembangan SDM otoritas pajak dalam konteks pemahaman atas model bisnis MNE terkini penting untuk dilakukan.

Sementara itu, untuk wajib pajak, ada beberapa rekomendasi yang dapat dipertimbangkan. Pertama, menelaah dan mendokumentasikan segala hal yang berhubungan dengan skema transaksi afiliasi.

Digitalisasi yang berdampak pada model bisnis yang bervariasi dan makin kompleks membuka kesempatan bagi wajib pajak untuk menelaah dan mendokumentasikan skema transaksi afiliasi mulai dari penentuan harga transfer, rasionalisasi atas suatu skema transaksi afiliasi, hingga pembuktian eksistensi dan manfaat yang didapat atas skema yang ada. Hal ini menjadi modal bagi wajib pajak untuk menjelaskan kegiatan usaha miliknya dan sebagai bukti bahwa penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha telah dilakukan.

Kedua, membangun komunikasi yang baik dan intensif dengan grup usaha dalam konteks isu *transfer pricing*. Hal ini penting karena analisis *transfer pricing* pasca-BEPS bukan hanya berfokus pada wajib pajak dalam negeri, melainkan grup usaha secara keseluruhan.

Informasi atas grup usaha serta dokumentasi *transfer pricing* berupa dokumen induk dan laporan per negara akan relatif mudah untuk didapatkan apabila terdapat komunikasi yang baik dan intensif dengan grup usaha.

Ketiga, pengembangan SDM internal perusahaan terkait dengan pentingnya isu *transfer pricing*. *Transfer pricing* tidak hanya masalah personel departemen keuangan, akuntansi, dan pajak, tetapi juga membutuhkan perhatian departemen perusahaan secara keseluruhan.

Hal ini disebabkan seluruh aspek dalam *transfer pricing* berhubungan erat dengan segala aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan tersebut mulai dari departemen penjualan dan pemasaran, pengadaan, produksi, hingga logistik.

Digitalisasi model bisnis menyebabkan segala aktivitas bisnis menjadi terintegrasi. Hal ini membutuhkan kesadaran masing-masing departemen atau fungsi dalam konteks penentuan harga transfer kepada pihak afiliasi serta pendokumentasian berbagai hal yang berhubungan dengan skema transaksi afiliasi.

# Restrukturisasi Bisnis dalam Model Bisnis Digital<sup>79</sup>

Radityo Yughie Nugroho

---

Istilah restrukturisasi bisnis memang belum teridentifikasi sampai saat ini. Namun, istilah ini dapat melibatkan perubahan pada aset, modal, dan manajemen yang mencakup perubahan dalam hierarki organisasi, proses, atau SDM pada perusahaan.

Dalam ilmu manajemen, restrukturisasi diartikan sebagai perubahan pada struktur fisik, teknologi, struktur akuntansi, organisasi, aspek demografis, dan psikologis perusahaan. Sementara itu, dalam penentuan *transfer pricing*, restrukturisasi bisnis dipandang sebagai reorganisasi hubungan komersial atau keuangan antara perusahaan afiliasi, termasuk negosiasi ulang terhadap pengaturan substansial yang ada dan hubungan pihak ketiga dalam keadaan tertentu.

Dalam suatu perusahaan, restrukturisasi diperlukan karena perusahaan membutuhkan penyesuaian atas perubahan lingkungan bisnis atau karena adanya suatu permasalahan yang dihadapi perusahaan. Misalnya, krisis ekonomi, munculnya pesaing baru, meningkatnya harga pembelian bahan baku, pelaksanaan teknik, dan beberapa hal lain. Hal-hal ini memiliki dampak besar terhadap pendapatan atau biaya, hingga model bisnis suatu perusahaan.

Salah satu perubahan lingkungan bisnis yang dewasa ini dihadapi oleh perusahaan adalah tren ekonomi digital. Munculnya tren ini tidak terlepas dari pesatnya perkembangan teknologi informasi dan komunikasi yang meliputi pemrosesan, pengelolaan, pemindahan, dan informasi antarmedia komunikasi, misalnya melalui internet. Internet yang memperkenalkan metode komunikasi terbaru, mempermudah pengelolaan informasi, dan menata ulang rantai bisnis.

Masuknya industri yang terintegrasi ke dalam sistem Internet, memaksa perusahaan mengubah model bisnis mereka ke dalam bentuk digital. Terdapat beberapa faktor terkait transformasi teknologi yang menyebabkan restrukturisasi pada suatu perusahaan, di antaranya (i) lingkungan pasar, (ii) perubahan strategi, (iii) penetrasi pasar, (iv) pengembangan produk, (v) pengembangan pasar, (vi) keanekaragaman usaha, (vii) sinergi, skala ekonomi, dan efisiensi biaya, serta (viii) tenaga kerja yang terampil.

Pasal 9 dalam OECD *Model Tax Convention* dan *arm's length principle* menjadi dasar untuk evaluasi kondisi dalam restrukturisasi bisnis. Prinsipnya, kondisi restrukturisasi bisnis perusahaan afiliasi tidak boleh berbeda dari kondisi

---

<sup>79</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 6 Maret 2019.

sejenis dengan perusahaan independen. Apabila mengalami kondisi berbeda, laba yang sebelumnya diperoleh oleh salah satu pihak dapat ditambahkan kepada laba pihak yang terkena pajak dan dapat dikenai pajak.

Pengidentifikasi transaksi restrukturisasi relatif mudah. Namun, dilibatkannya elemen digital dalam bisnis tradisional akan menjadikan proses ini terlihat sulit. Misalnya, dalam restrukturisasi bisnis tradisional, perjanjian atas perubahan aset tidak berwujud haruslah diteliti, seperti pihak yang memegang daftar pelanggan, jalur distribusi, dan *trademark*.

Sementara itu, dalam ekonomi digital, pihak yang melaksanakan perjanjian harus cermat mengenai informasi atas pihak yang melakukan kegiatan dalam proses dengan pelanggan, penyimpanan, dan pemanfaatan data pengguna, tingkat kemampuan analisis, alat yang digunakan dalam proses pengiriman, serta tenaga kerja terampil. Mengingat kemampuan digital dapat mentransfer apapun antarperusahaan secara mudah, bisa jadi ada pemutusan substansi atau terjadi negosiasi ulang.

OECD dalam laporan sementara menyatakan ekonomi digital sangat bergantung pada aset tidak berwujud. Terdapat beberapa hal yang digunakan untuk mengevaluasi aset tidak berwujud dalam ekonomi digital, yaitu (i) *legal ownership* dan *economic ownership*, (ii) tingkat perlindungan atas IP (*Intellectual Property*), (iii) perumusan struktur perizinan yang baru setelah restrukturisasi dilakukan, dan (iv) adopsi metodologi penilaian untuk perpindahan IP, (v) penentuan yurisdiksi pajak apakah aset tidak berwujud digital tersebut tercatat memiliki undang-undang yang memadai untuk dikenakan pajak atas timbulnya keuntungan dari pengeksplotasian aset tidak berwujud, (vi) perubahan manfaat dari yurisdiksi pajak yang terlibat berdasarkan perusahaan yang terlibat dalam proses restrukturisasi, dan (vii) biaya transaksi.

Dalam analisis *transfer pricing*, proses persediaan secara digital akan dievaluasi sebagai HTVI (*Hard-to-Value Intangibles*) karena ketidakpastian pendekatan yang digunakan serta tidak adanya informasi akuntansi.

Setelah menetapkan modifikasi karakteristik dan pencarian situasi bisnis yang sebanding untuk menganalisis kewajaran dari suatu transaksi, perlu dilakukan analisis kesebandingan. Analisis ini harus memberikan arti penting dalam kriteria teknologi. Dalam ekonomi digital, uji intensitas digital dapat meningkatkan keandalan analisis kesebandingan. Pengujian tersebut mencakup 3 (tiga) faktor dalam mengukur tingkat digitalisasi, yaitu (i) *digital asset*, (ii) *digital usage*, (iii) *digital workforce*.

Implementasi bisnis model baru hasil restrukturisasi dapat mengakibatkan suatu konsekuensi terhadap antarperusahaan afiliasi. Konsekuensi ini melibatkan penataan ulang pada fungsi, aset, dan risiko dalam perusahaan multinasional.

Penerapan karakterisasi suatu entitas yang adaptif serta penggunaan uji intensitas digital yang dapat meningkatkan tingkat analisis kesebandingan, bisa menjadi pertimbangan dalam melakukan analisis *transfer pricing*, khususnya ketika menetapkan suatu kebijakan. Pembahasan ini masih membutuhkan upaya berkelanjutan untuk mengadopsi suatu pola baru terkait isu sengketa *transfer pricing* di masa datang.

# Antara Data Digital dan Penciptaan Nilai<sup>80</sup>

Annisa Sakdiah

---

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) menyadari bahwa *digital economy* dan model bisnis *digital economy* menunjukkan beberapa aspek menonjol yang relevan dan menantang dari perspektif pajak.

*Digital economy* telah meningkatkan sejumlah tantangan pajak bagi otoritas pajak serta isu penciptaan nilai (*value creation*) sehubungan dengan pengumpulan data, analisis, dan penggunaan data.

Teknologi digital secara pesat menjadi elemen penting dalam proses *value creation* suatu bisnis di dunia *digital economy*. Secara garis besar, pengertian *digital economy* adalah penggunaan internet sebagai media untuk transaksi perdagangan barang dan jasa (Huibregtse dan Sood, 2016).

Gupta (2017) menambahkan bahwa *digital economy* ditandai dengan meningkatnya jumlah penggunaan teknologi yang mengarah pada perusahaan-perusahaan *start-up*, skalabilitas bisnis yang berkembang pesat dan masif, operasional bisnis yang terintegrasi di seluruh dunia, kantor virtual, akses digital, dan lain-lain.

Proyek *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) Rencana Aksi 1 memaparkan bahwa ciri-ciri *digital economy* yaitu bersifat bergerak (*mobile*) dan tidak berwujud, sangat bergantung pada data, memerlukan *network*, dan menggunakan *multi-sided business model*.

Selain itu, *digital economy* cenderung menuju monopoli atau oligopoli pada model bisnis tertentu karena sangat bergantung pada efek *network* serta terdapat volatilitas yang disebabkan oleh rendahnya hambatan untuk masuk dan pesatnya teknologi.

Gupta (2017) memaparkan bahwa *digital economy* secara inheren bersifat dinamis karena seluruh fondasinya cenderung merupakan upaya inovasi yang intens dan berkelanjutan serta terdapat kemudahan dalam akses pendanaan modal dalam jumlah besar.

Kemudian, terdapat pertumbuhan mata uang virtual, adanya fenomena *free labor* karena bisnis *digital economy* yang bergantung pada data konsumen virtual, terdapat bidang *Internet of Things* (IOT) dan robotik, dan saat ini *digital economy* telah masuk ke berbagai sektor (*multi-sector*).

---

<sup>80</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 22 Februari 2019.

## **Value Creation**

Berkembangnya *digital economy* tentu memberikan tantangan tersendiri bagi otoritas pajak maupun pelaku ekonomi. Tantangan tersebut meliputi konsep *territorial* yang kurang diakui karena pelaku ekonomi di dunia *digital economy* beroperasi secara jarak jauh melalui *websites*, aplikasi *mobile*, dan teknologi berkembang seperti IOT yang jarang membutuhkan kehadiran fisik dalam melakukan transaksi bisnis.

Selain itu, bisnis *digital economy* yang beroperasi dalam skala tinggi, minim kehadiran fisik, dan penciptaan serta ketergantungan pada aset tidak berwujud (*intangibles*) yang besar menimbulkan adanya kemungkinan perencanaan pajak ganda (*multiple tax planning*) bagi *Multinational Enterprise* (MNE) serta ditambah adanya kesulitan untuk mengidentifikasi dan menilai aset maupun transaksi *intangibles* dalam dunia *digital economy* (Gupta, 2017).

Sehubungan dengan isu *value creation* dan penggunaan aset dalam dunia *digital economy*, OECD telah melakukan *update* pada OECD TP *Guidelines* 2017 pada Bab VI mengenai *value creation* dan *intangibles* yang secara spesifik direvisi dari Proyek BEPS Rencana Aksi 8-10: *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation*. Namun, dalam kedua laporan tersebut serta dalam Proyek BEPS Rencana Aksi 1 juga tidak didefinisikan dengan jelas mengenai *value creation*.

Dalam dunia *digital economy*, tantangan utama adalah menentukan di mana penciptaan nilai terjadi secara geografis. *BEPS Monitoring Group* memaparkan bahwa setidaknya terdapat tiga aspek relevan sehubungan dengan *value creation*.

Tiga aspek tersebut, yaitu (i) teknologi yang memungkinkan mendekatkan produsen dan konsumen, (ii) penyerahan jasa yang biasanya diberikan tanpa biaya langsung (*direct charge*) kepada pengguna (*users*), dan (iii) digitalisasi memungkinkan beberapa perusahaan untuk mengkarakterisasi diri mereka sebagai *platform* antara produsen dan konsumen daripada sebagai produsen atau penyedia jasa.

Data sendiri memberikan kontribusi terhadap proses *value creation*. Oleh karena itu, data dalam *digital economy* dikualifikasikan sebagai *intangibles*. Dalam Proyek BEPS Rencana Aksi 1 dituliskan bahwa pengembangan dan penggunaan *intangibles* merupakan karakteristik utama dari *digital economy*.

Lebih lanjut, dalam OECD TP *Guidelines* 2017 diatur bahwa *intangibles* adalah suatu aset yang bukan termasuk ke dalam aset finansial dan aset berwujud. Horvath dan Chodikoff (2008) menambahkan bahwa *intangibles* suatu perusahaan adalah penggunaan teknologi yang merupakan hasil dari pemikiran, penelitian, dan pengembangan yang telah mengembangkan suatu operasi, proses, atau produk tersebut.

Dalam OECD TP *Guidelines* 2017 juga disebutkan bahwa kepemilikan legal tidak cukup untuk merepresentasikan kepemilikan *intangibles*, melainkan harus dilihat dari pihak entitas mana yang menanggung biaya, investasi, dan beban lainnya sehubungan dengan pengembangan, perbaikan, pemeliharaan, perlindungan, dan penggunaan (DEMPE) *intangibles* tersebut.

OECD tidak mengelaborasi bagaimana kontribusi *intangibles* terhadap pertumbuhan dan *value creation* dari suatu perusahaan digital. Oleh karena itu, diproyeksikan tantangan utama yang muncul bagi para *stakeholders* adalah untuk mengidentifikasi secara terpisah nilai dan remunerasi yang tepat atas *intangibles* berpotensi yang mungkin digunakan dan diciptakan oleh berbagai fungsi dalam suatu perusahaan, misalnya dalam divisi *marketing* dan *R&D*.

## Data Digital

Data digital dapat dilihat sebagai bagian dari *intangibles* dan proses pengumpulan serta analisis data dapat berkontribusi secara signifikan dalam *value creation*. Data digital dihasilkan oleh setiap *users* yang melakukan kegiatan ekonomi dan meninggalkan jejak virtual. Jejak virtual ini mengambil, menyusun, membersihkan, dan menjalankan suatu analisis canggih secara tertutup atau terbuka untuk menghasilkan suatu informasi yang berguna.

Secara umum, data dapat diberikan secara terbuka oleh *users* ketika mendaftar atau membuat *user profile*. Oleh karena itu, data merupakan *intangibles* yang paling mudah untuk ditukarkan. Namun, memiliki nilai yang sangat berharga di era perekonomian saat ini (Gupta, 2017).

Ciri-ciri dari data digital berbeda dengan data berwujud (*tangibles*). Data digital bersifat bergerak (*mobile*) dan tidak berwujud sehingga memungkinkan *users* secara aman melakukan navigasi dan transaksi secara digital.

Data *tangibles* pada ekonomi tradisional mencerminkan investasi dalam laporan keuangan dan secara mudah dapat diidentifikasi, dicatat, dilacak, dan dinilai. Sementara itu, data *intangibles* sangat sulit untuk diidentifikasi, dicatat, dilacak, dan dinilai khususnya data *intangibles* yang dihasilkan sendiri. Sifat ini yang membedakan data digital dengan data *tangibles* yang bersifat *brick* dan *mortar* (Gupta, 2017).

Kemudian, pertanyaan selanjutnya adalah bagaimana menghubungkan nilai dengan kegiatan menghasilkan, mengumpulkan, menyimpan, dan menggunakan data? OECD melihat bahwa pengumpulan dan analisis data menghasilkan nilai bagi bisnis.

Pihak yang melakukan pengumpulan data akan menciptakan suatu nilai dari fungsi, aset, dan risiko yang menganalisis di mana lokasi data tersebut berada. Walaupun demikian, OECD menyadari hampir tidak mungkin untuk menentukan berapa banyak nilai bisnis yang berkaitan dengan data dari suatu *platform* spesifik *users* atau jenis data lainnya.



*International Transfer Pricing Journal* (Baumgartner, 2018) menyebutkan bahwa untuk melihat suatu nilai diciptakan, dapat dilakukan *Value Creation Analysis* (VCA) untuk memerinci fungsi-fungsi berbeda dari suatu perusahaan dan memeriksa biaya-biaya yang dikeluarkan.

Dalam konteks *transfer pricing*, VCA juga mendefinisikan aktivitas yang terjadi antara *supply chain* yang menciptakan keunggulan kompetitif dari pelaku bisnis sejenis. VCA memiliki persamaan dengan analisis kesebandingan.

Analisis kesebandingan dilakukan untuk menganalisis satu transaksi antara pihak afiliasi dan pihak independen, sedangkan VCA memiliki tujuan untuk mendefinisikan strategi kompetitif dari keseluruhan perspektif.

Tujuan dari setiap strategi adalah untuk mencapai keunggulan profitabilitas. Adapun lima langkah yang diusulkan dalam VCA, yaitu (i) melakukan analisis industri, (ii) melakukan analisis perusahaan yang dianalisis, (iii) memetakan *value chain* dan faktor pendukung inti, (iv) menggambarkan *value chain*, dan (v) menerima *feedback* selama melakukan semua langkah VCA tersebut.

Sebagai kesimpulan, analisis fungsional yang benar atas perusahaan secara spesifik dan *value chain* akan menjawab pertanyaan di atas dan merupakan jawaban untuk menilai suatu data digital.

# Penggunaan *Blockchain* dalam *Multinational Transfer Pricing*<sup>81</sup>

Fatima Tria Anjani

---

*Blockchain* merupakan suatu teknologi berupa data catatan transaksi yang tersebar luas di jaringan, atau disebut juga *distributed ledger*. Data tersebut akan didistribusikan secara kriptografis dengan pengamanan dari berbagai pihak dalam suatu jaringan. Dasar dalam teknologi ini menggunakan sistem *peer-to-peer* (P2P) yang mana teknologi tersebut dapat mengatasi kurangnya kepercayaan antarpihak yang bertransaksi (Sim, *et al.*, 2017)

Konsep dari *blockchain* atau *distributed ledger technology* (DLT), yaitu ketika terjadi suatu transaksi pembayaran, transaksi tersebut akan dicatat oleh seluruh pihak dalam DLT dengan nominal yang sama. Transaksi yang telah dicatat tidak dapat dihapus atau dibatalkan bahkan tidak dapat diubah. Ketika salah satu *server* pihak DLT rusak atau *down*, tidak akan berpengaruh terhadap hilangnya catatan atas transaksi tersebut karena setiap transaksi tidak hanya dicatat oleh satu pihak DLT saja (WU/NET Team, 2017).

DLT dapat digunakan untuk tujuan bisnis tertentu yang divalidasi untuk jenis transaksi tertentu dan mengotomatisasi transaksi tersebut. Pembayaran untuk transaksi tertentu juga dapat diotomiasasi jika kondisi terprogram. Adanya kemampuan tersebut dapat mendorong grup perusahaan multinasional (*multinational enterprise*/MNE) dalam transaksi *transfer pricing* terlepas dari kenyataan sifat transparan pada DLT.

DLT dapat berfungsi sebagai platform rantai pasokan sehubungan dengan produk atau jasa tertentu dalam *associated enterprise* (AE). DLT akan memastikan pergerakan barang atau jasa di seluruh rantai pasokan melalui pencatatan yang didistribusikan kepada semua pihak dalam rantai pasokan grup MNE.

Adanya transparansi tersebut akan memberikan efisiensi terkait operasional dan pengendalian internal. Contoh pengaplikasian DLT, yakni perusahaan A membutuhkan 2.000 ton bahan baku dari perusahaan B.

Perusahaan B merupakan perusahaan *contract manufacturer* yang mengenakan biaya dengan margin 15% untuk barang-barang yang diproduksi sesuai kebijakan *transfer pricing* grup MNE. Faktur yang telah sesuai dengan kebijakan *transfer pricing* grup MNE ketika dilakukan pembayaran akan secara otomatis terjadi perpindahan dari perusahaan A ke perusahaan B.

---

<sup>81</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 15 Februari 2019.

## **DLT dan Transfer Pricing**

Berdasarkan Paragraf 3.69 OECD TP *Guidelines*, pendekatan dalam menentukan harga transfer yang sesuai dengan prinsip kewajaran terbagi menjadi dua, yaitu (i) *the arm's length price-setting approach (ex-ante approach)* dan (ii) *the arm's length outcome-testing approach (ex-post approach)*.

Dalam pendekatan *ex-ante*, wajib pajak menerapkan prinsip kewajaran pada saat transaksi afiliasi dilakukan, sedangkan dalam pendekatan *ex-post*, wajib pajak menerapkan prinsip kewajaran setelah transaksi afiliasi dilakukan. Kedua pendekatan ini sejatinya dapat dirancang dan diprogram ke dalam DLT. Prinsipnya, transaksi antarpihak yang memiliki hubungan istimewa akan dilakukan dan divalidasi hanya jika transaksi tersebut mematuhi kebijakan TP dan syarat serta ketentuan transaksi lainnya.

Transaksi intragroup lainnya yang berpotensi tinggi untuk menggunakan platform DLT adalah *cash pooling*. *Cash pooling* adalah metode untuk mengkombinasikan likuiditas atau cadangan kas perusahaan-perusahaan di dalam satu grup dalam rangka pendistribusian seperti sentralisasi kas. *Cash pooling* juga dapat diartikan sebagai instrumen yang populer untuk mengoptimalkan likuiditas di dalam sebuah grup MNE, dapat mengurangi pinjaman kepada pihak eksternal terutama bank, atau mengurangi biaya bunga pinjaman (Bakker & Levey, 2012).

Pengurangan bunga pinjaman dapat dicapai dengan cara melakukan konsentrasi dan alokasi terhadap likuiditas yang berada dalam grup MNE. Hal ini dimungkinkan jika perusahaan di dalam grup mempunyai simpanan kas yang berlebih pada akunnya yang memperoleh bunga dengan tingkat bunga yang lebih rendah dibandingkan tingkat bunga yang akan dibayar oleh anggota grup lainnya yang memerlukan pinjaman dari bank.

Dengan menerapkan *cash pooling system*, kas yang dimiliki oleh perusahaan yang memiliki saldo positif disediakan untuk perusahaan yang memiliki saldo negatif dan hanya selisih tersebut yang diperlukan untuk dibiayai oleh bank. Terdapat dua pendekatan yang digunakan pada *cash pooling*, yaitu *notional cash pooling* dan *physical cash pooling*. Pendekatan *notional cash pooling* merupakan pendekatan dalam kondisi dana yang ada tidak dipindahkan, tetapi bank akan menghubungkan saldo dari berbagai akun dan membayar atau mengenakan bunga pada saldo gabungan saja.

Pada *physical cash pooling*, dana secara fisik dipindahkan ke dalam satu akun gabungan yang dikelola oleh *cash pool leader* (CPL). CPL akan menghimpun dan mendistribusikan dana dari anggota grup MNE yang memiliki saldo positif ke anggota grup perusahaan yang memiliki saldo negatif dengan tingkat bunga yang telah ditentukan sebelumnya oleh CPL.

Skema *cash pooling* tersebut jelas memberikan manfaat dari sinergisitas yang ada di dalam grup MNE. Dalam OECD disebutkan bahwa manfaat

dari sinergisitas semacam itu harus dibagikan diantara para pihak secara proporsional sesuai dengan kontribusi masing-masing (Chand, 2016).

Jika CPL bertindak sebagai bank internal, dapat dikatakan bahwa *benefit* dari *cash pooling* harus dialokasikan kepada CPL karena CPL melakukan fungsi-fungsi dan risiko yang substansial. Namun, ketika CPL hanya sebagai penyedia jasa, CPL tidak berhak atas seluruh *benefit* dari *cash pooling*.

*Benefit* tersebut harus dialokasikan kepada seluruh pihak grup MNE sesuai dengan kontribusi masing-masing pihak. Misalnya, ketika menggunakan metode *notional cash pooling*, bank akan membayar seluruh *benefit* (bunga atas saldo positif) kepada CPL.

Artinya, CPL sebagai penyedia jasa dapat mengambil sebagian atas *benefit* tersebut sebagai biaya jasa. Namun, sisa dari *benefit* tersebut harus dibagikan kepada seluruh pihak grup MNE berdasarkan *key allocation* tertentu yang menunjukkan kontribusi dari masing-masing pihak seperti ukuran saldo akun entitas yang berbeda.

Dalam kasus ini, diperlukan metode yang tepat untuk mengukur kontribusi dari masing-masing pihak sehingga dapat memenuhi prinsip kewajaran. Metode yang dapat digunakan, yaitu *profit split method* (PSM).

### **Kontribusi DLT**

PSM merupakan metode analisis penerapan prinsip kewajaran dengan menggunakan cara pandang pihak independen dalam membagi laba dari suatu transaksi dalam kondisi yang sebanding. Dalam menentukan harga pasar wajar dengan metode PSM, laba gabungan dari suatu transaksi afiliasi dibagikan kepada pihak-pihak yang terlibat dalam transaksi afiliasi berdasarkan suatu basis ekonomi tertentu yang mencerminkan pembagian laba yang wajar yang selayaknya akan terjadi di antara pihak-pihak independen (Jindal, 2015).

Dalam praktiknya, terdapat kesulitan menentukan kontribusi dari masing-masing pihak menggunakan PSM. Dalam hal inilah, DLT dapat digunakan sebagai instrumen dalam menunjukkan kontribusi pada masing-masing pihak dalam grup MNE.

DLT menunjukkan potensi yang cukup besar. Pengembangan teknologi adalah proses yang berkelanjutan dan umumnya mengambil beberapa iterasi *brainstorming* dan peningkatan untuk memenuhi potensi tersebut. Namun, dampak sudah dirasakan di beberapa operasi bisnis seperti perusahaan *startup*. Perusahaan-perusahaan tersebut secara aktif mengevaluasi penerapan aplikasi DLT dalam operasi bisnis mereka (Vaidya & Mehta, 2018).

Ketika ekonomi pajak dunia memasuki era pasca-BEPS dengan kompleksitas tambahan, subjektivitas, dan persyaratan pengungkapan, pentingnya

teknologi dalam fungsi pajak MNE tidak dapat diabaikan. Mengingat hal ini, dengan fitur-fitur yang dapat ditelusuri, transparansi, dan kelengkapan DLT, teknologi terbukti sebagai pendukung bisnis untuk mendukung hal-hal di atas dan secara signifikan dapat mengubah semua bidang perpajakan.



**Bagian XI - Kasus *Transfer Pricing*  
dan Pajak Internasional**



# Skema *Hybrid Financial Instrument* dalam *Luxleaks*<sup>82</sup>

Yusuf W. Ngantung

---

Sudah hampir 5 tahun berlalu sejak International Consortium of Investigative Journalist (ICIJ) memublikasikan dokumen-dokumen rahasia terkait dengan negosiasi aturan perpajakan (*tax ruling*) antara konsultan pajak dan otoritas pajak Luksemburg. Dokumen-dokumen tersebut dibocorkan kepada media oleh dua mantan pegawai salah satu kantor konsultan pajak besar di Luksemburg. Sejak saat itu, dunia rahasia perencanaan pajak internasional yang dilakukan oleh perusahaan-perusahaan multinasional menjadi terbuka bagi publik dan tidak luput dari sorotan media.

New York Times dalam artikelnya yang berjudul *Hundreds of Companies Seen Cutting Tax Bills by Sending Money Through Luxembourg* melaporkan bahwa dokumen *Luxleaks* menunjukkan secara detail bagaimana peran perusahaan, konsultan pajak, dan otoritas pajak Luksemburg dalam melakukan pergeseran laba (*profit shifting*).

Artikel ini akan membahas salah satu struktur yang ditemukan di dalam sekitar 28.000 halaman dokumen *Luxleaks* tersebut, yaitu *hybrid financial instrument*.

## **Skema *Hybrid***

Salah satu skema yang terungkap dalam *Luxleaks* dimaksudkan untuk menciptakan *hybrid mismatch* antara perlakuan suatu instrumen keuangan sebagai instrumen pinjaman di satu sisi dan sebagai instrumen modal di sisi lainnya. Instrumen keuangan berupa pinjaman menghasilkan imbalan bunga. Bunga pada umumnya dapat dibebankan sebagai biaya (*deduction*) bagi pihak yang membayar bunga tersebut (Indonesia Co) dan merupakan penghasilan kena pajak (*inclusion*) bagi pihak yang menerima bunga tersebut (Holdco).

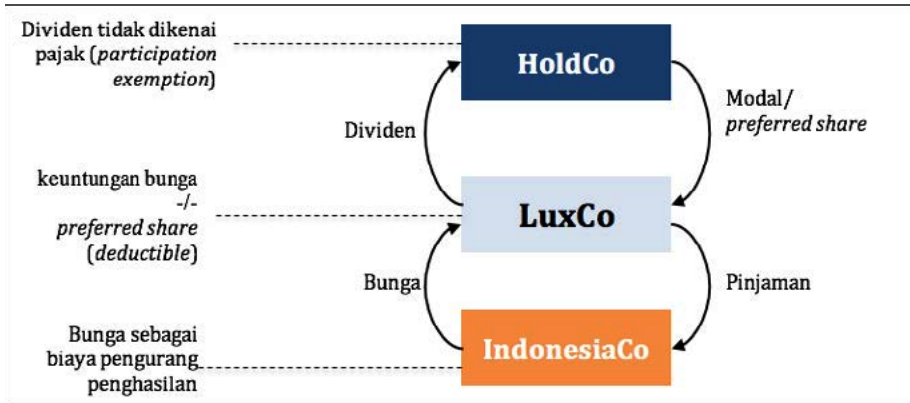
Sebaliknya, instrumen keuangan berupa modal menghasilkan penghasilan dividen. Dividen tidak dapat dibebankan sebagai biaya (*non-deduction*) bagi pihak yang membayar dividen dan pada umumnya bukan merupakan penghasilan kena pajak (*non-inclusion*) bagi pihak yang menerima dividen tersebut (pada umumnya hanya apabila investor mempunyai *substantial ownership*, misalnya kepemilikan saham di atas 25%). Dengan demikian, sistem pemajakan ideal adalah sistem pajak yang menganut asas simetri, yaitu perlakuan pajak yang sama antara kedua pihak dalam suatu transaksi (Laukkanen, 2007) atau dalam hal ini perlakuan pajak yang simetris antara *deduction/inclusion* dan *non-deduction/non-inclusion*.

---

<sup>82</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 7 Februari 2019.



**Gambar Struktur Hybrid Financial Instrument**



Sumber: diolah oleh Penulis.

Dalam skema pada gambar di atas, *hybrid mismatch* yang dituju adalah *deduction/non-inclusion* atau kualifikasi sebagai bunga di sisi pembayar dan modal di sisi penerima. *Hybrid mismatch* pada umumnya terjadi karena celah (*loophole*) peraturan pajak, yaitu adanya perbedaan antara kualifikasi suatu instrumen keuangan menurut hukum pajak domestik Negara A dan Negara B. Dengan demikian, *loophole* tersebut terjadi murni karena perbedaan hukum domestik antarnegara (Barsch, 2012).

Dalam kasus *Luxleaks*, *hybrid mismatch* terjadi bukan karena celah antara peraturan pajak di lokasi Holdco, yaitu negara Holdco dan negara IndonesiaCo-lokasi Indonesia Co. Namun, celah dengan sengaja diciptakan melalui perusahaan perantara di Luksemburg dan *tax ruling* yang dikeluarkan oleh otoritas pajak Luksemburg sebagai berikut (Omri Marian, 2016).

Pertama, Holdco mendirikan anak perusahaan baru, yaitu LuxCo di Luksemburg. Holdco melakukan setoran modal sebesar 100 di LuxCo. Sebagai pengganti setoran modal tersebut, LuxCo mendapatkan saham preferensi (saham yang memberikan imbalan berupa dividen secara pasti dalam jangka waktu tertentu).

Kedua, LuxCo memberikan pinjaman kepada IndonesiaCo sebesar 100 dengan tingkat suku bunga yang sesuai dengan *arms' length principle*. Misalnya, dalam contoh ini bunga sebesar 10%.

Ketiga, LuxCo memiliki dua aliran dana, yaitu aliran dana bunga yang masuk dari IndonesiaCo dan aliran dana dividen keluar yang dibayarkan oleh LuxCo kepada HoldCo. Mempertimbangkan kedua aliran dana tersebut, LuxCo dapat memperoleh *ruling* dari otoritas pajak Luksemburg dengan pengaturan berikut.

- (i) LuxCo merupakan subjek pajak dalam negeri di negara Luksemburg. Perlu diketahui bahwa status subjek pajak dalam negeri tersebut dapat diperoleh terlepas dari minimnya substansi ekonomi seperti jumlah pegawai, luas kantor dan sebagainya yang ada di Luksemburg;
- (ii) Saham preferensi diberlakukan sebagai instrumen pinjaman untuk tujuan perpajakan domestik Luksemburg. Hal ini berarti dividen atas saham preferensi yang dibayarkan oleh LuxCo kepada Holdco dapat dibebankan sebagai biaya (*deductible*);
- (iii) Peraturan rasio minimal antara pinjaman dan modal (*thin capitalization*) tidak diberlakukan bagi LuxCo; dan
- (iv) LuxCo dapat memperoleh kepastian mengenai margin yang diperoleh antara aliran dana masuk dan aliran dana keluar. Sebagai contoh, apabila LuxCo menerima imbalan bunga dari IndonesiaCo sebesar 10, LuxCo dapat memperoleh kepastian mengenai jumlah dividen yang perlu dibayarkan LuxCo kepada Holdco, misalnya sebesar 9,75.

Mempertimbangkan dividen dari saham preferensi dianggap sebagai biaya bunga (*deductible*), LuxCo mendapatkan margin dari selisih antara penghasilan dan biaya sebesar 0,25. Margin tersebut terkena pajak di Luksemburg dengan tarif pajak normal sebesar 29%. Dengan demikian, tarif pajak efektif di LuxCo adalah 0,0725 ( $0,25 \times 29\%$ ).

Keempat, dividen yang dibayarkan LuxCo kepada HoldCo sebesar 9,75 tetap merupakan instrumen modal dari sudut pandang negara HoldCo sehingga penghasilan dividen tersebut memenuhi syarat pembebasan pajak atau *participation exemption*, yaitu penghasilan dividen tidak dikenai pajak dalam kasus terdapat kepemilikan saham secara substansial, misalnya melebihi 25%).

### **Dampak Perpajakan**

Apabila dilihat secara keseluruhan, dampak perpajakannya adalah terdapat pembebanan biaya sebesar 10 di tingkat IndonesiaCo (*deduction*). Namun, di sisi lainnya hanya 0,25 dikenakan pajak, sedangkan 9,75 tidak terkena pajak (*noninclusion*).

Hal yang menarik untuk diperhatikan dalam kasus ini adalah fakta bahwa Indonesia Co hanya akan melihat terjadinya transaksi pinjam-meminjam normal antara Indonesia Co dan LuxCo. Hal ini menyebabkan keberadaan *hybrid mismatch* akan sangat sulit untuk diketahui dari sudut pandang negara IndonesiaCo.

Terungkapnya skandal *Luxleaks* tersebut menunjukkan betapa pentingnya BEPS Rencana Aksi 5 mengenai praktik perpajakan yang dianggap berbahaya (*harmful tax practices*). Sebagai salah satu standar minimum, negara-negara di luar G-20 dan Organisation for Economic Co-operation and

Development (OECD) pun turut berkomitmen melalui kerangka kerja inklusif BEPS (*inclusive framework on BEPS*) dalam melakukan pertukaran informasi khusus terkait dengan *tax ruling*.

Adapun temuan-temuan terkait dengan pertukaran informasi tersebut dipublikasikan OECD setiap tahunnya melalui laporan *peer review*. Transparansi tersebut diharapkan dapat mencegah terjadinya kesepakatan yang saling menguntungkan (*sweetheart deal*) antara otoritas pajak dan perusahaan, yang pada akhirnya dapat menyebabkan kompetisi pajak yang tidak sehat. Tindak lanjut lainnya setelah terungkapnya skandal *Luxleaks* adalah investigasi pelanggaran peraturan antipakat (*anti-trust*) Uni Eropa terhadap Starbucks dan Fiat.

# Persoalan Karakterisasi Usaha dalam Kasus UPM India<sup>83</sup>

Verawaty

---

Praktik analisis *transfer pricing* tidak dapat dilakukan dengan langsung membandingkan transaksi yang dilakukan para pihak yang berafiliasi dengan transaksi yang dilakukan para pihak independen. Sebelum langsung membandingkan transaksi dengan pihak independen, penting untuk terlebih dahulu mengidentifikasi secara ekonomis karakteristik yang relevan dari hubungan keuangan atau komersial atas transaksi afiliasi yang dilakukan.

Terdapat lima faktor kesebandingan yang secara ekonomis perlu diidentifikasi agar dapat menggambarkan kewajaran transaksi afiliasi secara akurat. Lima faktor kesebandingan tersebut adalah ketentuan kontrak, analisis fungsional, karakteristik barang/jasa, kondisi ekonomi, dan strategi bisnis.

Analisis fungsional dilakukan untuk menganalisis proses bisnis yang menciptakan nilai dan laba dalam perusahaan multinasional. Selain itu, analisis fungsional juga membantu dalam analisis fungsi, aset, dan risiko (analisis FAR) yang relevan serta menentukan entitas mana dalam grup usaha multinasional yang menjalankan fungsi dan menanggung risiko yang relevan (Prescott-Haar, 2008).

Paragraf 1.51 OECD *TP Guidelines* 2017 menyatakan bahwa kompensasi dalam transaksi antara perusahaan independen biasanya tercermin pada seberapa signifikan fungsi yang dilakukan oleh masing-masing perusahaan dengan mempertimbangkan aset apa saja yang digunakan dan risiko yang ditanggung perusahaan tersebut. Setelah analisis fungsional dilakukan, perusahaan dapat diklasifikasikan ke dalam tiga model bisnis, yaitu manufaktur, distributor, atau penyedia jasa (Irawan, 2013).

Sekilas terlihat mudah untuk mengarakterisasi suatu perusahaan. Namun, terdapat persoalan yang cukup sulit dalam penentuan karakteristik usaha pada beberapa kasus nyata. Persoalan tersebut salah satunya dialami oleh UPM-Kymmene India Pvt. Ltd (UPM).

UPM merupakan distributor produk kertas dan filmik perekat yang mengimpor barang dari pihak afiliasi. Dalam perjanjian UPM dengan pihak afiliasi, UPM diberikan margin pasti sebesar 4% atas aktivitas distribusi dan 1% atas aktivitas agen. UPM mengimpor perekat dalam bentuk *jumbo roll* yang kemudian akan dipotong menjadi ukuran lebih kecil untuk dijual kepada pelanggan.

---

<sup>83</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 21 Februari 2019.

Dalam dokumentasi *transfer pricing*, karakterisasi UPM adalah *limited risk distributor* dengan metode *Transactional Net Margin Method* (TNMM) dan indikator tingkat laba yang digunakan adalah rasio *Return on Sales* (ROS). Selanjutnya, empat set perusahaan distributor diterima sebagai perusahaan pembanding.

Otoritas Pajak India tidak menerima karakteristik UPM sebagai distributor dengan pertimbangan bahwa aktivitas pemotongan *jumbo roll* merupakan aktivitas yang menambah nilai. Selain itu, UPM juga memiliki lisensi pabrik, membayar cukai, dan melakukan aktivitas penambahan nilai melalui pabrik dan mesin yang dimiliki. Oleh karena itu, otoritas pajak menilai bahwa UPM lebih tepat dianggap sebagai perusahaan manufaktur. Selain itu, otoritas pajak menolak dua dari empat perusahaan pembanding yang dipilih UPM.

Putusan pengadilan menyetujui bahwa UPM memiliki pabrik dan mesin serta melakukan produksi secara aktual. Selain itu, UPM membayar cukai dan memperoleh lisensi berdasarkan undang-undang pabrik. Pengadilan juga mengacu pada putusan Pengadilan Tinggi Delhi dalam kasus *Northern Strips Limited & Another vs Income Tax Officer Ward* dan putusan Mahkamah Agung dalam kasus *India Cine Agencies v. Commissioner of Income Tax*. Dengan demikian, hasil dari putusan pengadilan tersebut menyimpulkan bahwa aktivitas pemotongan yang dilakukan oleh UPM adalah aktivitas manufaktur.

Pengadilan tidak menyetujui set perusahaan perdagangan (distributor) sebagai perusahaan pembanding UPM. Pengadilan menyatakan bahwa set perusahaan pembanding seharusnya perusahaan yang melakukan aktivitas serupa berupa pemotongan *jumbo roll* menjadi ukuran yang lebih kecil (Bilaney, 2017).

## **Analisis FAR**

Untuk dapat mengarakterisasi suatu wajib pajak secara tepat, sangat penting untuk melakukan analisis FAR wajib pajak. Otoritas pajak dan pengadilan perlu menilai seberapa signifikan fungsi pemotongan *jumbo roll* menjadi ukuran yang lebih kecil secara keseluruhan rantai nilai. Skema di bawah ini menggambarkan perbedaan arus barang antara perusahaan manufaktur dengan distributor.

## Gambar Skema Perbedaan Arus Barang antara Perusahaan Manufaktur dengan Distributor



Sumber: diolah oleh Penulis.

Suatu perusahaan yang melakukan operasi manufaktur berarti melakukan proses industri yang mengubah produk dari suatu bentuk menjadi bentuk lain sehingga menghasilkan produk baru yang dengan fungsi yang berbeda (Swaneveld, *et.al.*, 2004).

Hal tersebut berbeda dengan perusahaan distributor yang tidak melakukan aktivitas yang mengubah bentuk barang. Aktivitas penambahan nilai yang dilakukan oleh perusahaan distributor terbatas pada aktivitas, seperti pengemasan, penyatuan, dan perakitan yang tidak menghasilkan bentuk produk baru (Bilaney, 2017).

Pada kasus UPM, fungsi pemotongan *jumbo roll* menjadi ukuran yang lebih kecil tidak mengubah bentuk produk, tetapi hanya membuat produk menjadi lebih mudah dijual dengan ukuran yang lebih kecil. Fungsi tersebut serupa dengan aktivitas pengemasan paket dari sebelumnya kemasan besar menjadi kemasan kecil. Dengan demikian, UPM dapat dikarakterisasi sebagai *value-added distributor* dengan kompensasi sesuai dengan margin wajar perusahaan distributor ditambah *mark-up* terkait dengan penambahan fungsi pemotongan.

Isu utama dalam kasus UPM adalah karakterisasi usaha. Analisis dan pendokumentasian *transfer pricing* yang terperinci dan tepat perlu dilakukan agar memperoleh karakterisasi usaha yang tepat sasaran. Hal tersebut diikuti juga dengan penentuan kompensasi yang tepat kepada wajib pajak sesuai dengan fakta pada wajib pajak.

## Perdebatan *Transfer Pricing* dari Kasus Veritas<sup>84</sup>

Nesia Ratna Sari

---

Sejak 1970-an, perdagangan harta tak berwujud (*intangibles asset*) telah semakin ramai dan sering menjadi kunci kesuksesan bisnis di banyak perusahaan. Hal ini meningkatkan peran bagi transaksi lintas batas atas harta tak berwujud dalam perusahaan multinasional. Adanya transaksi transfer harta tak berwujud tersebut kemudian mendapat perhatian dari Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) beserta otoritas pajak di berbagai negara (Lagarden, 2014).

Berdasarkan hasil survei *transfer pricing* global (Bakker, 2011), salah satu fokus dari mayoritas otoritas pajak adalah terkait dengan harta tak berwujud. Dalam konteks ini, yang dimaksud dengan harta tak berwujud, menurut OECD (2001), adalah harta tak berwujud yang mengacu kepada aset nonfisik dan nonkeuangan seperti hak cipta, *know-how* dan rahasia dagang, dan lisensi.

### Veritas Software versus IR

*Transfer pricing* atas transaksi harta tak berwujud juga telah menyebabkan banyak kontroversi antara wajib pajak dan otoritas pajak terkait. Ini dikarenakan jumlah pembayaran royalti atas transfer harta tak berwujud yang tidak sesuai.

Padahal, pembayaran royalti atas transfer harta tak berwujud harus sepadan dengan penghasilan yang diperoleh. Istilahnya "*commensurate with income*". Salah satu contoh kasus yang menarik terkait dengan sengketa pajak atas transfer harta tak berwujud adalah kasus Veritas Software Corp versus otoritas pajak di Amerika Serikat (Internal Revenue Service/IRS) (Kumar, 2013). Sebagai informasi, Veritas Software adalah perusahaan manajemen data internasional, dengan spesialisasi *software* manajemen penyimpanan data. Perusahaan ini berkantor pusat di Mountain View, California, Amerika Serikat (AS).

Kasus ini berawal dari Veritas Software yang memberikan lisensi atas *software* miliknya kepada anak perusahaannya di luar negeri, Veritas Ireland, melalui skema pembagian biaya (*cost sharing arrangement*). Lisensi itu mensyaratkan adanya pembayaran royalti dari Veritas Ireland kepada Veritas Software.

Setelah setahun, Veritas Ireland kemudian membayar royalti dengan pembayaran yang dilakukan sekaligus (*lump sum amount*). Atas pembayaran

---

<sup>84</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 7 Februari 2019.

itu, IRS melakukan pemeriksaan dan menyimpulkan bahwa Veritas Software melakukan pengurangan tagihan royalti atas *software* tersebut.

Selanjutnya, IRS menghitung ulang nilai tagihan yang wajar berdasarkan penerapan metode penghasilan (*income method*). Penting untuk dicatat bahwa penerapan metode penghasilan membutuhkan informasi atas jangka waktu pembayaran royalti. Periode itu umumnya ditentukan berdasarkan masa manfaat dari suatu harta tak berwujud.

Menariknya, terdapat perbedaan pandangan terhadap masa manfaat dari lisensi *software* antara Veritas Software dan IRS. IRS menghitung bahwa setidaknya lisensi tersebut dapat memberikan manfaat hingga 10 tahun ke depan. Alasannya, harta tak berwujud (*existing intangibles*) pada masa sekarang memiliki masa manfaat yang terus berlanjut (*perpetual life*) dan pengembangan generasi selanjutnya bergantung pada *existing intangibles*. Sementara itu, Veritas Software memperkirakan masa manfaat yang lebih singkat, yakni 4 tahun.

Penggunaan pendekatan yang berbeda antara IRS dan Veritas Software Corp, termasuk perbedaan pandangan pada masa manfaat dari harta tak berwujud, menghasilkan perbedaan perhitungan nilai wajar sebesar lebih dari US\$1,5 miliar dibandingkan dengan jumlah yang sebenarnya dibayar oleh Veritas Ireland. Pada akhirnya, Pengadilan Pajak AS memutuskan menolak metode maupun perhitungan masa manfaat harta tak berwujud yang diajukan IRS. Sehubungan dengan masa manfaat atas *software*, Pengadilan Pajak AS setuju dengan pandangan Veritas Software bahwa teknologi yang sekarang (*existing technology*) memiliki masa manfaat rata-rata 4 tahun. Oleh karena itu, Pengadilan Pajak AS memutuskan pembayaran lisensi tersebut hanya selama 4 tahun.

Berdasarkan kasus yang dialami Veritas Software, dapat disimpulkan bahwa penggunaan estimasi nilai wajar berdasarkan metode penghasilan diperbolehkan. Namun, perlu untuk meletakkannya dari konteks pihak independen. Dari kasus ini, Pengadilan Pajak mempertanyakan sejauh mana pihak independen memiliki keinginan untuk membayar royalti atas atas lisensi *software* yang sama selama bertahun-tahun.

Sebagai penutup, kasus Veritas Software Corp memperlihatkan rumitnya perdebatan analisis *transfer pricing* atas harta tak berwujud terutama karena dimungkinkannya apa yang disebut sebagai *hypothetical arm's length* yang tidak melulu merujuk pada ketersediaan pembanding yang aktual.



# Studi Kasus Transaksi Pinjaman Intragrup<sup>85</sup>

Shofia Maharani

---

Pada tanggal 21 April 2017, Chevron Australia Holding Pty Ltd (CAHPL) harus menghadapi kekalahan ketika melawan Otoritas Pajak Australia (*Australian Taxation Office/ATO*) dalam kasus *transfer pricing*. Kekalahan tersebut menyebabkan CAHPL harus menanggung tagihan pajak sebesar kurang lebih USD 340 juta.

CAHPL mengalami kalah banding di Pengadilan Federal Australia (*Federal Court of Australia*) sehubungan dengan perjanjian pinjaman intragrup sebesar USD 2,5 miliar yang dilakukan antara CAHPL dengan perusahaan anaknya di Amerika Serikat, Chevron Texaco Funding Corporation (CFC). Pinjaman tersebut untuk tujuan pendanaan pengembangan cadangan gas di lepas Australia Barat. CAHPL dan CFC merupakan dua perusahaan yang berada di bawah kepemilikan Chevron Corporation.

Berikut ini merupakan ringkasan kasus *transfer pricing* transaksi pinjaman intragrup antara CAHPL dan CFC yang dikutip dari Putusan Pengadilan *Chevron Australia Holdings Pty Ltd v Commissioner of Taxation [2017] FCAFC 62*.

## Latar Belakang Kasus

CFC meminjam dana dari pasar terbuka (pihak independen) di Amerika Serikat pada tingkat bunga 1,2% dengan menggunakan Surat Berharga Komersial. Setelah itu, pada tanggal 6 Juni 2003, CFC meminjamkan dana yang diperoleh dari pasar terbuka tersebut kepada perusahaan induknya di Australia, yaitu CAHPL dengan tingkat bunga 9%. Jangka waktu pinjaman adalah 5 tahun dan jenis pinjaman yang diberikan oleh CFC kepada CAHPL adalah jenis pinjaman tanpa jaminan. Jenis pinjaman tanpa jaminan ini pada dasarnya memiliki tingkat risiko yang lebih tinggi dan berhubungan dengan tingkat bunga yang lebih tinggi.

Permasalahan utama dari kasus ini adalah apakah tingkat bunga yang dibebankan atas pinjaman intragrup antara CFC dan CAHPL sebesar 9% menunjukkan tingkat bunga yang wajar. Mengingat CFC mendapatkan dana tersebut dari pihak independen hanya dengan tingkat bunga sebesar 1,2%?

---

<sup>85</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 13 April 2018.

## Pandangan CAHPL

CAHPL berpendapat bahwa jika transaksi pinjaman tersebut terjadi di antara pihak independen, pinjaman dana sebesar USD 2,5 triliun tanpa jaminan akan dibebankan tingkat bunga yang lebih tinggi dari 9% sebagai kompensasi atas tingkat risiko yang tinggi. Oleh karena itu, CAHPL beranggapan bahwa tingkat bunga 9% yang mereka bayarkan kepada CFC telah memenuhi prinsip kewajaran.

## Pandangan ATO

Standar kewajaran dalam OECD TP *Guidelines* 2017 terkait transaksi pinjaman masih sangat terbatas. Penentuan kewajaran dalam transaksi pinjaman pada dasarnya bertujuan untuk melihat sejauh mana perilaku pihak-pihak yang berafiliasi telah mencerminkan perilaku komersial yang rasional. Perilaku rasional dapat merujuk pada perilaku perusahaan independen, baik pada saat meminjam maupun memberi pinjaman.

Kasus GE Capital Kanada pada bulan Maret 2010 menekankan terkait adanya bantuan implisit dan kesalingtergantungan antara perusahaan induk dan peminjam. Konsep bantuan implisit berhubungan dengan ekspektasi pasar bahwa perusahaan induk akan membantu anak perusahaannya jika anak perusahaannya tersebut mengalami kesulitan keuangan dan berisiko gagal memenuhi kewajiban utangnya.

ATO berpendapat bahwa peringkat kelayakan kredit peminjam akan berhubungan dengan kelayakan kredit dari perusahaan induknya. Hal ini didasarkan pada logika bahwa kegiatan operasi yang dilakukan oleh perusahaan peminjam merupakan salah satu fungsi penting di dalam bisnis grup usaha secara keseluruhan. Dengan demikian, diperkirakan kelayakan kredit dari perusahaan peminjam akan sama dengan perusahaan induknya.

Paragraf 1.157 OECD TP *Guidelines* 2017 menyebutkan bahwa dalam beberapa kondisi, grup multinasional dapat memperoleh manfaat dari adanya interaksi atau sinergi antar anggota grup usaha yang mana kondisi ini pada umumnya tidak terjadi pada perusahaan independen yang serupa. Hal yang sering disebut dengan *group synergies* ini dapat muncul sebagai hasil dari adanya kombinasi *purchasing power* atau *economies of scale*, kombinasi dan integrasi sistem komputer dan komunikasi, integrasi manajemen, peningkatan kapasitas pembelian, serta faktor-faktor lain yang serupa.

*Group synergies* seperti ini seringkali memberikan manfaat kepada grup usaha secara keseluruhan dan dapat meningkatkan laba agregat yang diperoleh anggota grup. Oleh karena itu, berdasarkan pandangan ATO, jika perusahaan induk memiliki kelayakan kredit yang lebih baik dibandingkan anak perusahaannya, kesalingtergantungan perusahaan induk dan perusahaan anak akan meningkatkan kelayakan kredit dari perusahaan anak dan pada akhirnya akan menurunkan tingkat bunga atas transaksi pinjaman intra-grup.

## Kebijakan Pendanaan Chevron

Pengadilan Federal Australia sependapat dengan Chevron bahwa jika melihat jenis pinjaman CAHPL yang merupakan pinjaman tanpa jaminan, jenis pinjaman tersebut mungkin akan dikenakan tingkat bunga yang lebih tinggi. Namun, pengadilan juga memiliki bukti bahwa Chevron memiliki kebijakan yang mengharuskan perusahaan di dalam grup usaha Chevron untuk mencari pendanaan dengan biaya terendah, dengan mendapatkan jaminan dari perusahaan induk utama (*ultimate parent entity*).

Jaminan dari perusahaan induk mengartikan bahwa jika perusahaan peminjam mengalami kesulitan keuangan dan tidak mampu untuk membayar utangnya, perusahaan induk memberikan jaminan bahwa mereka yang akan membayar lunas utang tersebut. Dengan mengacu kepada kebijakan pendanaan dari grup usaha Chevron tersebut, pengadilan memutuskan bahwa menjadi tidak wajar jika CAHPL melakukan transaksi pinjaman dengan tingkat bunga yang tinggi dengan CFC. Hal ini mengingat CAHPL dapat memperoleh tingkat bunga yang lebih rendah jika melakukan transaksi pinjaman dengan pihak independen karena mendapatkan jaminan dari perusahaan induknya.

Berdasarkan keputusan pengadilan, pihak ATO memenangkan kasus ini dan mengakibatkan CAHPL harus menanggung tagihan pajak sebesar USD 340 juta atas transaksi pinjaman intragrup dengan CFC yang ditetapkan sebagai transaksi yang tidak wajar dan terindikasi terdapat pengalihan laba dari Australia ke Amerika Serikat.

## Analisis

Kasus ini telah menjadi perhatian besar di dalam ranah *transfer pricing* terkait dengan transaksi pinjaman intragrup. Jika mengacu pada Pasal 9 ayat (1) OECD Model, penerapan prinsip kewajaran dalam transaksi pinjaman intragrup mensyaratkan setiap perusahaan yang berafiliasi untuk bertindak layaknya perusahaan yang independen secara finansial. Pernyataan tersebut dapat diartikan bahwa diperlukan analisis atas pinjaman secara *stand alone basis*.

Analisis tersebut mengasumsikan pihak yang menerima pinjaman sebagai perusahaan yang independen atau mandiri, terpisah, dan tidak terikat oleh afiliasinya. Artinya, posisi penerima pinjaman sebagai bagian dari grup perusahaan multinasional atau kondisi keuangan konsolidasi tidak memberikan manfaat apapun kepada penerima pinjaman sehingga tidak memengaruhi kelayakan kredit dari penerima pinjaman. Dalam hal ini, prinsip kewajaran tidak memperhitungkan manfaat yang diterima oleh grup perusahaan multinasional sebagai hasil dari integrasi usahanya.

Berdasarkan kasus Chevron, analisis dengan menggunakan *stand alone basis* menjadi tidak dapat diterapkan mengingat kebijakan pendanaan Chevron termasuk ke dalam *secured funding* dengan perusahaan induk

Chevron akan memberikan jaminan atas setiap peminjaman dana yang dilakukan oleh anak-anak perusahaannya. Keputusan atas kasus Chevron di atas menunjukkan bahwa perusahaan anak yang merupakan bagian dari grup perusahaan multinasional tidak dapat diperlakukan sebagai perusahaan yang mandiri secara finansial ketika dilakukan analisis kewajaran atas *transfer pricing* terkait transaksi pinjaman, melainkan harus pula mempertimbangkan keberadaan perusahaan induk dalam memberikan jaminan kepada anak perusahaannya.

Jika perusahaan peminjam merupakan bagian dari suatu grup usaha yang memiliki kebijakan untuk meminjam kepada pihak independen dengan biaya terendah dan memiliki kebijakan bahwa perusahaan induk akan memberikan jaminan kepada pihak independen terkait pinjaman yang dilakukan oleh perusahaan anaknya, atas penentuan tingkat bunga yang dibebankan dalam transaksi pinjaman intragrup harus mempertimbangkan pula jaminan yang diberikan oleh perusahaan induk.

Menurut Erik Kamphuis, manfaat yang timbul dari adanya hubungan afiliasi sebagai hasil dari integrasi bisnis sering kali tidak diperhitungkan di dalam melakukan analisis kewajaran atas *transfer pricing* (ITPJ, 2010). Lebih lanjut, Erik Kamphuis menyatakan, jika manfaat tersebut dapat memengaruhi secara material kondisi yang sedang diperbandingkan dalam metode *transfer pricing*, penyesuaian pembandingan untuk mengeliminasi perbedaan tersebut harus dipertimbangkan. Berdasarkan hal ini, manfaat dari adanya hubungan afiliasi merupakan karakteristik relevan secara ekonomis yang tidak dapat diabaikan dalam analisis *transfer pricing*.

Skema pendanaan suatu perusahaan yang melibatkan suatu penjaminan dari pihak afiliasi atas pinjaman yang dilakukan oleh perusahaan dengan pihak independen akan menimbulkan adanya kompensasi atau *guarantee fee* kepada perusahaan afiliasi yang menjamin pinjaman tersebut. Pada pasar terbuka, bank akan mengevaluasi kelayakan kredit dan risiko dari perusahaan peminjam. Jika pinjaman tersebut ternyata mendapatkan suatu jaminan, berupa suatu komitmen dari perusahaan induk kepada bank, terdapat kemungkinan bahwa bank akan cenderung menurunkan suku bunga pinjaman kepada perusahaan peminjam tersebut. Ini dikarenakan adanya suatu jaminan dari perusahaan induk jika sewaktu-waktu anak perusahaan mengalami gagal bayar.

Adanya jaminan tersebut akan menciptakan suatu kemudahan akses ke pasar keuangan ataupun biaya pendanaan yang lebih murah. Oleh karena itu, jaminan atas pinjaman akan menyebabkan timbulnya tiga hal, yaitu (i) kapasitas pinjaman dari perusahaan akan meningkat, (ii) turunnya tingkat suku bunga pinjaman, dan (iii) jaminan tersebut akan menambah risiko yang dihadapi oleh pihak penjamin. Atas manfaat yang diberikan oleh perusahaan induk tersebut, perusahaan anak perlu untuk mengkompensasi perusahaan induk dengan *fee* atas jaminan yang diberikan tersebut.

Ditinjau dari eksistensinya, suatu jaminan dapat diklasifikasikan menjadi dua, yaitu jaminan eksplisit dan jaminan implisit. Jaminan eksplisit adalah suatu jaminan tertulis dan jelas dari perusahaan induk kepada bank independen yang berperan sebagai pemberi pinjaman. Sementara itu, jaminan implisit adalah suatu jaminan yang pada kenyataannya tidak disediakan oleh perusahaan induk secara nyata atau tidak ada perjanjian secara tertulis. Jaminan ini hanya dalam bentuk logika bahwa perusahaan multinasional tidak akan membiarkan salah satu perusahaan dalam grupnya mengalami kebangkrutan.

Berdasarkan Paragraf 7.13 OECD TP *Guidelines*, jika suatu perusahaan mendapatkan suatu manfaat yang sifatnya insidental, hal tersebut tidak dapat dikategorikan sebagai jasa yang dapat ditagihkan. Ini sering disebut sebagai *passive association benefit*. Contohnya, kasus membaiknya *credit rating* suatu perusahaan akibat menjadi bagian dari suatu grup usaha. Dengan kata lain, jika *credit rating* suatu perusahaan membaik karena menjadi bagian dari suatu grup yang memiliki reputasi baik, induk perusahaan tidak berhak untuk mengenakan suatu *guarantee fee*.

Dalam kasus Chevron, perusahaan induk Chevron dalam praktiknya dapat menagih *guarantee fee* kepada perusahaan anaknya sebagai kompensasi atas jaminan yang diberikan untuk setiap transaksi pinjaman yang dilakukan oleh anak perusahaannya agar mereka mendapatkan tingkat bunga yang rendah. Sepanjang *guarantee fee* yang dibayarkan kepada perusahaan induk merupakan jenis *guarantee fee* yang bersifat eksplisit atas biaya tersebut dapat dibebankan karena adanya manfaat dari pemberian jaminan atas pinjaman. Perusahaan peminjam akan membayar tingkat bunga yang lebih rendah, beban akan menurun dan penghasilan akan meningkat. Namun, akan ada pengurangan penghasilan tambahan yang berasal dari *guarantee fee* yang dibayarkan kepada perusahaan induk sebagai penjamin.

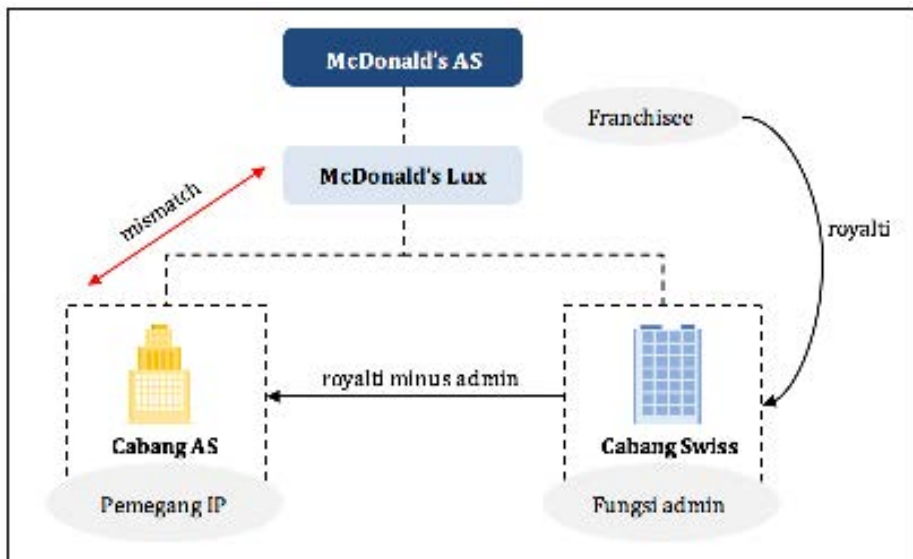
# Memahami Struktur Perencanaan Pajak McDonald's<sup>86</sup>

Yusuf W. Ngantung

Apabila sebelumnya struktur perencanaan pajak *Google* dengan struktur *Double Irish Dutch Sandwich*-nya menjadi sorotan publik, sekarang giliran McDonald's yang mendapatkan perhatian khusus. Sebagaimana diberitakan sebelumnya, Komisi Eropa telah melakukan investigasi secara intensif selama 3 tahun terakhir terhadap struktur perencanaan pajak McDonald's terkait ada atau tidaknya pelanggaran ketentuan bantuan negara (*state aid rules*). Keputusan akhir Komisi Eropa menyatakan bahwa tidak terdapat pelanggaran *state aid rules*.

Menariknya, investigasi tersebut telah membuka banyak informasi mengenai bagaimana McDonald's melakukan struktur perencanaan pajaknya dengan skema berikut.

**Gambar Struktur Perencanaan Pajak McDonald's**



Sumber: diolah oleh Penulis.

Pertama, fokus perencanaan pajak McDonald's tertuju pada penghasilan royalti dari lisensi *franchise* McDonalds' di luar Amerika Serikat (AS). Pemegang *franchise* McDonald's tersebut merupakan anak perusahaan

<sup>86</sup> Tulisan ini dimuat di DDTNews pada 15 Oktober 2018.

McDonald's di Luksemburg (McDonald's Lux). McDonald's Lux mempunyai dua cabang, yaitu satu di Amerika Serikat (Cabang AS) dan satu di Swiss (Cabang Swiss).

Sebagaimana diketahui, McDonald's Lux, Cabang AS dan Cabang Swiss merupakan satu kesatuan (secara hukum merupakan satu entitas). Dalam perspektif pajak, apabila suatu cabang terqualifikasi sebagai BUT, cabang tersebut diwajibkan membayar pajak di negara tempat cabang berada. Adapun kantor induk dikenakan pajak atas dasar *worldwide income*, termasuk penghasilan cabang di luar negeri. Namun demikian, untuk mencegah terjadinya pajak berganda, negara tempat kantor induk berada pada umumnya menerapkan metode eliminasi pajak berganda.

Kedua, pembayaran royalti dilakukan *franchisee* kepada Cabang Swiss yang kemudian diteruskan oleh Cabang Swiss kepada Cabang AS. Dalam arus pembayaran royalti ini, Cabang Swiss mendapatkan margin tertentu sebagai kompensasi atas fungsi administratif yang dijalankan Cabang Swiss dalam mengelola penagihan dan pembayaran royalti. Konsekuensinya, penghasilan yang dibukukan Cabang Swiss cukup rendah, yaitu selisih antara royalti masuk dari *franchisee* dan royalti keluar ketika melakukan pembayaran kepada Cabang AS. Dengan demikian, sebagian besar penghasilan royalti dibukukan di tingkat Cabang AS.

Ketiga, Cabang AS telah dibentuk sedemikian rupa sehingga di satu sisi **merupakan BUT menurut perspektif Luksemburg**, tetapi di sisi lain bukan merupakan BUT menurut perspektif Amerika Serikat. Inilah kunci perencanaan pajak McDonald's yaitu menciptakan *mismatch* kualifikasi BUT antara Luksemburg dan Amerika Serikat. Konsekuensi *mismatch* tersebut pada akhirnya menciptakan kondisi penghasilan royalti Cabang AS tidak dipajaki di Amerika Serikat maupun di Luksemburg (*double non-taxation*).

Adapun *mismatch* tersebut terjadi karena menurut hukum pajak Luksemburg apabila Cabang AS memenuhi syarat *fixed place of business*, Cabang AS merupakan BUT. Dalam hal terdapat BUT, hukum pajak Luksemburg mewajibkan Luksemburg untuk mentaati peraturan Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B), yaitu dengan menerapkan metode eliminasi pajak berganda (dalam hal ini metode pembebasan atau *exemption method*).

Sebaliknya, dalam perspektif hukum pajak Amerika Serikat, kriteria ada atau tidaknya BUT bukan semata-mata dengan syarat *fixed place of business*, tetapi juga dengan syarat adanya kegiatan usaha berupa *US trade or business*. Adapun syarat *US trade or business* tidak dipenuhi oleh Cabang AS karena beberapa alasan, yaitu.

- (i) *Franchise* yang dikelola adalah terkait *franchise* di luar Amerika Serikat; dan
- (ii) Kegiatan usaha aktif Cabang AS tidak dilakukan di Amerika Serikat. Namun, kegiatan usaha aktif telah dialihkan ke Cabang Swiss.

Terkait hal ini, Margarethe Vestager sebagai pimpinan tim investigasi Komisi Eropa menyebutkan: *“Our in-depth investigation has shown that the reason for double nontaxation in this case is a mismatch between Luxembourg and U.S. tax laws, and not a special treatment by Luxembourg.”*



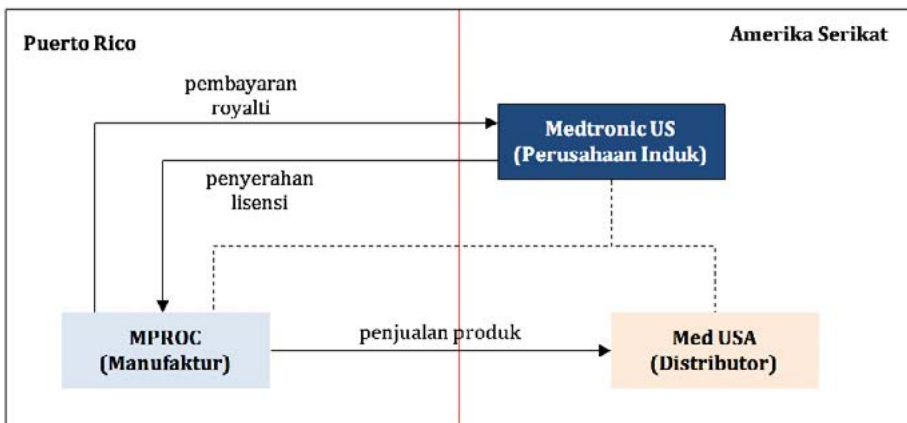
# Studi Kasus Kewajaran Pembayaran Royalti<sup>87</sup>

Resya Famelia Aniqoh

Kasus kewajaran pembayaran royalti yang dibahas dalam tulisan ini adalah kasus grup usaha Medtronic. Medtronic merupakan grup usaha yang memproduksi dan memasarkan perangkat implan medis berupa alat pacu jantung, stimulator neurologis dan perangkat terapi medis lainnya. Dalam grup usaha Medtronic, Medtronic US, perusahaan induk yang berlokasi di Amerika Serikat, merupakan pemilik aset tidak berwujud seperti *know-how*, merek dagang, dan desain yang digunakan dalam proses manufaktur.

Medtronic US memberikan lisensi kepada Medtronic Puerto Rico Operations Co. (MPROC), perusahaan manufaktur yang berlokasi di Puerto Rico. Kemudian, MPROC menjual produk yang diproduksinya kepada Med USA, pihak afiliasi lainnya yang bertindak sebagai distributor. Gambaran mengenai transaksi afiliasi yang dijalankan oleh grup usaha Medtronic secara ringkas dapat dilihat pada gambar di bawah ini.

**Gambar Transaksi Afiliasi Grup Usaha Medtronic**



Sumber: diolah oleh Penulis.

## Fakta Kasus

The Internal Revenue Service (IRS), otoritas pajak Amerika Serikat menemukan adanya indikasi bahwa MedtronicUS melakukan *profit shifting* ke MPROC dalam upaya untuk menghindari pajak di Amerika Serikat.

<sup>87</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCTNews pada 7 Desember 2018.

Dengan menghitung tarif pembayaran royalti menggunakan metode *transfer pricing*, yaitu *Transactional Net Margin Method* (TNMM), IRS memberikan koreksi awal sebesar 84 juta dolar AS untuk pendapatan royalti Medtronic US di tahun pajak 2005 dan 2006.

Medtronic US mengajukan keberatan atas penghitungan tarif royalti yang ditetapkan oleh IRS. Medtronic US yakin bahwa dengan menggunakan metode *Comparable Uncontrolled Transaction* (CUT), tarif royalti yang dibayarkan oleh MPROC sudah memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Setelah menyelesaikan proses pemeriksaan, IRS menetapkan kekurangan tarif pembayaran royalti sebesar US\$548.180.115 untuk tahun pajak 2005 dan US\$810.301.695 untuk tahun pajak 2006.

Medtronic US tidak setuju atas putusan dari IRS dan mengajukan banding ke Pengadilan Pajak Amerika Serikat. Setelah hampir enam minggu persidangan, Pengadilan Pajak menolak penghitungan tarif royalti dari kedua belah pihak. Pengadilan Pajak menyatakan bahwa metode yang paling tepat untuk menentukan harga wajar pembayaran royalti dalam perjanjian lisensi aset tidak berwujud adalah CUT. Lebih lanjut, dalam putusannya, Pengadilan Pajak memutuskan tarif pembayaran royalti yang wajar adalah 44% untuk perangkat implan medis dan 22% untuk perangkat terapi medis lainnya.

IRS kemudian mengajukan banding kepada *United States Court of Appeals for the Eight Circuit (Appeal Court)* atas hasil putusan Pengadilan Pajak. IRS berpendapat bahwa metode CUT tidak tepat digunakan dalam menentukan tarif royalti grup usaha Medtronic. IRS meminta *Appeal Court* untuk mengevaluasi kembali metode yang paling tepat dan menentukan tarif royalti yang tepat untuk kasus Medtronic. *Appeal Court* pun melakukan peninjauan terkait kasus Medtronic dan akhirnya memutuskan untuk mengembalikan kasus tersebut kepada Pengadilan Pajak dikarenakan kurangnya temuan atau fakta yang dibutuhkan dalam menyelesaikan kasus Medtronic.

## **Pembahasan**

Dalam menghitung tarif royalti pada kasus Medtronic dan IRS, Pengadilan Pajak mengacu pada perjanjian *cross-license* Pacesetter. Perjanjian *cross-license* Pacesetter terjadi pada tahun 1992 dalam upaya penyelesaian beberapa tuntutan hukum terkait penggunaan paten dan lisensi antara perusahaan induk Pacesetter dan Medtronic US. *Appeal Court* menganggap bahwa pertimbangan-pertimbangan yang digunakan oleh Pengadilan Pajak dalam menggunakan perjanjian *cross-license* Pacesetter sebagai pembanding tidak cukup secara faktual, terutama dengan alasan berikut:

- (i) terdapat beberapa kondisi yang tidak sebanding antara perjanjian Pacesetter dengan perjanjian lisensi grup usaha Medtronic yang tidak dinyatakan secara jelas oleh Pengadilan Pajak;
- (ii) Pengadilan Pajak tidak mempertimbangkan pengaruh dari adanya

perbedaan syarat dan ketentuan serta pembayaran dari perjanjian Pacesetter;

- (iii) Pengadilan Pajak tidak mempertimbangkan adanya perbedaan lingkup aset tidak berwujud pada perjanjian Pacesetter dan perjanjian lisensi grup usaha Medtronic. Pada perjanjian Pacesetter, aset tidak berwujud yang digunakan hanyalah paten, sedangkan dalam perjanjian lisensi grup usaha Medtronic, aset tidak berwujud yang digunakan adalah *know-how*, merek dagang, dan desain;
- (iv) Pengadilan Pajak tidak dapat menyatakan secara jelas rincian biaya dalam menentukan tarif royalti.

Dalam memilih metode *transfer pricing* yang digunakan untuk menguji harga atau laba wajar, sebagaimana tercantum dalam Paragraf 2.2 OECD TP *Guidelines*, perlu dilakukan kajian untuk menentukan metode *transfer pricing* yang paling sesuai (*The Most Appropriate Method*). Penerapan metode *transfer pricing* yang paling sesuai wajib memperhatikan hal-hal seperti (i) kelebihan dan kekurangan setiap metode, (ii) kesesuaian metode *transfer pricing* dengan sifat dasar transaksi antarpihak yang mempunyai hubungan istimewa, yang ditentukan berdasarkan analisis fungsional, (iii) ketersediaan informasi yang andal (sehubungan dengan transaksi antarpihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa) untuk menerapkan metode yang dipilih dan/atau metode lain, (iv) tingkat kesebandingan antara transaksi antarpihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan transaksi antarpihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, termasuk keandalan penyesuaian yang dilakukan untuk menghilangkan pengaruh yang material dari perbedaan yang ada.

Untuk menentukan tingkat kesebandingan yang tinggi antara transaksi afiliasi dan transaksi independen, diperlukan analisis terhadap faktor-faktor yang secara signifikan berpengaruh terhadap harga ataupun laba. Atribut-atribut tersebut mengacu kepada lima faktor kesebandingan, yaitu produk atau jasa yang ditransaksikan, analisis fungsional, syarat dan ketentuan dalam kontrak, strategi bisnis, serta situasi ekonomi.

Dalam kasus Medtronic, Pengadilan Pajak menerapkan metode CUT dengan menggunakan perjanjian *cross-license* Pacesetter sebagai pembanding. Namun, Pengadilan Pajak hanya mempertimbangkan persamaan transaksi *intangible* antara perjanjian *cross-license* Pacesetter dan perjanjian lisensi grup usaha Medtronic tanpa melakukan analisis tingkat kesebandingan lebih dalam.

Penerapan metode CUT menitikberatkan pada masalah kesebandingan transaksi. Semakin lemah tingkat kesebandingan, hasil analisis penerapan metode CUT akan semakin tidak tepat. Oleh karena itu, dalam memilih pembanding seharusnya Pengadilan Pajak mempertimbangkan faktor kesebandingan lainnya seperti syarat dan ketentuan serta jenis aset tidak berwujud yang disepakati dalam kontrak.

# Prinsip Beban Pembuktian pada Kasus Zinc BV<sup>88</sup>

Verawaty

---

Dalam sengketa *transfer pricing*, beban pembuktian (*burden of proof*) tidak boleh hanya dilimpahkan kepada salah satu pihak yang bersengketa. Namun, wajib pajak dan otoritas pajak memiliki kewajiban berimbang untuk membuktikan fakta atau keadaan yang sebenarnya. Hal ini sejalan dengan paparan dalam tulisan *Beban Pembuktian dalam Kasus Transfer Pricing* (Dwina Karina, 2018).

Salah satu sengketa pajak terkait beban pembuktian dapat dipelajari dalam kasus Zinc BV. Secara singkat dapat dijelaskan bahwa Zinc BV merupakan wajib pajak yang berdomisili di Belanda. Zinc BV bergerak dalam bidang peleburan *zinc*. Pada awalnya, Zinc BV merupakan perusahaan dengan profil fungsi, aset, dan risiko (FAR) yang tinggi. Namun, profil tersebut berubah setelah Zinc BV melakukan restrukturisasi bisnis.

Dalam restrukturisasi bisnis tersebut, Zinc BV berangsur-angsur mengalihkan fungsi-fungsinya kepada entitas lain dalam grup usaha sehingga hanya tersisa fungsi produksi yang dijalankan oleh Zinc BV. Restrukturisasi bisnis tersebut mengubah Zinc BV yang semula sebagai perusahaan yang berkarakter *high risk* menjadi perusahaan *toll manufacturer* yang bersifat *low risk*.

Dengan perubahan Zinc BV tersebut, laba yang diperoleh Zinc BV juga menurun, yaitu sesuai dengan prinsip *high risk—high potential return—* dan *low risk—low potential return*. Atas perpindahan fungsi-fungsi tersebut kepada entitas lain dalam grup usaha, Zinc BV memperoleh kompensasi (biaya konversi) sebesar 28 juta euro.

Terkait dengan restrukturisasi tersebut, otoritas pajak Belanda berpendapat bahwa pembayaran kompensasi seharusnya bukan sebesar 28 juta euro, melainkan sebesar 184 juta euro. Otoritas pajak Belanda berpendapat bahwa fungsi yang dijalankan oleh Zinc BV tidak berubah setelah restrukturisasi bisnis sehingga Zinc BV tetap merupakan perusahaan yang mempunyai karakter *high risk*. Kasus ini menimbulkan sengketa antara wajib pajak dan otoritas pajak yang akhirnya diselesaikan di Pengadilan Pajak Belanda

## Putusan dan Pertimbangan Hakim

Hakim menyatakan bahwa Zinc BV telah memenuhi persyaratan dokumentasi *transfer pricing*. Fungsi-fungsi yang signifikan telah dialihkan

---

<sup>88</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 10 Desember 2018.

kepada pihak lain dalam grup usaha sehingga Zinc BV berubah menjadi perusahaan *toll manufacturer* yang bersifat *low risk*. Perubahan tersebut juga telah diremunerasi berdasarkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha sesuai analisis yang dilakukan Zinc BV dalam dokumentasi *transfer pricing*.

Hakim tidak memperoleh bukti yang menjadi dasar koreksi dari otoritas pajak. Beban pembuktian yang menyatakan bahwa analisis *transfer pricing* Zinc BV tidak benar dalam kasus ini dilimpahkan pada otoritas pajak. Mempertimbangkan ketentuan dokumentasi *transfer pricing* di Belanda (Pasal 8b CITA) serta penjelasannya, hakim menyatakan bahwa otoritas pajak perlu membuktikan apakah terdapat motif penghindaran pajak sehingga perlu membuktikan ketidakwajaran dalam harga atau margin yang telah diterapkan wajib pajak.

Dalam kasus ini, otoritas pajak tidak dapat membuktikan kedua hal tersebut sehingga dalam kesimpulannya hakim menyatakan bahwa koreksi otoritas pajak tersebut harus dibatalkan.

### **Pembelajaran yang Didapat**

Kasus ini mencerminkan pentingnya dokumentasi *transfer pricing* yang memadai dan pentingnya pengujian seluruh transaksi terkait restrukturisasi usaha. Dokumentasi *transfer pricing* merupakan kesempatan bagi wajib pajak untuk menjelaskan penerapan prinsip kewajaran sesuai dengan fakta dan kondisi yang sebenarnya serta sekaligus menjadi argumentasi wajib pajak dalam pemeriksaan pajak. Wajib pajak yang telah memenuhi kewajiban dokumentasi *transfer pricing* juga dapat memperoleh perlindungan dari sisi beban pembuktian. Hal ini didasarkan atas kasus Zinc BV yang memperlihatkan bahwa beban pembuktian atas ketidakwajaran transaksi wajib pajak setelah dilakukan dokumentasi *transfer pricing* berada pada otoritas pajak.

Menariknya, beban pembuktian otoritas pajak dalam menguji ketidakwajaran transaksi wajib pajak terdiri dari dua lapis, yaitu adanya motif penghindaran pajak dan setelahnya baru perhitungan teknis harga atau margin yang wajar menurut otoritas pajak. Dengan ketiadaan bukti motif penghindaran pajak oleh wajib pajak, otoritas pajak tidak mempunyai wewenang untuk melakukan koreksi terhadap transaksi afiliasi wajib pajak.

Beban pembuktian terkait ada atau tidaknya motif penghindaran pajak dapat ditemukan juga di Italia. Mahkamah Agung di Italia juga menginterpretasikan bahwa ketentuan domestik *transfer pricing* Italia mempunyai tujuan untuk menangkal penghindaran pajak dari negara Italia ke negara-negara lain yang beban pajaknya lebih rendah (Chiesa dan Cottani, 2007). Oleh karena itu, otoritas pajak harus menunjukkan terlebih dahulu bahwa beban pajak di yurisdiksi lawan transaksi lebih rendah dari beban pajak di Italia (Carlo Galli, 2008).



## **Bagian XII - BEPS dan Kerjasama Internasional**



# Promotor Pajak dan Kewajiban Pungungkan Perencanaan Pajak<sup>89</sup>

Darussalam

---

Terdapat setidaknya tiga kondisi yang mendorong adanya perilaku perencanaan pajak yang agresif (*aggressive tax planning*), yaitu. (i) Hukum pajak yang rumit dan kompleks, (ii) Sistem *self-assessment* yang memiliki ekspektasi bahwa wajib pajak akan secara jujur menghitung, memperhitungkan, membayar, dan melaporkan pajak, dan (iii) Tidak terdapat suatu ketentuan yang mewajibkan wajib pajak dan promotor pajak (*tax promotor*) untuk mengungkapkan segala macam perencanaan pajaknya yang berimplikasi terhadap tergerusnya basis penerimaan pajak. Akibatnya, promotor pajak (konsultan pajak, akuntan publik, firma hukum, penasihat keuangan, dan sebagainya) memanfaatkan kondisi-kondisi tersebut untuk mengeksploitasi perencanaan pajak yang agresif.

Situasi di atas menyebabkan maraknya *tax shelter*, yaitu suatu pemberian jasa yang diberikan oleh promotor pajak untuk melakukan penghematan pajak. Berdasarkan jasa yang diberikan tersebut, promotor pajak mendapat imbalan berupa sejumlah persentase dari penghematan pajak yang diperoleh. Tanina Rostain dan Milton C. Regan Jr., dari bukunya yang berjudul *Confidence Games: Lawyers, Accountants, and the Tax Shelter Industry*, (2014) mengungkapkan kegiatan *tax shelter* telah dilakukan sejak sejak lama. Setidaknya terdapat tiga contoh kasus yang mencoreng reputasi dari para promotor pajak.

Pertama, X Company yang setuju untuk membayar 10 juta dolar AS kepada Kantor Pajak Amerika Serikat (IRS) dan berhenti memasarkan *abusive tax shelter* pada tahun 2002.

Kedua, Y Bank bersedia membayar lebih dari 553 juta dolar AS kepada Pemerintah Amerika Serikat (*US Department of Justice/DoJ*) atas keterlibatannya dalam kegiatan *tax shelter* dari tahun 1996 sampai 2002. DoJ menyatakan bahwa jumlah tersebut merupakan kerugian yang ditimbulkan oleh Y Bank dari keterlibatannya dalam kegiatan *tax shelter*, jumlah pajak, bunga yang tidak dapat dikumpulkan oleh *The Internal Revenue Service* (IRS) dari pembayar pajak, dan penalti sehubungan dengan pemeriksaan yang dilakukan oleh IRS pada bank tersebut sebagai promotor pajak.

Ketiga, pada Februari 2013, Z Company akhirnya menandatangani perjanjian dengan DoJ sehubungan dengan kegiatan *tax shelter*. Sesuai perjanjian dengan pemerintah, Z Company setuju untuk membayar denda 123 juta dolar AS atas keterlibatannya dalam produk-produk perencanaan pajak agresif, seperti CDS, COBRA, CDS Add-On, dan PICO.

---

<sup>89</sup> Tulisan ini dimuat di DDTNews pada 9 Oktober 2018.



## Kewajiban Pengungkapan

Aktivitas perencanaan pajak yang agresif berkaitan erat dengan apa yang disebut sebagai industri kerahasiaan (*secretive industry*). Industri ini melibatkan peran promotor, wajib pajak, dan negara *tax haven*. Kehadiran negara *tax haven*, yang umumnya memiliki tarif pajak rendah atau nol, memiliki kerahasiaan perbankan, dan memiliki *ring fencing regime* bagi nonresiden, memiliki peran sentral. Namun, perlu diperhatikan, dana yang berada dalam industri kerahasiaan belum tentu seluruhnya didorong oleh motif penghematan pajak, bisa juga disebabkan oleh aktivitas ekonomi yang sesungguhnya.

Salah satu komponen penting untuk melawan perencanaan pajak yang agresif adalah ketersediaan data dan informasi mengenai kepatuhan dan perilaku wajib pajak. Namun, upaya mendapatkan data bukanlah hal yang mudah. Sumber informasi yang utama (*primary source*) berasal dari *tax return* (SPT), lampiran, dan dokumen pendukungnya, selama ini belum dapat memberikan data yang valid.

Untuk itu, otoritas pajak melengkapi informasi melalui upaya intelijen dan pengumpulan informasi yang berasal dari pihak ketiga. Sayangnya, informasi ini seringkali disembunyikan oleh promotor pajak sebagai pihak ketiga. Terkait dengan perannya, promotor pajak dituding sebagai pihak yang berkontribusi dalam membantu wajib pajak mendesain perencanaan pajak yang agresif. Berdasarkan Aksi *Base Erosion Profit Shifting* (BEPS) Nomor 12, sistem yang efektif dalam memperoleh informasi perencanaan pajak yang agresif adalah melalui kewajiban pengungkapan perencanaan pajak atau disebut dengan *Mandatory Disclosure Rule* (MDR).

Kewajiban pengungkapan perencanaan pajak memiliki tiga tujuan sebagai berikut: (i) untuk mendapatkan informasi awal atas potensi adanya skema penghindaran pajak yang agresif dalam rangka sebagai penilaian risiko (*risk assessment*), (ii) untuk mengidentifikasi skema-skema yang dipergunakan, pengguna (penerima manfaat), dan promotor pajak di waktu yang tepat, serta (iii) berfungsi sebagai pencegahan, mengurangi aktivitas promosi, dan penggunaan skema penghindaran pajak (OECD, 2015).

Beberapa negara telah menerapkan ketentuan kewajiban pengungkapan perencanaan pajak karena kebijakan ini dirasa efektif dalam mencegah skema penghindaran pajak. Misalnya, Amerika Serikat (1984 dan direvisi pada 2004), Kanada (1989, diperbaharui 2013), Afrika Selatan (2003, direvisi 2008), Inggris (2004, diamandemen 2006 dan 2011), Portugal (2008), dan Irlandia (2011). Implementasi kewajiban pengungkapan perencanaan pajak memberikan hasil yang positif, terutama memungkinkan pemerintah untuk segera mengetahui pola perencanaan pajak, celah-celah hukum yang dipergunakan, dan kemudian merespons dengan melalui revisi atau membuat ketentuan peraturan perundang-undangan pajak.

# Strategi Melawan Penghindaran Pajak ala TCJA dan BEPS<sup>90</sup>

Anggi P.I. Tambunan

---

Melalui perdebatan panjang di badan legislatif, akhirnya pada 22 Desember 2017 Pemerintah Amerika Serikat (AS) mengeluarkan kebijakan reformasi perpajakan *Tax Cuts and Jobs Act* (TCJA). Tujuannya untuk meningkatkan perekonomian AS dengan cara menyediakan insentif perpajakan.

Dengan insentif itu, perusahaan AS memiliki keunggulan serta tidak kalah bersaing dengan perusahaan di luar AS dan mau melakukan repatriasi penghasilan usahanya di luar AS untuk masuk kembali ke dalam AS. Selain itu, TCJA juga memiliki ketentuan antipenghindaran pajak untuk melindungi basis pemajakannya.

TCJA memiliki konten, antara lain (i) perubahan tarif pajak PPh Badan, (ii) perubahan *basis world wide income* menjadi *territorial*, (iii) *Base Erosion & Anti-Abuse Tax* (BEAT), (iv) *Global Intangible Low-Taxed Income* (GILTI), dan (v) *Foreign-Derived Intangible Income* (FDII). Pengenaan tarif pajak perusahaan di AS telah lama dikenal sebagai salah satu yang paling tinggi di dunia. Namun, dengan adanya TCJA, tarif penghasilan perusahaan turun menjadi 21% dan hampir setara dengan banyak negara di dunia.

Adapun sebelumnya tarif pajak perusahaan yang berlaku di AS adalah mencapai 35% dan dianggap sebagai salah satu negara dengan tarif paling tinggi di dunia. Lebih lanjut, penurunan tarif juga diberlakukan kepada orang pribadi. Dengan demikian, walaupun masih memiliki 7 lapisan tarif (*bracket rate*), besaran lapisan dan tarif untuk orang pribadi mengalami perubahan yang signifikan. Salah satunya adalah lapisan paling atas dengan tarif sebelumnya sebesar 39,6% menjadi 37%.

Selain itu, pada aturan sebelumnya, terhadap perusahaan yang memperoleh penghasilan usaha dari luar negeri, khususnya dividen, penghasilan tersebut akan dikenai pajak dengan tarif normal serta diberikan kredit pajak luar negeri untuk mencegah adanya pajak berganda. Namun, melalui TCJA dividen yang berasal dari AS akan tetap dikenakan di AS dan yang berasal dari luar AS akan dikecualikan untuk dikenakan di AS (*exemption*). Kebijakan ini menjadi penanda adanya perubahan basis *worldwide income* menjadi *territorial* (Dhora, 2018).

Perubahan kebijakan ini dilakukan agar terdapat insentif bagi perusahaan global yang berbasis di AS untuk melakukan repatriasi penghasilannya

---

<sup>90</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 1 Februari 2019.

kembali ke AS. Sebelumnya, banyak perusahaan global di AS tidak melakukan repatriasi mengingat negara luar tempatnya beroperasi menyediakan insentif pajak untuk menunda pembayaran kembali ke AS.

## Melawan Penghindaran Pajak

TCJA juga mengadopsi ketentuan antipenghindaran pajak dengan memberlakukan BEAT atau *Base Erosion Anti-Abuse Act*. Ketentuan ini ditujukan untuk memproteksi basis pengenaan pajak di AS sendiri. Namun, penggunaannya hanya ditujukan kepada perusahaan AS yang memiliki penghasilan kotor konsolidasi yang berkaitan dengan kegiatannya di AS (*US connected*) tidak kurang dari 500 juta dolar AS pada 3 tahun sebelumnya dan melakukan “penggerusan” atau *base erosion* berupa kewajiban melakukan pembayaran bunga, royalti, dan biaya jasa kepada afiliasi luar negerinya lebih dari 3% dari biaya yang dapat dikurangkan di tahun berjalan.

Selanjutnya, dalam TCJA terdapat pengaturan *anti-abuse* atas penghasilan global terkait dengan barang tidak berwujud (*global intangible*) yang disebut *Global Intangible Low Taxed Income* (GILTI). Namun, pengaturan ini hanya ditujukan kepada perusahaan global AS yang memanfaatkan skema *Control Foreign Company* (CFC) atas kepemilikan *Intellectual Property* (IP) yang berharga atau mengoperasikan penjualan dan jasa layanan yang tidak menggunakan banyak aset berwujud secara signifikan. Hal ini juga menjadi pembeda dengan BEAT.

Berbeda dengan GILTI dan BEAT, TCJA mengatur adanya insentif atas penghasilan yang berasal dari penggunaan barang tidak berwujud atau *intangible*, yaitu *foreign-derived intangible income* (FDII). Pemberian insentif yang dilakukan berupa penurunan tarif pajak atas penggunaan IP terhadap barang atau jasa yang ditujukan untuk diekspor ke luar negeri.

Ketentuan ini memberikan tarif efektif berkisar 13,125% yang kemudian akan dinaikan menjadi sekitar 16,41% pada tahun 2024 dan seterusnya. Hal ini diharapkan mendorong kepemilikan IP oleh perusahaan global AS agar tetap berada di AS.

## TCJA versus BEPS

Pengaturan di dalam TCJA tidak hanya mengandung insentif bagi pelaku usaha, khususnya perusahaan global yang berbasis di AS. Namun, TCJA juga mengandung ketentuan terkait dengan antipenghindaran pajak.

Lalu, bagaimanakah kaitan antara TCJA dan BEPS? Mindy Herzfeld dalam pemaparannya di International Tax Conference pada 6 Desember 2018 di Mumbai, India, memberikan penjelasan berupa persamaan, perbedaan antara BEPS dan TCJA, serta pengaturan perpajakan di AS pada umumnya.

Persamaan antara BEPS dan TCJA adalah pembatasan biaya bunga sebagaimana diatur dalam Perubahan Seksi 163 (j) yang juga diatur dalam BEPS Rencana Aksi 4 dengan tarif 30% dari laba sebelum beban bunga, pajak, depresiasi dan amortisasi (*earnings before interest, taxes, depreciation and amortization/ EBITDA*).

Selain itu, BEPS dan TCJA juga memuat pengaturan *anti-hybrid* yang terdapat dalam Seksi 267A dan 245A (e) yang dipadankan dengan BEPS Rencana Aksi 2. Terakhir, pengaturan mengenai laporan negara per negara (CbC) yang ada di aturan TCJA yang sama dengan pengaturan BEPS Action 13.

Di sisi lain, terdapat perbedaan antara pengaturan di dalam BEPS dan TCJA. Hal ini dapat ditemukan pada, *pertama*, perluasan pengaturan terkait dengan CFC dengan adanya GILTI.

Kedua, TCJA pun mengandung pemberian insentif atas ekspor dengan pemberlakuan FDII. Padahal, BEPS Rencana Aksi 5 menggarisbawahi bahwa rezim IP dianggap tidak membahayakan (*harmful*) selama memenuhi persyaratan substansi ekonomi.

Ketiga, walau TCJA telah melakukan revisi pengaturan terhadap Seksi 482 terkait dengan *transfer pricing*, BEPS telah melakukan revisi yang jauh lebih luas terhadap *OECD TP Guidelines*. Keempat, BEPS belum memiliki pengaturan yang menyerupai BEAT. Kelima, TCJA juga belum memiliki pengaturan revisi atas bentuk usaha tetap (*permanent establishment/PE*) yang selaras dengan BEPS.

Selain perbandingan dengan TCJA, terdapat ketentuan di dalam BEPS yang sudah lebih dulu ada dan dijalankan di dalam pengaturan perpajakan AS sebelum adanya TCJA, antara lain arbitrase wajib (*mandatory arbitration*) yang diadopsi di dalam BEPS Rencana Aksi 14 tentang penyelesaian sengketa (*dispute resolution*).

Kemudian, ketentuan *Limitation on Benefit* (LoB) yang diadopsi BEPS Rencana Aksi 6 terkait dengan penyalahgunaan Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda/P3B (*treaty abuse rule*) dan terakhir terkait dengan peraturan pengungkapan penampungan (*shelter disclosure*) yang juga diadopsi oleh BEPS Rencana Aksi 12 terkait dengan pengungkapan wajib (*mandatory disclosure*).

Lantas, manakah yang lebih baik? Satu hal yang pasti, secara historis langkah AS sangat signifikan dalam menentukan dan mewarnai tatanan pajak global.

# Mencermati Kembali Aturan Pembatasan Beban Bunga<sup>91</sup>

Ani Rahmatika

---

Sumber dana perusahaan dapat diperoleh melalui dua skema, yaitu skema pendanaan melalui utang dan melalui modal. Kedua skema tersebut dapat memberikan pengaruh yang berbeda terhadap besarnya beban pajak perusahaan, terutama dari segi imbalan dari utang (bunga) dan modal (dividen).

Perlakuan pajak yang berbeda antara bunga dan dividen, yaitu bunga dapat dibebankan sebagai pengurang penghasilan, sedangkan dividen tidak dapat dijadikan sebagai pengurang penghasilan, menyebabkan perusahaan multinasional cenderung untuk lebih memilih skema pendanaan melalui utang. Namun, praktik skema pendanaan melalui utang seringkali dimanfaatkan oleh perusahaan untuk mengurangi beban pajak perusahaan.

Praktik perencanaan pajak dengan menggunakan utang yang lebih banyak bertujuan untuk mengikis dasar pengenaan pajak di negara sumber melalui pembayaran bunga yang berlebihan kepada subjek pajak di negara yang tidak mengenakan pajak atau mengenakan pajak yang rendah atas penghasilan bunga dan sejenisnya (Offermanns dan Baldwiesing, 2015). Pembebanan biaya bunga yang berlebihan (*excessive interest*) pada perusahaan multinasional ditengarai dapat menimbulkan adanya penyertaan modal secara terselubung.

Kini, banyak negara telah menerapkan ketentuan domestik yang bertujuan untuk menangkal tingginya utang yang berlebihan, yang seringkali mengacu pada apa yang disebut sebagai aturan pembatasan beban bunga (*interest limitation rules*) (Darussalam dan Kristiaji, 2015). Di Indonesia, *interest limitation rules* dilakukan melalui upaya membatasi utang (*debt limitation*).

Berdasarkan Pasal 18 ayat (1) UU PPh, Menteri Keuangan diberi wewenang untuk menentukan besarnya perbandingan antara utang dan modal perusahaan (*debt to equity ratio*) yang dibenarkan untuk penghitungan pajak sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Apabila besarnya perbandingan antara utang dan modal perusahaan melebihi besarnya perbandingan yang ditentukan oleh Menteri Keuangan, bunga yang dibayarkan atas utang yang dianggap "*excessive*" itu tidak dapat dibebankan sebagai pengurang penghasilan. Sementara itu, bagi pemegang saham yang menerima atau memperoleh bunga tersebut dianggap sebagai dividen yang dikenai pajak.

Berbeda dengan *interest limitation rule* di Indonesia yang berupaya membatasi utang, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)

---

<sup>91</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 22 Februari 2019.

melalui BEPS Rencana Aksi 4 merekomendasikan *interest limitation rule* melalui upaya membatasi beban bunga (*interest limitation*) dengan beberapa poin berikut.

Pertama, penggunaan *fixed ratio* biaya bunga terhadap EBITDA (jumlah laba sebelum biaya bunga, pajak, penyusutan, dan amortisasi) antara 10% sampai dengan 30% untuk membatasi pembayaran bunga yang berlebihan. Kedua, ketentuan tersebut dikombinasikan dengan pendekatan *group ratio rule*, yaitu dengan ambang batas rasio biaya bunga terhadap EBITDA di tingkat grup apabila entitas melebihi batasan *fixed ratio* di tingkat perusahaan.

Dengan aturan ini, hanya terhadap biaya bunga yang jumlahnya melebihi *fixed ratio* dan *group ratio* saja yang tidak boleh dibebankan sebagai pengurang. Selain itu, OECD juga memberi dua rekomendasi tambahan (Darussalam dan Kristiaji, 2017).

Pertama, adanya ambang batas *threshold* indikator keuangan yang bisa mengesampingkan perusahaan-perusahaan dengan risiko terbatas maupun untuk sektor tertentu, misalkan untuk proyek publik. Kedua, adanya kelebihan bunga pinjaman tidak boleh diperlakukan sebagai pengurang. Namun, pemerintah dapat memberikan opsi kelonggaran bahwa biaya tersebut untuk dibawa dan diperhitungkan di tahun pajak berikutnya atau sebelumnya (*carry forward* atau *carry back*).

### **Pendekatan *Earning Stripping***

OECD dalam Laporan Final BEPS Rencana Aksi 4 tidak merekomendasikan penggunaan *debt to equity ratio* (DER). Namun, lebih merekomendasikan penggunaan *interest limitation* atau lebih sering disebut pendekatan '*earning stripping*'.

Hal ini dikarenakan penggunaan DER masih memberikan banyak kerugian. Misalnya, adanya fleksibilitas tingkat bunga atas utang yang cukup tinggi yang dibayarkan suatu entitas dan juga adanya potensi entitas yang memiliki modal besar untuk mengurangi lebih banyak biaya bunga yang sangatlah mudah dilakukan bagi grup usaha untuk memanipulasi hasil rasio utang terhadap modal dengan menambah tingkat modal dalam entitas tertentu (Paragraf 17).

Pendekatan berbasis akun-akun pada *income statement* dirasa lebih menjamin bahwa bunga yang dapat menjadi pengurang terkait secara langsung dengan aktivitas ekonomi perusahaan tersebut. Jumlah pengurang pajak itu juga langsung berkaitan dengan penghasilan kena pajak sehingga akan lebih valid dalam memengaruhi keputusan perencanaan pajak (Paragraf 23).

Salah satu negara yang menerapkan kebijakan *earning stripping rule* adalah Jerman. Jerman menerapkan *fixed ratio* biaya bunga terhadap EBITDA sebesar 30%. Atas ketentuan tersebut, wajib pajak di Jerman hanya boleh mengurangi biaya bunganya sebesar maksimal 30% dari nilai EBITDA

dalam tahun berjalan. Namun, biaya bunga yang tidak dapat dikurangkan tidak dianggap sebagai dividen dan dapat dibawa dan diperhitungkan di tahun pajak berikutnya (*carried forward*) (Fross, 2012).

Selain itu, pertimbangan OECD mengombinasikan *fixed ratio* dengan *group ratio* adalah karena *fixed ratio rule* tidak mempertimbangkan perbedaan tingkat kebutuhan pembiayaan di antara berbagai sektor usaha. Apabila ketentuan yang diterapkan untuk membatasi biaya bunga hanyalah *fixed ratio rule*, grup perusahaan yang memiliki rasio beban bunga bersih kepada pihak ketiga terhadap EBITDA yang jauh di atas *fixed ratio* tidak akan mampu untuk mengurangi seluruh biaya bunga kepada pihak ketiga.

Akibatnya, grup-grup perusahaan yang pendanaannya banyak dilakukan dengan utang diperbolehkan untuk membebaskan biaya bunga yang melebihi batasan dalam *fixed ratio* berdasarkan rasio keuangan grup. Ketentuan ini tentu akan bermanfaat bagi grup perusahaan di Indonesia yang pendanaannya banyak dilakukan dengan utang.

Mencermati rekomendasi dari OECD tersebut, pemerintah tentu diharapkan dapat mengkaji lebih mendalam terkait dengan implementasi *interest limitation/earning stripping rule* dalam sistem perpajakan di Indonesia. Pemerintah juga dapat mempertimbangkan penggunaan kombinasi beberapa pendekatan yang direkomendasikan oleh OECD dengan tetap menjaga dampaknya terhadap iklim investasi di Indonesia.

## Membatasi Utang Pakai *Fixed Ratio* atau *Group Ratio*?<sup>92</sup>

Shofia Maharani

---

Dalam mendukung aktivitas bisnisnya, suatu perusahaan dapat bergantung pada kemampuan internalnya sendiri dengan menghasilkan laba atau mencari pendanaan dari eksternal baik melalui utang maupun modal. Apabila diputuskan perusahaan perlu mendapatkan dukungan dana dari eksternal, dalam menentukan sumber pendanaan tersebut perusahaan harus memahami implikasi perpajakannya. Ini dikarenakan pemilihan sumber pendanaan dapat berpengaruh signifikan terhadap jumlah penghasilan yang akan dilaporkan untuk tujuan perpajakan.

Sebuah perusahaan harus dapat menentukan sumber pendanaannya apakah dari modal atau dari utang. Alasannya, harga yang harus dibayar untuk masing-masing pilihan perlu diukur kerugian dan keuntungannya (Henshall, 2013). Pemilihan sumber pendanaan melalui utang seringkali menimbulkan masalah dari sisi perbandingan antara tingkat utang yang lebih tinggi dan modal yang dimiliki. Kondisi ini dikenal dengan istilah *thin capitalization*.

Secara umum, *thin capitalization* terjadi apabila perusahaan lebih banyak mendapatkan pendanaan dari pinjaman pemegang saham dibandingkan dengan pendanaan dari investasi dalam bentuk saham (Green, 2008). *Thin capitalization* secara bersamaan juga dapat meningkatkan biaya bunga pinjaman yang dapat dijadikan sebagai pengurang penghasilan dalam perhitungan pajak penghasilan badan bagi perusahaan.

Hal ini sebagaimana diungkapkan dalam Laporan Akhir BEPS Rencana Aksi 4 terkait dengan *Limiting Base Erosion Involving Interest Deductions and Other Financial Payments* (BEPS Rencana Aksi 4) yang dikeluarkan Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), yaitu bahwa penggunaan utang diidentifikasi sebagai salah satu metode yang dapat memfasilitasi praktik penggeseran basis dan pergeseran laba (*base erosion and profit shifting*/BEPS). Terdapat dua pendekatan yang direkomendasikan oleh BEPS Rencana Aksi 4 untuk membatasi biaya bunga pinjaman yang dapat menjadi pengurang (*interest limitation rule*), yaitu *fixed ratio* dan *group ratio*.

*Fixed ratio* membandingkan biaya bunga terhadap laba sebelum bunga, pajak, depresiasi dan amortisasi (*earnings before interest, tax, depreciation and amortization*/EBITDA). Perbandingan rasio yang direkomendasikan oleh OECD adalah berkisar antara 10% hingga 30% dari EBITDA perusahaan. Sementara itu, *group ratio* digunakan oleh perusahaan multinasional di

---

<sup>92</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 4 Februari 2019.



industri tertentu yang cenderung memiliki rasio utang yang tinggi jika dibandingkan dengan perusahaan multinasional yang bergerak di industri lain.

*Group ratio* memungkinkan perusahaan untuk mengurangi biaya bunga hingga tingkat rasio biaya bunga bersih terhadap EBITDA dari grup usaha secara keseluruhan. Jadi, selama rasio biaya bunga terhadap EBITDA suatu perusahaan tidak melebihi rasio biaya bunga terhadap EBITDA dari grup perusahaannya maka biaya bunga tersebut dapat menjadi pengurang.

Pendekatan lain yang dapat dilakukan untuk membatasi biaya bunga adalah melalui pendekatan *arm's length* dan *debt to equity ratio* (DER). Pendekatan *arm's length* akan membandingkan struktur permodalan maupun struktur biaya bunga terhadap EBITDA dengan kondisi perusahaan lain yang independen. Di sisi lain, DER sejatinya juga merupakan pendekatan *fixed ratio*, tetapi dengan menggunakan rasio jumlah utang terhadap modal. Namun, pendekatan tersebut memiliki beberapa kelemahan berdasarkan perspektif OECD.

BEPS Rencana Aksi 4 secara jelas menyebutkan bahwa *arm's length principle* bukan merupakan cara yang direkomendasikan untuk mencegah praktik BEPS akibat adanya pembayaran bunga pinjaman dalam kondisi tidak adanya aturan lain yang memperkuat pembatasan biaya bunga. Terdapat dua argumen yang mendukung pernyataan OECD tersebut.

Pertama, *arm's length principle* secara umum dianggap terlalu membutuhkan banyak sumber daya dan memakan waktu untuk diterapkan baik bagi wajib pajak maupun bagi otoritas pajak. Kedua, *arm's length principle* dianggap bukan lagi cara yang efektif untuk mencegah tingkat bunga yang tinggi (Hulshorst, *et al.*, 2016).

Penggunaan DER juga tidak direkomendasikan oleh BEPS Rencana Aksi 4 karena masih memiliki banyak kelemahan. Kelemahan tersebut antara lain tidak diatur batasan jumlah biaya bunga yang dapat dikurangkan dari penghasilan perusahaan. Selain itu, penggunaan DER juga memberikan kesempatan bagi perusahaan dengan tingkat modal yang tinggi untuk dapat terus menambah utangnya selama masih berada di batas yang telah ditentukan.

Skema ini tentunya mengakibatkan biaya bunga pinjaman sebagai biaya yang dapat menjadi pengurang pajak (*deductible expense*) menjadi lebih besar bagi perusahaan dengan modal tinggi dibandingkan perusahaan dengan modal yang lebih rendah. Kondisi tersebut memberikan kesempatan bagi perusahaan untuk memanipulasi rasio perbandingan utang dan modal dengan cara menambahkan modal dalam perusahaan. Oleh karena itu, OECD lebih merekomendasikan penggunaan *fixed ratio* atau *group ratio* dalam mencegah praktik BEPS.

Alasannya, kedua jenis rasio tersebut secara langsung membatasi biaya bunga

yang dapat dijadikan sebagai *deductible expense* jika dibandingkan dengan penggunaan DER yang hanya membatasi basis perhitungan biaya bunga, yaitu jumlah utang.

Indonesia sendiri saat ini memiliki aturan *thin capitalization* berupa pembatasan *debt to equity ratio* (DER) sebesar 4:1 yang tercantum dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 169/PMK.010/2015 tentang Penentuan Besarnya Perbandingan Utang dan Modal Perusahaan untuk Keperluan Penghitungan Pajak Penghasilan. Walaupun OECD lebih merekomendasikan penggunaan *fixed ratio* dan *group ratio* dibandingkan dengan DER, Pemerintah Indonesia harus mengkaji lebih dalam lagi terkait dengan kedua pendekatan tersebut, terutama dengan mempertimbangkan dampaknya terhadap iklim investasi.

# *Multilateral Instrument, Mekanisme dan Posisi Indonesia*<sup>93</sup>

Ganda Christian Tobing

---

Tanpa banyak publikasi, 7 Juni lalu, sebanyak 68 negara, termasuk Indonesia, meneken *Multilateral Convention to Implement Tax Treaty Related to Measures to Prevent BEPS* atau instrumen multilateral (*Multilateral Instrument/MLI*). Jumlah negara yang menandatangani kesepakatan itu akan bertambah karena menurut Sekretariat OECD, beberapa negara sudah menyatakan niatnya untuk bergabung.

Meski tidak banyak publikasi, kesepakatan itu bukan berarti tidak penting. Sebaliknya, kesepakatan itu kian menandai berubahnya lanskap perpajakan internasional. Bahkan, tidak tanggung-tanggung, Sekjen OECD Angel Gurría menggambarkan dampak penandatanganan MLI itu sebagai “*a new turning point in tax treaty history*”.

Apabila dicermati, deskripsi tersebut rasanya tidak berlebihan. Dengan kesepakatan itu, akan ada lebih dari 1.100 Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) yang harus dimodifikasi, mengingat MLI adalah suatu instrumen dalam melakukan renegotiasi massal perjanjian bilateral antarnegara, terbatas untuk isu-isu tertentu dalam P3B, dan dengan opsi-opsi yang ditentukan sebelumnya (*Jonathan Schwarz, 2017*).

MLI lahir sebagai jawaban dalam mempercepat implementasi Rencana Aksi *Base Erosion and Profit Shifting (BEPS Action Plan)* yang terkait dengan P3B, yaitu dengan cara memodifikasi ketentuan-ketentuan dalam P3B. Rencana aksi terkait dengan ketentuan dalam P3B sendiri dapat dibedakan menjadi ketentuan yang bersifat *mandatory* dan opsional.

Ketentuan yang bersifat *mandatory* atau wajib diadopsi oleh negara-negara penandatanganan MLI adalah ketentuan pencegahan dan penyalahgunaan P3B, perubahan atau penambahan dalam bagian *preamble* P3B, dan *Mutual Agreement Procedure (MAP)*.

## **Mekanisme dan Struktur**

Dengan melihat karakteristiknya, MLI bisa disebut sebagai suatu instrumen yang fleksibel karena suatu negara bebas untuk memilih P3B dengan negara mitra mana saja yang akan dimodifikasi melalui MLI. P3B yang akan dimodifikasi melalui MLI disebut *Covered Tax Agreement (CTA)*. Oleh karena itu, apabila hanya terdapat satu negara saja dalam P3B yang memasukkan P3B tersebut ke dalam daftar CTA, sementara negara mitranya tidak, modifikasi

---

<sup>93</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 28 Juni 2017.

P3B itu tidak dilakukan melalui mekanisme MLI. Namun, melalui mekanisme negosiasi bilateral sebagaimana lazimnya.

Dari seluruh P3B Indonesia yang telah ditandatangani, Indonesia memasukkan 33 P3B dalam daftar CTA. Dari 33 P3B itu, 9 di antaranya merupakan P3B dengan negara mitra yang belum meneken MLI hingga awal Juni 2017, yaitu Brunei Darussalam, Laos, Malaysia, Filipina, Thailand, UEA, USA, Vietnam, dan Qatar.

Sementara itu, dari 24 P3B lain yang masuk dalam CTA Indonesia, sebanyak 22 negara mitra P3B juga memasukkan P3B dengan Indonesia ke dalam daftar CTA (Afrika Selatan, Australia, Belanda, Belgia, Cina, Finlandia, Hong Kong, India, Inggris, Italia, Jepang, Kanada, Korea, Kroasia, Luksemburg, Prancis, Polandia, Selandia Baru, Seychelles, Singapura, Slovakia, dan Turki).

Selanjutnya, 1 negara mitra P3B, yaitu Norwegia, belum merilis daftar CTA meskipun sudah ikut menandatangani MLI. Sementara itu, 1 negara mitra P3B lainnya, yaitu Swiss, tidak memasukkan Indonesia ke dalam daftar CTA. Dengan demikian, ketentuan MLI tidak memodifikasi P3B Indonesia dan Swiss.

Apabila dicermati, dalam strukturnya, suatu pasal dalam MLI memiliki empat klausul utama, yaitu (i) *substantive clause*, (ii) *compatibility clause*, (iii) *reservation clause*, dan (iv) *notification clause*. Klausul substantif merupakan *output* dari BEPS *Action Plan* yang terkait dengan ketentuan P3B.

Suatu negara bebas memilih mengadopsi atau tidak mengadopsi klausul substantif yang opsional. Misalnya, ketentuan Pasal 7 MLI mengenai pencegahan penyalahgunaan P3B. Suatu negara dapat memilih mengadopsi ketentuan yang *mandatory*, yaitu *Principal Purpose Test* (PPT) saja atau mengadopsi ketentuan PPT sekaligus *Simplified Limitation on Benefits* (Simplified LoB) yang opsional.

Sementara itu, klausul "*compatibility*" mengatur bagaimana modifikasi P3B dilakukan. Terdapat empat tipe klausul "*compatibility*" dengan efek modifikasi P3B yang berbeda, yaitu (i) menambah ketentuan dalam P3B (*in the absence of*), (ii) menggantikan ketentuan yang relevan dalam P3B (*in place of*), (iii) mengubah penerapan ketentuan yang relevan dalam P3B (*applies to* atau *modifies*), atau (iv) menambah atau menggantikan ketentuan yang relevan dalam P3B (*in place of or in the absence of*).

Meskipun kedua negara dalam P3B sama-sama memasukkan P3B di antara kedua negara dalam daftar CTA masing-masing, ketentuan MLI tidak akan memodifikasi ketentuan dalam P3B tersebut apabila satu negara memilih tidak mengadopsi (*reservation*) klausul substantif MLI. Dengan kata lain, modifikasi P3B hanya dimungkinkan apabila kedua negara dalam P3B mengambil posisi yang sama (*match*) untuk mengadopsi klausul substantif dalam MLI.

Untuk memberi kepastian dan kejelasan dalam penerapan MLI, suatu negara diminta mengidentifikasi dan kemudian memberikan notifikasi mengenai ketentuan yang relevan dalam P3B (*existing provision*) yang akan dimodifikasi dengan MLI (*MLI Explanatory Statement*, Paragraf 15). Selain itu, negara yang memilih posisi ketentuan yang opsional wajib memberikan notifikasi atas posisinya tersebut.

Berdasarkan penjelasan di atas, posisi Indonesia untuk mengadopsi klausul substantif dalam MLI akan memodifikasi P3B Indonesia melalui penambahan, penggantian, atau perubahan penerapan ketentuan P3B. Misalnya, ketentuan PPT sebagai *ouput* dari *Action Plan* dalam mencegah penyalahgunaan P3B akan berdampak pada penambahan ketentuan tersebut ke dalam mayoritas CTA Indonesia. Contoh lainnya, perubahan penerapan ketentuan Bentuk Usaha Tetap (BUT) dalam P3B Indonesia dengan negara mitra perjanjian yang juga mengadopsi ketentuan MLI terkait dengan pencegahan penghindaran status BUT.

### Posisi Indonesia

Secara umum, hubungan antara ketentuan MLI, *output* dari BEPS *Action Plan*, ketentuan yang relevan dalam P3B, dan posisi Indonesia atas MLI dapat dilihat pada tabel berikut.

**Tabel Hubungan antara Ketentuan MLI, *Output* dari BEPS *Action Plan*, Ketentuan yang Relevan dalam P3B, dan Posisi Indonesia atas MLI**

Ketentuan MLI	BEPS <i>Action Plan</i>	Ketentuan yang relevan dalam P3B (OECD Model)	Posisi Indonesia
Pasal 3: <i>Transparent Entities</i>	<i>Action Plan 2: Hybrid Mismatches</i>	Pasal 1 ( <i>Person covered</i> ) dan Pasal 23 (Eliminasi Pajak Berganda)	<i>Reservation</i>
Pasal 4: <i>Dual Resident</i>	<i>Action Plan 2: Hybrid Mismatches</i>	Pasal 4 ( <i>Fiscal Domicile/ Resident Clause</i> )	Adopsi, kecuali <i>reservation</i> untuk P3B Indonesia dan Amerika Serikat dan P3B Indonesia dan Turki.
Pasal 5: Eliminasi Pajak Berganda	<i>Action Plan 2: Hybrid Mismatches</i>	Pasal 23 (Eliminasi Pajak Berganda)	<i>Reservation</i>

Pasal 6: Tujuan P3B	<i>Action Plan 6: Treaty Abuse</i>	Bagian <i>Preamble</i> P3B	Adopsi
Pasal 7: Pencegahan Penyalahgunaan P3B	<i>Action Plan 6: Treaty Abuse</i>	Pasal baru	PPT dan <i>Simplified LoB</i>
Pasal 8: Ketentuan <i>minimum holding period</i> dalam distribusi dividen bagi pemegang saham dengan jumlah kepemilikan tertentu	<i>Action Plan 6: Treaty Abuse</i>	Pasal 10 (Dividen)	Adopsi, tetapi Indonesia hanya memberikan notifikasi tentang ketentuan P3B Indonesia dan Jepang sebagai ketentuan yang relevan dalam CTA.
Pasal 9: Ketentuan <i>minimum holding period</i> dalam pemajakan atas <i>Capital Gains</i> dari peralihan saham yang nilainya, secara prinsipil, berasal dari nilai <i>immovable property</i>	<i>Action Plan 6: Treaty Abuse</i>	Pasal 13 ( <i>Capital Gains</i> )	Adopsi
Pasal 10: Pencegahan penyalahgunaan P3B dengan memanfaatkan BUT yang berada di negara ketiga	<i>Action Plan 6: Treaty Abuse</i>	Pasal baru	<i>Reservation</i>
Pasal 11: <i>Saving Clause</i> (ketentuan untuk tidak membatasi hak pemajakan suatu negara terhadap wajib pajak dalam negeri-nya sendiri)	<i>Action Plan 6: Treaty Abuse</i>	Pasal baru	Adopsi
Pasal 12: Penghindaran status BUT melalui skema komisioner	<i>Action Plan 7: Pencegahan Penghindaran Status BUT</i>	Pasal 5 (BUT)	Adopsi

Pasal 13: Penghindaran status BUT melalui pemanfaatan status pengecualian BUT	<i>Action Plan 7:</i> Pencegahan Penghindaran Status BUT	Pasal 5 (BUT)	Adopsi
Pasal 14: Penghindaran status BUT melalui pemecahan kontrak	<i>Action Plan 7:</i> Pencegahan Penghindaran Status BUT	Pasal 5 (BUT)	Adopsi
Pasal 15: Definisi <i>Person</i> yang memiliki hubungan dengan Badan Usaha ( <i>Enterprise</i> )	<i>Action Plan 7:</i> Pencegahan Penghindaran BUT	Pasal 5 (BUT)	Adopsi
Pasal 16: MAP	<i>Action Plan 14:</i> Penyelesaian Sengketa	Pasal 25 (MAP)	Adopsi, dengan catatan Indonesia hanya memperbolehkan wajib pajak mengajukan MAP ke negara domisilinya.
Pasal 17: <i>Corresponding Adjustment</i>	<i>Action Plan 14:</i> Penyelesaian Sengketa	Pasal 9 ayat (2) ( <i>Associated Enterprises</i> ) dan 25 (MAP)	<i>Reservation</i> , dengan catatan Indonesia akan melakukan <i>corresponding adjustment</i> melalui prosedur MAP
Pasal 18-26: Arbitrase	<i>Action Plan 14:</i> Penyelesaian Sengketa	Pasal 25 (MAP)	Tidak menyatakan posisi

Sumber: diolah oleh Penulis.

Terkait dengan ketentuan pencegahan penyalahgunaan P3B dalam daftar CTA Indonesia, perlu dicatat bahwa dalam P3B Indonesia, ketentuan yang serupa dengan ketentuan PPT dapat ditemukan dalam Pasal 10, 11, dan 12 P3B Indonesia dan Hong Kong. Kemudian, pada Pasal 24 P3B Indonesia dan India (meski dalam P3B Indonesia dan India disebut sebagai Pasal LoB, tetapi karakter dari Pasal 24 tersebut memiliki kesamaan dengan ketentuan PPT), Pasal 10, 11, dan 12 P3B Indonesia dan Laos, serta Pasal 11 dan 12 P3B Indonesia dan Inggris.

Selain Laos yang belum meneken MLI, ketentuan yang serupa dengan PPT dalam ketiga P3B lainnya itu akan digantikan dengan ketentuan PPT dalam MLI. Ketentuan PPT tersebut juga akan ditambahkan ke dalam P3B Indonesia dengan negara mitra yang turut menandatangani MLI dan memasukkan P3B dengan Indonesia dalam daftar CTA negara mitra itu.

Ketentuan *Simplified LoB* diadopsi oleh 12 negara penandatanganan MLI saja. Dari 12 negara itu, hanya India yang termasuk ke dalam CTA Indonesia. Oleh karena India juga memasukkan P3B dengan Indonesia dalam daftar CTAnya, ketentuan *Simplified LoB* yang diadopsi Indonesia hanya relevan untuk memodifikasi P3B Indonesia dan India.

Posisi suatu negara atas MLI masih dimungkinkan berubah sehingga catatan atas posisi Indonesia ini merupakan titik awal dalam menganalisis posisi Indonesia, tetapi tidak merefleksikan posisi terakhir Indonesia. Ini berarti hingga MLI diratifikasi, suatu negara masih dapat mengubah posisinya. Namun, perubahan posisi tidak dimaksudkan untuk menambah atau memperluas posisi *reservation*.

Satu hal yang pasti, penandatanganan MLI oleh Pemerintah Indonesia akan menyebabkan interpretasi dan aplikasi P3B di masa yang akan datang tidak lagi hanya melibatkan ketentuan P3B, peraturan domestik, OECD atau UN *Commentary*, dan putusan Pengadilan, tetapi juga ketentuan MLI beserta *explanatory statement* dan posisi Indonesia serta negara mitra P3B atas MLI.



# Perluakah Organisasi Pajak Global?<sup>94</sup>

B. Bawono Kristiaji

---

Dua tahun lalu, dalam forum UN Third International Conference on Financing for Development yang diadakan di Addis Ababa, Ethiopia, sebanyak 193 negara di dunia sepakat untuk melawan pengelakan pajak, penghindaran pajak, dan aliran dana gelap (*Illicit financial flow*) dalam rangka memobilisasi penerimaan negara. Upaya itu diperlukan dalam rangka membiayai 17 agenda Sustainable Development Goals (SDG's) 2016-2030 sebagai komitmen lanjutan dari MDG's. Selain pencapaian tersebut, ada ide yang agaknya akan mewarnai perdebatan area pajak global di kemudian hari: Rencana pembentukan Organisasi Pajak Internasional (*International Tax Organization/ITO*).

Awalnya negara-negara berkembang di G-77 berhasrat untuk mentransformasikan UN Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters (UN Tax Committee) sebagai ITO secara permanen. Alasannya, dibutuhkan mekanisme perumusan sistem pajak global yang tidak lagi didominasi oleh peran OECD. Ide tersebut mendapat tantangan dari negara-negara maju.

Pada akhirnya, forum tersebut hanya sepakat untuk memperkuat kapasitas UN Tax Committee, dan bukan mentransformasikannya. Lantas, mengapa terdapat pro dan kontra pembentukan ITO? Apa sebenarnya manfaat ITO? Bagaimana kaitan ITO dengan perkembangan lanskap pajak global dewasa ini?

## Debat Seputar ITO

Dalam berbagai literatur, ITO diharapkan dapat menjalankan beberapa fungsi, seperti memonitor tren dan statistik situasi pajak secara rutin, menjadi forum pajak internasional, memberikan saran dan solusi permasalahan pajak global, hingga menjadi pengawas dari kerja sama pertukaran informasi.

Meskipun demikian, paling tidak terdapat tujuh hal yang kerap diperdebatkan dalam ide mengenai ITO. Pertama, persoalan pajak internasional haruslah diselesaikan secara global. Interaksi ketentuan pajak masing-masing negara tidak hanya menciptakan persoalan pajak berganda, tetapi juga *offshore tax evasion* dan *international tax avoidance*. Peluang dan insentif ketidakpatuhan pajak tersebut sejatinya dipengaruhi oleh beberapa hal, mulai dari perbedaan tarif, rezim insentif, sistem *separate accounting (entity) approach, global value chain*, dan sebagainya (Kristiaji, 2015).

---

<sup>94</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 5 Juli 2017.

Sejatinya, tiap negara telah membuat ketentuan anti-penghindaran pajaknya masing-masing. Akan tetapi, selama belum ada harmonisasi sistem pajak antarnegara, celah untuk melakukan baik pengelakan maupun penghindaran pajak masih terbuka. Dari sudut pandang inilah, bentuk kerja sama global dibutuhkan dan sebaiknya dituangkan dalam sebuah wadah (Rixen, 2016)

Kedua, kedaulatan pajak. Walau menarik, ide ITO terbentur dengan apa yang disebut sebagai kedaulatan pajak (*tax sovereignty*). Kedaulatan pajak tersebut dimaksudkan untuk memaksimalkan kesejahteraan penduduk, menjamin redistribusi pendapatan, berorientasi pada kepentingan nasional, berpihak pada masyarakat, serta menjamin nilai-nilai demokrasi (Dagan, 2013).

Adanya ITO jelas akan mengurangi keleluasaan masing-masing negara untuk mendesain sistem pajaknya sesuai dengan orientasi nasional mereka. Namun, pendapat tersebut tidak sepenuhnya diterima. ITO justru dianggap bisa menjamin kedaulatan pajak. *Toh*, kedaulatan pajak setiap negara sesungguhnya telah tergerus tanpa adanya ITO. Keleluasaan yang dimiliki tiap negara untuk mendesain kebijakan pajak khususnya PPh Badan sudah semakin menipis.

Kini, tiap pemerintah tidak bisa merumuskan kebijakan pajak dalam ruang yang “tertutup”. Namun, mempertimbangkan apa yang dilakukan oleh negara lain dan bagaimana hal tersebut bisa berdampak pada ekonominya. Tidak mengherankan jika IMF menjelaskan fenomena tersebut sebagai *spillover effect* (IMF, 2014). Adanya ITO justru dapat menjamin ketersediaan kedaulatan pajak tiap negara hingga derajat yang sama.

Ketiga, “jaminan basis penerimaan pajak” sebagai barang publik. Ide ITO semakin relevan dengan adanya fakta bahwa ketidakpatuhan pajak dan alokasi pemajakan yang adil telah menjadi persoalan global.

Pengamanan basis pajak agar tidak tergerus kini dapat dikategorikan sebagai salah satu *global public good* (GPG), seperti halnya kelestarian lingkungan hidup, kestabilan pasar keuangan internasional, keamanan global, dan lain-lain (Kaul, *et al.*, 2003). Organisasi pajak internasional diharapkan bisa menjadi solusi dari *tragedy of commons*, yang dalam hal ini mengacu pada penghindaran pajak (Tanzi, 2016).

Keempat, perumus standar global. Agaknya semua negara sepakat bahwa dunia membutuhkan *level playing field* perpajakan yang sama. Akan tetapi, siapakah pihak membuat aturan main tersebut? Kita butuh konsensus global yang disusun oleh pihak yang berdiri di atas seluruh kepentingan, konsensus yang tidak berat sebelah. Artinya, pihak yang memperoleh legitimasi secara internasional untuk merumuskan hal tersebut harus bisa diterima seluruh negara.

Saat ini, OECD terutama Committee on Fiscal Affairs-lah yang mengambil peran tersebut. Tidak dapat dipungkiri, kapasitas dan kapabilitas mereka memang layak. Namun, latar belakang OECD sebagai perkumpulan negara-negara maju jelas telah menciptakan kekhawatiran dan resistensi dari negara-negara berkembang. Menyerahkan aturan main kepada OECD sama dengan menjustifikasi hegemoni negara maju dalam lanskap pajak global.

Kelima, legitimasi norma pajak internasional. Saat ini, sejatinya aturan main pajak global tidak memiliki legitimasi yang kuat dan mengikat bagi setiap negara. Norma pajak internasional hanyalah berupa *soft law* dan baru mengikat ketika hal tersebut diadopsi, baik dalam ketentuan domestik maupun perjanjian pajak bilateral. Masing-masing negara masih memiliki keleluasaan dalam mengadopsi *soft law*. Akibatnya, deviasi dari apa yang menjadi standar internasional masih sangat mungkin terjadi (Peters, 2014).

Keenam, penyelesaian sengketa pajak antarnegara. Sengketa pajak internasional sejatinya merupakan sengketa antarnegara dalam hal menjamin pengalokasian laba dan hak pemajakan. Saat ini, upaya untuk menyelesaikan sengketa di tingkat global dapat dilakukan melalui *Mutual Agreement Procedure* (MAP).

MAP merupakan prosedur administratif penyelesaian sengketa dengan pembicaraan intensif antarotoritas pajak. Tingginya interaksi ekonomi antarnegara yang selaras dengan pesatnya pertumbuhan sengketa pajak internasional, telah menciptakan kebutuhan MAP yang lebih efektif.

Sama halnya dengan proses perumusan Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B), MAP juga sangat dipengaruhi oleh “keahlian” negosiator dan posisi tawar negara yang bersengketa. Adanya pihak yang dapat menjadi penengah dan menjamin penyelesaian sengketa secara netral dan tepat waktu, sangatlah dibutuhkan.

Terakhir, adanya perbedaan preferensi fiskal masing-masing negara. Preferensi tersebut dipengaruhi oleh situasi ekonomi, latar belakang sejarah dan politik, potensi sumber daya, hingga budaya. Menyatukan berbagai preferensi dalam suatu wadah merupakan sesuatu yang tidak mudah.

Keanekaragaman tersebut seringkali justru mendorong adanya kompetisi pajak dan bukan koordinasi (Kanbur dan Keen, 1993). Oleh karenanya, pembentukan ITO justru dianggap sia-sia dan sesuatu yang sifatnya utopis.

## **Menuju ITO?**

Alih-alih terus menyuburkan ide ITO, masyarakat internasional justru kini sibuk dengan dua kerangka kerja sama global di arena pajak. Pertama,

Proyek Anti-BEPS (*Base Erosion and Profit Shifting*). Pada tahun 2015, OECD dan G20 merilis laporan akhir dari Proyek Anti-BEPS yang bertujuan untuk merestorasi sistem pajak internasional. Proyek yang terdiri dari 15 Rencana Aksi tersebut mencakup persoalan ekonomi digital, ketentuan dokumentasi transaksi hubungan istimewa, hingga *multilateral instrument*.

Kedua, pertukaran informasi yang dilakukan secara spontan, berdasarkan permintaan, hingga otomatis. Proyek yang digagas oleh OECD dan G20 ini bertujuan mendorong transparansi di arena pajak dengan pertukaran informasi antarotoritas pajak. Informasi yang dipertukarkan bisa bermacam-macam, mulai dari informasi keuangan, laporan per negara (*country-by-country report*), hingga *tax rulings*.

Pertanyaan berikutnya adalah bukankah kita masih tetap membutuhkan mekanisme untuk menjamin ketaatan dari masing-masing negara atas kedua kerangka kerja sama tersebut? Bukankah ide pembentukan ITO masih sangat relevan?

Teori mengenai pembentukan organisasi internasional memperlihatkan bahwa suatu kerja sama semakin mudah dilakukan dalam kerangka yang lebih fleksibel dan tidak mengikat (Alesina, Angeloni, dan Etro, 2005). Artinya, kerangka tersebut seharusnya masih membuka ruang perbedaan-perbedaan preferensi. Dalam konteks Proyek Anti-BEPS dan pertukaran informasi, kerangkanya memang dari awal tidak didesain untuk mereformasi secara total tatanan yang sudah ada, maupun merumuskan hal-hal yang mengikat.

Kedua kerangka kerja sama tersebut agaknya lebih mementingkan partisipasi dan kerangka kerja yang inklusif untuk secara perlahan-lahan menuju ke arah perubahan yang diharapkan. Ketimbang adanya aturan-aturan baru yang mengikat, tetapi hanya diikuti oleh sebagian negara saja. Dengan kata lain, mengutamakan *size* daripada *scope*.

Agaknya, kita perlu bersyukur atas kedua kerangka kerja sama tersebut. Walau tidak secara langsung menyelesaikan persoalan-persoalan pajak global, seperti kompetisi pajak yang tidak sehat, perencanaan pajak yang agresif, dan sebagainya, kerangka kerja sama tersebut paling tidak telah meletakkan pondasi awal bagi suatu hal yang nantinya lebih mengikat dalam ruang lingkup yang lebih luas (Darussalam dan Kristiaji, 2017). "Layunya" ide pembentukan ITO sesungguhnya merupakan sesuatu yang rasional.

Kembali kepada judul pertanyaan artikel ini, perlukan organisasi pajak global? Jawabannya perlu. Walaupun sedikit melampaui zaman, ide tersebut bukanlah sesuatu yang hambar dan tanpa argumen. Hal yang harus diwaspadai adalah pembentukannya yang memerlukan kehati-hatian terutama mengenai fungsi, netralitas, ruang lingkup, dan bagaimana lembaga tersebut nantinya dapat memastikan kepatuhan. Lebih lanjut lagi, kita juga tidak boleh lupa bagaimana lembaga-lembaga serupa kerap menjadi kepentingan pihak tertentu saja.\*

# Catatan untuk Mekanisme Penyelesaian Sengketa Pajak Internasional<sup>95</sup>

Ganda Christian Tobing

---

Jargon pencegahan penghindaran pajak identik dan menghiiasi mayoritas Rencana Aksi dalam Proyek BEPS. Fokus pada implementasi Rencana Aksi terkait pencegahan penghindaran pajak telah mengalihkan perhatian komunitas pajak dari implementasi Proyek BEPS yang seharusnya berimbang dengan implementasi Rencana Aksi yang terkait dengan instrumen untuk memberikan kepastian hukum dan dapat diprediksi bagi pelaku usaha di era pasca-BEPS.

Padahal, sebagai bagian dari prinsip transparansi yang diusung dalam Proyek BEPS Rencana Aksi 14 mengenai efektifitas mekanisme penyelesaian sengketa pajak internasional yang didasarkan pada unsur kepastian hukum dan dapat diprediksi direkomendasikan sebagai standar minimum dalam implementasi BEPS. Terkait dengan isu transparansi di dunia perpajakan, seharusnya tidak menyangkut transparansi di sisi wajib pajak saja, tetapi juga transparansi di sisi otoritas pajak.

Memang, terlihat adanya perubahan sikap terkait penyelesaian sengketa pajak internasional sejak Laporan Akhir BEPS Rencana Aksi 14 dirilis di tahun 2015 lalu. Di Indonesia, misalnya, Direktorat Jenderal Pajak (DJP) berpartisipasi dalam platform OECD *MAP Forum* dengan memublikasikan profil *Mutual Agreement Procedure* (MAP) dan secara transparan dalam mengungkap data statistik MAP di Indonesia.

Selama ini tidak banyak yang diketahui tentang data statistik MAP, selain misalnya dari Laporan Tahunan DJP tahun 2011 yang mencatat bahwa DJP sedang melakukan proses MAP dengan empat negara mitra Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B). Adapun dalam Laporan Tahunan DJP tahun 2013, diulas tentang keterlibatan DJP dalam proses MAP dengan lima negara mitra P3B.

Data statistik MAP di Indonesia menunjukkan tentang begitu tergantungnya proses MAP pada proses penyelesaian sengketa melalui jalur domestik (keberatan dan banding). Jika diidentifikasi, dari 32 kasus MAP yang diselesaikan pada tahun 2016, 26 kasus diantaranya adalah kasus dengan keputusan DJP dan pejabat yang berwenang (*competent authority*) dari negara mitra P3B setuju untuk menutup proses MAP dan mematuhi serta melaksanakan putusan pengadilan pajak.

---

<sup>95</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 12 Juli 2018.

Kasus di atas menjadi catatan yang kurang mengesankan bagi wajib pajak yang berharap banyak kepada proses MAP. Walaupun MAP tidak mengharuskan adanya kesepakatan bersama, tindakan untuk menutup kasus MAP dan sepenuhnya menyerahkan penyelesaian kasus tersebut ke pengadilan pajak dapat menyebabkan MAP bukan menjadi pilihan yang menarik bagi wajib pajak untuk menyelesaikan sengketa.

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis menilai perlunya suatu terobosan untuk membuat MAP efektif dalam proses pelaksanaannya. Ini bisa dilakukan dengan menanggihkan penyelesaian sengketa melalui jalur domestik bagi wajib pajak yang membawa kasusnya ke proses MAP (prinsip *lis alibi pendens*). Selain itu, mengingat Surat Ketetapan Pajak (SKP) yang memuat koreksi yang diajukan MAP juga kemungkinan memuat koreksi yang tidak diajukan MAP, tetapi diajukan keberatan dan banding, perbaikan aturan perlu dilakukan untuk menghindari kebuntuan dalam mengimplementasikan hasil MAP. Misalnya, ketika ternyata pengadilan pajak telah menerbitkan putusan terkait SKP atas kasus yang tidak berhubungan dengan kasus yang diajukan MAP tersebut.

Tidak adanya keharusan untuk mendapatkan kesepakatan bersama dalam MAP mendorong BEPS Rencana Aksi 14 merekomendasikan perlunya menempuh jalur Arbitrase (*mandatory binding arbitration*) dalam penyelesaian sengketa pajak internasional. Rekomendasi untuk menempuh prosedur Arbitrase dalam BEPS Rencana Aksi 14 merupakan pilihan dan bukan suatu keharusan dalam implementasi standar minimum Proyek BEPS. Dengan kata lain, arbitrase bukanlah standar minimum dalam Proyek BEPS.

Perlu dicatat, prosedur arbitrase dimaksudkan sebagai suplemen dari proses MAP sehingga arbitrase tidak bisa dilakukan tanpa terlebih dahulu melalui proses MAP. Dalam Pasal 25 ayat 5 OECD Model dan Pasal 19 *Multilateral Instrument* (MLI), apabila dalam jangka waktu 2 tahun setelah MAP dimulai, *competent authority* dari kedua negara tidak dapat menyelesaikan sengketa melalui MAP, terdapat kewajiban untuk meneruskan sengketa tersebut melalui prosedur arbitrase.

Meskipun selama hampir 20 tahun Indonesia telah memiliki peraturan perundang-undangan terkait arbitrase dan alternatif penyelesaian sengketa dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 1999 (UU Arbitrase), kondisi ini tidak membuat prosedur arbitrase dikenal secara luas dalam dunia perpajakan Indonesia.

Permasalahan tersebut dikarenakan UU Arbitrase yang ada saat ini tidak mencakup sengketa pajak. Akan tetapi, prosedur arbitrase maupun alternatif penyelesaian sengketa lainnya semestinya mendapat perhatian khusus atau mungkin menjadi gagasan inspiratif bagi pembuat undang-undang perpajakan dalam menyusun instrumen hukum penyelesaian sengketa pajak di tengah tsunami sengketa yang terus mengalir dan menumpuk di pengadilan pajak.

Dalam jaringan P3B Indonesia, ketentuan arbitrase hanya terdapat dalam P3B dengan Meksiko yang ditandatangani pada tahun 2002. Dalam Pasal 25 ayat 5 P3B Indonesia dan Meksiko, diatur bahwa prosedur arbitrase dapat dimulai jika wajib pajak dan kedua otoritas pajak setuju agar arbitrase dilakukan dan wajib pajak setuju untuk terikat pada putusan arbitrase. Namun, tidak ada informasi ataupun data statistik tentang pelaksanaan prosedur arbitrase berdasarkan P3B Indonesia dan Meksiko dan juga terkait kebijakan Pemerintah Indonesia ketika menegosiasikan P3B dengan Pemerintah Meksiko.

Mempertimbangkan tidak adanya informasi tentang kebijakan yang ditempuh dalam negosiasi P3B dengan Pemerintah Meksiko, penulis menduga bahwa kemungkinan masuknya ketentuan arbitrase merupakan strategi Pemerintah Meksiko dalam negosiasi P3B dengan negara-negara ASEAN. Dalam jaringan P3B dari negara-negara ASEAN yang saat ini sudah berlaku secara efektif, hanya ada dua P3B yang memiliki ketentuan arbitrase, yaitu P3B Indonesia dan Meksiko serta P3B Singapura dan Meksiko.

Ketentuan Arbitrase dalam P3B Singapura dan Meksiko sangat identik dengan ketentuan arbitrase dalam P3B Indonesia dan Meksiko. Malaysia sedang melakukan negosiasi P3B dengan Meksiko, dan menarik untuk menunggu apakah ketentuan Arbitrase ini juga dimasukkan dalam P3B Malaysia dan Meksiko nantinya.

Keengganan Pemerintah Indonesia untuk memasukkan ketentuan arbitrase dalam jaringan P3B Indonesia tampaknya merupakan kebijakan yang diambil dalam negosiasi P3B. Ini terlihat dari tidak adanya ketentuan arbitrase dalam berbagai P3B yang ditandatangani Pemerintah Indonesia setelah P3B dengan Meksiko dan posisi Pemerintah Indonesia untuk tidak mengadopsi ketentuan arbitrase dalam MLI.

Meskipun demikian, tidak ada pernyataan resmi dari DJP dan Kementerian Keuangan terkait posisi untuk tidak mengadopsi ketentuan arbitrase dalam P3B. Faktor-faktor yang umumnya melatari pilihan pemerintah dari negara berkembang untuk tidak mengadopsi ketentuan arbitrase diantaranya adalah terkait permasalahan kedaulatan pajak dan permasalahan penerimaan pajak adalah hal yang sensitif. Dengan demikian, pemerintah tidak mau melepas kedaulatannya kepada pihak ketiga untuk memutus sengketa pajak.

Meskipun prosedur arbitrase mendorong kepastian hukum dalam penyelesaian sengketa, tampaknya prosedur arbitrase tidak akan diadopsi oleh banyak negara berkembang dalam waktu dekat ini. Penyelesaian sengketa pajak internasional di negara berkembang saat ini sebaiknya lebih berfokus pada upaya untuk meningkatkan efektifitas MAP. Alternatif penyelesaian sengketa, seperti mediasi dalam proses MAP, patut dicoba untuk meningkatkan efektivitas proses MAP.

Selain itu, agar *competent authority* semakin nyaman dalam proses penyelesaian sengketa melalui arbitrase dan dalam rangka mendapatkan pengalaman yang cukup dalam penyelesaian sengketa melalui arbitrase, terlebih dahulu perlu memberikan kesempatan kepada negara-negara berkembang untuk terlibat dalam proses arbitrase dengan putusan yang tidak mengikat (*non-binding arbitration*).



# Menyasar Kriteria CFC secara Tepat Sasaran<sup>96</sup>

Denny Vissaro

---

Pendirian entitas di negara *tax haven* atau negara bertarif pajak rendah sudah menjadi skema umum yang dilakukan oleh banyak perusahaan multinasional. Tujuan utamanya adalah agar penghasilan perusahaan multinasional tersebut tidak dikenai pajak di negara yang seharusnya berhak untuk mengenakan pajak. Entitas yang berlokasi di negara *tax haven* tersebut biasanya dikontrol secara penuh oleh induknya agar segala keputusan bisnisnya bisa dikendalikan. Skema penghindaran pajak ini biasa disebut dengan istilah *controlled foreign company* (CFC).

Tahun lalu, pemerintah Indonesia telah memperbaharui peraturan CFC dengan mengeluarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 107/PMK.03/2017 (PMK 107/2017). Peraturan tersebut merupakan perubahan atas peraturan CFC sebelumnya yang tertuang dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 256/PMK.03/2008 (PMK 256/2008).

Melalui peraturan baru tersebut, penyertaan modal yang dilakukan melalui *trust* atau entitas sejenis lainnya dapat dianggap sebagai penyertaan modal atas CFC jika saham yang dimiliki sebesar 50% atau lebih. Selain itu, Direktorat Jenderal Pajak (DJP) dapat mengidentifikasi entitas luar negeri yang dimiliki secara langsung (*direct ownership*) maupun tidak langsung (*indirect ownership*) sebagai CFC, sehingga DJP dapat menetapkan dividen yang diperoleh (*deemed dividend*) atas perusahaan dalam negeri.

Pembaharuan peraturan tersebut menunjukkan bahwa pemerintah berupaya mendesain peraturan CFC sedemikian rupa sebagai respons terhadap perkembangan bisnis global. Ini sejalan dengan rekomendasi BEPS Rencana Aksi 3 dari OECD/G20 yang menyarankan agar CFC harus mencakup berbagai kriteria yang mencerminkan praktik perusahaan multinasional dalam melakukan penghindaran pajak.

## Ruang Lingkup Penghasilan CFC

Pertanyaan selanjutnya adalah sejauh mana jenis penghasilan yang dapat diatribusikan sebagai penghasilan pemilik CFC serta bagaimana penghitungannya. Pada Pasal 4 PMK 107/2017, besarnya laba yang dikategorikan sebagai penghasilan CFC (*deemed dividend*) berbasis pada besarnya laba setelah pajak dari entitas tersebut. Dengan kata lain, keseluruhan penghasilan diatribusikan sebagai basis dalam perhitungan penghasilan CFC

---

<sup>96</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 8 Oktober 2018.

tanpa terkecuali. Walau berpengaruh positif dari sudut pandang fiskal dan keinginan menarik repatriasi modal, sayangnya hal ini riskan terhadap daya saing ekonomi dan investasi Indonesia.

Menurut OECD (2015), dalam menentukan jenis penghasilan yang dapat didefinisikan CFC, prinsip utama terletak pada apakah penghasilan tersebut merupakan bagian dari bentuk pengalihan laba (praktik BEPS) untuk tujuan perpajakan. Untuk itu, ada dua hal yang perlu diperhatikan dalam menentukan sejauh mana peraturan CFC dapat diaplikasikan.

Pertama, penentuan lokasi atau yurisdiksi entitas tersebut. Beberapa negara menetapkan entitas terkendali yang terletak di negara dengan tarif pajak rendah tertentu yang masuk ke dalam ruang lingkup peraturan CFC, seperti Argentina, Brazil, Mesir, Finlandia, Norwegia, dan Cina (IBFD, 2018). Dengan kata lain, selama laba ditahan tersebut dilakukan oleh entitas terkendali yang berkedudukan di yurisdiksi pajak dengan tarif di atas level tertentu, atas laba tersebut tidak dianggap sebagai *deemed dividend*.

Mengacu kembali pada filosofi skema CFC, sebenarnya penentuan kriteria lokasi entitas terkendali dalam ruang lingkup aturan CFC sangat penting. Belum tentu semua laba yang ditahan di entitas yang dimiliki di luar negeri dilakukan atas dasar motif penghematan pajak. Berkaca dari *international best practice*, pemerintah dapat mempertimbangkan untuk menambah kriteria pemberlakuan aturan CFC untuk hanya berlaku pada entitas terkendali yang berkedudukan dengan tarif pajak rendah atau memiliki kerahasiaan informasi.

Kedua, jenis penghasilan yang dapat dikategorikan sebagai penghasilan CFC. Beberapa negara menggunakan peraturan CFC hanya untuk menyasar pada penghasilan pasif dan tidak dikenakan pada penghasilan yang diperoleh dari aktivitas ekonomi riil, seperti Argentina, Australia, Selandia Baru, Norwegia, dan Jerman (IBFD, 2018). Selain itu, aturan CFC juga dapat dipertimbangkan untuk didesain hanya berlaku jika penghasilan pasif di atas batasan tertentu. Di Jerman, misalnya, CFC hanya berlaku jika penghasilan pasif di atas 10% dari total penghasilan.

Dalam praktiknya, negara-negara tersebut melakukan *economic substance test* terhadap penghasilan luar negeri yang dimiliki. Hal ini bertujuan agar aturan CFC hanya diterapkan penghasilan yang punya indikasi sengaja 'diparkir' di negara lain, misalkan penghasilan pasif ataupun *tainted income*. Dengan demikian, kegiatan ekonomi riil dari entitas yang dimiliki di luar negeri tidak terganggu sehingga menjaga efisiensi ekonomi.

Ketiga, dalam menghitung dan mengatribusikan penghasilan entitas terkendali, peraturan CFC perlu mempertimbangkan ketersediaan ketentuan spesifik. Hal yang patut dihindari adalah terjadinya pemajakan berganda sehingga pemberian kredit pajak luar negeri atas penghasilan CFC yang telah diatribusikan di luar negeri patut dipertimbangkan.

Dengan mengakomodasi ketiga aspek di atas, peraturan CFC Indonesia tidak hanya tepat sasaran karena mampu menyasar laba yang sengaja ditahan di luar negeri untuk menghindari pajak. Lebih luas lagi, ketentuan CFC tersebut tetap bisa menjaga iklim investasi dan daya saing ekonomi nasional.

# Ketentuan Antifragmentasi Usaha dan Studi Kasus yang Relevan<sup>97</sup>

Rahmat Muttaqin

---

Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) secara umum mengatur bahwa suatu penghasilan hanya dikenai pajak di negara tempat penerima penghasilan menjadi subjek pajak dalam negeri (negara domisili), kecuali jika penghasilan tersebut diperoleh dari kegiatan bisnisnya di negara lain (negara sumber) melalui Bentuk Usaha Tetap (BUT). Oleh karena itu, pengertian BUT yang dijelaskan dalam P3B menjadi hal yang krusial untuk menentukan apakah negara sumber mendapatkan hak pemajakan atau tidak (OECD, 2015).

Sebelum Laporan Akhir *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) Rencana Aksi dirilis, model P3B tahun 2014 yang dikeluarkan oleh OECD menjelaskan bahwa terdapat beberapa kriteria yang dikecualikan dari definisi BUT. Ini dijabarkan dalam Pasal 5 ayat (4) OECD Model. Salah satu poin dari Pasal 5 ayat (4) OECD Model menjelaskan bahwa tempat atau kegiatan usaha yang bersifat persiapan dan/atau penunjang dikecualikan dari definisi BUT.

Hal ini dimanfaatkan oleh perusahaan multinasional dengan melakukan pembagian atau “fragmentasi” kegiatan bisnisnya dengan cara memisahkan aktivitas yang dianggap sebagai kegiatan persiapan dan/atau penunjang untuk menghindari terbentuknya BUT (Almeida dan Toledano, 2018). Perkembangan skema yang dilakukan oleh perusahaan multinasional ini merupakan salah satu hal yang menjadi perhatian OECD dan G20 melalui BEPS Rencana Aksi 7. Melalui BEPS Rencana Aksi 7, OECD dan G20 mengambil langkah untuk membarui ketentuan atau definisi tentang BUT berupa penurunan ambang batas BUT yang berdampak pada hak pemajakan bagi negara sumber (Brauner sebagaimana dikutip oleh Darussalam dan Kristiaji, 2017).

Salah satu fokus pembaruan BEPS Rencana Aksi 7 adalah dengan memperkenalkan ketentuan anti-fragmentasi usaha. Ketentuan ini bertujuan untuk memberikan klarifikasi atas pengertian BUT untuk menghindari terbentuknya BUT dengan cara membagi atau memfragmentasi suatu kegiatan bisnis yang terintegrasi menjadi beberapa bagian operasi kecil yang dapat dikategorikan sebagai kegiatan usaha persiapan dan/atau penunjang.

Ketentuan anti-fragmentasi usaha memberikan tambahan paragraf baru, yaitu paragraf 4.1 terhadap Pasal 5 ayat (4) OECD Model. Ketentuan antifragmentasi usaha ini berlaku terhadap dua kondisi.

---

<sup>97</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 12 November 2018.

Pertama, ketika perusahaan berstatus subjek pajak luar negeri atau pihak afiliasinya yang merupakan *closely related enterprise* telah memiliki BUT di negara sumber melalui suatu aktivitas tertentu dan aktivitas persiapan dan/atau penunjang merupakan fungsi pelengkap yang menjadi bagian dari kegiatan usaha yang padu atau utuh. Kedua, ketika belum terbentuk BUT, tetapi kombinasi dari kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan subjek pajak luar negeri dan pihak afiliasinya yang merupakan *closely related enterprise* menghasilkan suatu kegiatan usaha yang padu atau utuh yang bukan merupakan aktivitas persiapan dan/atau penunjang.

Salah satu kasus yang relevan adalah putusan pengadilan pajak India yang dikeluarkan pada tahun 2016 terkait sengketa antara otoritas pajak India (IRS) dengan J. Ray McDermott Eastern Hemisphere Ltd. (McDermott). McDermott merupakan subjek pajak dalam negeri Mauritius yang bergerak di bidang transportasi, instalasi, dan konstruksi anjungan lepas pantai (*offshore platform*) untuk eksplorasi minyak.

McDermott memiliki beberapa kontrak dengan perusahaan independen di India untuk melakukan pekerjaan dan layanan di berbagai lokasi di India. McDermott juga memiliki pihak afiliasi untuk memberikan dukungan dan koordinasi bagi operasi McDermott di India melalui suatu kantor penghubung. Namun, pihak afiliasi ini bukan merupakan subjek pajak dalam negeri India.

Salah satu poin sengketa adalah penentuan apakah kantor penghubung yang berlokasi di India membentuk BUT atau tidak. Berdasarkan putusan pajak India, kantor penghubung yang berlokasi di India tidak membentuk BUT karena kegiatan usaha yang dilakukan hanya bersifat persiapan dan/atau penunjang. Selain itu, mengacu pada P3B yang berlaku, secara eksplisit dijelaskan bahwa kantor penghubung menjalankan kegiatan yang bersifat persiapan dan/atau penunjang sehingga tidak membentuk BUT.

Apabila kasus di atas dianalisis menggunakan ketentuan anti-fragmentasi yang diusung BEPS, kantor penghubung di India dapat dipandang sebagai satu kesatuan dan bukan merupakan aktivitas yang terpisah. Ini dikarenakan fungsi yang dilakukan oleh kantor penghubung di India memberikan *value* bagi kegiatan operasi McDermott di India berupa dukungan dan koordinasi dengan *partner* independen McDermott di India. Selain itu, aktivitas ini tidak dapat dipisahkan dari kegiatan usaha yang dilakukan McDermott di India. Dengan demikian, kantor penghubung tersebut dapat dikategorikan sebagai BUT.

Studi kasus lain adalah terkait dengan Amazon, sebuah perusahaan yang bergerak di bidang ritel *online*. Amazon memiliki gudang yang tersebar di seluruh dunia. Keberadaan gudang Amazon tersebut tidak dapat dianggap sebagai kegiatan persiapan dan/atau penunjang yang dimaksud dalam Pasal 5 ayat (4) OECD Model karena fungsi pergudangan merupakan aktivitas yang tidak dapat dipisahkan dari kegiatan usaha Amazon.

Kesimpulannya, pasca-BEPS, perusahaan multinasional tidak lagi dapat menghindari terbentuknya BUT dengan skema fragmentasi usaha sepanjang dapat dibuktikan bahwa kegiatan persiapan dan/atau penunjang tersebut merupakan aktivitas yang tidak dapat dipisahkan dari kegiatan usaha secara keseluruhan.

Ketentuan antifragmentasi usaha dapat diterapkan oleh masing-masing negara dengan cara menandatangani instrumen multilateral (MLI) yang berfungsi sebagai alat untuk menerapkan BEPS Rencana Aksi. Kemudian, masing-masing negara tersebut memilih opsi ketentuan anti-fragmentasi usaha dan P3B yang dicakup. Selain itu, negara mitra P3B juga harus melakukan hal yang sama agar ketentuan anti-fragmentasi usaha ini dapat berjalan.

## Begini Cara & Tantangan dalam Mengukur BEPS<sup>98</sup>

Denny Vissaro

---

Praktik BEPS semakin menjadi sorotan pemerintah di berbagai negara, tidak terkecuali pemerintah Indonesia. Kasus-kasus penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan multinasional menunjukkan sistem perpajakan dapat diakali sedemikian rupa untuk meminimalkan kewajiban pajaknya.

Digitalisasi dan globalisasi bisnis serta perkembangan skema transaksi yang semakin kompleks melapangkan jalan bagi aktor-aktor yang berperan dalam praktik *base erosion and profit shifting* BEPS dalam melakukan pengalihan laba. Namun demikian, seberapa besar kerugian pemerintah akibat praktik tersebut masih menjadi tanda tanya besar.

Melalui BEPS Rencana Aksi 11 yang dirilis OECD, ditekankan pentingnya agar pemerintah mengukur skala praktik BEPS serta memonitor perkembangannya. Tujuannya, tidak lain adalah supaya pemerintah dapat menghasilkan kebijakan anti-BEPS yang efektif dan dapat dievaluasi secara terukur.

Secara agregat, OECD mengestimasi penerimaan yang hilang akibat praktik BEPS berkisar antara US\$100-240 miliar setiap tahunnya atau 4-10% dari total penerimaan PPh Badan di dunia. Dari jumlah tersebut, diduga bahwa negara berkembanglah yang menjadi korban utama.

Munculnya dugaan ini tidak mengherankan mengingat kapasitas otoritas pajak di negara berkembang cenderung tertinggal dibandingkan negara maju dalam upaya menangkal aktivitas BEPS. Dugaan ini juga sekaligus menunjukkan betapa gentingnya bagi pemerintah untuk mengetahui besaran praktik BEPS di Indonesia.

Secara garis besar, disebutkan pendekatan dalam mengukur BEPS terbagi menjadi dua, yaitu pendekatan makro dan pendekatan mikro. Pendekatan makro merupakan pendekatan yang ideal dalam memulai pengukuran BEPS.

Pendekatan ini memungkinkan hasil pengukuran untuk mencerminkan seberapa elastis basis pajak Indonesia tergerus oleh perbedaan tarif pajak dan keberadaan *tax haven*. Namun, pendekatan ini memiliki kelemahan, terutama dalam membedakan antara penggerusan basis pajak yang disebabkan oleh praktik BEPS dan yang disebabkan oleh keputusan bisnis secara riil.

---

<sup>98</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 2 Maret 2017.

Temuan penelitian secara makro dirasa kurang tepat untuk langsung digunakan sebagai bahan perumusan kebijakan anti-BEPS. Namun bukan berarti pendekatan makro menjadi tidak penting. Sebaliknya, penelitian secara makro sangat tepat untuk digunakan sebagai pondasi bagi pengukuran-pengukuran BEPS dan perilaku perusahaan multinasional selanjutnya dengan menggunakan pendekatan mikro.

Pendekatan mikro lebih sesuai digunakan dalam mengukur perilaku BEPS secara spesifik, misalnya skema BEPS tertentu, BEPS di jenis perusahaan atau sektor tertentu, dan efektivitas suatu peraturan atau kebijakan anti-BEPS. Dalam praktiknya, upaya mengukur BEPS itu sendiri merupakan hal yang sulit. Kesulitan ini disebabkan setidaknya karena tiga alasan.

Pertama, aktivitas BEPS itu sendiri sulit untuk didefinisikan secara terukur. Pada dasarnya, suatu keputusan finansial dapat dikatakan merupakan praktik BEPS jika hal tersebut semata-mata dilakukan untuk mengurangi kewajiban pajak tanpa disertai substansi ekonomi yang kuat. Namun, secara kasat mata, sulit untuk membedakan secara jelas antara keputusan finansial yang didorong oleh keputusan bisnis riil dan yang disebabkan oleh motif penghindaran pajak.

Kedua, permasalahan spesifikasi model. Faktor yang mendorong praktik BEPS memiliki bentuk yang beragam. Hal ini selanjutnya juga memengaruhi bentuk skema pengalihan laba yang digunakan. Sayangnya, tidak semua faktor pendorong aktivitas BEPS beserta skemanya dapat dengan mudah direpresentasikan ke dalam suatu model pengukuran.

Sebagai contoh, praktik BEPS dapat didorong oleh ketidakcocokan peraturan pajak antarnegara. Memasukkan faktor ini ke dalam suatu model kuantitatif tentu menimbulkan kerumitan tersendiri.

Ketiga, keterbatasan ketersediaan dan akses data. Data keuangan perusahaan multinasional yang berlokasi di Indonesia dapat diakses melalui beberapa sumber data keuangan, seperti ORBIS, ORIANA, Bloomberg, dan lain-lain. Namun, tidak semuanya memiliki ketersediaan data yang komprehensif dan dapat digunakan secara langsung untuk keperluan penelitian perpajakan.

Beberapa sumber data mikro lainnya, seperti SPT dan data audit pajak perusahaan, sebenarnya mengandung informasi penting yang dapat digunakan untuk mengukur praktik BEPS dan memetakan perilaku perusahaan multinasional. Namun, akses terhadap informasi tersebut sangat terbatas, dan kerahasiaannya dilindungi oleh Pasal 34 Undang-Undang KUP.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, OECD menyarankan pemerintah untuk melakukan tabulasi dan agregasi informasi serta menyamakan identitas yang terdapat di dalamnya. Lebih jauh lagi, setiap unit pemerintah yang memiliki data perpajakan dan nonperpajakan yang berguna untuk



pengembangan kebijakan anti-BEPS sebaiknya memiliki basis data yang terintegrasi secara elektronik. Tujuannya adalah untuk memudahkan kegiatan penelitian terkait arah kebijakan anti-BEPS yang tepat kedepannya.

Selanjutnya, penting bagi pemerintah untuk memiliki perencanaan penelitian jangka panjang secara sistematis. Perencanaan tersebut terdiri dari rangkaian penelitian yang disusun sedemikian rupa dalam rangka mengukur BEPS secara komprehensif. Hal ini akan memudahkan pemerintah untuk melihat kebutuhan apa saja yang dibutuhkan dalam melakukan penelitian-penelitian tersebut.

Selain itu, setiap penelitian dapat digunakan sebagai pijakan untuk penelitian selanjutnya sehingga kesimpulan yang dihasilkan akan terus berkembang dan memiliki landasan yang kuat secara konseptual maupun empiris.

Di saat yang bersamaan, manajemen dan pengembangan data vital untuk dilakukan secara kontinu. Hal ini termasuk kerja sama dan integrasi data-data penting yang sebaiknya dilakukan secara terpusat dan upaya untuk mempermudah akses penggunaan data khususnya untuk keperluan riset. Ketersediaan serta pengelolaan data yang baik akan menentukan pengembangan metode-metode baru yang semakin akurat dan berguna bagi perumusan kebijakan anti-BEPS.



## **Bagian XIII - Pajak dan Teknologi**



# Perluah Indonesia Menunggu Konsensus Global atas Pajak Digital?<sup>99</sup>

Darussalam

---

Pada tanggal 16 Maret 2018 lalu, OECD/G20 *Inclusive Framework on BEPS* menerbitkan laporan bertajuk *Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018*. Laporan ini jelas ditunggu. Bagaimana tidak? Saat ini, dunia belum memiliki konsensus global untuk memajaki ekonomi digital, yaitu aturan yang menjamin pembayaran pajak yang adil terhadap pemain bisnis digital lintas-yurisdiksi atau negara.

Pada saat yang bersamaan, banyak negara kurang sabar dan mengambil jalan pintas melalui kebijakan domestiknya (*unilateral action*). Lalu, bagaimana rekomendasi *Interim Report* tersebut? Apa sajakah hal-hal yang perlu dipertimbangkan oleh suatu negara ketika merumuskan kebijakan pajak atas ekonomi digital lintas yurisdiksi atau negara? Lalu, bagaimana prospek konsensus global dengan adanya laporan tersebut?

## Pendahuluan

Ekonomi digital telah menimbulkan tantangan baru bagi sektor pajak. Tidak mengherankan jika topik ini menjadi salah satu dari 15 Rencana Aksi dari Proyek *Base Erosion and Profit Shifting* (BEPS) yang digagas oleh OECD dan G20, yaitu melalui BEPS Rencana Aksi 1: *Addressing the Tax Challenges of Digital Economy*.

Tidak lama setelah laporan final mengenai BEPS dirilis pada September 2015, dibentuklah suatu *Inclusive Framework on BEPS* pada Juni 2016. *Inclusive Framework on BEPS* merupakan wadah untuk memonitor dan menilai implementasi Proyek BEPS. Salah satunya, mengenai ekonomi digital. Saat ini, lebih dari 100 negara telah bergabung dalam *Inclusive Framework*.

Pada Januari 2017, *Inclusive Framework* ini kemudian memberikan mandat kepada *Task Force on Digital Economy* (TFDE) untuk menghasilkan *Interim Report* (2018) dan *Final Report* (2020) mengenai aspek pemajakan ekonomi digital. *Interim Report* pada dasarnya berisi paparan tentang segala perkembangan dan hal-hal yang telah dilakukan oleh TFDE dalam mengkaji aspek pemajakan atas ekonomi digital. Adapun *Final Report* akan menghasilkan suatu konsensus global yang bersifat final sebagai ‘aturan main’ di kemudian hari.

---

<sup>99</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 21 Maret 2018.

Sebagai catatan, perihal ekonomi digital yang diulas melalui Proyek BEPS lebih condong kepada aspek penghindaran pajak dan bukan pajak atas ekonomi digital secara umum. Artinya, mengacu pada pemahaman bahwa digitalisasi bisnis berpotensi menciptakan risiko terjadinya pengikisan basis pajak, terutama dengan model bisnis digital yang lintas yurisdiksi atau negara. Apalagi, dengan sistem pajak internasional yang saat ini berlaku dan cenderung “ketinggalan jaman”.

Pertengahan Maret 2018 lalu, *Inclusive Framework* telah merilis *Interim Report* mengenai ekonomi digital. Laporan yang telah ditunggu-tunggu kehadirannya ini terkait dengan dua hal.

Pertama, BEPS Rencana Aksi 1 tidak memberikan suatu rekomendasi final yang bersifat konsensus, tetapi berupa opsi-opsi kebijakan yang bisa dipertimbangkan. Dengan demikian, sampai saat ini tidak ada suatu kesepakatan tentang adanya perubahan sistem pajak internasional yang mampu menjamin pembayaran pajak di bisnis digital secara adil.

Kedua, di tengah ketiadaan konsensus tersebut, banyak negara justru mendesain kebijakan domestik yang bersifat sepihak (*unilateral and uncoordinated action*) dalam mengejar pajak dari pemain (raksasa) bisnis digital. Fenomena ini tentu menciptakan ketidakpastian.

Kehadiran *Interim Report* tersebut jelas memberikan harapan terciptanya konsensus global di waktu yang lebih cepat atau setidaknya laporan tersebut mengindikasikan adanya kesepakatan bersama yang akan menjadi cikal bakal konsensus di tahun 2020. Singkatnya, suka tidak suka, prospek terciptanya konsensus global atas pemajakan ekonomi digital akan tercermin dari *Interim Report*.

### **Isi *Interim Report***

Ada beberapa hal penting yang dapat diambil dari *Interim Report* tersebut. **Pertama**, walau telah diulas dalam BEPS Aksi 1, laporan ini kembali memaparkan mengenai digitalisasi, model bisnis, dan kaitannya dengan proses pembentukan nilai (*value creation*). Perbedaannya, laporan ini jauh lebih detail dan tepat dalam memahami bisnis ekonomi digital.

Uraian mengenai aspek ekonomi digital, seperti ketergantungan atas harta tidak berwujud, kemampuan memperoleh penghasilan di suatu yurisdiksi tanpa kehadiran secara fisik (*scale without mass*), peran data dan *user participation* yang besar, serta keterkaitan dengan konsep pembentukan nilai (*value creation*), dibahas secara lebih mendalam.

Penjelasan tersebut dapat ditemukan pada Bab 2 dari laporan yang porsi halamannya kurang lebih 30% dari total laporan. Selain itu, Bab 2 ini juga turut mengulas empat model bisnis digital, mulai dari (i) *multi-sided platform* (Uber, Airbnb, Facebook, Google, dan seterusnya), (ii) *resellers* (Alibaba, Spotify,

Amazon e-commerce, dan seterusnya), (iii) *vertically integrated firms* (Xiaomi, Netflix, dan seterusnya), serta (iv) *input supplier* (Intel, Tsinghua Unigroup, dan seterusnya).

**Kedua**, laporan ini memberikan rangkuman perkembangan implementasi BEPS *Package* yang terkait dengan ekonomi digital. Beberapa di antaranya adalah (i) mencegah penghindaran status Bentuk Usaha Tetap/BUT (BEPS Rencana Aksi 7), (ii) menjamin penerapan *value creation* dalam *transfer pricing* (BEPS Rencana Aksi 8-10), (iii) memperkuat ketentuan CFC (BEPS Rencana Aksi 3), hingga (iv) kemajuan dalam *Multilateral Instrument/MLI* (BEPS Rencana Aksi 15).

Laporan ini berpendapat, walau belum bisa diukur secara empiris, praktik penghindaran pajak akibat adanya ekonomi digital diperkirakan semakin berkurang. Sayangnya, implementasi berbagai Rencana Aksi Proyek BEPS tersebut hanya bisa menutup celah skema penghindaran pajak tertentu dan bukan mengatasi dampak ekonomi digital secara menyeluruh. Keberhasilannya juga sangat tergantung dari komitmen tiap negara untuk mengadopsi BEPS Rencana Aksi tertentu, misalkan terkait penghindaran status BUT.

Sementara itu, dalam konteks Pajak Pertambahan Nilai (PPN), terdapat komitmen yang semakin besar untuk mengadopsi OECD *International VAT/GST Guidelines*. Selain bisa mengurangi dampak risiko bagi penerimaan pajak, *guidelines* tersebut juga berperan dalam menyelaraskan alokasi hak pemajakan PPN atas transaksi lintas yurisdiksi.

**Ketiga**, *Interim Report* melakukan penelurusan atas kebijakan domestik yang diimplementasikan di berbagai negara sejak 2015, khususnya mengenai pemajakan bisnis ekonomi digital lintas-yurisdiksi atau negara. Kebijakan-kebijakan tersebut bisa digolongkan dalam empat kelompok.

Kelompok pertama, kebijakan yang berupaya memodifikasi *threshold* BUT. Sebagai contoh, upaya mempertimbangkan kehadiran secara digital yang diterapkan di Israel melalui *significant economic presence test* ataupun upaya memperluas definisi *fixed place of business* untuk *digital platform* yang diterapkan di Slovakia pada 2017.

Kelompok kedua, yaitu *unilateral action* dengan mekanisme *withholding tax*. Hal ini dilakukan melalui upaya memperluas cakupan *withholding tax* atas royalti ataupun mengadopsi *withholding tax* atas biaya dari jasa teknik (*technical service*).

Kelompok ketiga, yaitu negara yang mengenakan pajak final (*turnover tax*), seperti India dengan *equalization levy*, Hungaria dengan *advertisement tax*, hingga Prancis yang memajaki aktivitas distribusi konten audio-visual, baik secara *online* maupun fisik.

Kelompok terakhir adalah negara yang memiliki rezim pemajakan khusus dengan target perusahaan multinasional yang besar. Pendekatan ini dilakukan oleh United Kingdom (UK) dengan *Diverted Profit Tax*, Australia dengan *Multinational Anti-Avoidance Law*, hingga Amerika Serikat yang akhir tahun lalu memperkenalkan *Base Erosion Anti-Abuse Tax/BEAT*.

Setidaknya terdapat tiga hal yang bisa dipelajari dari berbagai kebijakan “sepihak” tersebut: (i) umumnya bertujuan untuk melindungi sekaligus memperluas basis pajak di tempat pelanggan atau pengguna berlokasi, (ii) sebagian besar desain kebijakan tersebut menggunakan elemen yang terkait dengan pasar sebagai basis pajak, contohnya penjualan, tempat konsumsi, dan sebagainya, serta (iii) berbagai kebijakan tersebut merefleksikan adanya ketidakpuasan model pengalokasian laba dari sistem pajak internasional yang berlaku saat ini.

**Keempat**, anggota *inclusive framework* memiliki pandangan yang beragam dalam menyikapi perkembangan ekonomi digital, khususnya mengenai perlu atau tidaknya perubahan sistem pajak internasional serta sejauh mana perubahan tersebut perlu dilakukan. Laporan tersebut menyebutkan masih adanya perbedaan pendapat.

Sebagai contoh, ada kelompok negara yang menyuarakan tentang ketidakselarasan antara yurisdiksi tempat laba dipajaki dengan yurisdiksi tempat nilai (laba) dibentuk. Oleh karena itu, perubahan sistem pajak internasional diperlukan terutama terkait dengan model alokasi laba ataupun *nexus* yang mempertimbangkan peran data dan *user participation*.

Sayangnya, tidak semua anggota menyetujuinya. Ada pula kelompok negara yang hanya menggarisbawahi ketergantungan yang semakin besar pada *knowledge-based capital* serta menyerukan perlunya perombakan definisi BUT. Di sisi lain, ada juga kelompok negara yang puas dengan sistem pajak internasional yang berlaku saat ini sehingga tidak diperlukan perubahan mendasar.

**Kelima**, tidak ada kesepakatan antaranggota *Inclusive Framework* mengenai manfaat ataupun kebutuhan untuk adanya tindakan sementara (*initial measures*) sebelum *Final Report 2020*. Sejumlah negara justru menentang adanya *initial measures* karena bisa berisiko bagi prospek terbentuknya konsensus.

Walaupun demikian, bagi negara-negara yang pro terhadap adanya tindakan yang bersifat sementara, terdapat beberapa elemen kebijakan yang harus dipertimbangkan, yaitu.

- (i) Kebijakan tersebut harus sesuai dengan kesepakatan internasional. Artinya, tindakan tersebut tidak bertentangan dengan isi Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B), tidak boleh diskriminatif terhadap subjek pajak luar negeri, selaras dengan prinsip yang digariskan oleh *World Trade Organization* (WTO), dan sebagainya;

- (ii) Kebijakan harus bersifat sementara dan harus diubah berdasarkan konsensus global jika sudah ada;
- (iii) Kebijakan harus menyasar secara tepat (*targeted*) dan tidak berlaku secara umum. Idealnya, sasarannya merupakan model bisnis digital atau jasa elektronik tertentu yang memiliki risiko pajak tertinggi, misalkan *internet advertising*;
- (iv) Kebijakan tersebut tidak memberikan beban pajak yang berlebihan. Artinya, desain tarif tidak boleh terlalu tinggi serta tidak menciptakan pemajakan berganda;
- (v) Kebijakan sebisa mungkin tidak berdampak pada bisnis *start-up*, pendirian usaha baru, dan usaha kecil. Hal ini bisa dilakukan dengan menambahkan adanya *threshold*; dan
- (vi) Kebijakan tidak menambah biaya kepatuhan dan memberikan kerumitan.

**Keenam**, laporan ini juga menelusuri lebih jauh dampak dari digitalisasi terhadap sistem pajak. Sebagai contoh, kehadiran *online platform* (situs sewa apartemen, taksi *online*, dan sebagainya) sejatinya bisa mendorong pertumbuhan *gig* dan *sharing economies*, yang pada akhirnya justru memfasilitasi pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan penghasilan. Oleh karena itu, pemerintah perlu memastikan adanya *equal tax treatment* serta menjamin tidak adanya rezim pajak tertentu bagi model bisnis tersebut.

Selain itu, tantangan ekonomi digital juga bisa diatasi melalui edukasi wajib pajak yang bertujuan untuk meningkatkan kepatuhan serta adanya kerja sama antara otoritas dan *online platform* dalam menghimpun data nilai transaksi. Dari sisi administrasi, adanya ekonomi digital juga bisa menciptakan efektivitas pelayanan kepatuhan, mengurangi biaya kepatuhan, serta meningkatkan pelayanan kepada wajib pajak.

## **Aturan Baru**

Lantas, bagaimana Indonesia harus menyikapi *Interim Report* tersebut? Untuk menjawab hal tersebut pertama-tama kita perlu “membaca” makna dan isi *Interim Report*.

Alih-alih memberikan suatu sinyal akan adanya prospek konsensus global di masa mendatang, *Interim Report* tersebut justru memberikan kesan mengenai sulitnya mendapatkan kesepakatan dari para anggota *Inclusive Framework*. Hal ini terlihat dari masih terbelahnya pendapat mengenai seberapa jauh reformasi sistem pajak internasional yang diperlukan dalam menghadapi tantangan ekonomi digital.

Sebagian negara berkeinginan untuk merombak model atribusi laba maupun menyerukan perlunya *nexus* baru untuk menentukan negara yang berhak memajaki. Sebagian negara lain justru sudah terang-terangan mengambil



langkah progresif dengan mengadopsi beberapa opsi BEPS Rencana Aksi 1 dalam kebijakan domestiknya. Ada juga beberapa negara sudah puas dengan sistem yang ada dan memilih untuk menolak adanya perubahan.

Mencermati pertentangan ini, agaknya benar yang dinyatakan oleh Brauner (2017) bahwa Proyek BEPS berangsur-angsur merubah lanskap pajak internasional dari kompetisi menuju koordinasi (bukan harmonisasi). Akan tetapi, debat dalam forum-forum koordinasi juga tidak mudah karena hegemoni negara OECD tidak sedominan sebelumnya, sedangkan posisi tawar *emerging economies* serta negara berkembang juga semakin meningkat. Akibatnya, konsensus global tidak mudah untuk dicapai.

Tidak hanya itu. Jika kita membaca seluruh dokumen *Interim Report* secara komprehensif, agaknya bisa disimpulkan bahwa TFDE gagal dalam “menggiring” posisi anggota *Inclusive Framework* menuju ke titik yang sama. Memang betul bahwa *Interim Report* bukanlah suatu dokumen yang bertugas untuk menyajikan suatu rancangan awal konsensus global, tetapi isinya yang tidak banyak memantik diskusi dan mengerucut pada satu kerangka menjelaskan satu hal: prospek konsensus global semakin tidak jelas.

*Interim Report* justru banyak mengulang tentang model bisnis ekonomi digital, tantangan pajak internasional, implementasi BEPS, dan sebagainya. Di sisi lain, uraian mengenai *roadmap*, posisi anggota *Inclusive Framework*, kaitan *Interim Report* dengan *Final Report* justru ‘kering’ dan kurang berbobot.

Menariknya, *Interim Report* banyak mengulas tentang aksi unilateral, mulai dari memodifikasi definisi BUT, mekanisme *withholding tax*, pengenaan pajak final, hingga adanya rezim khusus bagi perusahaan multinasional di bidang digital. Apakah ini suatu pertanda bahwa TFDE “menyerah” atas derasnya gelombang aksi unilateral di banyak negara? Ataukah memang secara tidak langsung TFDE hendak mengajak para pemangku kebijakan untuk menelaah aksi unilateral yang paling *feasible* sebagai *second-best policy*?

Terlepas dari benar atau tidaknya dugaan tersebut, yang pasti *Interim Report* juga menyediakan suatu panduan dalam mendesain kebijakan domestik yang bersifat sementara. Panduan tersebut juga secara tidak langsung “mengamini” aksi unilateral, tetapi dalam koridor yang jelas.

Bagi Indonesia, belum adanya kesepakatan atau suatu diskusi yang mengerucut dalam *Interim Report* tersebut bisa dibaca sebagai “peluang” untuk membuat aturan baru terutama untuk memastikan pembayaran pajak yang adil oleh raksasa ekonomi digital. Menunggu suatu konsensus yang belum “jelas” prospeknya justru bisa merugikan, terlebih mengingat bahwa Indonesia merupakan negara dengan basis pasar dan *user participation* yang besar.

Satu hal yang pasti, langkah yang diambil Indonesia haruslah mengikuti panduan *Interim Report*, yaitu (i) selaras dengan pedoman internasional, (ii) bersifat sementara, (iii) *targeted*, (iv) tidak memberikan beban pajak yang berlebihan, (v) menggunakan *threshold*, serta (vi) tidak menambah kerumitan dan biaya kepatuhan.

Menurut pendapat penulis, *Interim Report* ini adalah suatu sinyal saatnya Indonesia membuat aturan pajak baru mengenai ekonomi digital lintas yurisdiksi atau negara!

# Berat Sebelah Pajak Ekonomi Digital?<sup>100</sup>

Doni Agus Setiawan

---

Aturan main tata cara perpajakan untuk pelaku ekonomi yang bergelut di ranah digital melalui Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 210/PMK.010/2018 tentang Perlakuan Perpajakan atas Transaksi Perdagangan melalui Sistem Elektronik (PMK 210/2018) tidak hanya menimbulkan polemik. Aturan tersebut membuka lubang besar terkait dengan kesamaan derajat perlakuan perpajakan bagi setiap aktornya. Kegaduhan perihal wajib Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) bagi pelapak *online* hanya salah satu rumitnya pengaturan pajak di arena dalam jaringan (daring).

Secara umum, ranah digital memang salah satu sektor yang sulit untuk dicari formulasi pungutan pajak yang efektif. Tidak seperti transaksi konvensional, transaksi di era digital tidak terbatas pada ruang dan waktu (Lamensch, 2015).

Hal ini yang kemudian merembet ke banyak aspek mulai dari hak pemajakan hingga melakukan identifikasi atas suatu transaksi. Berbagai faktor tersebut, suka tidak suka, menjadi permasalahan dalam menerapkan peraturan transaksi konvensional ke dalam transaksi digital.

Keruwetan tersebut kemudian tercermin dalam PMK 210/2018. Setidaknya terdapat tiga aktor dalam ranah perdagangan elektronik di Indonesia belakangan ini. Pertama, penyedia layanan dagang elektronik atau yang disebut sebagai wadah elektronik. Pada kategori ini, bermukim platform seperti Tokopedia, Bukalapak, dan seterusnya.

Kedua, pemain di dalam wadah elektronik. Pelapak dan pembeli menjadi dua unsur dalam kelompok kedua ini. Ketiga, transaksi digital melalui media sosial yang kini tengah menjamur di aplikasi daring, seperti Instagram dan Twitter.

Dari ketiga kelompok di atas, PMK 210/2018 mengatur secara tegas untuk kedua aktor pertama. Misalnya, dalam Pasal 3 ayat (3) PMK 210/2018 disebutkan bahwa penyedia platform *marketplace* wajib memiliki NPWP dan wajib dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). Begitu juga bagi pelapak yang diwajibkan memberitahukan NPWP kepada penyedia platform *marketplace* meskipun terdapat pilihan lain dengan menggunakan Nomor Induk Kependudukan (NIK).

---

<sup>100</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 8 Februari 2019.

Tidak berhenti kepada syarat administrasi, beban pajak juga diberikan kepada dua aktor tadi. Untuk pedagang dan penyedia jasa daring di *marketplace* yang telah dikukuhkan sebagai PKP, pada Pasal 5 PMK 210/2018 diberikan tugas untuk memungut, menyetor, dan melaporkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM).

Hal serupa berlaku untuk penyedia layanan dagang elektronik. Pasal 7 PMK 210 /2018 menyebutkan adanya kewajiban pelaporan rekapitulasi transaksi perdagangan yang dilakukan oleh pedagang dan/atau penyedia jasa melalui platform *marketplace* dalam Surat Pemberitahuan (SPT) Masa PPN. Data tersebut wajib hukumnya untuk dilaporkan kepada otoritas pajak.

Kemudian, pengaturan bagi yang bermain di ranah sosial media, *classified ads*, dan lain-lain sebagaimana tertulis dalam Pasal 9 PMK 210/2018, pungutan dan perlakuan pajak dilaksanakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan di bidang perpajakan.

Pada titik ini terasa perbedaan perlakuan pajak kepada ketiga aktor tersebut. Otoritas pajak melakukan terobosan administrasi yang signifikan kepada dua aktor pertama dengan wajib ber-NPWP, baik kepada penyedia maupun pelapak yang masuk kategori PKP. Namun, lain halnya kepada pemain di ranah sosial media yang praktis tidak ada terobosan administratif ataupun kebijakan yang dilakukan oleh Kementerian Keuangan sebagai pemangku kebijakan fiskal.

Padahal, laporan Google-Temasek menyebutkan nilai perdagangan *e-commerce* di Indonesia pada tahun 2018 telah mencapai US\$23,2 miliar atau sekitar Rp336 triliun (*gross merchandise value*). Angkanya berpotensi naik menjadi US\$53 miliar atau sekitar Rp700 triliun pada 2025. Potensi pajak yang menggiurkan tentunya. Namun, lompatan besar justru berlaku untuk ranah sosial media dalam 3 tahun terakhir.

Ambil contoh Instagram. Selain sebagai tempat mempublikasikan gambar di dunia maya, iklan yang berseliweran di aplikasi ini tidak bisa dianggap sebelah mata. Tercatat, pendapatan iklan yang diraup oleh Instagram naik pesat dalam 3 tahun terakhir. Jika pada 2015 pendapatan iklan Instagram secara global 'hanya' US\$3,64 miliar maka angkanya naik dua kali lipat menjadi US\$6,84 miliar pada 2018.

Ceruk ekonomi jumbo ini yang kemudian belum dapat digali secara signifikan oleh otoritas fiskal. Padahal, pengguna Instagram asal Indonesia merupakan yang terbesar ke-4 di dunia dengan 59 juta akun. Terobosan, baik administratif maupun kebijakan, idealnya juga ditujukan untuk segmen ekonomi ini.

Selain itu, orientasi kepada wajib pajak domestik begitu terasa dalam beleid ini. Memang benar bahwa beleid tersebut turut mengatur platform *marketplace* asing selama ia memiliki Bentuk Usaha Tetap (BUT) di Indonesia. Namun,

salah satu karakteristik ekonomi digital, termasuk platform *marketplace*, tidak membutuhkan kehadiran fisik di yurisdiksi tempat penghasilan diperoleh. Lantas, bagaimana cara memajaki pelaku ekonomi di ranah digital?

Dibutuhkan *political will* untuk memajaki raksasa ekonomi digital ini. Pajak dan pungutan baru bisa menjadi jawaban selayaknya India dan Inggris menghadapi tantangan perpajakan ekonomi digital untuk entitas *Over The Top* (OTT). Namun, hal tersebut nampaknya bukan jawaban ideal di tengah hiruk pikuk kegiatan politik di tahun fiskal 2019.

Satu hal yang pasti, pemajakan atas kegiatan ekonomi digital tetap tunduk pada kebutuhan terciptanya akses dan perlakuan yang sama (*level playing field*) yang mencakup tiga dimensi, yaitu kesetaraan antara ekonomi konvensional dan digital, kesetaraan antara berbagai bentuk ekonomi digital, dan kesetaraan antara pemain digital dalam negeri dan asing.

# Akankah *Taxologist* menjadi Profesi Baru di Era Pajak 4.0?<sup>101</sup>

Ganda Christian Tobing

---

Dalam laporan *Paying Taxes 2019*, World Bank mencatat bahwa penggunaan teknologi memengaruhi secara signifikan waktu yang dihabiskan untuk menunaikan kewajiban perpajakan. Pengembangan sistem elektronik untuk penyeteroran dan pelaporan pajak mengikis waktu guna memenuhi kewajiban perpajakan.

Begitu pula dengan penggunaan faktur pajak elektronik yang memudahkan mekanisme administrasi Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Lebih maju lagi, Spanyol mengimplementasikan "*Suministro Inmediato de Informacion*" atau *Immediate Supply of Information* (SII) untuk memfasilitasi pelaporan data transaksi penjualan atau pembelian wajib pajak dalam format XML kepada otoritas pajak hanya dalam beberapa hari setelah transaksi dilakukan. Dengan kata lain, *real time reporting* (EATLP, 2018).

Bagi pelaku usaha, penggunaan teknologi tidak dinyana lagi memberikan kesempatan untuk memperbaiki proses kerja pada fungsi pengelolaan perpajakan, dari semula secara manual menuju kepada proses kerja yang terotomatisasi. Teknologi baru, seperti *Robotics Process Automation* (RPA), *blockchain*, atau *Artificial Intelligence* (AI) menawarkan cara baru dalam pengumpulan dan analisis data, pengelolaan risiko, dan meningkatkan efisiensi kerja (Jon Dobbel, 2017).

Banyak perusahaan telah mengadopsi teknologi baru ini di bidang keuangan dan beberapa di antaranya mulai mengimplementasikannya dalam fungsi pengelolaan perpajakan. Penggunaan RPA, misalnya, dapat diterapkan di setiap area kerja dalam fungsi perpajakan. Terutama pada proses kerja yang dilakukan secara manual, dilakukan berulang kali, dan menghabiskan banyak waktu.

Pengumpulan data dari berbagai unit bisnis secara otomatis, konversi data ke nilai buku pajak, penyusunan Surat Pemberitahuan (SPT), hingga perhitungan *deferred taxes* adalah beberapa contoh proses kerja dalam fungsi perpajakan di perusahaan yang dapat dilakukan secara otomatis dengan RPA.

Secara umum, keuntungan dari penggunaan teknologi yang terotomatisasi antara lain mengefisienkan proses kerja, menyediakan data yang akurat, mendukung analisis dalam pengambilan keputusan, mengurangi risiko akibat *human error*, dan memiliki kemampuan pelaporan yang terperinci.

---

<sup>101</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 8 Maret 2019.

Dalam lingkungan yang serba dinamis ini, pelaku usaha tidak hanya dituntut untuk mengadopsi teknologi yang mendukung proses kerja, tetapi juga memiliki talenta di bidang perpajakan yang melek teknologi informasi, atau sebaliknya, talenta di bidang teknologi informasi yang memiliki pengetahuan pajak.

Dengan penggunaan teknologi baru di bidang perpajakan, keahlian profesional pajak tidak lagi hanya dituntut untuk mengumpulkan dan mengelola data, tetapi lebih dari itu. Sebagai contoh, pengelolaan teknologi dan *data-analytics* dalam rangka membuat keputusan, misalnya dalam perencanaan pajak. Dengan begitu, profesional pajak di masa depan tidak hanya cukup untuk memiliki kemampuan teknis perpajakan, tetapi juga kemampuan dalam menguasai teknologi.

## Profesi Baru

Perkembangan penggunaan teknologi di bidang perpajakan memunculkan suatu profesi baru, yaitu *taxologist*. Terminologi ini diperkenalkan oleh *Thomson Reuters* pada tahun 2015 melalui pemberian penghargaan kepada inovator di bidang solusi teknologi untuk perpajakan.

*Thomson Reuters* (2014) mendefinisikan *taxologist* sebagai profesional yang memiliki keunggulan dalam penggunaan teknologi untuk memaksimalkan efektivitas fungsi perpajakan pada suatu perusahaan. Geoff Peck (2016) menjelaskan syarat utama dari *taxologist* adalah memiliki kapabilitas dalam mengadopsi teknologi informasi secara efektif dan efisien dalam fungsi perpajakan dan menjadi fasilitator dalam proses otomatisasi dan *data-analytics* dalam fungsi perpajakan.

Bordeaux (*Tax Adviser Magazine*, 2019) menyatakan bahwa latar keilmuan seorang *taxologist* dapat berasal baik dari latar pendidikan pajak atau teknologi informasi. Namun, kompetensi terpenting dari *taxologist* adalah kemampuan untuk berinteraksi dengan berbagai teknologi dalam perpajakan, terutama pengalaman dalam mengkonfigurasi (*extract, transform, load*) fitur pajak dalam sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP).

Selain itu, latar pendidikan dalam sistem informasi manajemen ilmu komputer dan pengetahuan bisnis akan sangat berguna untuk memulai jejak profesional sebagai *taxologist*. *Taxologist* setidaknya memiliki pengalaman dalam berkerja dengan data, mempelajari SQL, memahami XML, dan terbiasa dengan *business intelligence and analytics*. Berdasarkan Kurtz (2018), pengalaman-pengalaman ini dapat membantu dalam perjalanan menjadi seorang *taxologist*.

Dalam 5 tahun terakhir, telah terjadi lebih banyak perubahan dalam lanskap perpajakan dibandingkan dengan 20 tahun terakhir. Dalam 5 tahun ke

depan kemungkinan perubahan tersebut akan semakin intens. Agar dapat beradaptasi dengan percepatan perubahan itu, fungsi perpajakan di suatu perusahaan sebaiknya diisi dengan profesional pajak yang tidak hanya memiliki kemampuan teknis perpajakan, tetapi juga pengetahuan akan operasional bisnis dan teknologi.

Penggunaan teknologi mentransformasi fungsi pajak perusahaan menuju Pajak 4.0. Proses kerja dalam fungsi pajak yang didukung dengan penggunaan teknologi akan memfasilitasi pemenuhan kewajiban perpajakan secara akurat dan tepat waktu serta meminimalisasi risiko yang mungkin timbul melalui *data-analytics* dan *data-diagnostics*.

Hal tersebut membutuhkan perubahan kompetensi dari personel dalam fungsi pajak perusahaan. *Taxologist* mengambil peran penting dalam transformasi fungsi pajak perusahaan ke depan dan menjadi alternatif profesi baru di bidang perpajakan.



# SAF-T, Era Baru dalam Pemeriksaan Pajak<sup>102</sup>

Dwi Wahyuni

---

Tidak dapat dimungkiri bahwa perkembangan teknologi telah membawa pengaruh yang signifikan terhadap sektor akuntansi dan keuangan. Munculnya teknologi baru memungkinkan perusahaan melakukan perbaikan dari sisi dokumentasi, manajemen data dan penyimpanan, komunikasi, proses kerja, dan *quality control* (Hyong, Andrews, dan Kennedy, 2015). Melalui teknologi, proses pencatatan akuntansi dan pengolahan data keuangan yang awalnya manual bisa menjadi serba otomatis dan elektronik.

Perkembangan teknologi dalam proses bisnis wajib pajak ini tentunya akan menjadi tantangan sekaligus membuka peluang bagi otoritas pajak (Buckler, 2012). Dibutuhkan cara dan pendekatan baru agar teknologi yang berkembang dapat bermanfaat, baik bagi wajib pajak maupun otoritas pajak.

Pemeriksaan pajak yang masih menggunakan cara lama, seperti permintaan dan pengecekan dokumen *hardcopy*, menjadi tidak cocok lagi dengan praktik akuntansi yang ada (Majdanska dan Dziwinski, 2018). Untuk itu, diperlukan adanya alat (*tools*) pemeriksaan baru yang dapat menjawab tantangan era baru teknologi akuntansi.

Berkaitan dengan hal ini, pada Mei 2005, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) menyusun *tools* pemeriksaan yang diharapkan dapat digunakan di era yang serba digital dan otomatis berupa *Standard Audit File – Tax* (SAF-T). Sebagai informasi, versi 1.0 SAF-T pertama kali dirilis pada tahun 2005 dalam *OECD Forum on Tax Administration* (FTA). Sementara, versi terbarunya telah diterbitkan pada April 2010 (OECD, 2010).

## Struktur SAF-T

SAF-T pada dasarnya adalah *file* yang terdiri atas data yang dikumpulkan dari sistem akuntansi wajib pajak (Majdanska dan Dziwinski, 2018). Kriteria jenis data yang harus tersedia dalam sistem akan distandardisasi oleh otoritas pajak. Tujuannya, agar terjadi keseragaman dan mempermudah pengolahan data.

Data yang dikumpulkan melalui SAF-T secara umum adalah data akuntansi dan keuangan dari wajib pajak yang nantinya bermanfaat bagi kegiatan pengawasan dan pemeriksaan pajak. Dalam versi terbaru yang diterbitkan pada April 2010, terdapat setidaknya lima struktur *file* yang harus ada di dalam SAF-T (OECD, 2010).

---

<sup>102</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 19 Februari 2019.

Kelima *file* itu adalah (i) *General Ledger*: jurnal, (ii) *Account receivable*: master data pelanggan, faktur penjualan, dan pembayaran, (iii) *Account Payable*: master data pemasok, faktur penjualan, dan pembayaran, (iv) *Fixed Asset*: master data aktiva tetap, depresiasi dan revaluasi, dan (v) *Inventory*: master data persediaan dan *inventory movement*.

Selain menetapkan struktur *file* inti yang harus ada di dalam SAF-T, OECD juga merancang jenis format yang nantinya akan dipakai. Hal ini ditujukan agar data-data yang tersimpan dalam kapasitas besar tetap dapat terbaca secara mudah oleh otoritas pajak.

Dalam laporan OECD Mei 2010, format SAF-T yang saat ini ditetapkan adalah dalam bentuk XML atau dapat juga menggunakan format XBRL. Dalam penerapannya nanti, format dari SAF-T dapat disesuaikan dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan data perpajakan.

### **Tujuan dan Manfaat**

Penerapan SAF-T ditujukan untuk memperbaiki proses pemeriksaan agar lebih efektif dan efisien dan diharapkan dapat menurunkan biaya kepatuhan (*compliance cost*) dari pelaku bisnis, mengurangi biaya administratif (*administrative cost*) bagi otoritas pajak, dan menghasilkan hasil pemeriksaan yang lebih transparan dan akurat.

Keuntungan SAF-T dari perspektif otoritas pajak tentunya dapat memperbaiki efisiensi dan efektivitas dari proses pemeriksaan. SAF-T diharapkan dapat menggeser cara-cara pemeriksaan yang awalnya melalui pengecekan manual ke arah yang lebih sistematis dengan mengandalkan keterlibatan tinggi dari wajib pajak (Majdanska dan Dziwinski, 2018). SAF-T juga dapat digunakan untuk mencegah kecurangan pelaporan pajak karena transparannya data dan informasi yang diberikan.

Bagi wajib pajak, SAF-T tentunya akan bermanfaat karena dapat mengurangi *compliance cost*. Dokumen tertulis yang berlembar-lembar tidak perlu lagi dikumpulkan dari gudang untuk diberikan kepada otoritas pajak karena seluruhnya sudah dapat bentuk elektronik dan digital.

SAF-T juga dapat mengurangi koreksi terkait pembuktian data dan dokumen karena sudah terstandarnya dokumen-dokumen pajak yang diperlukan. Tidak hanya dari sisi kewajiban pajak, SAF-T juga dapat bermanfaat bagi wajib pajak untuk melakukan pengawasan internal terkait bisnis karena adanya integrasi antara data bisnis, akuntansi, dan pajak.

Saat ini, SAF-T sudah diterapkan di enam negara, yaitu Austria, Luksemburg, Portugal, Prancis, Polandia, dan Lituania (Majdanska dan Dziwinski, 2018). Di antara keenam negara tersebut, standar *file* yang ditetapkan tidaklah sama. Ini sangat bergantung pada kebutuhan otoritas pajak dan ketentuan domestik dari masing-masing negara.

Adapun beberapa negara lain di Uni Eropa lebih memilih pendekatan lain yang mampu menghasilkan hasil yang sama. Alasannya, SAF-T dinilai memiliki format yang terlalu *rigid* sehingga tidak terlalu disukai wajib pajak (Majdanska dan Dziwinski, 2018). Hasilnya, beberapa negara seperti Italia dan Britania Raya memilih untuk mengadopsi *Tax Control Framework* (TCF).

Lalu, bagaimana dengan Indonesia? Apakah di masa depan proses pengumpulan data dan dokumen untuk kebutuhan pemeriksaan dapat menerapkan SAF-T sebagaimana yang dicetuskan oleh OECD? Untuk menjawab hal ini diperlukan kajian yang lebih lanjut secara meluas, komprehensif, dan mendalam.

Walau demikian, nota kesepahaman antara Direktorat Jenderal Pajak dan Bursa Efek Indonesia yang ditandatangani 25 Januari lalu sedikit banyak merefleksikan semangat dari SAF-T, yaitu *pilot project* penyampaian laporan keuangan berbasis XBRL oleh 33 BUMN yang melantai di bursa.

# Menyoal Pajak atas *Cryptocurrency*<sup>103</sup>

Ganesha Al Hakim Kuncoro

---

Perkembangan ekonomi digital telah mentransformasikan transaksi yang dilakukan melalui aktivitas fisik menjadi aktivitas yang berbasis digital (*online*). Berbagai inovasi telah tercipta termasuk kemunculan *cryptocurrency* atau mata uang digital.

*Cryptocurrency* merupakan subkategori dari *virtual currency* dan mengacu pada mata uang virtual konvertibel terdesentralisasi yang dilindungi oleh kriptografi (Bal, 2019). *Cryptocurrency* memiliki karakteristik yang berbeda dengan mata uang pada umumnya.

*Cryptocurrency* menggunakan teknologi *blockchain* yang bersifat desentralisasi dan memiliki enkripsi matematika yang rumit sehingga sulit untuk dipalsukan. Mata uang digital ini memiliki volatilitas dan tingkat fluktuasi yang tinggi karena jumlahnya yang terbatas dan dipengaruhi oleh tingkat permintaan dan penawaran (*supply and demand*)

Bal (2019) berpendapat bahwa hingga saat ini tidak ada negara yang menganggap *virtual currency* sebagai mata uang negara resmi di negara yang bersangkutan. Artinya, mata uang ini tidak memiliki status mata uang yang sah di negara tersebut dan hanya dapat digunakan sebagai '*contractual money*' antara penjual dan pembeli dalam perjanjian tertentu sebagai alat pembayaran.

*Cryptocurrency* juga berbeda dengan uang elektronik. Uang elektronik diterbitkan oleh penerbit bank dan peredarannya diatur dan diawasi oleh pemerintah. Sementara, *cryptocurrency* tidak diterbitkan oleh penerbit, tetapi didapatkan dengan "*mining*" dan peredarannya tidak diawasi oleh siapapun.

Berbeda dengan uang elektronik yang merupakan uang konvensional yang dikonversi dari bentuk fisik ke dalam bentuk elektronik, *cryptocurrency* merupakan mata uang sendiri (Bitcoin, Ethereum, dan lain-lain). Dengan demikian, *cryptocurrency* tidak dianggap sebagai uang elektronik (Bal, 2019).

Pada konteks Indonesia, Bank Indonesia memberikan keterangan pers sehubungan dengan dasar hukum penggunaan *virtual currency* sebagai alat tukar:

**"Bank Indonesia menegaskan bahwa *virtual currency* termasuk bitcoin tidak diakui sebagai alat pembayaran yang sah, sehingga dilarang digunakan sebagai alat pembayaran di Indonesia. Hal tersebut sesuai**

---

<sup>103</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 27 Februari 2019.

dengan ketentuan dalam Undang-Undang No. 7 Tahun 2011 tentang Mata Uang yang menyatakan bahwa mata uang adalah uang yang dikeluarkan oleh Negara Kesatuan Republik Indonesia dan setiap transaksi yang mempunyai tujuan pembayaran, atau kewajiban lain yang harus dipenuhi dengan uang, atau transaksi keuangan lainnya yang dilakukan di wilayah Negara Kesatuan Republik Indonesia wajib menggunakan Rupiah.”

(dengan penambahan penekanan)

Bank Indonesia juga memberikan larangan bagi penyelenggara jasa sistem pembayaran dalam menggunakan *virtual currency* sebagai alat pembayaran sebagaimana bunyi Pasal 34 Peraturan Bank Indonesia Nomor 18/40/PBI/2016 berikut:

“Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran **dilarang**: (a) melakukan pemrosesan transaksi pembayaran **dengan menggunakan *virtual currency***; (b) menyalahgunakan data dan informasi nasabah maupun data dan informasi transaksi pembayaran; dan/atau (c) memiliki dan/atau mengelola nilai yang dapat dipersamakan dengan nilai uang yang dapat digunakan di luar lingkup Penyelenggara Jasa Sistem Pembayaran yang bersangkutan.”

(dengan penambahan penekanan)

Berdasarkan asas legalitas, terlihat bahwa keberadaan *cryptocurrency* tidak memiliki status hukum yang sah sebagai alat tukar di Indonesia. Lantas, bagaimanakah pemajakan dari mata uang digital tersebut?

Sampai saat ini, masih belum ada ketentuan yang mengatur secara spesifik mengenai pemajakan atas mata uang digital tersebut. Direktur Penyuluhan, Pelayanan dan Humas Direktorat Jenderal Pajak (DJP) Hestu Yoga Saksama yang dilansir *DDTCNews* 14 Desember 2017 mengatakan sebagai berikut:

“Keuntungan dari jual beli Bitcoin merupakan penghasilan yang dikenakan pajak. Intinya tidak ada ketentuan khusus mengenai pajak atas jual beli *Bitcoin*. Jenis pajak yang akan dikenakan yaitu PPh (Pajak Penghasilan) pasal 25/29.”

Pernyataan tersebut jelas masuk akal. Sistem pajak penghasilan di Indonesia sejatinya dikenakan atas seluruh tambahan kemampuan ekonomis, dari sumber manapun. Artinya, ketentuan perundang-undangan pajak di Indonesia tidak “membatasi diri” hanya atas penghasilan-penghasilan yang sifatnya legal dan diakui secara hukum.

Selain itu, walau karakteristik mata uang digital tersebut sifatnya unik, ini tidak menjustifikasi adanya ketentuan yang bersifat khusus. Prinsip *level playing field* tetap harus dikedepankan dengan menimbang perlu tidaknya terobosan administrasi untuk menjamin kepatuhan para pelaku bisnis yang memperoleh penghasilan dari kehadiran *bitcoin*.

# Menyoal Keterkaitan *Image Rights* dan *Endorsement* atas Pengenaan Pajak<sup>104</sup>

Puput Bayu Wibowo

---

*Influencer* atau orang yang dapat memengaruhi orang lain, bisa dipercaya, serta memiliki pengikut yang banyak di media sosial kini menjadi profesi dengan penghasilan yang cukup menjanjikan. Siapa tidak kenal dengan megabintang sepak bola Cristiano Ronaldo dan Lionel Messi.

Di media sosial, keduanya menghasilkan jumlah pengikut yang mengalahkan selebritas musik, film, dan olahraga lainnya. Pada 2018, Cristiano Ronaldo memiliki jumlah pengikut Instagram sebanyak 133 juta akun, mengalahkan artis Kim Kardashian dan penyanyi Beyonce Knowles (Media Online Hooper HQ, 2018). Mereka disukai dan dipercaya oleh *followers* dan *audience* mereka sehingga apa yang mereka pakai, sampaikan atau lakukan, bisa menginspirasi dan memengaruhi para *followers*-nya, termasuk untuk mencoba atau membeli sebuah produk.

Fenomena tersebut berpengaruh pada tingginya penghasilan di luar aktivitasnya sebagai olahragawan, seperti melalui *sponsorship* dan *endorsement* dari media sosial. *Endorsement* adalah suatu *gimmick marketing* melalui media sosial berupa foto dan video dengan memanfaatkan figur yang dianggap menjual dan memiliki citra positif di masyarakat.

Tak heran jika Ronaldo dan Messi mampu menerima penghasilan di atas Rp1 triliun hanya dalam kurun 1 tahun saja. Gelimang harta yang begitu besar dan terkadang jauh di luar nalar ini membuat banyak pihak melupakan—secara sengaja atau tidak—kewajibannya sebagai warga negara yang taat hukum. Salah satunya adalah masalah pajak.

Tahun 2017, Ronaldo menerima tuduhan Pengadilan Spanyol soal pajak, yaitu menggelapkan pemasukan *image rights*-nya dari otoritas pajak Spanyol. Hal ini dilakukannya pada 2011 hingga 2014. Sebelumnya, pada 2013, Messi terlebih dahulu diadili oleh otoritas pajak Spanyol terkait dengan kasus yang sama, menggelapkan pajak dari penghasilan *image rights*.

*Image rights* “dipopulerkan” oleh David Beckham pada 2002 saat menegosiasikan kontraknya bersama klub sepak bola asal Inggris, Manchester United (Fordyce, 2002). *Image rights* diartikan sebagai hak citra dari seseorang yang memiliki nama yang menjual dan citra positif untuk dapat menarik perhatian konsumen dan meningkatkan penjualan (Blackshaw, 2005).

---

<sup>104</sup> Tulisan ini dimuat di DDTNews pada 26 Februari 2019.

Seperti Ronaldo dan Messi, foto dan namanya juga memiliki nilai sama seperti beberapa merek terkenal (Nike atau Adidas). Dengan pencitraan ini, seseorang bisa memanfaatkan sisi komersial dari aktivitas *endorsement* dirinya untuk sebuah keuntungan.

Menurut otoritas pajak Inggris atau Her Majesty's Revenue and Customs, penghasilan dari aktivitas *image rights* biasanya disembunyikan dengan cara mengalirkan penghasilan kepada suatu perusahaan di negara *tax havens* (Wolters Kluwer, 2018).

*Tax havens* sendiri adalah sebuah tempat atau negara yang berusaha menarik uang dengan menawarkan sejumlah fasilitas yang stabil secara politis untuk membantu individu atau perusahaan dalam mengatasi peraturan atau undang-undang di negara lain (Shaxson, 2011).

Kesalahan utama yang dilakukan oleh kedua megabintang tersebut terletak pada kelalaiannya untuk melaporkan seluruh penghasilan yang diterimanya sebagai pesepak bola dan juga penghasilan di luar sepak bola, misalnya *image rights*.

## **Kasus Indonesia**

Saat ini, bisnis *endorsement* yang dilakukan oleh artis atau selebritas media sosial di tanah air sedang populer. Dari sudut pandang otoritas pajak, aktivitas tersebut bisa dikaitkan dengan timbulnya *shadow economy* baru.

Sebagai catatan, *shadow economy* adalah sektor ekonomi yang tidak mampu dijangkau atau dijamin kepatuhannya oleh pemungut pajak. Dengan kata lain, potensi pajak yang gagal didapatkan (Schneider dan Williams, 2013).

Area bisnis *endorsement* melalui media sosial inilah yang saat ini belum sepenuhnya tersentuh oleh pemerintah. Pajak Penghasilan (PPh) dari bisnis *endorsement* kemungkinan besar sulit untuk dipajaki, mengingat sifat transaksinya yang sulit dilacak, baik dari segi nominal maupun identitas pemberi penghasilan.

Aktivitas *endorsement* ini menggunakan model yang berbeda dengan aktivitas promosi konvensional sehingga tantangan yang dihadapi pemerintah adalah sulitnya memperoleh dan mengumpulkan data pembanding yang akan digunakan untuk menguji data yang dilaporkan dalam Surat Pemberitahuan (SPT) wajib pajak.

Dalam kegiatan promosi konvensional yang menggunakan daftar nominatif, pemerintah bisa dengan mudah mendapatkan data orang pribadi atau badan usaha. Namun, dalam kegiatan *endorsement* melalui media sosial, pemerintah akan sulit mengawasi dan mengaturnya hingga menyebabkan banyak *endorser*, khususnya orang pribadi, tidak melaporkan pendapatannya yang material dari kegiatan *endorsement*.

Direktorat Jenderal Pajak (DJP) pada 2013 telah mengeluarkan peraturan mengenai *endorsement* melalui Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE/62/PJ/2013 tentang Penegasan Ketentuan Perpajakan atas Transaksi *E-commerce*. Untuk menegaskan kembali peraturan tersebut, pada akhir Desember 2018 pemerintah mengeluarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 210/PMK.010/2018 tentang Perlakuan Perpajakan atas Transaksi Perdagangan Melalui Sistem Elektronik.

Pada intinya, kedua ketentuan tersebut memberikan penegasan bahwa perlakuan pajak penghasilan dari aktivitas ekonomi digital sejatinya tunduk terhadap sistem pajak penghasilan yang berlaku secara umum. Dengan demikian, jika melihat apa yang dilakukan Cristiano Ronaldo dengan kariernya sebagai pesepak bola, setidaknya, ada dua kategori penghasilan yang diterima, yaitu penghasilan utama berupa gaji dan penghasilan lain berupa *endorsement* terkait dengan *image rights*.

Penghasilan berupa *endorsement* terkait dengan *image rights* pada akhirnya tetap harus dikenakan ketentuan umum perpajakan dan juga PPh sebagaimana para pelaku usaha lainnya sesuai dengan prinsip non-diskriminasi (OECD, 2010). Tujuannya tidak lain untuk mencegah praktik perencanaan pajak yang agresif (*aggressive tax planning*), penghindaran pajak (*tax avoidance*), juga penggelapan pajak (*tax evasion*), hingga potensi *shadow economy* dari penghasilan berbasis digital.



## Memajaki Selebgram<sup>105</sup>

Ana Clara

---

Peningkatan teknologi informasi dan komunikasi telah membawa masyarakat ke era tanpa batas yang disebut globalisasi. Komunikasi sangat dimungkinkan oleh digitalisasi data, termasuk teks, suara, dan gambar visual yang kemudian ditransmisikan ke seluruh dunia melalui internet (Dale Pinto, 2003).

Salah satu bentuk trennya adalah komunikasi media sosial. Media sosial membuat komunikasi dan pengekspresian diri menjadi lebih mudah. Ada banyak jenis media sosial yang digunakan oleh banyak orang di seluruh dunia, seperti *Facebook*, *Instagram*, dan *Youtube*.

Pada Januari 2016, 27% dari total populasi dunia secara aktif menggunakan *smartphone* mereka untuk mengakses media sosial (Kemp, 2016). Berdasarkan eMarketer, Instagram menjadi media sosial dengan tingkat pertumbuhan pengguna tertinggi, yaitu sebesar 15,1% pada 2016.

Saat ini, Instagram tidak hanya digunakan untuk mengekspresikan diri, tetapi juga menjadi pasar besar untuk kegiatan bisnis seperti menjual, membeli, dan mempromosikan produk secara *online*. Merespons fenomena ini, Instagram akhirnya menyediakan fitur khusus untuk kegiatan bisnis.

Salah satu pihak yang banyak digunakan oleh perusahaan untuk mempromosikan produknya melalui Instagram adalah selebriti Instagram atau dikenal dengan istilah *selebgram*. Julukan *selebgram* sendiri biasanya diberikan kepada akun pribadi seseorang yang memiliki banyak penggemar atau pengikut (*followers*) dikarenakan foto atau video yang diunggah oleh orang tersebut menarik dan banyak disukai para pengguna Instagram lainnya.

*Selebgram* juga berasal dari berbagai latar belakang. Mereka bukan hanya selebriti yang sudah top terlebih dulu di layar kaca. Dengan ratusan ribu dan jutaan pengikut setianya, tidak heran banyak perusahaan besar melirik *selebgram* untuk mempromosikan produk mereka. *Selebgram* kemudian menjadi ladang bisnis yang menggiurkan. Bisnis *selebgram* bukan main-main. Nilainya cukup fantastis. Tidak terkecuali di Indonesia.

Indonesia merupakan salah satu dari 30 negara yang memiliki pengguna terbanyak media sosial di dunia, yaitu sebanyak 30% dari total populasi atau 66 juta pengguna (Kemp, 2016). Sementara itu, media sosial yang paling banyak dikunjungi oleh orang Indonesia adalah Facebook dan Instagram (Polling Indonesia, 2016). Merembaknya tren bisnis *selebgram*, membuat

---

<sup>105</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 1 Maret 2019.

pemerintah kemudian berencana menerapkan pajak terhadap penghasilan yang diperoleh dari bisnis ini.

Sempat tenggelam pada tahun 2016, rencana pemajakan ini hidup kembali pada tahun 2019 ketika Menteri Komunikasi dan Informatika Rudiantara menyatakan seharusnya Direktorat Jenderal Pajak (DJP) membuat peraturan yang serius terkait dengan tarif pajak yang dikenakan untuk *selebgram*.

Merespons hal tersebut, Direktur Penyuluhan, Pelayanan, dan Hubungan Masyarakat Hestu Yoga Saksama menyatakan belum terdapat aturan khusus untuk pemajakan atas penghasilan *selebgram*. Namun, bukan berarti *selebgram* tidak dikenai pajak. Pada dasarnya, aturan pajak yang sudah ada juga berlaku bagi *selebgram*. Misal, untuk pengenaan pajak penghasilan (PPh), terdapat dua sistem yang berlaku. Pertama, *withholding tax system* (WHT). Sistem ini berlaku apabila *selebgram* mendapatkan penghasilan dari perusahaan yang menggunakan jasa mereka.

Kedua, *self assessment system*, yaitu sistem yang berlaku ketika *selebgram* memperoleh penghasilan selain dari perusahaan. Dalam hal ini, *selebgram* harus melaporkan sendiri penghasilan yang diperolehnya dalam Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan sepanjang penghasilan tersebut telah melebihi batas Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP).

Untuk melaporkan penghasilannya itu, *selebgram* wajib memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Terkait dengan hal ini, dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 210/PMK.010/2018 yang mulai berlaku pada tanggal 1 April 2019, *selebgram* yang tidak memiliki NPWP dapat memilih untuk mendaftarkan diri untuk memperoleh NPWP atau cukup dengan memberitahukan Nomor Induk Kependudukan (NIK) kepada penyedia platform *marketplace*. Lalu, bagaimana jika *selebgram* tidak melaporkan penghasilannya di dalam SPT?

Sesuai dengan Pasal 9 (2a) UU Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, DJP dapat melakukan pemeriksaan. Apabila terbukti ada penghasilan yang tidak dilaporkan oleh *selebgram*, DJP akan menerbitkan Surat Ketetapan Pajak (SKP) pada *selebgram* yang bersangkutan. SKP tersebut berisi pokok pajak terutang dan sanksi berupa bunga 2% per bulan maksimal 24 bulan (2 tahun).

Sama halnya dengan Indonesia, Singapura juga telah menerapkan pengenaan pajak atas penghasilan yang diterima *selebgram*. Pemajakan tersebut juga memiliki dua sistem. Pertama, *self assessment system*, yaitu apabila *selebgram* memperoleh *endorse fee* berupa uang sehingga *selebgram* tersebut wajib melaporkan penghasilan dalam SPT-nya.

Kedua, *nonmonetary benefits*, yaitu sistem yang berlaku apabila *endorse fee* yang diterima berupa barang sekali pakai. Dengan sistem ini, barang tersebut tidak perlu dilaporkan dalam SPT. Namun, apabila *selebgram* mendapatkan barang yang dapat digunakan lebih dari sekali, barang tersebut wajib dilaporkan sebagai penghasilan dalam SPT (Darussalam, 2016).

Setidaknya terdapat tiga tahapan yang perlu disosialisasikan kepada *selebgram*: (i) edukasi kepada para *selebgram* untuk membayar pajak, (ii) tahapan-tahapan untuk melaporkan pajak, serta (iii) sanksi administrasi atau sanksi pidana terkait dengan pelanggaran yang dilakukan. (Darussalam, 2019).

Dengan tahapan di atas, diharapkan timbul kesadaran *selebgram* untuk membayar atau melaporkan penghasilan mereka sehubungan dengan penghasilan yang didapatkannya dari media sosial.

# Proposal Pajak Digital OECD: Indonesia Dukung yang Mana?<sup>106</sup>

Tami Putri Pungkasan

---

Menjelang Pemilu 2019, isu-isu politik makin ramai dibahas di Indonesia. Namun, terdapat isu politik yang juga sedang panas-panasnya dibicarakan di lanskap internasional, yaitu cara mengenakan pajak atas raksasa ekonomi digital (pajak digital) yang berkaitan erat dengan risiko penghindaran pajak.

Pada 2009, dunia dihebohkan oleh pemberitaan media-media di Inggris yang mengungkap skema penghindaran pajak yang dilakukan oleh Google. Tidak hanya itu. Amazon menjadi target kecaman publik Inggris setelah *Public Accounts Committee Hearing* pada 2012 terkait dengan tuduhan penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan tersebut. Kedua perusahaan memanfaatkan model bisnis digital untuk menghindari pajak di berbagai negara.

Empat tahun setelah OECD *Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) Action 1 Final Report 2015 - Addressing the Tax Challenges of the Digital Economy* diterbitkan, negara-negara masih belum mencapai konsensus internasional bagaimana cara memajaki raksasa ekonomi digital atau, lebih tepatnya, bagaimana membagi hak pemajakan atas penghasilan perusahaan di era ekonomi digital.

Tidak adanya solusi yang diberikan oleh OECD akhirnya memicu beberapa negara untuk mengambil tindakan unilateral dalam mengenakan pajak digital. India mulai mengenakan *equalisation levy* pada 2016 atas pembayaran jasa pemasaran digital ke luar negeri.

Adapun Italia berencana mengenakan pajak serupa mulai tahun 2019 ini. Israel telah memasukkan "*significant digital presence*" sebagai kriteria pembentukan *permanent establishment* di negaranya. Negara-negara lain, seperti Austria, Prancis, dan Spanyol, juga telah mulai membahas rancangan pajak digitalnya sendiri.

Ketidaksabaran negara-negara ini bukan tanpa alasan. Kerugian yang diakibatkan penghindaran pajak yang dilakukan Google untuk negara-negara Uni Eropa pada 2013-2015 saja diperkirakan menembus lebih dari 5 juta euro atau setara dengan Rp80 triliun. Setiap negara tentunya memiliki kepentingannya sendiri untuk mempertahankan basis pajaknya.

---

<sup>106</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 12 Februari 2019.

Selain itu, tekanan publik terhadap pemerintah pun makin meningkat karena isu ini membawa nama-nama besar seperti Google, Amazon, dan Facebook. Ditambah dengan liputan media yang tiada henti, isu pajak yang sebelumnya kurang dilirik berkembang menjadi isu politik nasional maupun internasional.

Brian Jenn, Deputy Pajak Internasional Kementerian Keuangan Amerika Serikat, bahkan menyatakan diskusi pajak digital ini menjadi lebih dimotivasi oleh ambisi politik yang dirasionalisasi daripada diskusi teknis (McLoughlin, 2019).

Kebijakan pengenaan pajak digital secara unilateral memang merupakan kedaulatan masing-masing negara. Namun demikian, kebijakan tersebut dinilai tidak dapat dijadikan solusi jangka panjang. Langkah unilateral tidak hanya dapat menyebabkan pajak berganda tetapi juga ketidakstabilan sistem pajak internasional.

Apabila dibiarkan, hal ini dapat menimbulkan biaya yang besar bagi pebisnis dan negara (Johnston, 2018). Oleh karena itu, OECD berjanji untuk menerbitkan *final report* pada tahun 2020 terkait solusi pajak digital yang disepakati secara global.

### **Tiga Solusi**

Sampai saat ini, terdapat tiga proposal solusi pajak digital utama yang sedang dibahas oleh OECD *Task Force on the Digital Economy* (TFDE). Proposal pertama yang disponsori oleh Inggris mengajukan pajak digital berdasarkan partisipasi dan jumlah pengguna (*user*).

Proposal kedua yang disponsori oleh Amerika Serikat mengajukan pajak digital berdasarkan aktivitas pemasaran. Terakhir, proposal yang disponsori oleh Jerman dan Prancis mengajukan rezim pajak minimal untuk *controlled foreign corporations*.

Melihat dari kaca mata Indonesia, proposal pertama dan proposal kedua tentu lebih menggiurkan. Jumlah penduduk Indonesia yang besar dan tingkat penetrasi internet yang terus meningkat memungkinkan Indonesia untuk mengambil porsi pajak yang cukup besar apabila proposal pertama diterapkan.

Berdasarkan hasil penelitian We Are Social (2018), masyarakat Indonesia menduduki peringkat ketiga untuk lama waktu yang dihabiskan di media sosial pada 2017. Selain itu, Indonesia dilaporkan memiliki jumlah pengguna Facebook terbanyak keempat di dunia.

Di sisi lain, proposal kedua pun dapat memberikan Indonesia hak pemajakan yang lebih besar. Mempertimbangkan jumlah dan luas pasar yang harus dijangkau, biaya pemasaran yang dikeluarkan perusahaan untuk pasar Indonesia akan relatif lebih besar dari negara-negara lainnya. Proposal ini juga tidak hanya akan berpengaruh kepada perusahaan digital, tetapi juga kepada perusahaan non-digital.

Selain itu, meningkatnya sengketa pajak terkait biaya pemasaran yang dikeluarkan oleh perusahaan-perusahaan asing di Indonesia menunjukkan posisi otoritas pajak yang menaruh perhatian besar pada aktivitas pemasaran perusahaan sebagai dasar pemajakan. Mengutip Mukesh Butani (2018), proposal kedua ini merupakan “musik” untuk negara berkembang.

Kembali ke Indonesia, pemerintah pun dapat mulai lebih aktif dalam memengaruhi proposal yang akan diambil oleh OECD melalui platform BEPS *Inclusive Framework* mengingat besarnya potensi penerimaan pajak digital.

India menerima pemasukan tambahan sekitar Rp1,3 triliun dari *equalisation levy* pada periode 2017-2018 (Jha, 2018). Adapun *diverted profit tax* di Inggris menghasilkan 388 juta euro atau sekitar Rp6 triliun pada periode 2017-2018 (HMRC, 2018). Walaupun jumlah pajak yang akhirnya disetorkan oleh Google tidak dipublikasi, Google diperkirakan memiliki utang pajak sebesar Rp450 miliar untuk tahun 2015 di Indonesia.

Sayangnya, program-program pajak yang diajukan oleh kedua pasangan calon pemimpin Indonesia untuk 5 tahun ke depan sama sekali belum menyentuh pajak digital. Padahal, dari sisi politik, pajak digital pun dapat menjadi magnet suara masyarakat. Apabila dikemas dengan baik, pajak digital dapat menarik perhatian pemilih, terutama kaum milenial, dan memberikan citra prorakyat.

## Haruskah Robot Dipajaki?<sup>107</sup>

Ganda Christian Tobing

---

Dalam laporan berjudul *The Future of Jobs 2018*, World Economic Forum (WEF) memprediksi robot akan menggantikan pekerjaan manusia di masa depan. Menurut ramalan WEF, robot bisa menangani 52% pekerjaan manusia pada tahun 2025. Cara bekerja akan berubah seiring dengan meningkatnya pemanfaatan mesin dan komputer serta teknologi yang terotomatisasi.

Kembali ke tahun 1913, ketika Henry Ford pertama kali memperkenalkan *assembly line* otomatis dalam perakitan mobil secara masal, dunia bergerak menuju ke era otomatisasi. Kurang lebih 50 tahun setelahnya, John F. Kennedy berujar tentang tantangan dari teknologi terotomatisasi bagi masyarakat Amerika Serikat di kala itu: “*But I regard it as the major domestic challenge, really, of the ‘60s, to maintain full employment at a time when automation, of course, is replacing men*” ([www.jfklibrary.org](http://www.jfklibrary.org), diakses 29 September 2018). Di masa depan, mobil tanpa pengemudi bakal menjadi tren. Jika tren itu menyentuh, misalnya, taksi atau truck tanpa pengemudi, hal itu bisa mengakibatkan banyak pengemudi kehilangan pekerjaannya di masa yang akan datang.

Era otomatisasi dan penggunaan robot niscaya berdampak pada anggaran negara, permasalahan kesenjangan, dan kehilangan pekerjaan. Penggunaan robot berpotensi memengaruhi penerimaan negara dari pajak. Jika penggunaan satu robot dapat menggantikan peran dari tiga karyawan, penerimaan pajak penghasilan (PPh) yang berasal dari gaji karyawan berpotensi hilang.

Penggunaan robot juga bisa mengurangi penerimaan pajak dari PPh perusahaan jika biaya untuk memperoleh robot boleh untuk disusutkan. Dari sisi penerimaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), penggunaan robot bisa mengurangi penerimaan negara mengingat umumnya robot tidak melakukan konsumsi layaknya manusia.

Penggunaan robot yang menggantikan peran manusia juga bersinggungan dengan isu kesenjangan ekonomi. Hal ini disebabkan penggunaan robot yang menggantikan peran manusia bisa mengurangi upah pekerja dan menambah keuntungan bagi pemilik robot (Mazur, 2018). Dengan begitu, modal cenderung terpusat hanya di sebagian kecil masyarakat.

Bill Gates mendukung pemajakan atas robot sama seperti seandainya robot adalah manusia. Ide dibalikinya adalah untuk mengurangi eksternalitas negatif

---

<sup>107</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 9 Oktober 2018.

yang timbul dari pekerjaan yang sama-sama bisa dilakukan oleh manusia dan robot. Namun, atas penghasilan dari pekerjaan itu, manusia dikenakan pajak penghasilan atas, sedangkan robot tidak dikenakan.

Menurut para pendukungnya (Oberson, 2017), *Robot Tax* dapat melindungi tersedianya lapangan kerja bagi manusia dengan meningkatkan biaya penggunaan robot yang relatif sama dengan penggunaan manusia. Jika robot hendak dikenakan PPh, robot harus memenuhi persyaratan sebagai subjek pajak yang memperoleh atau menerima penghasilan berupa tambahan kemampuan ekonomis baik dari dalam maupun dari luar negeri yang dapat digunakan untuk konsumsi atau menambah kekayaan dengan nama dan dalam bentuk apapun. Untuk itu, materi aturan terkait pengenaan PPh atas robot harus memuat definisi tentang robot sebagai subjek pajak dan mengatur status kewajiban subjektif dari robot.

Agar dapat dikenakan PPh, robot juga harus memiliki *ability to pay* yang mencerminkan tambahan kemampuan ekonomis yang diperoleh atau diterimanya. Walaupun demikian, tidak jelas apakah robot dapat menggunakan tambahan kemampuan ekonomisnya itu untuk konsumsi atau menambah kekayaannya. Menurut Englisch (Englisch, 2018), sepanjang robot tidak memiliki *self-defined needs*, pemajakan atas robot sebaiknya menyasar kepada pajak atas penggunaan robot, bukan kepada pajak atas robot itu secara pribadi.

Definisi robot harus memuat unsur-unsur yang jelas, pasti, dapat dipraktikkan, dan dapat dijustifikasi. Pada awal tahun 2017 (European Parliament, 2017), Uni Eropa telah memberikan status subjek hukum kepada robot dalam rangka memfasilitasi interaksi robot dengan subjek hukum lainnya atau untuk bertanggungjawab atas kerusakan yang disebabkan olehnya (*electronic personality*). Walaupun demikian, Uni Eropa menolak ide *Robot Tax* sehingga robot tidak mempunyai status sebagai *taxable person*.

Jika tujuan dari *Robot Tax* adalah untuk menghindari penurunan penerimaan akibat penggunaan robot dan menjamin tersedianya lapangan kerja bagi manusia, definisi robot harus mencakup secara luas semua jenis teknologi terotomatisasi yang dipergunakan oleh perusahaan. Pendefinisian secara luas ini memungkinkan penerapan *Robot Tax* yang bersifat netral (Oberson, 2017).

Tantangan berikutnya adalah menentukan apa yang menjadi dasar pengenaan pajak dan bagaimana menghitung pajak yang terutang. Ada beberapa alternatif pengenaan pajak yang dapat diterapkan (Mazur, 2018). Pertama, *Robot Tax* dapat dikenakan atas remunerasi hipotetis yang dianggap “seharusnya diterima” oleh robot dari pekerjaannya seandainya pekerjaan itu dilakukan oleh manusia. Kedua, *Robot Tax* dapat dikenakan atas penghasilan yang timbul dari penggunaan robot dan teknologi terotomatisasi. Namun, hal ini menimbulkan pertanyaan lanjutan, yaitu bagaimana kita menghitung



nilai tambah atau keuntungan yang diciptakan oleh robot atau teknologi terotomatisasi?

Alternatif selanjutnya, penggunaan rasio penjualan terhadap jumlah manusia yang menjadi karyawan dalam menghitung dasar pengenaan pajak. Semakin tinggi rasio penjualan terhadap jumlah karyawan, semakin besar pula dasar pengenaan pajaknya. Alternatif lainnya adalah menarik pungutan tambahan dari penjualan produk yang dihasilkan sepenuhnya dari penggunaan robot. Selain itu, Abbot dan Bogenschneider (Abbott dan Bogenschneider, 2018) mengusulkan adanya penambahan tarif pajak penghasilan bagi perusahaan yang melakukan produksi tanpa menggunakan manusia atau memberikan insentif pada perusahaan yang memilih menggunakan manusia meskipun proses produksi bisa dilakukan dengan robot atau tanpa manusia.

Diranah internasional, *Robot Tax* dapat memicu konflik mengenai karakteristik dan atribusi penghasilan (Oberson, 2017). Hal ini disebabkan suatu negara mengkategorikan robot sebagai subjek pajak, sedangkan negara lainnya mengkategorikan robot sebagai subjek yang *transparent* sehingga pajak dikenakan kepada pemilik robot. Penerapan ketentuan P3B atas remunerasi yang diterima robot juga dapat menimbulkan isu pemajakan jika salah satu negara memajaki remunerasi tersebut berdasarkan ketentuan *employment income*, sedangkan negara lain menerapkan ketentuan *business profits* atau *other income* atas remunerasi tersebut.

Tidak dapat dipungkiri, pengenaan *Robot Tax* bisa berdampak negatif kepada inovasi. Penerapan *Robot Tax* dapat menambah biaya penggunaan robot dan teknologi terotomatisasi sehingga tidak menstimulasi perusahaan untuk berinovasi. Menurut mereka yang tidak mendukung *Robot Tax* (Mazur, 2018), pengenaan *Robot Tax* menghukum perkembangan teknologi dan mengurangi produktivitas dari hasil inovasi mengingat inovasi bisa menghasilkan teknologi baru yang berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi. Selain itu, implementasi pemajakan atas robot dapat mengakibatkan tingginya *compliance cost* dan *administrative cost* dalam pemungutannya.

Meskipun belum ada satu negara di muka bumi ini yang murni menerapkan *Robot Tax*, tetapi tanda-tanda kedatangannya mulai terlihat. Saat ini, Korea Selatan memberikan insentif pajak bagi perusahaan yang berinvestasi di bidang teknologi terotomatisasi berupa pengurangan pajak penghasilan sebesar 3-7% tergantung nilai investasinya. Insentif tersebut akan dikurangi 2% mulai tahun 2019. Hal itu bisa saja mengurangi niat perusahaan untuk berinovasi.

Lantas, yang menjadi pertanyaan adalah bagaimana jika hasil dari inovasi di bidang teknologi terotomatisasi yang diberikan insentif pajak tersebut berhasil mengurangi pekerjaan yang dilakukan manusia di masa depan? Menghadapi tantangan era otomatisasi dan penggunaan robot di masa depan, gagasan tentang pengenaan *Robot Tax* patut untuk dikaji lebih lanjut secara meluas, komprehensif, dan mendalam.



## **Bagian XIV- Isu Lainnya**



---

Indonesia merupakan wilayah yang berada dalam jalur *Pacific Ring of Fire*. Berdasarkan kondisi geografis tersebut, dapat dikatakan bahwa Indonesia merupakan wilayah dengan ancaman intensitas bencana alam yang tinggi (UNISDR, 2018). Tidak hanya tekanan sosial, penting untuk diperhatikan bahwa rangkaian bencana alam dapat menyebabkan tekanan fiskal yang signifikan terutama bagi penerimaan daerah (Friesema, *et al.*, 1979).

Bagi Indonesia sendiri, salah satu sumber penerimaan daerah ialah pajak atas properti. Pemajakan atas properti yang pada awalnya hanya menjadi fokus negara maju, pada perkembangannya kini semakin memainkan peran penting sebagai sumber pembiayaan daerah di negara sedang berkembang, termasuk Indonesia (Kitchen, 2013).

Dua jenis pajak atas properti yang umum dikenakan ialah Pajak Bumi dan Bangunan Pedesaan dan Perkotaan (PBB-P2) dan Bea Perolehan Hak atas Tanah dan/atau Bangunan (BPHTB). Pada tahun 2018, penerimaan keduanya merupakan sumber Pendapatan Asli Daerah (PAD) tertinggi untuk wilayah kabupaten/kota pada skala nasional.

Secara akumulatif, nilainya mencapai 13% dari total PAD kabupaten/kota (DJPK, 2018). Oleh karena itu, pemajakan atas properti menjadi sangat penting untuk dicermati dalam upaya pengelolaan bencana, baik sebelum maupun setelah terjadinya bencana bagi daerah rawan bencana di Indonesia.

## **Prabencana**

Kebijakan fiskal acap kali dipandang sebelah mata dalam upaya manajemen bencana alam. Padahal, beberapa program bantuan melalui kebijakan pajak, misalnya pemberian keringanan pajak melalui pengeluaran pajak (*tax expenditure*), memberikan dampak yang lebih positif dibandingkan pemberian bantuan langsung. Hal ini dapat disebabkan apabila pemerintah daerah yang diberikan bantuan langsung memiliki kapabilitas hukum yang kurang cakap dan masih rentan melakukan korupsi (Stead, 2006).

Konsep pemajakan atas properti dapat menjadi suatu langkah “preventif” dalam mengelola risiko sebelum terjadinya bencana atau yang dikenal sebagai mitigasi bencana. Terlebih, dengan kondisi negara rawan bencana, pemerintah harus mampu menyiapkan kebijakan guna meminimalisasi dan

---

<sup>108</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 13 Februari 2019.

menanggulangi bencana yang mungkin terjadi. Di sinilah pemajakan atas properti di Indonesia dapat dipersiapkan untuk kondisi tersebut.

Pada kondisi prabencana, pemajakan atas properti sebagai upaya mitigasi bencana salah satunya dapat dilakukan melalui pemberian insentif untuk properti yang dibangun dengan konsep “tahan bencana”. Contohnya, pemberian keringanan pajak untuk rumah tahan gempa (WCDRR, 2015). Walau menjadi “penerimaan daerah yang hilang”, insentif ini akan mampu menekan biaya kerusakan yang lebih besar di kemudian hari.

Lebih lanjut, upaya mitigasi bencana juga dapat dilakukan melalui pengenaan tarif pajak yang lebih tinggi (*tax penalty*) untuk pembangunan properti, baik berupa rumah maupun bangunan lainnya, pada zona yang rawan bencana (Sato, 2012). Dengan demikian, risiko bencana berupa korban jiwa maupun kerugian materiil akibat rusaknya bangunan di daerah rawan bencana dapat ditekan.

## **Pascabencana**

Pada kondisi pascabencana, pajak atas properti dapat berperan aktif pada proses pemulihan dan rekonstruksi daerah terdampak bencana. Pemberian keringanan pajak dapat menjadi instrumen untuk mendorong pembangunan sehingga perekonomian kembali stabil.

Pemerintah juga dapat melakukan pembenahan administrasi pajak properti melalui pembebasan biaya pajak atas pendaftaran properti yang belum terdata secara formal pascabencana. Pembenahan administrasi melalui mekanisme pajak atas properti tersebut dapat menurunkan informalitas kepemilikan properti yang masih umum terjadi di negara dunia ketiga (Smolka dan De Cesare, 2013).

Pembenahan administrasi pajak properti serta keringanan pajak pascabencana memberikan dampak yang positif untuk pasar properti, terutama mengenai penyesuaian nilai. Informasi tentang nilai properti berupa tanah dan bangunan menjadi sangat penting pada pengelolaan pascabencana di daerah. Penyesuaian nilai aset melalui kebijakan dan administrasi pajak atas properti pascabencana juga dapat melindungi hak-hak para pengungsi yang terdampak bencana (Mitchell dan Myers, 2013).

Dalam jangka panjang, perluasan basis pajak atas properti tersebut juga dapat mendukung kegiatan pengelolaan risiko bencana di Indonesia. Salah satunya dapat diterapkan melalui penarikan premi asuransi untuk properti yang telah menjadi objek pajak (World Bank, 2016).

Selain menjadi bentuk perlindungan atas properti pribadi seperti yang diberlakukan di Turki, premi asuransi tersebut juga dapat menjadi bentuk skema pembiayaan untuk properti publik (World Bank, 2015). Dengan demikian, ketika terjadi bencana alam maka anggaran pemerintah menjadi lebih leluasa untuk memulihkan aset-aset negara.

## Simpulan

Selain berperan dalam menurunkan tingkat ketimpangan dan membangun sifat gotong royong dalam membangun daerah (Samudera, 2016), pemajakan atas properti juga berperan penting dalam pengelolaan risiko bencana. Pembenahan sistem pemajakan atas properti dalam konteks manajemen bencana dapat ditinjau dari dua kurun waktu, yakni sebelum dan sesudah terjadinya bencana.

Pada kondisi sebelum terjadi bencana, sistem pemajakan atas properti dapat ditingkatkan melalui kebijakan yang bersifat penanggulangan risiko bencana. Penerapannya dapat dilakukan melalui pemberian insentif pajak untuk “bangunan tahan bencana”. Dengan demikian, masyarakat diharapkan untuk tergerak mendirikan bangunan yang kokoh dengan mempertimbangkan dampak bencana di masa depan. Selain itu, biaya bencana juga dapat ditekan melalui peningkatan tarif pajak properti untuk bangunan yang didirikan di lokasi tidak aman sehingga masyarakat menghindari pembangunan aset di wilayah tersebut.

Pada kondisi setelah terjadi bencana, pembenahan sistem pemajakan atas properti dapat dilakukan melalui dua instrumen utama, yakni pemberian keringanan pajak atas properti untuk menggerakkan kembali roda perekonomian dan pembenahan sistem administrasi pajak atas properti. Kedua instrumen tersebut dapat digunakan untuk melakukan penyesuaian nilai aset yang lebih baik serta perluasan basis pajak properti.

Selain diharapkan berperan untuk penerimaan daerah, pembenahan sistem pajak atas properti pascabencana tersebut juga dapat bermanfaat dalam agenda penurunan risiko bencana alam, terutama dalam aspek perlindungan atas kerugian material dari bencana alam. Menimbang hal-hal tersebut, diperlukan adanya pemanfaatan dan pembenahan sistem pajak atas properti lebih lanjut sebagai upaya pengelolaan risiko bencana di Indonesia.

# Memahami Pajak atas Pertukaran Mata Uang Asing<sup>109</sup>

Dyah Ayu Ambarwati

---

Derasnya arus finansial global ke berbagai negara telah menyedot perhatian internasional terhadap institusi keuangan atau nonkeuangan yang berkaitan dengan kegiatan pertukaran mata uang asing. Maklum, kegiatan tersebut memang rentan spekulasi untuk mengumpulkan kekayaan.

Kegiatan yang dilakukan oleh spekulan itu dapat merusak pasar keuangan di suatu negara karena sifatnya yang jangka pendek. Di sisi lain, kegiatan pertukaran mata uang asing juga tidak dapat dipisahkan dengan transaksi keuangan. Keduanya memiliki unsur lintas batas negara.

Untuk mencegah unsur spekulasi itu, beberapa negara, seperti Amerika Serikat (AS), beberapa anggota G-20, dan negara anggota Uni Eropa, telah mengenakan pajak terhadap transaksi instrumen keuangan (*Financial Transaction Tax/FTT*). Komisi Uni Eropa juga telah membuat proposal FTT sejak 2011. Namun, belum banyak negara yang menerapkan pajak pertukaran mata uang asing (*tobin tax*), termasuk Indonesia. *Tobin tax* merupakan jenis pajak yang namanya diambil dari peraih nobel James Tobin dari AS. Tobin berpendapat pertukaran mata uang asing harus dikenai pajak agar mengurangi tujuan spekulasi.

Ide pertukaran mata uang asing kemudian berkembang hingga mencakup pemajakan instrumen keuangan lain, seperti saham, obligasi, dan produk keuangan lain. *Tobin tax* ini dikenakan pada aliran uang 'panas' yang dilakukan dalam jangka waktu pendek (Biddlel dan Grant, 1994).

## Pelajaran bagi Indonesia

Ada beberapa pelajaran yang dapat ditarik Indonesia dari pengalaman berbagai negara menerapkan *tobin tax*. Pertama, *tobin tax* dapat membantu institusi keuangan memperoleh dana segar akibat bertindak sebagai pengambil risiko yang meminjamkan kredit (Michalos, 1997).

Pasar keuangan dapat saja mengalami fluktuasi harga saham, obligasi, dan instrumen keuangan sejenis. Untuk itu, *tobin tax* dikenakan pada aliran uang "panas" dalam jangka pendek (Biddlel dan Grant, 1994) dan pada setiap pertukaran mata uang asing yang melekat pada instrumen keuangan.

---

<sup>109</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 8 Maret 2019.

Selain itu, *tobin tax* memiliki lima karakteristik yang canggih, yaitu. (i) Sistem *tobin tax* dapat diterapkan di seluruh yurisdiksi, (ii) Tarifnya dapat disamakan dengan pasar, (iii) Secara prinsip, penegakan *tobin tax* yang bersifat universal dan seragam akan bergantung pada bank-bank dan yurisdiksi di negara yang menerapkan *tobin tax*, (iv) Pengawasan ketentuan domestik negara yang menerapkan *tobin tax* akan menjadi tanggung jawab lembaga keuangan internasional, seperti *International Monetary Fund* atau *Bank for International Settlement*, dan (v) Adanya penerapan sanksi bagi negara yang lalai memenuhi kewajibannya terkait dengan pelaksanaan *tobin tax*.

Kedua, *tobin tax* juga dapat menjaga stabilitas pasar keuangan. *Tobin tax* memiliki karakteristik yang sama dengan FTT (Seely, 2014). Spekulasi akan menanggung beban pajak yang cukup besar ketika ia membeli atau menjual instrumen keuangan dalam jumlah yang besar meskipun tarif FTT kecil (Schulmeister, 2012).

Karakter ini menyerupai tarif *tobin tax* yang berkisar 0,1% hingga 0,5% untuk seluruh instrumen transaksi keuangan (Kasa, 1999). Terlebih lagi jika perdagangan instrumen keuangan tersebut berlangsung dalam jangka waktu yang pendek.

Ketiga, beban *tobin tax* akan meningkat tinggi hanya bagi perdagangan yang jumlah transaksi instrumennya tinggi. Penyebabnya, tidak tertutup kemungkinan dasar pengenaan pajak (DPP) *tobin tax* menggunakan DPP FTT.

DPP FTT adalah total nilai yang disetujui di atas kontrak yang jumlah nilai tersebut ditetapkan untuk masa datang (*notional value*) (Coulter, Mayer, dan Vickers, 2014). Oleh karena itu, orang pribadi atau perusahaan akan menanggung beban *tobin tax* seiring dengan besarnya jumlah transaksi perdagangan instrumen keuangan (Kasa, 1999).

### **Pengalaman Italia**

Keempat, *tobin tax* dapat berfungsi sebagai sumber penerimaan negara. Salah satu negara yang dapat menjadi contoh yaitu Italia. Pemerintah Italia menerapkan *tobin tax* bukan karena menghadapi tarif pertukaran mata uang asing yang tidak stabil pada 2013, melainkan karena ia menghadapi krisis utang, kompetisi perdagangan yang tidak stabil, dan lemahnya sektor perbankan (Kagan, 2018). Oleh karena itu, ketika *tobin tax* diterapkan, Pemerintah Italia dapat memperoleh peningkatan penerimaan dan menurunkan tingkat kegiatan spekulasi di pasar keuangannya.

Dalam konteks ini, pemerintah perlu menentukan apakah tujuan dari penerapan *tobin tax*. Kebijakan yang dilakukan haruslah dilakukan secara menyeluruh, seperti jenis instrumen keuangan yang akan dikenai *tobin tax* dan berapa besar tarif *tobin tax*.



Meskipun demikian, alangkah baiknya jika desain kebijakan *tobin tax* bersifat adil sehingga iklim penanaman modal di Indonesia tidak terganggu. Dengan demikian, pemerintah dapat memperoleh penerimaan negara tanpa mengganggu iklim investasi yang memang dibutuhkan saat ini.

## Perluakah Memiliki *National Tax Relief Disaster Act?*<sup>110</sup>

Bintang Perdana Putra

---

Berdasarkan Data Informasi Bencana Indonesia Badan Nasional Penanggulangan Bencana tahun 2010–2019 (DIBI BNPB, 2019), dalam satu dekade terakhir tercatat sekitar 17.178 kejadian bencana alam di Indonesia. Kejadian bencana yang masih segar dalam ingatan masyarakat adalah tsunami yang terjadi pada penutup tahun 2018 di Selat Sunda dan sekitarnya. Kejadian tersebut direspons positif pemerintah melalui Direktorat Jenderal Pajak (DJP) dengan menerbitkan Keputusan Direktur Jendral Pajak Nomor KEP-370/PJ/2018.

Melalui keputusan ini, DJP menetapkan keadaan kahar (*force majeure*) sehingga wajib pajak yang berada atau memiliki usaha di wilayah terdampak bencana tersebut memiliki kemudahan administrasi pajak. Kemudahan itu berupa pengecualian dari pengenaan sanksi administrasi atas keterlambatan pelaporan Surat Pemberitahuan (SPT), baik SPT Masa maupun SPT Tahunan dan pembayaran pajak atau utang pajak yang akan jatuh tempo serta mendapatkan perpanjangan batas waktu untuk pengajuan permohonan upaya hukum.

Pada tahun yang sama, hal serupa juga dilakukan DJP pascaterjadinya bencana alam besar di Lombok, Nusa Tenggara Barat dan Donggala, Sulawesi Tengah dengan menerbitkan Keputusan Direktur Jendral Pajak Nomor KEP-209/PJ/2018 dan Keputusan Direktur Jendral Pajak Nomor KEP-271/PJ/2018. Kemudahan yang diberikan oleh otoritas pajak kepada wajib pajak tersebut perlu dilakukan karena wajib pajak berhak menerima reaksi positif dan simpati lebih apabila menjadi korban bencana alam atau keadaan kahar (*force majeure*) lainnya (Barber, 2016).

Konsep serupa telah diterapkan oleh otoritas pajak Inggris (Her Majesty's Revenue and Customs) yang memiliki diskresi untuk menunda pembayaran atas penagihan pajak kepada wajib pajak dalam hal terjadi bencana alam atau keadaan kahar (*force majeure*) lain yang diatur di dalam *Finance Act 2008* (Maas, 2017). Namun, adakah kemudahan pajak lain yang pemerintah berikan demi meringankan beban wajib pajak korban bencana alam, mengingat ada banyak aspek perpajakan yang terdampak atau terkait dengan kejadian bencana?

Pada dasarnya, terdapat peraturan keringanan lain sebagaimana diatur Pasal 6 ayat (1) huruf 'i' Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan yang memberikan fasilitas pengurang penghasilan bruto bagi wajib pajak

---

<sup>110</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 26 Februari 2019.

yang mengeluarkan biaya sumbangan dalam rangka penanggulangan bencana nasional. Selain itu, Pasal 4 ayat (1) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 82/PMK.03/2017 tentang Pemberian Pengurangan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB) yang memberikan fasilitas keringanan pengurangan PBB paling tinggi 100% dari PBB yang terutang dalam hal objek pajak terkena dampak bencana alam.

Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dikatakan pemerintah sudah memiliki upaya positif dengan memberikan simpati lebih berupa kemudahan kepada para wajib pajak korban bencana alam. Namun, faktanya masih terdapat aspek pajak yang belum diatur secara terperinci.

Jika dilakukan komparasi, Amerika Serikat (AS) memiliki regulasi yang dapat mengatur para wajib pajak korban bencana alam yang terjadi di seluruh wilayah AS melalui satu regulasi, yaitu *National Disaster Tax Relief Act*. Salah satu kelebihan yang mencolok dari regulasi ini adalah terdapat sedikitnya 30 aspek pajak yang diatur secara terintegrasi di dalam *National Disaster Tax Relief Act*, di antaranya mengenai pengurangan pajak terkait dengan biaya pengobatan korban bencana alam. Kemudian, pembebanan biaya perusahaan terkait bencana alam, akumulasi *net operating loss* selama 5 tahun akibat bencana alam, kredit pajak terkait dengan biaya rehabilitasi bangunan yang terkena bencana alam, dan beberapa aspek pajak lainnya.

Sebagaimana disampaikan oleh Wang (2014), melalui penerapan *National Disaster Tax Relief Act* wajib pajak akan lebih mendapatkan kepastian dan keadilan hukum yang dibutuhkannya ketika menjadi korban bencana alam. Dengan demikian, penerapan *National Disaster Tax Relief Act* dapat menjadi acuan yang positif untuk pemerintah pusat dalam menyusun regulasi kedepannya demi memberikan kepastian dan keadilan hukum yang lebih baik bagi wajib pajak.

# Mengurangi Dampak Kerusakan Lingkungan dengan Pajak<sup>111</sup>

Anisa Nurpratiwi

---

Pembahasan mengenai keberlanjutan dan kesinambungan (*sustainability*) dari lingkungan hidup selalu menjadi topik yang hangat dalam berbagai disiplin ilmu. Bahkan, agenda memerangi perubahan iklim menjadi isu pembahasan yang tidak hanya bagi para *environmentalist* melalui lembaga swadaya masyarakat (LSM) kelas dunia, tetapi juga para *stakeholder* internasional lainnya.

Turunnya kualitas lingkungan hidup juga sudah menjadi persoalan serius di Indonesia. Contohnya saja, kita tentu masih ingat viralnya unggahan foto seorang *influencer* di media sosial yang menampakan salah satu pantai di Bali telah tercemar oleh sampah plastik. Isu lainnya, kritik atas perkembangan industri *fast-fashion* tanah air karena dianggap memiliki biaya lingkungan (*environmental cost*) yang tinggi.

Adanya fakta-fakta kerusakan lingkungan hidup menjadi urgensi berbagai pihak, mulai dari pemerintah, pelaku industri, hingga masyarakat secara individual untuk segera melakukan pembenahan. Lalu, bagaimanakah kebijakan pajak dapat berperan mengurangi dampak kerusakan lingkungan?

## Insentif versus Regulasi

Dalam hukum lingkungan (*environmental law*), terdapat dua pendekatan yang dapat dilakukan guna menangani kerusakan lingkungan. Pertama, pendekatan berbasis insentif ekonomi berdasarkan mekanisme pasar (*market-based instrument/MBI*). Kedua, pendekatan untuk mengatur perilaku secara langsung yang fokus pada regulasi (*command-and-control/CAC*).

Menurut MacEachern (2013), dalam *Market-based Instruments within The Green Economy* disebutkan tiga klasifikasi pendekatan MBI. Pertama, *price-based MBIs* yang menekankan perubahan perilaku apabila terdapat perubahan harga, misalnya atas adanya pengenaan subsidi ataupun pungutan.

Kedua, *rights-based MBIs* yang merujuk pada perubahan perilaku apabila terdapat kewajiban yang ditetapkan. Ketiga, *market friction MBIs*, yaitu produsen melakukan upaya untuk mengubah pola konsumsi dari konsumen, seperti ekolabel.

Adanya strategi untuk mendorong dipilihnya opsi terhadap *green investment* ataupun *green supply chain* di industri tertentu berbasis mekanisme pasar

---

<sup>111</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 20 Februari 2019.

merupakan suatu bentuk pendekatan MBI. Pendekatan MBI juga kerap dinilai lebih “ramah” dibandingkan pendekatan CAC yang menekankan adanya suatu batasan dan larangan. Selain itu, MBI juga dipercaya sebagai cara efektif untuk mencegah kerusakan lingkungan hidup karena juga salah satu bentuk dari *polluter-pays principle* (Bakker, 2009).

Pada dasarnya, intervensi pemerintah untuk menjaga kualitas lingkungan hidup dapat dilakukan melalui dua hal. Pertama, dalam perspektif positif dapat dilakukan dengan mendorong perilaku yang justru bisa melestarikan lingkungan hidup. Sebagai contoh, adanya pungutan untuk membiayai jasa lingkungan hidup (*payment for environmental services/PES*).

Kedua, dalam perspektif negatif, perlindungan lingkungan dapat dilakukan dengan mengoreksi aktivitas yang dapat merusak lingkungan. Salah satu yang kerap dipergunakan adalah *pigouvian tax*, yaitu pajak yang dikenakan kepada pihak yang aktivitas ekonominya memberikan dampak eksternalitas negatif (Kristiaji, 2016). Dengan demikian, intervensi, baik secara positif maupun negatif tersebut, dapat dilakukan. Salah satunya dengan cara implementasi kebijakan pajak (*tax policy*) (Garcia dan Roch, 2016).

### **Green Taxes**

Dewasa ini, banyak negara mulai mempertimbangkan adanya pengenaan ataupun perluasan *green tax*. *Green tax* secara umum dikenakan atas aktivitas produksi dan konsumsi barang dan/atau jasa yang dinilai dapat merusak lingkungan.

Pendapatan negara dari *green tax* diharapkan dapat berkontribusi pada restorasi lingkungan hidup dan juga menjadi sumber pembiayaan untuk kegiatan yang lebih ramah secara lingkungan (Garcia dan Roch, 2016). Akan tetapi, persoalan yang memungkinkan muncul dari penerapan *green tax* ialah tidak tercapainya tujuan untuk mengubah pola konsumsi untuk tujuan lingkungan (*environmental goal*). Namun, hanya sebatas ketersediaan anggaran untuk pemulihan kerusakan lingkungan semata (Bakker, 2009).

Contoh penerapan *green tax* dapat dilihat di Israel. Di negara tersebut, skema *green tax* diterapkan pada pungutan atas emisi kendaraan. Kehadiran pajak tersebut diharapkan dapat memengaruhi perilaku masyarakat dalam memilih kendaraan yang beremisi rendah dan tentunya akan memengaruhi aktivitas produksi kendaraan (OECD, 2016).

Di Indonesia, saat ini penerapan *green tax* dapat merujuk pada Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2017 tentang Instrumen Ekonomi Lingkungan Hidup. Tiga bentuk pendanaan lingkungan hidup, yaitu Dana Jaminan Pemulihan Lingkungan Hidup (DJPLH), Dana Penanggulangan Pencemaran dan/atau Kerusakan Pemulihan Lingkungan Hidup (DP2KPLH), serta Dana Amanah/Bantuan Konservasi diperoleh dari APBN, APBD, dana hibah, serta pajak dan retribusi lingkungan hidup yang dapat diterapkan oleh pemerintah pusat dan daerah.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa kebijakan pajak tentu dapat membantu tujuan kelestarian lingkungan hidup, baik melalui kontrol perilaku (*behavioral changes*) maupun dari segi penerimaan yang dapat digunakan untuk pembiayaan restorasi. Namun, kebijakan pajak saja belum cukup. Kerusakan alam tentu perlu disikapi bersamaan dengan individu yang semakin bijak dan turut serta menjaga lingkungan hidup. Kamu kapan?

# Pengelakan Pajak Melalui Perjanjian *Nominee* dalam Bisnis Properti<sup>112</sup>

Dyah Ayu Ambarwati

---

Banyaknya destinasi pariwisata di Indonesia, khususnya Bali, mendorong permintaan pasar akan kebutuhan tempat penginapan bagi turis. Potensi bisnis tempat penginapan yang menggiurkan juga turut menciptakan ketertarikan dari orang asing untuk berinvestasi pada sektor properti tersebut. Terkait dengan bisnis penginapan di Bali, orang asing sebagai investor harus tunduk pada Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1960 tentang Undang-Undang Pokok Agraria (UUPA).

Apabila orang asing ingin mendirikan tempat penginapan, berdasarkan UUPA, orang asing tidak dapat memperoleh hak milik atas tanah, melainkan hanya hak pakai dan hak sewa atas bangunan. Artinya, orang asing hanya dapat membangun dan memanfaatkan tempat penginapan di atas tanah yang dimiliki oleh warga negara Indonesia (WNI). Hak ini juga hanya berlaku untuk jangka waktu tertentu, tidak dapat diperpanjang, serta harus dicatat dalam buku pertanahan.

Bagi orang asing, hak tersebut kurang menarik karena dirasa kurang menjamin kepastian usaha. Dengan demikian, dalam praktik, terdapat keinginan dari orang asing untuk memperoleh dan menguasai tanah tempat lokasi penginapan melalui perjanjian *nominee*. Dalam perjanjian ini, nama WNI dipinjam oleh orang asing untuk dicantumkan sebagai pemilik atas tanah dan/atau bangunan.

Selain itu, perjanjian ini juga memuat pernyataan penyerahan penguasaan tanah dari WNI kepada orang asing dan dapat menunjuk pihak ketiga, antara lain kepada WNI dan/atau badan hukum yang berbentuk Perseroan Terbatas Penanaman Modal Asing (PT PMA) yang bertindak mewakili kepentingan orang asing. Alhasil, perjanjian *nominee* menempatkan orang asing sebagai pemilik manfaat sesungguhnya (*beneficial owner/BO*) atas tanah dan/atau bangunan dan pihak ketiga yang mewakili kepentingan BO sebagai *nominee*.

Secara umum, BO dapat diartikan sebagai pemilik manfaat dari suatu properti, tetapi bukan sebagai pemilik legal dari properti yang bersangkutan. Artinya, terdapat pemisahan kepemilikan secara hukum maupun secara ekonomis. Perjanjian *nominee* pada dasarnya bisa mengaburkan kapasitas ekonomi (harta, penghasilan, dan konsumsi) dari pihak-pihak yang terlibat. Dalam konteks properti, tidak adanya informasi BO akan menyulitkan pihak yang berwenang untuk menelusuri aliran penghasilan yang timbul dari penguasaan tanah dan/atau bangunan. Akibatnya, terdapat potensi terjadinya pengelakan pajak.

---

<sup>112</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 15 April 2018.

## Implikasi Pajak atas Perjanjian *Nominee*

Keberadaan perjanjian *nominee* telah mencederai prinsip keadilan dalam sistem pajak sekaligus menggerus basis penerimaan pajak, baik untuk pajak daerah maupun pajak pusat, khususnya Pajak Penghasilan (PPH) karena beban pajak atas penghasilan yang diperoleh BO dari harta yang disamakan tersebut dapat dielakan.

Terdapat tiga implikasi pajak terkait dengan perjanjian *nominee* dalam sektor properti, yaitu (i) saat perolehan, (ii) saat menjalankan kegiatan usaha, dan (iii) saat pengalihan. Mengingat bahwa perjanjian *nominee* bisa melibatkan Subjek Pajak Dalam Negeri (SPDN) dan Subjek Pajak Luar Negeri (SPLN) serta berimplikasi pada transaksi lintas yurisdiksi, posisi Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) harus diperhatikan. Berikut ini secara ringkas akan diuraikan implikasi pajak dan permasalahannya.

Pertama, implikasi pajak atas pengalihan hak atas tanah dan/atau bangunan pada saat perolehan properti. Pada kondisi ini, terjadi perjanjian jual beli dengan cara BO memberikan uang kepada WNI yang ditunjuk sebagai *nominee* untuk membeli tanah milik WNI lainnya. Aspek pajak atas kondisi ini adalah penjual (WNI lainnya) akan dikenai PPh atas pengalihan hak atas tanah/atau bangunan serta Bea Perolehan Tanah dan Bangunan (BPHTB) bagi pembeli (*nominee*). Setelah tanah dimiliki oleh *nominee*, timbul keinginan BO untuk mendapatkan hak kepemilikan atas tanah. Untuk mendapatkan hak kepemilikan tanah itu, biasanya BO akan membuat perjanjian turunan dalam bentuk perjanjian sewa menyewa atau utang piutang.

Dalam perjanjian sewa menyewa, BO akan menyewa tanah dengan biaya sewa yang sangat rendah dengan jangka waktu yang sangat panjang. Kemudian, *nominee* mendapatkan penghasilan dari sewa. Implikasinya, terdapat pengenaan PPh atas penghasilan sewa. Isunya, biaya sewa yang jauh lebih rendah dibandingkan harga pasar. Untuk kasus ini, otoritas pajak dapat menentukan kembali nilai penghasilan sewa dengan menggunakan prinsip kewajaran. Alasannya, transaksi antara BO dan *nominee* dapat diklasifikasikan sebagai transaksi hubungan istimewa karena adanya pengendalian oleh BO terhadap *nominee*.

Sementara itu, dalam perjanjian utang piutang, BO bertindak sebagai pihak yang memberikan pinjaman dan *nominee* sebagai pihak yang membayar utang. Akan tetapi, perjanjian ini tidak mencantumkan jangka waktu pelunasan utang dan perhitungan bunga pinjaman. Akibatnya, *nominee* tidak melakukan pembayaran bunga utang yang menjadi penghasilan dari BO. Untuk mencegah pengelakan pajak melalui skema ini, dapat menggunakan doktrin *substance over form*. Otoritas pajak dapat menghitung penghasilan bunga (*deemed interest*) atas pemberian pinjaman tanpa bunga tersebut sebagai objek pajak.

Kedua, yakni pengenaan pajak atas penghasilan yang berkaitan dengan kegiatan usaha atas pengelolaan tanah dan/atau bangunan. Dalam konteks ini, BO menunjuk *nominee* untuk mengelola tempat penginapan. Terdapat



beberapa variasi atas permasalahan pajak yang timbul dari pengelolaan tempat penginapan tersebut. Misalnya, ketika *nominee*, baik berupa orang pribadi maupun PT PMA, diberikan kewenangan untuk bertindak atas nama BO untuk mengelola tempat penginapan.

Dalam kasus di atas, *nominee* dapat ditetapkan sebagai Bentuk Usaha Tetap (BUT) keagenan. Dengan demikian, ketika terdapat penghasilan dari konsumen yang diterima secara langsung oleh BO (di negara lain) tanpa melalui *nominee* dapat dikenakan pajak di Indonesia melalui BUT keagenan (*nominee*). BUT keagenan tersebut menggantikan kedudukan BO sebagai SPLN. Untuk mempermudah pengawasan secara administrasi, *nominee* sebagai BUT keagenan seharusnya diberikan NPWP tersendiri terpisah dari Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) SPDN. Adapun jumlah yang menjadi hak Indonesia dapat ditentukan berdasarkan pendekatan fungsi, aset, dan risiko (FAR).

Ketiga, pengenaan pajak atas penghasilan yang berasal dari pengalihan hak atas tanah dan/atau bangunan yang dilakukan oleh BO kepada pihak lain tanpa mengubah kepemilikan legal atas properti yang dimiliki oleh *nominee*. Atas transaksi pengalihan kepemilikan properti tersebut, selama ini sulit dideteksi secara administrasi oleh otoritas sehingga sering lolos pengenaan pajaknya.

### **Pengungkapan Informasi atas BO di Indonesia**

Dengan ditemukannya beberapa isu pajak dalam praktik perjanjian *nominee*, pemerintah terus berupaya menciptakan sistem hukum yang menekankan pada unsur transparansi. Tujuannya, untuk mencegah berbagai kegiatan yang melanggar hukum seperti pencucian uang dan upaya melarikan diri dari beban pajak melalui pengelakan pajak.

Terkait dengan tujuan di atas, Pemerintah telah menerbitkan Peraturan Presiden Nomor 13 Tahun 2018 tentang Penerapan Prinsip Mengenali Pemilik Manfaat dari Korporasi dalam Rangka Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang dan Tindak Pidana Terorisme (Perpres Nomor 13/2018) yang mewajibkan agar seluruh korporasi menyediakan informasi pemilik manfaat, yaitu orang perseorangan yang memiliki kekuasaan yang luas terhadap korporasi dan berhak atas manfaat dari korporasi, kepada instansi berwenang.

Perpres Nomor 13/2018 mengatur bahwa informasi atas BO harus diperbaharui secara berkala setiap satu tahun. Selanjutnya, agar dapat tetap memiliki informasi terkini atas BO, instansi berwenang dapat melakukan kerja sama pertukaran informasi dengan instansi lain baik dalam lingkup nasional maupun internasional. Dengan demikian, kehadiran Perpres Nomor 13/2018 seharusnya bisa memperkuat transparansi di sektor pajak dan membuka tabir data dan informasi BO sebagai pemilik sebenarnya dari properti.

# Pengakuan Pemain Sepakbola sebagai Aset Tidak Berwujud<sup>113</sup>

Novi Hartanti

---

Sepakbola merupakan salah satu cabang olahraga favorit di seluruh dunia. Seiring dengan berkembangnya zaman, sepakbola merupakan salah satu cabang olahraga yang memiliki potensi besar untuk memperoleh penghasilan melalui nama besar pemain sepakbola dan klubnya. Tidak heran jika sebuah klub yang menaungi beberapa pemain sepakbola terkenal akan lebih mudah untuk meningkatkan nilai jual dari setiap aktivitas klub, seperti penjualan tiket pertandingan, pemasaran *merchandise*, *sponsorship*, dan *endorsement* berbagai produk.

Aktivitas pemasaran dan penjualan yang melibatkan “nama besar” pemain sepakbola bertujuan untuk menciptakan nilai tambah bagi klub yang menaunginya. Dengan kata lain, pemain sepakbola dapat dikatakan sebagai aset berharga yang dimiliki klub.

Dalam pencatatan laporan keuangan klub, pemain sepakbola diklasifikasikan sebagai aset tidak berwujud. Namun, pernyataan tersebut masih menjadi perdebatan sampai saat ini. Artikel ini akan memberikan penjelasan terkait pengklasifikasian pemain sepakbola sebagai aset tidak berwujud dalam pencatatan laporan keuangan klub.

## Aset Tidak Berwujud

Aset merupakan sumber daya yang dikendalikan oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan diperkirakan dapat memberikan manfaat ekonomi di masa depan (Ikatan Akuntan Indonesia, 2012). Lebih lanjut, pengertian aset tidak berwujud berdasarkan International Accounting Standard (IAS) 38 adalah aset non-moneter yang teridentifikasi dan tidak memiliki bentuk fisik. Suatu aset dikatakan teridentifikasi jika (IASB, 2011) memenuhi dua syarat.

Pertama, dapat dipisahkan, yaitu dapat dipisahkan atau dibedakan dari entitas dan dijual, dialihkan, dilisensikan, disewakan atau ditukarkan, baik secara individual maupun bersama dengan kontrak terkait. Kedua, timbul dari hak kontraktual atau hukum lain, terlepas apakah hak tersebut dapat dialihkan atau dipisahkan dari entitas atau dari hak dan kewajiban lain.

Sementara itu, menurut Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK), aset tidak berwujud diakui jika dan hanya jika (i) kemungkinan besar entitas akan memperoleh manfaat di masa depan dari aset tersebut dan (ii) biaya

---

<sup>113</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 14 Februari 2019.

perolehan aset tidak berwujud tersebut dapat diukur secara andal. Sebelum mengklasifikasikan pemain sepakbola sebagai aset tidak berwujud, entitas perlu mengidentifikasi karakteristik dan memastikan bahwa kriteria yang diperlukan pemain sepakbola untuk dapat diakui sebagai aset tidak berwujud dalam pencatatan laporan keuangan telah terpenuhi.

Dalam praktik, pemain sepakbola yang berada dalam naungan sebuah klub mampu memberikan manfaat ekonomi di masa depan melalui prestasi yang dicapai oleh pemain sepakbola tersebut, misalnya dengan memenangkan pertandingan di liga domestik, meningkatkan penjualan *merchandise* klub, sampai dengan mendapatkan banyak sponsor.

Kriteria lainnya adalah biaya perolehan aset tidak berwujud dapat diukur secara andal. Sebagai contoh, dalam catatan laporan keuangan tahunan klub Manchester United (2018), seluruh biaya terkait dengan perolehan pemain sepakbola dan manajemen kunci klub Manchester United dikapitalisasi sebagai aset tidak berwujud pada nilai wajar dari imbalan kontingensi yang dipertimbangkan.

Hal ini berarti bahwa biaya perolehan dari pemain sepakbola klub Manchester United tersebut dapat diukur secara andal. Dengan demikian, pemain sepakbola dapat diakui sebagai aset tidak berwujud jika dan hanya jika telah memenuhi kedua kriteria pengakuan aset tidak berwujud.

Pertama, pemain sepakbola dapat diidentifikasi dengan jelas sehingga dapat dijual, disewakan, dan dipertukarkan secara terpisah. Kedua, biaya perolehan pemain sepakbola tersebut dapat diukur secara andal.

Lebih lanjut, salah satu tujuan klub memiliki atau membeli aset tidak berwujud adalah untuk meningkatkan kekayaan pemegang saham dan mencari keuntungan atas aktivitas bisnis di industri sepakbola. Dengan kata lain, klub dapat memperoleh manfaat ekonomi di masa depan dari pemain sepakbola yang dimiliki.

### ***Image Rights***

Aset tidak berwujud pemain sepakbola dapat berupa *trademarks*, *image rights*, *data protection*, dan *copyright*. Salah satu isu menarik dan menjadi perhatian adalah melekatnya sifat *image rights* terhadap pemain sepakbola.

Adapun eksploitasi *image rights* dapat dilakukan melalui *sponsorship* dari beberapa produk dengan merek ternama dan penjualan *merchandise* klub dengan menggunakan nama, tanda tangan, logo, dan foto pemain sepakbola.

Saat ini, *image rights* merupakan hal yang sangat penting mengingat *image* pemain sepakbola memiliki pengaruh yang cukup kuat dalam meningkatkan permintaan dan penawaran produk pada industri sepakbola. Bagi klub

sepakbola, *image rights* tentu meningkatkan penghasilan. Oleh sebab itu, diperlukan adanya perjanjian kontrak kerja yang mengatur penggunaan dan eksploitasi *image rights* secara khusus atau terpisah untuk meminimalisasi terjadinya konflik antara pemain sepakbola dan klub yang menaunginya (Al-Ameen, 2017).

Catatan atas laporan keuangan Manchester United (2017) menyatakan bahwa pemain sepakbola yang berada di bawah naungannya telah menandatangani perjanjian terkait kontrak kerja dan perjanjian terkait dengan eksploitasi *image rights*.

Berdasarkan penjelasan tersebut, pemain sepakbola memiliki penghasilan dari berbagai sumber, seperti yang berasal dari pendapatan komersial atas penggunaan *image rights* seperti penghasilan atas royalti, kontrak baru, transfer *fee*, bonus juara pertandingan, perpanjangan kontrak, dan lain-lain. Tidak heran jika jumlah penghasilan bruto pemain sepakbola memiliki nilai yang sangat fantastis.

Tingginya tarif pajak yang berlaku di beberapa negara wilayah Eropa, seperti Inggris, Spanyol, dan Prancis serta tingginya penghasilan membuat banyak pemain sepakbola termotivasi untuk melakukan penggelapan pajak. Hal itu bisa dilakukan dengan mengalihkan sejumlah penghasilan yang dimiliki ke badan usaha yang didirikan di negara lain atau biasa disebut *offshore company*. *Offshore company* seringkali digunakan oleh beberapa pihak dengan tujuan untuk menghindari pembayaran pajak dengan jumlah yang cukup tinggi.

Atas adanya variasi sumber penghasilan pemain sepakbola tersebut, tidak mengherankan jika terdapat pengenaan pajak yang bersifat khusus atas profesi tersebut, misalnya pengenaan pajak atas *image rights*. Di Inggris, Her Majesty's Revenue and Customs (HMRC) secara khusus mengatur pedoman mengenai pembayaran pajak atas eksploitasi *image rights* bagi pemain sepakbola dan klub sepakbola untuk menghindari terjadinya sengketa pajak antara pemain sepakbola, klub, dan otoritas perpajakan di negara setempat (HMRC, 2017).

# Pembenahan PBB Tingkatkan Kapasitas Fiskal Daerah<sup>114</sup>

Dea Yustisia

---

Pemajakan atas properti menjadi “tonggak utama” dari upaya peningkatan kapasitas penerimaan daerah di Indonesia. Hal ini disampaikan oleh IMF maupun OECD dalam laporan rekomendasi yang dirilis bersamaan dengan momentum Pertemuan Tahunan IMF-Bank Dunia 2018 di Bali.

Saat ini, penerimaan negara dari pajak atas properti atau yang lebih dikenal dengan Pajak atas Bumi dan Bangunan (PBB) diestimasi berkisar antara 0,3% hingga 0,4% dari Produk Domestik Bruto (PDB). Kontribusi tersebut dinilai masih belum maksimal, mengingat jenis harta kekayaan di Indonesia yang didominasi oleh *real estate* dibandingkan aset finansial (Credit Suisse, 2017).

Secara historis, pemajakan atas properti di Indonesia merupakan kewenangan pemerintah pusat sebelum akhirnya beberapa jenis pengelolannya kemudian diotorisasi kepada pemerintah kabupaten/kota melalui Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2009 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah. Jenis pajak yang dilimpahkan kewenangan kepada daerah kabupaten atau kota hanya untuk Pedesaan dan Perkotaan atau PBB-P2, sedangkan PBB untuk Perkebunan, Pertambangan, dan Perhutanan (PBB-P3) masih dikelola oleh pusat.

Pendelegasian kewenangan pemungutan PBB-P2 kepada pemerintah daerah merupakan suatu terobosan sebagai upaya meningkatkan kemandirian fiskal daerah. Pembenahan PBB-P2 kemudian menjadi kunci untuk membenahi sistem pajak daerah di Indonesia sebagaimana yang direkomendasikan oleh IMF dan OECD. Namun demikian, keduanya memiliki pendekatan yang berbeda.

IMF, melalui *medium-term revenue strategy* (MTRS) untuk Indonesia, memberikan rekomendasi untuk menaikkan tarif maksimum PBB-P2 yang saat ini sebesar adalah sebesar 0,3% menjadi sebesar 1%. OECD, selain mengusulkan kenaikan tarif maksimum, juga menyoroti nilai jual objek pajak tidak kena pajak (NJOPTKP).

Berkenaan dengan NJOPTKP, OECD memberikan rekomendasi agar daerah dapat menaikkan besaran NJOPTKP yang ditetapkan minimum sebesar 10 juta rupiah. Dengan kata lain, OECD merekomendasikan agar daerah dapat lebih mandiri dalam penetapan kebijakan pajaknya sesuai dengan tujuan masing-

---

<sup>114</sup> Tulisan ini dimuat di DDTCNews pada 16 Oktober 2018.

masing daerah. Menaikkan NJOPTKP juga dapat mengurangi ketimpangan kekayaan dengan tidak membebani PBB-P2 terlalu besar kepada masyarakat kelas bawah.

Selanjutnya, IMF merekomendasikan pembenahan atas sistem administrasi pemungutan PBB-P2. Sebagaimana permasalahan umum pemajakan atas properti di berbagai negara lainnya, kapasitas administrasi daerah yang masih sangat rendah juga menjadi kendala utama atas PBB-P2 terutama dalam hal pembaharuan data atas properti (Bird & Slack, 2002). Dengan demikian, tidak mengherankan jika IMF merekomendasikan adanya revaluasi data dengan koordinasi antara pemerintah pusat dengan daerah.

Pembaruan data juga menjadi fokus pada rekomendasi OECD. Dilatarbelakangi oleh belum tersedianya sistem kadaster yang memuat data atas properti dalam lingkup nasional, OECD merekomendasikan penguatan kapasitas administrasi daerah. Kapasitas tersebut mencakup administrasi aset tanah dan bangunan secara tepat, baik informasi atas nilai properti maupun juga kepemilikannya. Ini diharapkan dapat memperluas basis pajak. Lebih lanjut, OECD juga menyarankan penguatan sumber daya manusia daerah yang berkaitan dengan teknologi informasi.

Usulan OECD sangat masuk akal. Pendataan properti yang tidak tepat dapat menyebabkan timbulnya biaya administrasi yang besar di kemudian hari. Biaya administrasi yang timbul dapat berupa tanggung jawab pemerintah setempat untuk mengumpulkan kewajiban pajak yang belum dibayarkan secara tepat dari tahun-tahun sebelumnya (von Haldenwang, 2015). Selain itu, rendahnya kapasitas otoritas penerimaan pajak daerah yang belum mumpuni berpotensi meningkatkan piutang pajak tidak tertagih (Slack & Bird, 2014).

Pada akhirnya, pembenahan atas PBB-P2 dapat dicermati sebagai suatu perjalanan yang masih panjang dan perlu perhatian serius bagi Indonesia. Reformasi PBB-P2 yang direkomendasikan, baik oleh IMF maupun OECD, dapat digunakan sebagai awalan dalam penguatan kemandirian fiskal daerah.

Dalam konteks ini, pembenahan administrasi PBB-P2 harus menjadi prioritas bersama serta perlu didukung oleh kebijakan yang transparan (Kelly, 2013). Selain meningkatkan penerimaan daerah, implementasi reformasi sistem PBB-P2 berpeluang menjadi bukti sukses “kontrak fiskal daerah” melalui mobilisasi penerimaan dan penyediaan layanan publik yang semakin baik di masa mendatang.





## **Profil Penulis**







**DARUSSALAM** adalah Managing Partner DDTC. Keahlian utamanya adalah pajak internasional dan perbandingan hukum pajak. Penulis berpengalaman sebagai ahli pajak di Pengadilan Negeri, Pengadilan Tindak Pidana Korupsi, Pengadilan Pajak, dan Mahkamah Konstitusi. Beberapa waktu lalu, penulis ditunjuk sebagai ahli pemerintah dalam uji materi Undang-Undang Pengampunan Pajak dan Undang-Undang Akses Informasi Keuangan untuk Kepentingan Perpajakan. Penulis terpilih sebagai salah satu World's Leading Transfer Pricing Advisers 2018 di Indonesia oleh TP Week, International Tax Review, Inggris. Penulis juga merupakan anggota dari Tim Optimalisasi Penerimaan Perpajakan (TOPP) pada tahun 2016 berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan No 73 Tahun 2016. Kemudian, berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan No 707 Tahun 2016, penulis ditunjuk sebagai komite pengarah Ujian Sertifikasi Konsultan Pajak (USKP). Penulis merupakan advisor tim Reformasi Perpajakan berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan No 885 Tahun 2016 Sejak 2017, penulis menjadi Ketua Umum Asosiasi Tax Center Perguruan Tinggi Seluruh Indonesia (ATPETSII). Selain itu, penulis juga menjadi Koordinator Dewan Konsultatif Ikatan Akuntan Indonesia Kompartemen Akuntan Perpajakan (IAI-KAPj) untuk periode 2018-2020.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Akuntansi dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret.
- Magister Administrasi dan Kebijakan Perpajakan (M.Si) Universitas Indonesia.
- Advanced Master European and International Tax Law (LLM Int. Tax) dari European Tax College (Tilburg University, Belanda dan Katholieke Universiteit Leuven, Belgia).

#### **Kursus & Seminar**

- "European Tax Seminar," diselenggarakan oleh Katholieke Universiteit Leuven, Belgia (2006).
- "Tax Consolidation," diselenggarakan oleh Tilburg University, Belanda (2006).
- "Transfer Pricing Specialist," diselenggarakan oleh Thomas Jefferson School of Law, San Diego, California, Amerika Serikat (2009).
- "Asia Pacific Transfer Pricing Summit 2011," diselenggarakan oleh IBC Legal Conference, Hong Kong (2011).
- "European Tax Law Seminar," diselenggarakan oleh Tax Academy of Singapore dan The Institute for Austrian and International Tax Law, Vienna University of Economics and Business Administration, Singapura (2011).
- "Summer School of Value Added Tax Programme," diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2012).
- "International Tax Conference," diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation, Mumbai, India (2015).

#### **Prestasi**

- Terpilih sebagai salah satu World's Leading Transfer Pricing Advisers 2018 di Indonesia oleh TP Week, International Tax Review, Inggris.
- Terpilih sebagai salah satu Individu Paling Edukatif dalam Tax Inclusive Program 2019 oleh Direktorat Jenderal Pajak, Indonesia.
- Penulis dan editor 10 (sepuluh) buku pajak dan lebih dari 177 artikel tentang pajak yang dipublikasikan di dalam dan di luar negeri.
- Kontributor jurnal internasional bersama Freddy Karyadi yang berjudul "Tax Treatment of Derivative," dalam Bulletin Derivatives and Financial Instruments Special Issues (IBFD, The Netherlands, August 2012).
- Kontributor Transfer Pricing bersama Freddy Karyadi yang berjudul "Indonesia Transfer Pricing," dalam IBFD Transfer Pricing (IBFD Tax Research Platform, The Netherlands, March 2014).
- Kontributor tulisan bersama Freddy Karyadi yang berjudul "Tax Treaty Dispute in Indonesia," dalam buku A Global Analysis of Tax Treaty Disputes, ed. Eduardo Baistrocchi (Cambridge University Press, 2017).
- Narasumber di berbagai media cetak, seperti: Kompas, Kontan, Bisnis Indonesia, Tempo Magazine and Newspaper, Sinar Harapan, Suara Pembaruan, Jawa Pos, Rakyat Merdeka, Gatra dan media elektronik, seperti: TV One, Metro TV, RCTI, SCTV, TVRI, Berita Satu, Jak TV, CNN Indonesia, Kompas TV, ANTV, MNC, Sindo TV, detikcom, BBC Indonesia, Bloomberg TV, Pas FM, Trans 7.

- Narasumber di berbagai institusi, seperti: DPR, MPR, DPD, Direktorat Jenderal Pajak, Badan Kebijakan Fiskal, Komisi Pemberantasan Korupsi, Sekretariat Pengadilan Pajak, Komite Ekonomi Nasional, Bank Indonesia, PUSDIKLAT Pajak, Kementerian Riset dan Teknologi, Kamar Dagang dan Industri, IFTAA, Ikatan Akuntan Indonesia, INSTEP, Ikatan Konsultan Pajak Indonesia, Komwas Perpajakan, dan beberapa universitas, seperti: Universitas Indonesia, Universitas Gadjah Mada, Universitas Airlangga, Universitas Brawijaya, Universitas Katolik Parahyangan, Universitas Tarumanagara, Universitas Trisakti, Universitas Kristen Petra, Universitas Bina Nusantara, Universitas Sebelas Maret, University of Muhammadiyah Prof. Dr. HAMKA (UHAMKA), Universitas Kristen Indonesia, Institut Perbanas, STIAMI, STIE Yogyakarta, Politeknik Keuangan Negara STAN, Universitas Negeri Padang, Universitas Sumatera Utara, Universitas Jambi, Universitas Pembangunan Nasional Veteran, Universitas Mataram, dan lainnya.

### Sertifikasi & Lisensi

- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.



**DANNY SEPTRIADI** adalah Senior Partner DDTC. Penulis merupakan pengajar di Program Magister Ilmu Kebijakan dan Administrasi Pajak dan Program Magister Akuntansi di Universitas Indonesia. Penulis terpilih sebagai salah satu World's Leading Transfer Pricing Advisers 2015-2017 oleh Expert Guides. Penulis berpengalaman sebagai ahli dalam sengketa arbitrase di International Chamber of Commerce, London, UK pada tahun 2016 dan 2018. Penulis juga menjadi saksi ahli di pengadilan pajak Indonesia untuk kasus transfer pricing.

### Pendidikan Formal

- Magister Administrasi dan Kebijakan Perpajakan (M.Si) Universitas Indonesia.
- Master International Tax Law (LLM Int. Tax) dari Vienna University of Economics and Business Administration, Austria.

### Kursus dan Seminar

- "Summer School of Transfer Pricing Programme," diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2012).
- "Advanced Course in Transfer Pricing," diselenggarakan oleh Maastricht Centre for Taxation, Maastricht, Belanda (2014).
- "Transfer Pricing: Policy and Practice," diselenggarakan oleh Duke Center International Development (DCID), Duke University, North Carolina, Amerika Serikat (2015).
- "2nd International Conference on Taxpayers Rights," diselenggarakan oleh Vienna University of Economics and Business Administration, Austria (2017).
- "Value Chain Analysis – Functional," yang diselenggarakan oleh Maastricht University dan TPA Global, Belanda (2017).

### Prestasi

- Penulis dan editor 9 (sembilan) buku pajak dan berbagai artikel tentang transfer pricing dan pajak internasional.
- Terpilih sebagai salah satu World's Leading Transfer Pricing Advisers 2015-2017 oleh Expert Guides.
- Kontributor tulisan yang berjudul "Tax Treaty Negotiation," dalam buku Tax Treaty Policy and Development, ed. Stefaner Markus dan Züger Mario (Linde, 2005).
- Narasumber di berbagai media cetak, seperti: Kompas, Bisnis Indonesia, Kontan, dan Republika serta media online.
- Narasumber di berbagai institusi, seperti: Direktorat Jenderal Pajak, Badan Kebijakan Fiskal, Sekretariat Komite Pengawas Perpajakan, Sekretariat Pengadilan Pajak, PUSDIKLAT Pajak, Ikatan Akuntan Indonesia, Ikatan Konsultan Pajak Indonesia dan beberapa universitas, seperti: Universitas Indonesia, Universitas Bina Nusantara, Universitas Tarumanagara, dan lain-lain.

### Sertifikasi & Lisensi

- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.



**B. BAWONO KRISTIAJI** adalah Partner Tax Research & Training Services DDTC. Penulis adalah praktisi berpengalaman di bidang keuangan negara, kebijakan pajak, dan transfer pricing. Penulis merupakan pemimpin redaksi DDTC Working Paper, kontributor ahli untuk Majalah InsideTax, dan pengarah isi Indonesia Taxation Quarterly Report. Penulis kerap diundang sebagai pembicara dalam konferensi dan forum internasional di dalam dan luar negeri, antara lain Austria, Belanda, India, dan Serbia.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Ekonomi dari Universitas Indonesia.
- Magister Ilmu Ekonomi dari Universitas Indonesia. Judul tesis: Implikasi Shadow Economy dan Efektivitas Pemerintah terhadap Realisasi dan Upaya Mengoptimalkan Pajak.
- Master International Business Tax and Economics (MSc. IBT) dari School of Economics and Management, Tilburg University, Belanda, dengan beasiswa penuh dari DDTC. Judul tesis: Incentives and Disincentives of Profit Shifting in Developing Countries.

#### **Kursus & Seminar**

- "Master of Advanced Studies in International Tax Law on Transfer Pricing Rules in International Taxation," diselenggarakan oleh International Tax Center, Leiden University, Belanda (2012).
- "Public Policy Summer Training: Tax Policy, Fiscal Analysis & Revenue Forecasting," diselenggarakan oleh Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University, Amerika Serikat (2013).
- "Comparative Tax Policy & Administration," diselenggarakan oleh Harvard Kennedy School, Harvard University, Amerika Serikat (2018).

#### **Prestasi**

- Editor buku DDTC yang berjudul Transfer Pricing: Ide, Strategi, dan Praktik dalam Perspektif Pajak Internasional (DDTC, 2013).
- Kontributor tulisan bersama Darussalam untuk tulisan yang berjudul "Penghindaran Pajak, Proyek Anti-BEPS, dan Upaya Merestorasi Sistem Pajak Internasional," dalam buku Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda: Panduan, Interpretasi, dan Aplikasi, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (DDTC, 2017).
- Kontributor tulisan bersama Khisi Armaya Dhora untuk tulisan yang berjudul "Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda atas Penghasilan Pensiun," dalam buku Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda: Panduan, Interpretasi, dan Aplikasi, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (DDTC, 2017).
- Kontributor tulisan bersama Denny Vissaro yang berjudul "Chapter 17: Indonesia," dalam buku Implementing Key BEPS Actions: Where Do We Stand?, ed. Michael Lang, et al. (IBFD, 2019).
- Editor buku DDTC yang berjudul Era Baru Hubungan Otoritas Pajak dengan Wajib Pajak (DDTC, 2019).
- Pemenang CFE Award Albert J. Rädler Medal 2015 untuk tesis perpajakan terbaik se-Eropa yang berjudul "Incentives and Disincentives of Profit Shifting in Developing Countries" yang diberikan oleh the Confédération Fiscale Européenne (CFE) pada tahun akademik 2014/2015 di School of Economics and Management, Tilburg University, Belanda.
- Reporter nasional di Rust Conference 2016 bertemakan "Improving Tax Compliance in a Globalized World," yang diselenggarakan oleh Institute for Austrian and International Tax Law dan Vienna University of Economics and Business di Rust, Austria.
- Pembicara di Forum on Economic and Fiscal Policy "Beyond Tax Policy," pada 13 Mei 2016 di Amsterdam, Belanda.
- Panelis di Foundation for International Taxation dengan tema "BEPS and Beyond BEPS: A Year Later," 3 Desember 2016 di Mumbai, India.
- Pembicara di University of New South Wales Business School dengan tema "13th International Conference on Tax Administration," 5 April 2018 di Sydney, Australia.
- Pembicara dalam acara "The International Scientific Conference: Tax Aspects of the Brain Drain," diselenggarakan oleh The University of Belgrade Faculty of Law, Belgrade, Serbia (2019).

- Pembicara dengan topik-topik mengenai transfer pricing dan kebijakan pajak dalam berbagai seminar, pelatihan, dan diskusi kelompok yang diadakan oleh DDTC, institusi swasta, lembaga pendidikan, dan lembaga pemerintah.
- Narasumber media cetak dan elektronik, seperti: Jakarta Post, Republika, Jawa Pos, Kontan, Bisnis Indonesia, Gatra, Berita Satu, MNC Business, Bloomberg, MetroTV, CNN Indonesia, IDX Channel dan CNBC Indonesia.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Advanced Diploma International Taxation (ADIT) dari Chartered Institute of Taxation, UK.



**DAVID HAMZAH DAMIAN** adalah Partner Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis adalah praktisi berpengalaman dalam bidang transfer pricing, bea cukai, dan menguasai semua aspek perpajakan Indonesia.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Aspects of Business Restructurings," diselenggarakan oleh IBFD, Singapura (2010).
- "Annual International Taxation Conference," diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation, Mumbai, India (2011).
- "Tax Treaties," diselenggarakan oleh Tax Academy of Singapore dan the Institute for Austrian and International Tax Law, Vienna University of Economics and Business Administration, Singapura (2011).
- "Asia Pacific Branch-Singapore Conference 2012," diselenggarakan oleh the Chartered Institute of Taxation, Singapura (2012).
- "Tax Risk Management," diselenggarakan oleh IBFD, Singapura (2012).
- "The Amsterdam Centre for Tax Law Winter Course on International Tax Law," diselenggarakan oleh the Amsterdam Centre for Tax Law of the University of Amsterdam, Belanda (2013).
- "Summer School of Value Added Tax Programme," diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2013).
- Getting a Good DEAL by Understanding Taxation Aspects of Mergers & Amalgamations and Tax Due Diligence," diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).
- "WU-TA Specialised Transfer Pricing Programme," diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center & Tax Academy of Singapore, Singapura (2017).
- "Value Chain Analysis (VCA) – The BEPS Generation of Functional Analysis," diselenggarakan oleh TPA Global and Crowe Horwath, Kuala Lumpur, Malaysia (2017).
- "Global E-Commerce Conference," diselenggarakan oleh World Customs Organization, Beijing, Cina (2018).
- "WU-TA Advanced Transfer Pricing Programme" diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center & Tax Academy of Singapore, Singapura (2019).

#### **Prestasi**

- Kontributor tulisan yang berjudul "Transfer Pricing atas Transaksi Pemberian dan Pemanfaatan Jasa," dalam buku Transfer Pricing: Ide, Strategi, dan Panduan Praktis dalam Perspektif Pajak Internasional, ed. Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji (DDTC, 2013).
- Kontributor tulisan yang berjudul "Implementasi Model Operasi Transfer Pricing dalam

Perusahaan,” dalam buku *Transfer Pricing: Ide, Strategi, dan Panduan Praktis dalam Perspektif Pajak Internasional*, ed. Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji (DDTC, 2013)

- Kontributor tulisan yang berjudul “Chapter 16: Indonesia,” dalam buku *The Tax Disputes and Litigation Review*, 3<sup>rd</sup> Edition, ed. Simon Whitehead (Law Business Research, 2015).
- Kontributor tulisan bersama Ganda Christian Tobing yang berjudul “Chapter 13: Indonesia,” dalam buku *The Tax Disputes and Litigation Review*, 7<sup>th</sup> Edition, ed. Simon Whitehead (Law Business Research, 2019).
- Pembicara di PAMA Persada Nusantara, Kalbe Group, Shell Indonesia, HM Sampoerna, Universitas Indonesia, dan sebagainya.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Advanced Diploma International Taxation (ADIT) dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak C.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**ROMI IRAWAN** adalah Partner Transfer Pricing Services DDTC. Penulis sangat berpengalaman menangani kontroversi transfer pricing. Penulis memiliki pengalaman yang luas dalam masalah transfer pricing untuk klien yang bergerak di bidang minyak kelapa sawit, otomotif, kertas, dan bahan kimia. Selain itu, penulis juga menangani mutual agreement procedure (MAP) dan advanced pricing agreement (APA) .

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Manajemen Keuangan dari Universitas Indonesia.
- Magister Manajemen Keuangan Perusahaan dari Universitas Gadjah Mada.
- Master International Taxation (LL.M. Int. Tax) dari Vienna University of Economics and Business Administration, Austria, dengan beasiswa penuh dari DDTC. Judul tesis: Historical Development of the OECD’s Work on Treaty Abuse.

#### **Kursus & Seminar**

- “Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh International Management Forum in association with Transfer Pricing Associate, Belanda (2010).
- “Advanced Transfer Pricing Workshop,” diselenggarakan oleh IBFD, Amsterdam, Belanda (2011).
- “Global Development in Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh Tax Academy of Singapore, Singapura (2011).
- “Transfer Pricing Workshop on Transfer Pricing Documentation and Transfer Pricing Intangibles,” diselenggarakan oleh IBC Legal Conference, Hong Kong (2011).
- “UK Transfer Pricing Policy and Developments,” diselenggarakan oleh Tax Academy of Singapore, Singapura (2011).
- “The First Annual Conference Series regarding U.S. Transfer Pricing Primer,” diselenggarakan oleh Bloomberg BNA, Salt Lake City, AS (2012).
- “Transfer Pricing Advanced Course Programmed,” diselenggarakan oleh Transfer Pricing Research Center, Leiden University, Belanda (2014).
- “Recent Global Developments Post Ratification of Multilateral Instrument,” diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation, di Mumbai, India (2018).

#### **Prestasi**

- Kontributor tulisan yang berjudul “Historical Development of the OECD’s Work on Treaty Abuse,” dalam buku *Preventing Treaty Abuse*, ed. Michael Lang (Linde, 2016).
- Kontributor tulisan bersama Untoro Sejati yang berjudul “Chapter 10: Indonesia,” dalam buku *The Transfer Pricing Law Review*, 2<sup>nd</sup> Edition, ed. Steve Edge dan Dominic Robertson (Law Business Research, 2018).
- Kontributor tulisan bersama Yusuf Wangko Ngantung yang berjudul “Chapter 10:

Indonesia,” dalam buku *The Transfer Pricing Law Review, 3<sup>rd</sup> Edition*, ed. Steve Edge dan Dominic Robertson (Law Business Research, 2019).

- Pembicara di Sinar Mas Group, Unilever, Kalbe Group, Universitas Indonesia, Universitas Bina Nusantara, Direktorat Jenderal Pajak, Sekretariat dari Komite Pengawasan Pajak, Sekretariat Pengadilan Pajak, PUSDIKLAT Pajak, Centre of Investment, Finance and Energy Studies, dan sebagainya.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK.



**YUSUF WANGKO NGANTUNG** adalah Senior Manager International Tax/Transfer Pricing Services DDTC. Sebelum bergabung dengan DDTC, penulis bekerja untuk Horwath de Zeeuw & de Keizer, di Belanda dan terlibat dalam perencanaan pajak internasional untuk investasi inbound dan outbound, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Eropa, dan perpajakan ekspatriat. Penulis merupakan praktisi berpengalaman yang terlibat dalam penyelesaian berbagai sengketa pajak internasional dan transfer pricing. Salah satunya menangani mutual agreement procedure (MAP) dan advanced pricing agreement (APA) untuk para klien.

#### **Pendidikan Formal**

- Bachelor Taxation Law (fiscaal recht) dari Leiden University, Belanda.
- Master International Taxation (LL.M Int. Tax) dari Vienna University of Economics and Business Administration, lulus dengan penghargaan dan beasiswa penuh dari DDTC. Judul tesis: *Tax Treaties and Developing Countries*.

#### **Kursus & Seminar**

- “Transfer Pricing Aspects of Business Restructuring,” diselenggarakan oleh IBFD, Singapura (2010).
- “Transfer Pricing for Intangibles & Intra-group Financing,” diselenggarakan oleh IBFD, Amsterdam, Belanda (2010).
- “Practical Aspects of International Tax Planning,” diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011).
- “Digital Economy Symposium: Reimagining Taxation in the Age of Disruption,” diselenggarakan oleh WU Global Tax Policy Center dan New Economy Taxation LTD, Singapura (2017).
- “High Net-Worth Individuals: The Challenge They Pose for Tax Administrations, FIUs and Law Enforcement Agencies,” diselenggarakan oleh WU Global Tax Policy Center, Wina, Austria (2018).

#### **Prestasi**

- Pemenang WTS Tax Award, untuk tesis master terbaik berjudul “Tax Treaties and Developing Countries” pada tahun akademik 2013/2014 di Vienna University of Economics and Business Administration, Austria.
- Kontributor tulisan yang berjudul “Tax Treaties and Developing Countries,” dalam buku *Tax Policy Challenges in the 21st Century*, ed. Raffaele Petrucci dan Karoline Spies (Linde, 2014).
- Panelis di 22<sup>nd</sup> Annual International Wealth Transfer Practice Conference berjudul “Seeking Security in a Transparent World,” 6-7 Maret 2017, London, UK.
- Kontributor tulisan bersama Romi Irawan yang berjudul “Chapter 10: Indonesia,” dalam buku *The Transfer Pricing Law Review, 3<sup>rd</sup> Edition*, ed. Steve Edge dan Dominic Robertson (Law Business Research, 2019).
- Pembicara di berbagai seminar dan konferensi yang diselenggarakan oleh Badan Kebijakan Fiskal, Direktorat Jenderal Pajak, Sekretariat Pengadilan Pajak, Ikatan Konsultan Pajak Indonesia, PT Danareksa (Persero), PT Bahana TCW Investment, PT Pegasus Air Services, PT Unilever Indonesia Tbk, AOP Group, PT HM Sampoerna Tbk, dan PT Wijaya Karya.
- Pengajar topik perpajakan internasional di Universitas Indonesia, Universitas Kristen Petra, dan STIAM.

### Sertifikasi & Lisensi

- Sertifikasi Advanced Diploma in International Taxation (ADIT) dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak A.



**DEBORAH** adalah Senior Manager Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis berpengalaman dalam penugasan kasus-kasus transfer pricing, penyelesaian sengketa pajak, dan litigasi pajak dengan hasil yang sangat memuaskan bagi para klien. Keahlian utamanya adalah litigasi pajak yang mencakup transfer pricing dan restrukturisasi bisnis.

### Pendidikan Formal

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.
- Master International Taxation (LL.M Int. Tax) dari Vienna University of Economics and Business Administration, Austria, dengan beasiswa penuh dari DDTC. Judul tesis: The Legal Relevance of the OECD Standard.

### Kursus & Seminar

- "Basic International Taxation," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011).
- "Transfer Pricing Program (Class of 2011)," diselenggarakan oleh Inland Revenue Authority of Singapore, Tax Academy of Singapore, Atax, dan The University of New South Wales, Singapura (2011).
- "The Impact of the White Paper for Adequate, Safe and Sustainable Pensions on Treaty Police in Europe," diselenggarakan oleh Vienna University of Economics and Business Administration dan PWC, Austria (2012).
- "The New Politics of Tax Administration," diselenggarakan oleh Vienna University of Economics and Business Administration, Austria (2012).
- "Latest Developments at OECD on Indirect Taxes & the International VAT/GST Guidelines," diselenggarakan oleh Vienna University of Economics and Business Administration dan PWC, Austria (2013).
- "Tax Treaty Case Law Around the Globe," diselenggarakan oleh Vienna University of Economics and Business Administration, Austria (2013).
- "GAARs (General Anti-Avoidance Rules) in the Chinese Tax System," diselenggarakan oleh Vienna University of Economics and Business Administration, Austria (2013).
- "Accounting for Restructuring and Discontinued Operations under FRS 37 and FRS 105," diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).

### Prestasi

- Kontributor tulisan yang berjudul "The Legal Relevance of the OECD Standard," dalam buku Exchange of Information for Tax Purposes, ed. Oliver-Christoph Günther dan Nicole Tüchler (Linde, 2013).
- Kontributor tulisan yang berjudul "Pertukaran Informasi untuk Tujuan Pajak," dalam buku Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda: Panduan, Interpretasi, dan Aplikasi, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (DDTC, 2017).
- Kontributor tulisan yang berjudul "Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda atas Bunga," dalam Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda: Panduan, Interpretasi, dan Aplikasi, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (DDTC, 2017).
- Kontributor tulisan yang berjudul "Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda atas Penghasilan dari Hubungan Pekerjaan," dalam buku Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda: Panduan, Interpretasi, dan Aplikasi, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (DDTC, 2017).
- Kontributor tulisan yang berjudul "Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda atas Penghasilan Pelajar dan Peserta Magang," dalam buku Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda: Panduan, Interpretasi, dan Aplikasi, ed. Darussalam dan Danny Septriadi (DDTC, 2017).



- Pembicara di Bank Indonesia, PT Toyota Astra Motor, PT Total Oil Indonesia, KALBE Group, PT Danareksa (Persero), PT Akashi Wahana Indonesia, PT Bahana TCW Investment Management, Kantor Berita Antara, Universitas Indonesia, Universitas Kristen Indonesia, dan sebagainya.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak C.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**GANDA CHRISTIAN TOBING** adalah Senior Manager International Tax/ Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis merupakan praktisi berpengalaman dalam menangani proyek penyelesaian sengketa pajak yang merepresentasikan berbagai perusahaan multinasional. Penulis juga memberikan advis pajak untuk banyak klien dalam negeri dan internasional di berbagai sektor.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.
- Master International Taxation (LL.M Int. Tax) dari Vienna University of Economics and Business Administration, Austria, dengan beasiswa penuh dari DDTC. Judul tesis: Political Economy and the Process of Tax Reforms.

#### **Kursus & Seminar**

- "Practical Aspects of International Tax Planning," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011).

#### **Prestasi**

- Kontributor tulisan yang berjudul "Political Economy and the Process of Tax Reforms," dalam buku Tax Policy Challenges in the 21st Century, ed. Raffaele Petruzzini and Karoline Spies. (Linde, 2014).
- Reporter nasional di Rust Conference 2018 bertemakan "Tax Treaty Arbitration," diselenggarakan oleh Institute for Austrian and International Tax Law dan Vienna University of Economics and Business, di Rust, Austria.
- Kontributor tulisan bersama David Hamzah Damian yang berjudul "Chapter 13: Indonesia," dalam buku The Tax Disputes and Litigation Review, 7<sup>th</sup> Edition, ed. Simon Whitehead (Law Business Research, 2019).
- Pembicara dengan topik perpajakan internasional, transfer pricing, kebijakan pajak, dan perpajakan dalam negeri Indonesia di berbagai seminar, pelatihan, dan diskusi kelompok yang diadakan oleh DDTC, institusi swasta, lembaga pendidikan, dan lembaga-lembaga pemerintah.
- Narasumber di Badan Kebijakan Fiskal, Direktorat Jenderal Pajak, Ikatan Konsultan Pajak Indonesia, PAMA Persada Nusantara, PT Bio Farma (Persero), PT Archi Indonesia, PT Sarana Multi Infrastruktur (Persero), PT Wijaya Karya (Persero) Tbk, PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk, Universitas Kristen Indonesia, dan sebagainya.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B.



**R. HERJUNO WAHYU AJI** adalah Senior Manager Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Sebelum bergabung dengan DDTC, penulis menjabat sebagai Account Representative di Direktorat Jenderal Pajak. Penulis bertanggung jawab untuk layanan advis pajak dan kepatuhan untuk perusahaan multinasional, termasuk yang bergerak dalam industri otomotif, pertambangan, dan peternakan. Penulis juga menangani sengketa pajak dan strategi litigasi klien.

#### **Pendidikan Formal**

- Magister Akuntansi dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- "Statement of Financial Accounting Standard No. 50 and 55," diselenggarakan oleh Direktorat Jenderal Pajak (2010).
- "International Taxation of Oil and Gas and other Mining Activities," diselenggarakan oleh IBFD, Singapura (2013).
- "Tax Good Governance and The BEPS Action Plan," GREIT Lisbon Summer Course diselenggarakan oleh IDEFF, Portugal (2014).
- "International Tax Aspects of Mergers, Acquisitions and Corporate Finance," diselenggarakan oleh IBFD, Amsterdam, Belanda (2015).
- "WU-TA Specialised Transfer Pricing Programme," diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center dan Tax Academy of Singapore, Singapura (2017).
- "Value Chain Analysis (VCA) – The BEPS Generation of Functional Analysis," diselenggarakan oleh TPA Global dan Crowe Horwath, Malaysia (2017).

#### **Prestasi**

- Kontributor tulisan yang berjudul "Perlakuan Khusus PPh atas Permohonan Revaluasi Aktiva Tetap untuk Tujuan Pajak di Tahun 2015 dan 2016," *Akuntan Indonesia Magazine* (Desember 2015-Januari 2016).
- Kontributor tulisan yang berjudul "Pemindahbukuan Surat Setoran Pajak PPN atas Pemanfaatan BKP Tidak Berwujud atau JKP dari Luar Daerah Pabean," *InsideTax Magazine*, 23rd edition (2014).
- Pembicara di Astra Tax Forum, KALBE Group, Universitas Diponegoro, Universitas Kristen Petra, Universitas Indonesia, Astra Tax, dan sebagainya.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak C.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**ANGGI P. I. TAMBUNAN** adalah Manager Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis adalah praktisi yang berpengalaman dengan keahlian khusus menangani pemeriksaan pajak dan menyelesaikan sengketa pajak. Penulis mewakili berbagai perusahaan multinasional yang bergerak di bidang pertambangan, forwarding & supply chain, transportasi, otomotif, penerbangan, hospitality, bahan kimia, perhotelan, alat berat, dan IT.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.
- Magister Ilmu Hukum dari Universitas Indonesia, dengan beasiswa penuh dari DDTC.
- Kandidat Master International Taxation (LL.M Int. Tax) dari Vienna University of Economics and Business Administration, Austria, dengan beasiswa penuh dari DDTC.

### **Kursus & Seminar**

- “Principles of International Taxation,” diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011).
- “Practical Aspects of International Tax Planning,” diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2012).
- “International Taxation of Oil and Gas and Other Mining Activities,” diselenggarakan oleh IBFD, Singapura (2013).
- “Summer Course of International Taxation & Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh International Tax Center (ITC), Leiden University, Belanda (2015).
- “Ethical and Legal Considerations in Tax Avoidance, Evasion and Fraud,” diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).
- “Accounting for Restructuring and Discontinued Operations under FRS 37 and FRS 105,” diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).

### **Prestasi**

- Kontributor tulisan yang berjudul “Profit Level Indicator,” dalam buku *Transfer Pricing: Ide, Strategi, dan Panduan Praktis dalam Perspektif Pajak Internasional*, ed. Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji (DDTC, 2013).
- Kontributor tulisan yang berjudul “Pemeriksaan, Keberatan, dan Banding,” dalam buku *Transfer Pricing: Ide, Strategi, dan Panduan Praktis dalam Perspektif Pajak Internasional*, ed. Darussalam, Danny Septriadi, dan B. Bawono Kristiaji (DDTC, 2013).
- Pembicara di Ikatan Konsultan Pajak Indonesia (IKPI), Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), PAMA Persada Nusantara, Universitas Indonesia, Universitas Kristen Indonesia, Institut Perbanas, Universitas Gunadarma, dan sebagainya.

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Advanced Diploma in International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak C.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**KHISI ARMAYA DHORA** adalah Manager Tax Research & Training Services DDTC. Penulis adalah praktisi yang memiliki keahlian dan pengalaman dalam bidang pajak internasional dan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Penulis bergerak di bidang proyek advis pajak dan telah memberikan kepuasan bagi para klien dan rekan untuk advis pajak yang bermanfaat. Penulis telah mewakili beberapa perusahaan multinasional dalam prosedur penyelesaian sengketa, termasuk keberatan pajak, banding pajak, gugatan pajak, dan litigasi di pengadilan pajak. Penulis juga kerap menjadi pembicara di institusi-institusi swasta.

### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia (cum laude).

### **Kursus dan Seminar**

- “Principles of International Taxation,” diselenggarakan oleh IBFD, Malaysia (2012).
- “Summer School of Value Added Tax Programme,” diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2013).
- “ITC Leiden SEA Executive Program in International Tax Laws,” diselenggarakan oleh Leiden University’s Tax Center and the Malaysian Tax Academy, Malaysia (2015).
- “Zero Rating of International Services: Correctly Applying Zero-rating Treatment on International Services,” diselenggarakan oleh Wolters Kluwer, Singapura (2017).
- “International Taxation: Cross-Border Tax Issues and Tax Treaties,” diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).
- “Global E-Commerce Conference,” diselenggarakan oleh World Customs Organization, Beijing, Cina (2018).
- “Fundamentals of Singapore Corporate Tax,” diselenggarakan oleh TAKX Solutions, Singapura (2018).

- “Global Tax: Driving the Future,” diselenggarakan oleh Harvard Kennedy School & Irish Tax Institute, Dublin, Irlandia (2019).

#### **Prestasi**

- Kontributor utama buku Konsep dan Studi Komparasi Pajak Pertambahan Nilai (DDTC, 2018).
- Pembicara di institusi swasta, lembaga pendidikan, dan lembaga pemerintah.

#### **Sertifikasi & Lisensi:**

- Advanced Diploma International Taxation (ADIT) dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**BASTANUL SIREGAR** adalah Chief Editor DDTCNews. Penulis adalah mantan Redaktur Senior di Bisnis Indonesia. Selama 2006-2008, penulis meliput jalannya paket undang-undang perpajakan dan sejak saat itu mulai menulis beberapa buku dengan tema keuangan negara. Penulis juga sering menjadi moderator dalam beberapa acara bertemakan keuangan negara.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Sosial Ekonomi dari Universitas Diponegoro.
- Kandidat Magister Administrasi dan Kebijakan Perpajakan di Universitas Indonesia dengan beasiswa penuh dari DDTC.

#### **Kursus & Seminar**

- “International Course and Journalist Forum on Trade and Agriculture,” Berlin, Jerman (2006).
- “Asian Economics Journalists Forum and Training,” diselenggarakan oleh DBS Bank & DBS Vickers, Singapura (2011).
- “Recent Global Developments Post Ratification of Multilateral Instrument,” diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation, di Mumbai, India (2018).

#### **Prestasi**

- Mendapatkan penghargaan “Gelang Karet APBN 2008,” sebagai artikel terbaik dalam Olimpiade APBN yang diselenggarakan oleh SPS-Departemen Keuangan (2008).
- “Benang Kusut Proyek Tol Akses Priok,” sebagai finalis Laporan Investigasi Pelayanan Publik di Penghargaan Mochtar Lubis (2009).
- “Kesadaran Kolektif yang Terlupakan,” sebagai artikel terbaik ketiga di Olimpiade Nasional Bursa Efek Indonesia (2011).
- Pembicara mengenai keuangan negara di berbagai seminar di Dewan Perwakilan Rakyat, Badan Pemeriksa Keuangan, Bank Indonesia, dan beberapa BUMN.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Wartawan Madya dari Persatuan Wartawan Indonesia dan Dewan Pers Indonesia (2012).



**CINDY KIKHONIA FEBBY** adalah Assistant Manager Transfer Pricing Services DDTC. Penulis adalah praktisi berpengalaman dengan keahlian khusus transfer pricing untuk klien yang bergerak di industri kimia, otomotif, food & beverages, dan elektronik.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.
- Magister Administrasi Bisnis dari Universitas Gadjah Mada dengan beasiswa dari DDTC.

#### **Kursus & Seminar**

- "Principles of Transfer Pricing," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011).
- "Taxation of Supply Chain Management," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2012).
- "Summer School of Transfer Pricing Programme," diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2013).
- "Advanced Transfer Pricing Course (Specific Topics)," diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Vienna, Austria (2016).
- "Value Chain Analysis (VCA) – The BEPS Generation of Functional Analysis," diselenggarakan oleh TPA Global and Crowe Horwath, Malaysia (2017).
- "High Net-Worth Individuals: The Challenge They Pose for Tax Administrations, FIUs and Law Enforcement Agencies," diselenggarakan oleh WU Global Tax Policy Center, Vienna, Austria (2018).

#### **Prestasi**

- Pembicara di Badan Kebijakan Fiskal, Ikatan Konsultan Pajak Indonesia (IKPI), Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), PT Astra International Tbk, TELKOM Group, PT Mayekawa Indonesia, Universitas Indonesia, dan sebagainya.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**VERONICA KUSUMAWARDANI** adalah Assistant Manager Transfer Pricing Services DDTC. Penulis adalah praktisi berpengalaman dengan keahlian khusus dalam bidang transfer pricing untuk klien yang bergerak di industri minyak kelapa sawit, otomotif, peralatan berat, barang konsumen, kertas, elektronik, dan pertambangan. Penulis saat ini juga aktif terlibat dalam advis dan litigasi transfer pricing.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.
- Magister Akuntansi dari Universitas Indonesia dengan beasiswa dari DDTC.

#### **Kursus & Seminar**

- "Principles of Transfer Pricing," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011).
- "Taxation of Supply Chain Management," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2012).

- “Summer School of Transfer Pricing Programme,” diselenggarakan oleh Universidade Católica Portuguesa, Lisbon, Portugal (2013).
- “Value Chain Analysis (VCA) – The BEPS Generation of Functional Analysis,” diselenggarakan oleh TPA Global and Crowe Horwath, Malaysia (2017).
- “Transfer Pricing Masterclass,” diselenggarakan oleh IBFD, Singapura (2018).
- “Fundamental of International Taxation and Treaty Interpretation (Batch 9),” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).

#### **Prestasi**

- Pembicara di PT Astra International Tbk, Universitas Kristen Indonesia, PUSDIKLAT Pajak, DDTC Academy, dan sebagainya.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak C.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**RINAN AUVI METALLY** adalah Assistant Manager Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis merupakan praktisi berpengalaman yang terlibat dalam berbagai proyek advis pajak dan penyelesaian sengketa pajak, serta telah mewakili berbagai perusahaan multinasional yang bergerak di bidang industri alat berat, pertambangan batu bara, dan industri kulit.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia (cum laude).

#### **Kursus dan Seminar**

- “Principles of International Taxation,” diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2011).
- “Practical Aspects of International Tax Planning,” diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2012).
- “International Taxation: Cross-Border Tax Issues and Tax Treaties,” diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).
- “Fundamentals of Singapore Corporate Tax,” diselenggarakan oleh TAKX Solutions, Singapura (2018).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC, Direktorat Jenderal Pajak, PAMA Persada Nusantara, Universitas Indonesia, dan sebagainya.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak C.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**PRETTY WULANDARI** adalah Assistant Manager Transfer Pricing Services DDTC. Penulis memiliki pengalaman sebagai praktisi transfer pricing untuk berbagai industri, seperti otomotif, peralatan berat, maskapai penerbangan dan layanan airport, consumer goods, farmasi, telekomunikasi, komputer dan periferal, peralatan tulis, bioteknologi, dan kosmetik. Penulis juga terlibat dalam advis dan litigasi transfer pricing.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- “Brevet A&B,” diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2011).
- “Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2013).
- “International Taxation Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2013).
- “Global Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh Vienna University of Economics and Business Administration, Austria (2015).
- “Fundamental Concept of Permanent Establishment,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015)
- “Tax Accounting & Fiscal Reconciliation,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017)
- “Value Chain Analysis (VCA) – The BEPS Generation of Functional Analysis,” diselenggarakan oleh TPA Global and Crowe Horwath, Malaysia (2017).
- “Advanced Transfer Pricing Course (Specific Topics),” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Wina, Austria (2018).
- “Brevet C,” diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2019).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy, Ikatan Konsultan Pajak Indonesia (IKPI), Universitas Indonesia, Great Giant Pineapple, dan Angkasa Pura I

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B.



**FLOURESYA LOUSHA** adalah Assistant Manager Transfer Pricing Services DDTC. Penulis terlibat dalam menyelesaikan banyak kasus transfer pricing untuk berbagai macam industri, mulai dari minyak kelapa sawit, batu bara, otomotif, kertas, consumer goods, bahan kimia, plastik, industri kopi dan kakao, telekomunikasi, perbankan, asuransi, dan leasing. Penulis juga memberikan jasa advis transfer pricing, audit defense, dan litigasi.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Ekonomi dari Universitas Tarumanagara.

#### **Kursus & Seminar**

- “Transfer Pricing Executive Class,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2013).
- “Workshop Series 4: Beneficial Owner,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2014).

- “Brevet A&B,” diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2015).
- “Transfer Pricing and Substance Masterclass,” diselenggarakan oleh IBFD, Belanda (2017).
- “Advanced Transfer Pricing Course (Benchmarking),” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Vienna, Austria (2018).
- “Risk Assumption under the Authorised OECD Approach and the 2017 OECD Transfer Pricing Guidelines: Similarities and Divergences,” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Vienna, Austria (2018).
- “How to Apply the Arm’s Length Principle Without Comparables: A Major Challenge in Emerging/Developing Economies,” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Vienna, Austria (2018).
- “Fundamentals of Singapore Corporate Tax,” diselenggarakan oleh TAKX Solutions, Singapura (2019).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy, Universitas Airlangga, Nestle, dan KEB Hana Bank

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Sertifikasi Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B.



**MUHAMMAD PUTRAWAL UTAMA** adalah Assistant Manager Transfer Pricing Services DDTC. Sebelum bergabung dengan DDTC, penulis berpengalaman menyelesaikan berbagai proyek valuasi di salah satu kantor konsultan keuangan. Penulis kini memberikan layanan advis dan litigasi transfer pricing, mutual agreement procedure (MAP), dan advanced pricing agreement (APA) untuk klien di berbagai industri, seperti otomotif, migas, elektronik, kertas, minyak kelapa sawit, dan pertambangan batu bara.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Ekonomi dari Universitas Padjadjaran.

#### **Kursus & Seminar**

- “Transfer Pricing Course - Executive Class,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Seminar Taxation of Intercompany Financing,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Fundamental of International Tax and Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “WU-TA Specialised Transfer Pricing Programme,” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center & Tax Academy of Singapore, Singapura (2017).
- “Global Transfer Pricing Conference: Transfer Pricing Developments,” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Vienna, Austria (2018).
- “Basic and Intermediate Licensing Course,” diselenggarakan oleh Licensing Executive Society & IPOS International Pte Ltd, Singapura (2019).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy, Universitas Airlangga dan STIAMI,

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Sertifikasi Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Sertifikasi Konsultan Pajak A.





**ERIKA** adalah Assistant Manager Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis terlibat dalam berbagai proyek kepatuhan pajak, advis pajak, due diligence, dan penugasan agreed upon procedure (AuP) untuk berbagai perusahaan.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Akuntansi dari Universitas Atma Jaya Jakarta.

#### **Kursus & Seminar**

- "Internal Auditing: Process and Procedures," diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).
- "Workshop PSAK 72: Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan; PSAK 73: Sewa" diselenggarakan oleh Ikatan Akuntan Indonesia, Indonesia (2019).
- "Workshop PSAK 71: Instrumen Keuangan" diselenggarakan oleh Ikatan Akuntan Indonesia, Indonesia (2019).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak C.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**M. DARMAWAN SAPUTRA** adalah Senior Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis terlibat dalam kasus transfer pricing untuk klien dari berbagai industri, seperti minyak kelapa sawit, otomotif, pertambangan batu bara, leasing, alat berat, farmasi, consumer goods, dan elektronik. Penulis juga terlibat dalam litigasi transfer pricing.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Perpajakan dari Universitas Brawijaya.

#### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Fundamental of International Tax and Transfer Pricing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Seminar Taxation of Intercompany Financing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "WU-TA Specialised Transfer Pricing Programme," diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center & Tax Academy of Singapore, Singapura (2017).
- "Global Transfer Pricing Conference: Transfer Pricing Developments," diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Wina, Austria (2018).

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.



**TAMI PUTRI PUNGKASAN** adalah Senior Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis terlibat dalam berbagai proyek, seperti advis pajak, audit pajak, dan prosedur penyelesaian sengketa, termasuk keberatan pajak, litigasi pajak (banding), dan advance pricing agreement (APA) untuk berbagai klien yang bergerak di industri otomotif, transportasi dan logistik, pemrosesan dan pengemasan makanan, dan tekstil.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Akuntansi dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- “Brevet A&B,” diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- “Tax Treaty Interpretation & Interpretation,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Digital Economy Symposium: Reimagining Taxation in the Age of Disruption,” diselenggarakan oleh WU Global Tax Policy Center dan New Economy Taxation LTD, Singapura (2017).
- “Multilateral Instrument Under BEPS,” diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation (FIT), Mumbai, India (2017).
- “Advanced Transfer Pricing Course (Benchmarking),” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Vienna, Austria (2018).
- “Risk Assumption under the Authorised OECD Approach and the 2017 OECD Transfer Pricing Guidelines: Similarities and Divergences,” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Vienna, Austria (2018).
- “How to Apply the Arm’s Length Principle Without Comparables: A Major Challenge in Emerging/Developing Economies,” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Vienna, Austria (2018).
- “Fundamentals of Singapore Corporate Tax,” diselenggarakan oleh TAKX Solutions, Singapore (2019)

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy, IKPI, dan Universitas Indonesia

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Advanced Diploma in International Taxation (ADIT) dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**VERAWATY** adalah Senior Specialist Transfer Pricing Services at DDTC. Penulis berpengalaman dalam kasus transfer pricing. Penulis terlibat dalam penanganan kasus transfer pricing untuk klien dari berbagai industri, seperti otomotif, elektronik, properti, logistik, alat berat, mesin, farmasi, tekstil dan garmen, pusat perbelanjaan, consumer goods, perusahaan jalan tol, maskapai penerbangan, bioteknologi, dan bandar udara.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Ekonomi dari Universitas Katolik Parahyangan.

### **Kursus & Seminar**

- “Brevet A&B,” diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2017).
- “Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- “Value Chain Analysis (VCA) – The BEPS Generation of Functional Analysis,” diselenggarakan oleh TPA Global dan Crowe Horwath, Malaysia (2017).
- “Advanced Transfer Pricing Course (General Topics),” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Vienna, Austria (2018).
- “Brevet C,” diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2019).
- “Intensive Course Fundamental of International Tax and Treaty Interpretation (Batch 9)” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).

### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy dan Universitas Katolik Parahyangan.

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.



**RAHMAT MUTTAQIN** adalah Senior Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis adalah praktisi yang menangani kasus transfer pricing untuk klien dari berbagai industri, seperti otomotif, konstruksi dan jalan tol, bahan kimia, transportasi dan logistik, farmasi, sepatu, tekstil dan garmen, serta IT.

### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.
- Kandidat Master International Taxation (LL.M. Int. Tax) dari Vienna University of Economics and Business Administration, Austria, dengan beasiswa dari DDTC.

### **Kursus & Seminar**

- “Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Fundamental of International Tax and Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Practical Course of Legal Proceeding in Tax Court,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- “Practical Course of Transfer Pricing Valuation,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- “WU-TA Specialised Transfer Pricing Programme,” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center dan Tax Academy of Singapore, Singapura (2017).
- “Advanced Transfer Pricing Course (Specific Topics),” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Wina, Austria (2018).

### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy, Universitas Indonesia, dan Institut STIAM I

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Advanced Diploma in International Taxation (ADIT) dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak C.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**YURIKE YUKI** adalah Specialist of Transfer Pricing Services DDTC. Penulis terlibat dalam penyelesaian sengketa transfer pricing, termasuk audit, keberatan, banding, dan advance pricing agreement (APA) untuk klien-klien industri otomotif, transportasi dan logistik, pemrosesan dan pengemasan makanan, dan migas.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Hukum Bisnis dari Universitas Bina Nusantara, lulus dengan penghargaan.

#### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- "Advanced Transfer Pricing Course (General Topics)," diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center, Vienna, Austria (2018).
- "Basic and Intermediate Licensing Course," diselenggarakan oleh Licensing Executive Society & IPOS International Pte Ltd, Singapore, Singapura (2019).

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Sertifikasi Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK
- Sertifikasi Konsultan Pajak A.



**ADMAR JAMAL JUNIOR** adalah Specialist of Transfer Pricing Services di DDTC. Penulis terlibat dalam penanganan kasus transfer pricing untuk klien dari berbagai industri, seperti farmasi, otomotif, penerbangan dan heating, ventilation & air conditioning (HVAC).

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Akuntansi Internasional dari Universitas Andalas.
- Magister Akuntansi dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Principles of Transfer Pricing," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2018).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Certified Chartered Accountant (CCA).
- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Sertifikasi Konsultan Pajak A.



**SHOFIA MAHARANI** adalah Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis menangani kasus transfer pricing untuk klien di industri asuransi, consumer goods, kertas, otomotif, dan pertambangan.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Akuntansi dari Universitas Indonesia.
- Magister Akuntansi dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Principles of Transfer Pricing," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2018).
- "Fundamental of International Tax and Treaty Interpretation," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Transfer Pricing dari Chartered Institute of Taxation, UK
- Sertifikasi Konsultan Pajak A.



**AZIM NOVRIANSA** adalah Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis terlibat dalam penanganan kasus transfer pricing untuk klien dari berbagai industri komoditas, seperti batu bara, kertas, minyak kelapa sawit, dan semen.

#### **Pendidikan Formal**

- Diploma Kebendaharaan dari Sekolah Tinggi Akuntansi Negara (STAN).
- Sarjana Manajemen Keuangan dari Institut Perbanas Jakarta.

#### **Kursus & Seminar**

- "Brevet A&B," diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2017).
- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Transfer Pricing Disputes and Moot Court Simulation," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Principles of Transfer Pricing," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2018).
- "Intensive Course - Fundamental of International Tax and Treaty Interpretation," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).



**RADITYO YUGHIE NUGROHO** adalah Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis menangani kasus transfer pricing untuk klien di berbagai industri, seperti otomotif, alat berat, minyak kelapa sawit, dan kehutanan.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Akuntansi dari Universitas Gunadarma.

#### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Practical Course of Legal Proceedigs in The Tax Court," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Fundamental of International Tax and Transfer Pricing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Taxation of Cross Border Services," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Value Chain Analysis (VCA) - The BEPS Generation of Functional Analysis," diselenggarakan oleh TPA Global dan Crowe Horwath, Malaysia (2017).
- "Transfer Pricing Masterclass," diselenggarakan oleh IBFD, Singapura (2018).

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.



**ANNISA SAKDIAH** adalah Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis adalah menangani kasus transfer pricing untuk klien dari berbagai industri, seperti, gas, digital, IT, telko, kertas, minyak kelapa sawit, dan jasa manajemen.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Principles of Transfer Pricing," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2018).



**RESYA FAMELIA ANIQOH** adalah Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis terlibat dalam penyelesaian kasus transfer pricing untuk klien-klien yang bergerak di industri komoditas. Kini, secara khusus mengerjakan lisensi aset tak berwujud dan transaksi pembiayaan intragrup.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Manajemen Keuangan dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- “Brevet A&B,” diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “WU-TA Advanced Transfer Pricing Programme,” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center & Tax Academy of Singapore, Singapura (2019).

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.



**SHELVI DYAN PRASTIWI** adalah Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis terlibat dalam penugasan kasus transfer pricing untuk klien dari berbagai industri, seperti otomotif, pakan ternak, pupuk, properti, garmen, komponen elektronik, kebandarudaraan, dan manufaktur sepatu.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Akuntansi dari Universitas Diponegoro.

#### **Kursus & Seminar**

- “Brevet A&B,” diselenggarakan oleh Tax Training Center, Semarang, Indonesia (2018).
- “Tax Treaty Interpretation and Application,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Fundamental of International Tax and Treaty Interpretation,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).
- “WU-TA Advanced Transfer Pricing Programme,” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center & Tax Academy of Singapore, Singapura (2019).



**ATIKA RITMELINA MAHARANI** adalah Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis adalah praktisi yang menangani kasus transfer pricing untuk klien dari berbagai industri, seperti digital, telekomunikasi, bahan kimia, pertambangan batu bara, dan minyak kelapa sawit.

### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.

### **Kursus & Seminar**

- "Tax Treaty Interpretation and Application," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Transfer Pricing Disputes and Moot Court Simulation," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Brevet A&B," diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2019).
- "Public Lecture on International about Transfer Pricing," diselenggarakan oleh Universitas Indonesia, Jakarta, Indonesia (2019).
- "Global Tax Reform: An Impossible Dream?" diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation (FIT), Mumbai, India (2019)

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.



**FATIMA TRIA ANJANI** adalah Specialist of Transfer Pricing Services DDTC. Penulis memberikan layanan transfer pricing untuk klien yang bergerak di berbagai industri, seperti minyak kelapa sawit, pertambangan batu bara, pembangkit listrik, dan bahan kimia.

### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Akuntansi dari Universitas Brawijaya.

### **Kursus & Seminar**

- "Brevet A&B," diselenggarakan oleh IAI, Malang, Indonesia (2018).
- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Tax Treaty Interpretation and Application," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Fundamental of International Tax and Treaty Interpretation," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019)
- "WU-TA Advanced Transfer Pricing Programme," diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center & Tax Academy of Singapore, Singapura (2019).

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.



**NESIA RATNA SARI DEWI** adalah Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis menangani kasus transfer pricing untuk klien yang bergerak di berbagai macam industri, seperti kelapa sawit, batu bara, mineral, baja, konstruksi, minyak dan gas, steam, manufaktur gula, bahan kimia, karet dan plastik, serta pakan ternak.



### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.

### **Kursus & Seminar**

- "Brevet A&B," diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Brevet C," diselenggarakan oleh IAI, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Tax Treaty Interpretation and Application," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Transfer Pricing Disputes and Moot Court Simulation," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Taxation on Intercompany Financing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "WU-TA Advanced Transfer Pricing Programme," diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center & Tax Academy of Singapore, Singapore (2019).

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak B.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**DWINA KARINA S** adalah Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis terlibat dalam proyek advis pajak dan penyelesaian sengketa transfer pricing, termasuk audit pajak, keberatan, dan banding untuk klien dari industri otomotif, transportasi dan logistik, pemrosesan dan pengemasan makanan, serta migas.

### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Hukum dari Universitas Pelita Harapan.
- PKPA dari Perhimpunan Advokat Indonesia (PERADI).

### **Kursus dan Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Global Tax Reform: An Impossible Dream?" diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation (FIT), Mumbai, India (2019).

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.



**NOVI HARTANTI** adalah Specialist Transfer Pricing Services DDTC. Penulis terlibat dalam penanganan kasus transfer pricing untuk klien dari berbagai industri, seperti otomotif, freight forwarding, real estate, leasing, alat berat, logistik, garmen, manufaktur sepatu, consumer goods, elektronik, dan makanan olahan.

### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Akuntansi dari Universitas Muhammadiyah Yogyakarta.
- PPAK dari Universitas Gadjah Mada.

### **Kursus & Seminar**

- “Brevet A&B,” diselenggarakan oleh Universitas Gadjah Mada, Yogyakarta, Indonesia (2016).
- “Tax Treaty Interpretation and Application,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Transfer Pricing Disputes and Moot Court Simulation” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Public Lecture on International about Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh Universitas Indonesia, Jakarta, Indonesia (2019).
- “WU-TA Advanced Transfer Pricing Programme 2019,” diselenggarakan oleh Tax Academy of Singapore, Singapura (2019).

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Certified Public Accountant (CPA).



**FAKRY** adalah Senior Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis berpengalaman menangani PPh Badan, termasuk pembuatan surat pemberitahuan tahunan (SPT) untuk berbagai industri. Penulis juga terlibat dalam kepatuhan pajak dan menangani sengketa pajak, mulai dari audit, keberatan, banding dan gugatan di pengadilan pajak, hingga peninjauan kembali di Mahkamah Agung. Penulis juga memberikan advis pajak untuk berbagai industri, seperti otomotif, alat berat, rokok, farmasi, dan batu bara.

### **Pendidikan Formal**

- Diploma Akuntansi dari Politeknik Negeri Jakarta (PNJ), Jakarta.
- Sarjana Akuntansi dari from the Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, Jakarta.
- Kandidat Magister Administrasi Fiskal dari Institut STIAMI dengan beasiswa penuh dari DDTC.

### **Kursus & Seminar**

- “Transfer Pricing Executive Class,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2013).
- “Workshop Series 2: Taxation of Software Transactions,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2014).
- “E-Tax Invoice Application,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Practical Application of Double Tax Treaties,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “ITC Leiden South-East Asia (SEA) Program in International Tax Law,” diselenggarakan oleh International Tax Center Leiden, Depok, Indonesia (2017).
- “Multilateral Instrument Under BEPS,” diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation (FIT), Mumbai, India (2017).
- “Principles of Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2018).

### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy dan Institut STIAMI.
- Kontributor tulisan yang berjudul “Sengketa Penurunan Harga Jual Jasa Akibat Renegosiasi Harga,” dalam InsideTax Magazine, 31st edition, (2015)

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**PUPUT BAYU WIBOWO** adalah Senior Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis berfokus pada kepatuhan pajak, advis pajak, dan agreed upon procedure (AuP) untuk beberapa perusahaan. Penulis merupakan praktisi berpengalaman menangani audit, keberatan, gugatan, dan berbagai upaya litigasi pajak di pengadilan pajak untuk klien dari berbagai industri, seperti otomotif, alat berat, mobile technology, rokok, transportasi, kosmetik, bahan kimia, migas, dan pertambangan batu bara.

#### **Pendidikan Formal**

- Diploma Perpajakan dari Universitas Diponegoro.
- Sarjana Ekonomi dari Universitas Trisakti dengan beasiswa dari DDTC.
- Kandidat Magister Administrasi Fiskal di Universitas Indonesia dengan beasiswa penuh dari DDTC.

#### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2013).
- "International Taxation Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia. (2013).
- "BEPS and Beyond BEPS: Impact and Next Steps," diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation, Mumbai, India (2015).
- "Ethical and Legal Considerations in Tax Avoidance, Evasion and Fraud," diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).
- "Accounting for Restructuring and Discontinued Operations under FRS 37 and FRS 105," diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).
- "Principles of Transfer Pricing," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2018).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy and Institut STIAM I.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**WULAN CLARA KARTINI** adalah Senior Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Secara khusus, penulis terlibat dalam proyek advis pajak. Penulis telah mewakili banyak perusahaan multinasional dalam prosedur penyelesaian sengketa pajak, termasuk keberatan, banding dan gugatan, serta berbagai upaya litigasi di pengadilan pajak.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.
- Magister Akuntansi dari Universitas Indonesia dengan beasiswa dari DDTC.

#### **Kursus & Seminar Internasional**

- "Transfer Pricing Executive Class," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2013).
- "International Taxation Executive Class," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2013).
- "Workshop Series 2: Taxation of Software Transactions," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2014).

- “Seminar Dispute on Transfer Pricing Intangible and Intragroup Services,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- “Practical Course of Legal Proceedings in the Tax Court,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Taxation of Digital Economy and E-commerce,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Taxation of Intercompany Financing,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Getting a Good DEAL by Understanding Taxation Aspects of Mergers & Amalgamations and Tax Due Diligence,” diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy dan Universitas Indonesia.

#### **Sertifikasi**

- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B
- Lisensi Konsultan Pajak.



**DWI WAHYUNI** adalah Senior Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis berpengalaman dalam menangani kepatuhan pajak dan sengketa pajak dengan nilai yang luar biasa, mulai dari audit, keberatan, banding dan gugatan di pengadilan pajak, hingga peninjauan kembali di Mahkamah Agung untuk klien yang bergerak di berbagai industri, seperti otomotif, alat berat, rokok, farmasi, dan migas.

#### **Pendidikan Formal**

- Diploma Administrasi Perpajakan dari Universitas Indonesia.
- Kandidat Sarjana Manajemen di Universitas Indonesia dengan beasiswa dari DDTC.

#### **Kursus & Seminar**

- “Taxation of Software Transaction,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, (2014).
- “Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- “Transfer Pricing Issues on International Group Financing,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- “Fundamental of International Tax and Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Zero Rating of International Services: Correctly Applying Zero-rating Treatment on Services,” diselenggarakan oleh Wolters Kluwer, Singapura (2017).
- “WU-TA Specialised Transfer Pricing Programme,” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center & Tax Academy of Singapore, Singapura (2017).
- “Global E-Commerce Conference,” diselenggarakan oleh World Customs Organization, Beijing, Cina (2018).
- “Fundamentals of Singapore Corporate Tax,” diselenggarakan oleh TAKX Solutions, Singapura (2018).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy, Direktorat Jenderal Pajak, PT PGN LNG Indonesia, PT Telkom Indonesia, dan Deka Group.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Sertifikasi Principles of Corporate & International Taxation from Chartered Institute of Taxation (Singapore option), United Kingdom.
- Sertifikasi Konsultan Pajak A.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**RIYHAN JULI ASYIR** adalah Senior Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis terlibat dalam berbagai proyek, seperti kepatuhan pajak, advis pajak, audit pajak, civil review dan prosedur penyelesaian sengketa, termasuk keberatan dan banding di pengadilan pajak untuk banyak perusahaan.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- “Workshop Series 3: Strategies to Defense Transfer Pricing Disputes,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2014).
- “Seminar Transfer Pricing Issues on International Group Financing,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- “Seminar Treaty Shopping and Beneficial Ownership Concept in Tax Treaties,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- “Transfer Pricing Executive Class,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- “Preparation and Calculation of Corporate Income Tax,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “International Taxation: Cross-Border Tax Issues and Tax Treaties,” diselenggarakan oleh Institute of Singapura Chartered Accountants, Singapura (2017).
- “Multilateral Instrument Under BEPS,” diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation (FIT), Mumbai, India (2017).
- “Fundamentals of Singapore Corporate Tax,” diselenggarakan oleh TAKX Solutions, Singapura (2019).
- “WU-TA Advanced Transfer Pricing Programme” diselenggarakan oleh WU Transfer Pricing Center & Tax Academy of Singapore, Singapore (2019).

#### **Prestasi**

- Pembicara di Universitas Indonesia, STH Jentera, PT Perusahaan Gas Negara LNG, HM Sampoerna, PT Indo Tambangraya Megah and Institut STIAMI.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK.
- Sertifikasi Principles of Corporate & International Taxation from Chartered Institute of Taxation (Singapore option), UK.
- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**ANI RAHMATIKA** adalah Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis memberikan layanan kepatuhan pajak, pemeriksaan pajak, advis pajak, penyelesaian sengketa pajak, dan litigasi pajak untuk beberapa perusahaan dalam berbagai industri.

#### **Pendidikan Formal**

- Diploma Akuntansi dari Politeknik Negeri Jakarta (PNJ).
- Kandidat Sarjana Akuntansi Universitas Indonesia dengan beasiswa dari DDTC.

### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Workshop Series 3: Strategies to Defense Transfer Pricing Disputes," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "E-Tax Invoice Application," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Fundamental of International Tax and Transfer Pricing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Tax Accounting and Fiscal Reconciliation," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- "International Taxation: Cross-Border Tax Issues and Tax Treaties," diselenggarakan oleh ISCA, Singapore (2017).
- "Principles of Transfer Pricing," diselenggarakan oleh IBFD, Kuala Lumpur, Malaysia (2018).

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.



**ARUMMALINDA** adalah Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis berpengalaman dalam bidang kepatuhan pajak, advis pajak, audit pajak, litigasi pajak (banding dan gugatan) di pengadilan pajak untuk industri, seperti otomotif, farmasi, alat berat, dan elektronik.

### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.

### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course - Executive Class," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2014).
- "Transfer Pricing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Tax Audit, Objection, and Appeal Procedures," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Permanent Establishment," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Beneficial Owner," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Getting a Good DEAL by Understanding Taxation Aspects of Mergers & Amalgamations and Tax Due Diligence," diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).
- "Strategy to Handle Tax Audit, Objection and Appeal," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).

### **Prestasi**

Pembicara di DDTC Academy.

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**ANISA NURPRATIWI** adalah Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis menangani berbagai proyek, seperti kepatuhan pajak, advis pajak, audit pajak, dan prosedur penyelesaian sengketa pajak, termasuk keberatan dan banding di pengadilan pajak untuk banyak perusahaan. Penulis juga memiliki pengalaman menyiapkan surat pemberitahuan tahunan (SPT) klien.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Perpajakan dari Universitas Brawijaya.

#### **Kursus & Seminar**

- "Seminar OECD/G-20 Base Erosion and Profit Shifting Project: Outcomes and Implications," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Transfer Pricing Executive Class," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Practical Course of Legal Proceedigs in The Tax Court," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "E-Tax Invoice Application," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "International Taxation: Cross-Border Tax Issues and Tax Treaties," diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2017).
- "Advanced Indonesian Value Added Tax (VAT) – Selected Issues," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Intensive Course: Comprehensive Transfer Pricing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Lisensi Kuasa Hukum Pajak.
- Sertifikasi Konsultan Pajak B.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**NIKEN AYU PERMANDARANI** adalah Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis menangani berbagai proyek, seperti kepatuhan pajak, advis pajak, dan prosedur penyelesaian sengketa pajak, termasuk keberatan, banding, dan upaya litigasi lainnya di pengadilan pajak. Penulis juga terlibat dalam penulisan kajian akademis mengenai Standar Akuntansi Pajak di Indonesia.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Akuntansi dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Fundamental of International Tax and Transfer Pricing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Taxation of Intercompany Financing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Strategy for Tax Audit, Objection and Appeal," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Preparation and Calculation of Corporate Income Tax 2015," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).

- “Zero Rating of International Services: Correctly Applying Zero-rating Treatment on International Services,” diselenggarakan oleh Wolters Kluwer, Singapura (2017).
- “Digital Economy Symposium: Reimagining Taxation in the Age of Disruption,” diselenggarakan oleh WU Global Tax Policy Center dan New Economy Taxation LTD, Singapura (2017).
- “Global E-Commerce Conference,” diselenggarakan oleh World Customs Organization, Beijing, Cina (2018).

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak B.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**BINTANG PERDANA PUTRA** adalah Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis memberikan layanan kepatuhan pajak, advis pajak, penyelesaian sengketa pajak, dan litigasi pajak untuk beberapa perusahaan dalam berbagai industri.

#### **Pendidikan Formal**

- Diploma Administrasi Perpajakan dari Universitas Indonesia.
- Sarjana Ekonomi di Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- “Fundamental of International Tax and Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Seminar of Domestic and International Corporate Tax Planning,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- “Practical Course of Legal Proceeding in Tax Court,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- “Seminar of Advance VAT in DDTC Academy,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- “Zero Rating of International Services: Correctly Applying Zero-rating Treatment on International Services,” diselenggarakan oleh Wolters Kluwer, Singapura (2017).
- “International Taxation: Cross-Border Tax Issues and Tax Treaties,” diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2018).
- “Global Tax Reform: An Impossible Dream?,” diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation (FIT), Mumbai, India (2019).

#### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.
- Lisensi Konsultan Pajak.





**NIA ANZOLLA** adalah Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis berpengalaman dalam berbagai layanan pajak, seperti kepatuhan pajak, advis pajak, penyelesaian sengketa pajak, dan litigasi pajak untuk banyak perusahaan di berbagai industri.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia.

#### **Kursus & Seminar**

- "Fundamental of International Tax and Transfer Pricing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "International Taxation: Cross-Border Tax Issues and Tax Treaties," diselenggarakan oleh Institute of Singapore Chartered Accountants, Singapura (2018).
- "Advanced Indonesian Value Added Tax (VAT) – Selected Issues," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).
- "Global Tax Reform: An Impossible Dream?" diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation (FIT), Mumbai, India (2019)

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**ANA CLARA** adalah Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis memiliki keahlian dalam memberikan layanan jasa, seperti kepatuhan pajak, audit pajak, dan litigasi pajak untuk banyak perusahaan yang bergerak dalam berbagai industri.

#### **Pendidikan Formal**

- Diploma Akuntansi dari Universitas Indonesia.
- Kandidat Sarjana Akuntansi dari Universitas Trisakti.

#### **Kursus & Seminar**

- "Advanced Indonesian Value Added Tax (VAT) – Selected Issues," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Strategy to Handle Tax Audit, Objection and Appeal," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).



**GANESHA AL HAKIM KUNCORO** adalah Specialist of Tax Compliance & Litigation Services at DDTC. Penulis terlibat dalam berbagai proyek, seperti kepatuhan pajak, advis pajak, audit pajak, civil review dan prosedur penyelesaian sengketa, termasuk keberatan dan banding di pengadilan pajak untuk banyak perusahaan.

### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Perpajakan dari Universitas Brawijaya.

### **Kursus & Seminar**

- “Advanced Indonesian Value Added Tax (VAT) – Selected Issues,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Transfer Pricing Disputes and Moot Court Simulation,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Tax Treaty Interpretation and Application,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Strategy to Handle Tax Audit, Objection and Appeal,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Tax Treaty and Recent Development Concerning UN & OECD Models,” diselenggarakan oleh Fakultas Administrasi, Universitas Indonesia, Depok, Indonesia (2018).

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.



**KALANA BAYUSUTA** adalah Specialist Tax Compliance & Litigation Services DDTC. Penulis terlibat dalam berbagai proyek, seperti kepatuhan pajak, advis pajak, dan agreed upon procedure (AuP) untuk beberapa perusahaan. Penulis juga memiliki pengalaman menyiapkan surat pemberitahuan tahunan (SPT) wajib pajak badan maupun wajib pajak orang pribadi, termasuk ekspatriat.

### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Ilmu Administrasi Publik dari Institut STIAMI.

### **Kursus & Seminar**

- “Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Tax Treaty Interpretation and Application,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Advanced Indonesian Value Added Tax (VAT) – Selected Issues,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Strategy to Handle Tax Audit, Objection and Appeal,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Fundamental of International Tax and Treaty Interpretation,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).

### **Prestasi**

- Pembicara di DDTC Academy.

### **Sertifikasi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak B.



**DENNY VISSARO** adalah Fiscal Economist DDTC. Penelitiannya mencakup kebijakan fiskal, perpajakan internasional, administrasi pajak, keuangan publik, dan desentralisasi fiskal. Sebagian besar penelitian penulis dilakukan bersama Direktorat Jenderal Pajak dan Badan Kebijakan Fiskal. Penulis kerap diundang sebagai pembicara dalam berbagai forum diskusi dan konferensi. Selain itu, penulis juga bertanggung jawab sebagai Kepala Editor untuk Indonesia Taxation Quarterly Report.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Ekonomi dari Universitas Indonesia.
- Magister Ilmu Ekonomi dari Universitas Indonesia.
- Master Economics of Development dengan spesialisasi Global Economy dari Institute of Social Studies of Erasmus University Rotterdam, Belanda.

#### **Kursus & Seminar**

- “Fundamentals of International Tax and Transfer Pricing,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Tax Risk Management and Tax Assurance,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- “Advanced Indonesian Value Added Tax (VAT) - Selected Issues,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- “International Tax Law & Policy,” diselenggarakan oleh Maastricht University, Belanda (2018).
- “Withholding Tax, VAT, and CIT Dispute Resolution,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019);
- “Fundamental of International Tax and Treaty Interpretation (Batch 9),” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).

#### **Prestasi**

- Reporter nasional di Rust Conference 2017 bertemakan “Implementing Key BEPS Actions: Where do We Stand?” yang diselenggarakan oleh Institute for Austrian and International Tax Law dan Vienna University of Economics and Business, di Rust, Austria.
- Kontributor utama untuk buku DDTC yang berjudul Era Baru Hubungan Otoritas Pajak Dengan Wajib Pajak (DDTC, 2019).
- Kontributor tulisan bersama B. Bawono Kristiaji yang berjudul “Chapter 17: Indonesia,” in *Implementing Key BEPS Actions: Where Do We Stand?*, ed. Michael Lang, et al. (IBFD, 2019).
- Pembicara di lembaga pendidikan dan lembaga pemerintah, seperti Direktorat Jenderal Pajak, Badan Kebijakan Fiskal, Sekretariat Komite Pengawas Perpajakan, Bappenas, dan Direktorat Jenderal Pengelolaan dan Pembiayaan Risiko
- Narasumber untuk berbagai media, seperti Bisnis Indonesia, detikcom, Gatra.com, Liputan6.com, dan antaranews.com.



**AWWALIATUL MUKARROMAH** adalah Peneliti Senior Tax Research & Training Services DDTC. Penulis pernah menjabat sebagai pemimpin redaksi dari InsideTax pada tahun 2016. Pada 2010, naskah penelitiannya menduduki peringkat ketiga dalam Kompetisi Makalah Penelitian Ekonomi FE UI. Pada 2013, esainya memenangkan kompetisi Qalam wa Lawh di Maroko. Abstraksi penulis mengenai Mendirikan Lembaga Pendidikan Berdasarkan Analisis Kebutuhan Pendidikan di Indonesia untuk Meraih MP3EI masuk dalam Konvensi Sarjana Internasional Indonesia 2013, PPI London.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Administrasi Fiskal dari Universitas Indonesia (cum laude).

### **Kursus & Seminar**

- "Transfer Pricing Course - Executive Class," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2014).
- "Transfer Pricing Disputes Intangible & Intragroup Services," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "OECD/G-20 Base Erosion and Profit Shifting Project: Outcomes and Implications," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2015).
- "Foreign Accounts Tax Compliance Act (FATCA) and Common Reporting Standard (CRS)," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Taxation of Cross Border Services," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "Taxation of Digital Economy and E-Commerce," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2016).
- "ITC Leiden South-East Asia (SEA) Program in International Tax Law," diselenggarakan oleh International Tax Center Leiden, di Depok, Indonesia (2017).
- "Multilateral Instrument Under BEPS," diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation, Mumbai, India (2017).
- "Global E-Commerce Conference," diselenggarakan oleh World Customs Organization, di Beijing, Cina (2018).
- "Taxation on Intercompany Financing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta Indonesia (2019).
- "Fundamental of International Tax & Treaty Interpretation (Batch 9)," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta Indonesia (2019).
- "Global Tax: Driving the Future," diselenggarakan oleh Harvard Kennedy School & Irish Tax Institute, Dublin, Irlandia (2019).

### **Prestasi**

- Kajian terbaik ketiga dalam Economic Research Paper FE UI (2010).
- Esai terbaik dalam kompetisi Qalam wa Lawh di Maroko (2013).
- Abstraksinya yang berjudul "Establish Educational Institutions Based on Analysis of Educational Needs in Indonesia to Achieve MP3EI" lolos di Indonesian Scholars International Convention 2013 yang diselenggarakan oleh PPI London (2013).
- Pembicara di lembaga pendidikan dan pemerintah.
- Juri kompetisi pajak di lembaga pendidikan.

### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak B.



**DEA YUSTISIA** adalah Peneliti Senior Tax Research & Training Services DDTC. Penelitian penulis mencakup kebijakan fiskal, perpajakan internasional, keuangan publik, desentralisasi fiskal, simulasi pajak, dan macro-modelling.

### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Ilmu Ekonomi dari Universitas Gadjah Mada.

### **Kursus dan Seminar**

- "Transfer Pricing Course," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- "Transfer Pricing Valuation," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).
- "Tax Treaty Interpretation," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2017).

- “Tax Treaty and Recent Development Concerning UN & OECD Models,” diselenggarakan oleh Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Indonesia, di Depok, Indonesia (2018).
- “Recent International Tax Developments and Its Implementation in Indonesia,” diselenggarakan oleh International Fiscal Association (IFA) Cabang Indonesia, di Jakarta, Indonesia (2018).
- “Global Tax Reform: An Impossible Dream?” diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation (FIT), Mumbai, India (2019).

#### **Prestasi**

- Tulisan berjudul “Empirical Analysis of Environmental Kuznets Curve (EKC) Based on Energy Orientation and Classification Level of Country Development for Period 1991-2010 diterima dalam IAEE (International Association of Energy Economics) European Conference in Dusseldorf (2013).
- Presenter untuk tulisan yang berjudul “Geothermal Potential of Renewable Energy in Substitution of Indonesia Fossil Fuel Electricity Generator,” sebagai finalis dalam ECCENTS 2011 Universitas Airlangga.
- Presenter untuk tulisan yang berjudul “Effectiveness of Governance Infrastructure and Energy Development Program in Indonesia Through New Institutional Economics Approach,” dalam Kongres ISEI (Indonesia Economic Scholars) XV Riau, Pekanbaru (2011).
- Juara 3 (tiga) dalam Economics Students League (Liga Ekonomi Mahasiswa) Universitas Atmajaya, Yogyakarta (2010).
- Pembicara di lembaga pendidikan dan lembaga pemerintah.
- Juri kompetisi pajak di lembaga pendidikan.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Konsultan Pajak A.
- Lisensi Konsultan Pajak.



**DYAH AYU AMBARWATI** adalah Peneliti Tax Research & Training Services DDTC. Ruang lingkup penelitian penulis meliputi hukum internasional, hukum bisnis, hukum lingkungan, hukum energi, pajak internasional, transfer pricing, dan bea cukai. Dua tulisannya mengenai permasalahan hukum lingkungan pada 2014 dipresentasikan dalam kegiatan “Call for Papers” yang diselenggarakan oleh Law School of Newcastle University dan Fakultas Hukum Universitas Airlangga. Sebelum bergabung dengan DDTC, penulis mengajar Ilmu Hukum di Universitas Gadjah Mada dan Universitas YARSI, Jakarta. Saat ini, penulis mengajar Hukum Pajak

Internasional di Institut STIAMI.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Hukum dari jurusan Hukum Internasional Universitas Gadjah Mada.
- Magister Hukum Bisnis dari Universitas Gadjah Mada.
- Master Law (LL.M) dari the University of Melbourne, Australia, dengan beasiswa penuh dari Australia Awards Scholarship.

#### **Kursus & Seminar**

- “Transfer Pricing Course,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Tax Treaty Interpretation and Application,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- “Strategy to Handle Tax Audit, Objection and Appeal,” diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).

#### **Prestasi**

- Pembicara di Institut STIAMI.

#### **Sertifikasi & Lisensi**

- Sertifikasi Principles of International Taxation dari Chartered Institute of Taxation, UK.



**KURNIAWAN AGUNG WICAKSONO** adalah Editor DDTCNews. Penulis merupakan mantan reporter Bisnis Indonesia dengan keahlian bidang makroekonomi. Selama menjadi reporter, penulis juga bekerja untuk laporan khusus dan investigasi. Penulis banyak mengulas tentang kebijakan fiskal dan perpajakan.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Ilmu Komunikasi dari Universitas Padjadjaran.

#### **Kursus & Seminar**

- "HUAWEI Innovation Day," diselenggarakan oleh HUAWEI di Singapura (2015).
- "Journalism Fellowship Program," diselenggarakan oleh International Monetary Fund (IMF), in Washington DC, AS (2017).
- "Recent Global Developments Post Ratification of Multilateral Instrument," diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation, Mumbai, India (2018).
- "Comprehensive Transfer Pricing," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).
- "Advanced Indonesian Value Added Tax (VAT) – Selected Issues," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).



**DONI AGUS SETIAWAN** adalah Reporter DDTCNews. Penulis meliput berita seputar masalah fiskal dan makroekonomi. Sumber berita penulis umumnya berasal dari Kementerian Keuangan, Direktorat Jenderal Pajak, Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia, dan Bank Indonesia.

#### **Pendidikan Formal**

- Sarjana Ilmu Politik dari Universitas Jenderal Soedirman.

#### **Kursus & Seminar**

- "Tax Treaty Interpretation and Application," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2018).
- "Fundamental of International Taxation and Treaty Interpretation (Batch 8)," diselenggarakan oleh DDTC Academy, Jakarta, Indonesia (2019).
- "Global Tax Reform: An Impossible Dream?," diselenggarakan oleh Foundation for International Taxation (FIT), Mumbai, India (2019).





# Indeks





## A

ability to pay, 22, 50, 417  
administratif, 53, 64, 65, 66, 67, 101,  
123, 212, 260, 267, 344, 372, 397,  
403  
aggressive tax planning, 409  
alcohol excise tax, 170  
alternative dispute resolution/ADR,  
20  
alternative minimum tax (AMT), 36  
amnesti pajak, 15, 17, 36, 72  
amortisasi, 36, 357, 359, 361  
analisis kesebandingan, 224, 229,  
230, 231, 236, 242, 243, 244, 247,  
292, 317, 318, 322  
anti-abuse, 205, 356  
APBN, 31, 32, 33, 47, 48, 150, 151,  
168, 430, 460  
arbitrase, 267, 268, 357, 375, 376,  
377, 450  
arms' length principle, 330  
arsitektur, 307, 308, 309, 311  
Artificial Intelligence, 399  
aset, 21, 36, 43, 44, 45, 79, 114, 153,  
154, 156, 157, 209, 210, 219, 224,  
228, 230, 231, 233, 240, 241, 246,  
273, 284, 285, 287, 290, 294, 308,  
309, 310, 311, 313, 316, 317, 320,  
321, 333, 336, 346, 347, 348, 349,  
356, 422, 423, 434, 435, 436, 438,  
439, 473, 474  
Automatic Exchange of Information  
(AEOI), 69, 152

## B

B2B (business-to-business), 112  
B2C (business-to-consumer), 112  
Badan Usaha Milik Negara (BUMN),  
143  
Base Erosion and Anti- Tax Abuse  
(BEAT), 36  
Base Erosion and Profit Shifting,  
198, 203, 208, 214, 229, 257, 294,  
298, 319, 364, 373, 389, 413, 468  
beban pajak, 21, 22, 44, 45, 61, 62,  
98, 132, 135, 138, 161, 174, 204,  
217, 350, 358, 393, 394, 397, 425,  
433, 434  
benchmark, 299  
beneficial owner (BO), 187  
Bentuk Usaha Tetap, 434  
bentuk usaha tetap (BUT), 197  
BEPS, 7, 8, 9, 147, 194, 195, 198, 203,

205, 206, 208, 214, 216, 226, 228,  
229, 231, 232, 247, 253, 257, 258,  
259, 260, 261, 267, 268, 282, 283,  
287, 290, 292, 293, 294, 295, 296,  
298, 307, 308, 310, 311, 313, 314,  
319, 320, 325, 331, 332, 351, 354,  
356, 357, 359, 361, 362, 364, 365,  
366, 373, 374, 375, 378, 379, 381,  
382, 383, 384, 385, 386, 389, 390,  
391, 394, 413, 415, 451, 452, 456,  
458, 461, 463, 464, 465, 466, 467,  
469, 477, 478  
biaya, 14, 15, 18, 19, 22, 25, 28, 34,  
36, 42, 60, 70, 79, 80, 82, 94, 105,  
131, 132, 133, 134, 140, 141, 142,  
148, 152, 157, 166, 170, 172, 175,  
182, 232, 233, 235, 236, 241, 268,  
274, 284, 285, 286, 297, 300, 302,  
303, 309, 311, 316, 317, 320, 321,  
322, 323, 324, 325, 329, 331, 336,  
340, 341, 342, 348, 349, 356, 357,  
358, 359, 360, 361, 362, 363, 391,  
393, 395, 403, 414, 415, 416, 417,  
418, 422, 423, 428, 429, 433, 435,  
436, 439  
biaya kepatuhan, 18, 22, 25, 42, 70,  
80, 82, 132, 142, 148, 152, 172,  
232, 309, 311, 393, 395, 403  
biaya pemungutan pajak, 18, 132  
bonus, 160, 201, 437  
budgetair, 168, 169  
bunga, 32, 33, 36, 40, 45, 101, 129,  
130, 132, 136, 157, 158, 193, 204,  
254, 281, 282, 283, 287, 288, 289,  
291, 292, 295, 297, 298, 299, 300,  
324, 325, 329, 330, 331, 338, 339,  
340, 341, 342, 353, 356, 357, 358,  
359, 360, 361, 362, 363, 411, 433  
burden of proof, 269, 349  
business purpose test, 144, 145, 146

## C

capital, 24, 38, 45, 79, 213, 219, 290,  
296, 300, 392  
capital support, 296, 300  
cash box company, 290, 291  
cash pool, 291, 293, 299, 300, 324  
CCCTB, 224, 225  
celah, 37, 192, 207, 215, 257, 330,  
354, 371, 391  
CFC, 9, 35, 42, 338, 339, 340, 356,  
357, 378, 379, 380, 391  
cherry-picking, 238, 245  
classical system, 135, 137, 161

cloud computing, 312  
cognitive computing, 312  
Comparable Uncontrolled Price, 247, 299  
Compliance Improvement Program (CIP), 69  
compliance risk management, 70, 160  
compulsory, 61, 62  
conduit system, 135  
contemporaneous documentation, 258  
continuity of interest, 145, 146  
Controlled Foreign Company, 35, 42  
credit rating, 287, 288, 289, 297, 342  
cryptocurrency, 405, 406  
cukai, 31, 48, 166, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 177, 178, 179, 180, 181, 334, 452, 476  
customs valuation, 171, 172, 173, 174  
cyber-physical system, 312

## D

demerger, 288, 298  
depresiasi, 357, 361, 403  
destination principle, 91  
digital, 112, 124, 125, 198, 209, 216, 307, 308, 309, 310, 311, 314, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 373, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 398, 402, 403, 405, 406, 409, 413, 414, 415, 472, 473  
digitalisasi, 79, 124, 307, 309, 311, 312, 313, 314, 317, 320, 390, 393, 410  
Direktorat Jenderal Bea Cukai (DJBC), 184  
Direktorat Jenderal Pajak, 3, 17, 58, 72, 74, 78, 123, 184, 203, 254, 270, 374, 378, 404, 406, 409, 411, 427, 449, 450, 453, 455, 456, 466, 477, 479  
Discussion Draft, 282, 287, 296, 298, 299, 300, 301  
distributed ledger technology, 323  
dividen, 14, 29, 35, 36, 42, 45, 48, 49, 129, 130, 135, 136, 137, 138, 161, 329, 330, 331, 355, 358, 360, 367, 378  
dividend-deduction system, 136  
dokumen, 15, 78, 83, 142, 143, 145, 182, 253, 254, 255, 256, 258, 259, 260, 267, 272, 285, 293, 307, 308,

314, 329, 354, 394, 402, 403, 404  
dokumentasi, 174, 210, 231, 253, 254, 255, 256, 260, 261, 263, 264, 265, 293, 314, 334, 349, 350, 373, 402  
domestik, 4, 17, 25, 29, 34, 36, 37, 38, 72, 73, 93, 154, 171, 179, 189, 190, 194, 195, 203, 204, 205, 206, 212, 216, 231, 247, 261, 268, 283, 290, 330, 331, 350, 358, 369, 372, 374, 375, 390, 391, 394, 397, 403, 425, 436

## E

earning stripping rule, 36, 37, 359, 360  
ease of administration, 125  
eceran, 111, 122, 123, 124, 125, 179  
e-commerce, 112, 124, 391, 397  
economic control, 154, 189  
e-filing, 81  
e-form, 81  
ekspatriat, 218, 219, 454, 470  
electronic sports, 200  
emerging economies, 24, 43, 311, 394  
endorsement, 202, 407, 408, 409, 435  
entitas, 36, 61, 74, 76, 135, 160, 209, 223, 224, 239, 240, 241, 247, 255, 257, 264, 288, 290, 291, 292, 299, 303, 309, 318, 321, 325, 333, 344, 349, 359, 378, 379, 398, 435, 436  
equality, 144  
exemption tax, 155  
exit tax, 219  
ex-post analysis, 272

## F

FAR, 209, 333, 334, 349, 434  
feasibility, 18  
filantropi, 44, 61  
Financial Action Task Force (FATF), 187  
fiscal justice, 20  
fiscal state, 13  
fleksibel, 70, 310, 364, 373  
force majeure, 427  
foreign dividend exemption, 36, 37, 42  
Foreign-Derived Intangible Income (FDII), 36

full imputation, 136, 138  
full integration, 135  
fully fledged distributor, 239  
future income, 156

## G

G20, 147, 192, 195, 198, 257, 258,  
261, 267, 294, 373, 378, 381, 389  
Global-Intangible Low Tax Income  
(GILTI), 36  
go public, 143  
Goods and Services Tax (GST), 27, 79  
green tax, 430  
gross-up, 138  
guarantee fee, 296, 297, 300, 341,  
342

## H

hadiah, 200, 201  
hard-to-tax sector, 21, 161  
harga wajar, 171, 233, 247, 248, 283,  
304, 347  
high net-worth individual/HNWI, 45  
hybrid mismatch, 208, 329, 330, 331

## I

IMF, 24, 26, 27, 36, 47, 56, 61, 69, 70,  
71, 179, 180, 307, 309, 310, 311,  
371, 438, 439, 479  
implicit guarantee, 291, 292, 300,  
301  
imputation system, 136, 138  
incidental benefit, 302, 303  
independen, 226, 230, 231, 235, 236,  
238, 242, 243, 248, 249, 272, 273,  
285, 288, 289, 295, 296, 299, 304,  
307, 317, 322, 325, 333, 337, 338,  
339, 340, 341, 342, 348, 362, 382  
industri, 107, 147, 165, 177, 180,  
198, 234, 244, 246, 247, 248, 249,  
262, 263, 264, 273, 277, 312, 314,  
316, 322, 335, 354, 361, 362, 429,  
436, 456, 457, 458, 460, 461, 462,  
463, 465, 466, 467, 468, 469, 471,  
472, 473, 474, 475  
infrastruktur, 75, 82, 147, 154, 234,  
474  
insentif, 14, 22, 23, 25, 30, 31, 37, 38,  
44, 147, 148, 219, 234, 355, 356,  
357, 370, 418, 422, 423, 429  
instrumen keuangan, 24, 329, 330,

424, 425  
intangibles, 233, 277, 309, 310, 311,  
320, 321, 336, 337  
intellectual property (IP), 228, 295  
internet, 112, 113, 125, 245, 311,  
316, 319, 393, 410, 414  
Internet of things, 312  
intragrup, 233, 234, 281, 283, 287,  
288, 292, 293, 298, 302, 303, 304,  
338, 340, 341  
investor, 19, 135, 147, 148, 157, 158,  
329, 432  
inward-looking, 24, 38, 39

## J

jasa, 48, 54, 55, 56, 57, 60, 73, 91, 93,  
94, 95, 98, 104, 112, 113, 114, 115,  
116, 118, 119, 120, 121, 124, 131,  
157, 198, 204, 205, 214, 215, 216,  
230, 233, 234, 235, 237, 239, 240,  
241, 242, 248, 273, 283, 284, 285,  
287, 290, 295, 302, 303, 304, 319,  
320, 323, 325, 333, 342, 348, 353,  
356, 391, 393, 397, 406, 411, 413,  
430, 461, 473, 475  
joint audit, 184

## K

keadilan sosial, 44, 154  
kebijakan, 3, 4, 14, 15, 16, 17, 18, 21,  
24, 25, 26, 34, 37, 39, 44, 63, 78,  
98, 131, 143, 147, 148, 150, 151,  
152, 154, 155, 158, 160, 161, 165,  
170, 171, 177, 179, 180, 181, 198,  
203, 207, 208, 210, 217, 218, 231,  
232, 235, 240, 257, 264, 268, 272,  
308, 318, 323, 324, 340, 341, 354,  
355, 359, 371, 376, 384, 385, 386,  
389, 390, 391, 392, 394, 397, 414,  
421, 422, 423, 426, 429, 430, 431,  
438, 439, 451, 456, 477, 478  
kebocoran pajak, 17  
kedaulatan, 203, 219, 268, 371, 376,  
414  
kedaulatan pajak, 371, 376  
kekayaan, 43, 44, 46, 74, 79, 151,  
153, 154, 155, 160, 176, 187, 417,  
424, 436, 438, 439  
kepatuhan pajak, 17, 25, 26, 29, 32,  
42, 78, 83, 130, 131, 132, 133, 155,  
253, 462, 463, 466, 468, 469, 470,  
471, 475

kepatuhan sukarela, 15  
Ketentuan Umum dan Tata Cara  
Perpajakan, 72, 74, 122, 260, 270,  
411  
ketersediaan data dan informasi, 80,  
354  
ketimpangan, 14, 29, 43, 44, 45, 46,  
86, 153, 154, 155, 423, 438  
KIK-EBA, 6, 156, 157, 158  
koheren, 257  
Komite Pengawas Perpajakan, 20, 26,  
450  
komoditas, 25, 97, 246, 247, 248,  
249, 472, 473  
kompensasi, 36, 102, 133, 145, 218,  
234, 288, 296, 303, 333, 335, 339,  
341, 342, 344, 349  
Kontrak Investasi Kolektif (KIK), 156  
kontribusi, 3, 4, 21, 24, 31, 32, 48, 49,  
60, 61, 62, 63, 97, 132, 149, 165,  
166, 209, 224, 284, 285, 286, 310,  
320, 321, 325

## L

laba, 28, 35, 36, 60, 136, 137, 161,  
192, 196, 197, 198, 202, 204, 209,  
210, 223, 224, 229, 230, 233, 234,  
236, 238, 239, 240, 241, 247, 262,  
272, 273, 276, 277, 286, 290, 298,  
307, 308, 309, 310, 311, 317, 325,  
329, 333, 334, 339, 340, 348, 349,  
357, 359, 361, 372, 378, 379, 380,  
384, 385, 392, 393  
labor, 38, 319  
land value tax (LVT), 45  
laporan per negara, 254, 258, 272,  
314, 373  
lex superior derogat legi inferiori,  
141  
limited risk distributor, 239, 240,  
241, 309, 334  
lisensi, 120, 202, 277, 302, 334, 336,  
337, 343, 346, 347, 348, 473, 474  
lock-out capital, 35, 41, 42  
logistik, 239, 240, 241, 302, 312, 315,  
465, 467, 468, 473, 474, 476  
low carbon emission program, 180  
luxury car tax (LCT), 178

## M

MAP, 233, 266, 267, 268, 364, 368,  
372, 374, 375, 376, 453, 454, 462

margin, 157, 158, 245, 274, 303, 310,  
323, 331, 333, 335, 344, 350  
medium-term revenue strategy,  
438  
merchandise, 200, 217, 397, 435,  
436  
merger, 288, 298  
mesin uang, 98  
metode eliminasi pajak berganda,  
344  
MNE, 312, 313, 314, 320, 323, 324,  
325, 326  
modal, 14, 24, 33, 35, 36, 37, 38, 45,  
69, 73, 107, 108, 114, 143, 155,  
156, 157, 183, 184, 187, 219, 241,  
290, 294, 295, 314, 316, 319, 329,  
330, 331, 358, 359, 361, 362, 378,  
379, 416, 426  
Modal, 76, 363, 432  
momentum, 76, 160, 180, 438  
monopoli, 58, 319  
moral hazard, 20, 82  
Multilateral Instrument (MLI), 207

## N

negara domisili, 196, 197, 202, 213,  
214, 215, 381  
negara sumber, 196, 197, 198, 201,  
214, 215, 216, 294, 358, 381, 382  
nexus, 308, 392, 393  
nilai pabean, 175, 176, 179, 183  
Nomor Pokok Wajib Pajak, 72, 75, 81,  
140, 434  
nonresiden, 354  
NPWP, 72, 75, 81, 140, 141, 396, 397,  
411, 434

## O

obesitas, 165, 166, 167  
OECD, 9, 17, 26, 34, 38, 40, 47, 48, 49,  
61, 69, 70, 71, 78, 80, 96, 118, 132,  
147, 150, 152, 153, 154, 160, 161,  
171, 173, 174, 182, 183, 184, 189,  
190, 191, 192, 195, 196, 197, 198,  
199, 201, 202, 203, 205, 207, 208,  
209, 214, 223, 224, 227, 229, 230,  
231, 232, 233, 236, 237, 238, 242,  
243, 244, 245, 247, 253, 257, 266,  
267, 268, 272, 273, 281, 282, 284,  
285, 286, 287, 290, 293, 294, 295,  
296, 298, 299, 300, 301, 302, 307,  
309, 313, 314, 316, 317, 319, 320,

- 321, 324, 332, 333, 336, 339, 340, 342, 348, 354, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 366, 369, 370, 372, 373, 374, 375, 378, 379, 381, 382, 384, 385, 389, 391, 394, 402, 403, 404, 409, 413, 414, 415, 430, 438, 439, 453, 454, 461, 465, 468, 471, 477, 478
- One-tier system, 137
- online, 73, 112, 113, 123, 124, 200, 308, 312, 382, 391, 393, 396, 405, 410, 450
- online marketplace, 112, 113, 308, 312, 396, 397, 398, 411
- Organisasi Pajak Internasional, 370
- originator, 156, 157, 158
- otomotif, 177, 178, 179, 180, 453, 456, 457, 458, 460, 461, 462, 463, 465, 466, 467, 468, 469, 471, 472, 473, 474, 476
- otoritas pajak, 17, 19, 23, 45, 50, 57, 62, 67, 78, 79, 80, 82, 84, 87, 99, 100, 101, 125, 130, 132, 133, 148, 174, 182, 192, 227, 232, 234, 235, 236, 237, 238, 245, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 270, 272, 275, 276, 281, 282, 283, 287, 291, 293, 298, 300, 301, 303, 313, 314, 319, 320, 329, 330, 332, 334, 336, 346, 349, 350, 354, 362, 374, 376, 382, 384, 397, 399, 402, 403, 407, 408, 415, 427, 433
- P**
- P3B, 7, 188, 189, 190, 191, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 224, 266, 267, 295, 344, 357, 364, 365, 366, 367, 368, 369, 372, 374, 376, 381, 382, 383, 392, 418, 433
- Pajak atas Bumi dan Bangunan, 438
- Pajak Bertutur, 160
- Pajak Penghasilan, 6, 21, 40, 69, 78, 127, 159, 183, 211, 256, 259, 363, 406, 427, 433
- Pajak Pertambahan Nilai, 6, 27, 28, 69, 89, 91, 96, 99, 107, 110, 118, 122, 151, 177, 391, 397, 399, 416, 454, 459
- pajak tidak langsung, 14, 28, 118, 151, 172
- pajak warisan, 45, 154, 155
- Paris Agreement, 180
- partial imputation, 136
- Pasal, 2, 5, 7, 15, 53, 60, 62, 64, 66, 67, 69, 72, 73, 74, 75, 76, 85, 95, 105, 107, 110, 111, 113, 115, 116, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 129, 130, 131, 132, 133, 140, 141, 143, 144, 150, 151, 153, 157, 158, 159, 160, 169, 170, 173, 175, 177, 183, 187, 189, 190, 191, 196, 197, 198, 199, 201, 202, 204, 205, 206, 208, 212, 213, 214, 215, 216, 227, 240, 242, 258, 259, 260, 266, 267, 269, 270, 295, 307, 308, 316, 340, 350, 358, 366, 367, 368, 375, 376, 378, 381, 382, 385, 396, 397, 406, 411, 427, 428
- passive association, 281, 282, 283, 342
- penawaran umum perdana, 143
- penghargaan, 58, 201, 400, 454, 460, 473
- penghasilan kena pajak, 136, 138, 145, 161, 173, 329, 359
- Pengusaha Kena Pajak (PKP), 99, 103, 107, 122
- perusahaan induk, 143, 211, 234, 281, 282, 291, 292, 297, 339, 340, 341, 342, 346, 347
- perusahaan multinasional, 35, 37, 41, 42, 171, 182, 192, 224, 227, 246, 257, 262, 263, 264, 294, 302, 307, 309, 310, 311, 312, 317, 323, 329, 333, 336, 340, 341, 342, 358, 361, 362, 378, 381, 383, 384, 385, 392, 394, 455, 456, 457, 458, 459
- physical presence, 124
- pilar, 46, 69, 98, 192, 277, 307, 308, 311
- platform, 13, 14, 15, 29, 30, 198, 313, 320, 321, 323, 324, 374, 382, 390, 391, 393, 396, 397, 398, 411, 415
- political will, 77, 398
- politik, 13, 14, 15, 25, 27, 29, 30, 34, 35, 38, 44, 45, 46, 147, 152, 225, 372, 398, 413, 414, 415
- polluter-pays principle, 430
- populis, 25, 150
- pre-populated tax return, 78, 79, 80, 81, 82
- presumptive tax, 22, 23, 161
- Presumptive Tax, 21
- prinsip kewajaran dan kelaziman, 171, 174, 223, 226, 227, 228, 229, 242, 246, 254, 258, 272, 273, 276,

285, 286, 293, 296, 298, 299, 313, 314, 347, 358  
procedural equity, 144  
Produk Domestik Bruto (PDB), 17, 21, 47, 438  
promosi, 140, 141, 142, 354, 408  
promotor, 353, 354  
properti, 4, 45, 48, 93, 154, 421, 422, 423, 432, 433, 434, 438, 439, 471  
proposal, 192, 283, 307, 308, 309, 414, 415, 424  
publik, 13, 15, 16, 18, 26, 28, 29, 30, 61, 62, 67, 71, 74, 75, 148, 154, 155, 161, 211, 226, 238, 248, 329, 343, 353, 359, 371, 413, 414, 422, 439, 451, 477  
putusan, 20, 64, 86, 87, 104, 189, 308, 334, 347, 369, 374, 375, 376, 377, 382

## R

rasio pajak, 17, 47  
reconstruction of income, 36, 311  
Rencana Aksi, 8, 147, 194, 195, 203, 205, 208, 229, 231, 247, 257, 290, 292, 294, 295, 298, 308, 313, 314, 319, 320, 331, 357, 359, 361, 362, 364, 373, 374, 375, 378, 381, 383, 389, 391, 394  
resesi, 236, 238, 264  
restitusi, 70, 80, 99, 100, 101, 102  
restrukturisasi, 35, 37, 211, 263, 287, 302, 313, 316, 317, 349, 350  
Restrukturisasi, 8, 316, 349  
rezim, 22, 23, 38, 45, 93, 147, 148, 152, 217, 218, 219, 357, 370, 392, 393, 394, 414  
risiko, 18, 28, 29, 37, 70, 75, 82, 114, 133, 151, 152, 165, 167, 209, 217, 218, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 237, 238, 239, 240, 241, 243, 247, 263, 272, 273, 274, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 290, 292, 294, 295, 296, 298, 300, 307, 313, 317, 321, 325, 333, 338, 339, 341, 349, 354, 359, 390, 391, 393, 399, 401, 413, 421, 422, 423, 424, 434  
robot, 416, 417, 418  
royalti, 45, 129, 130, 175, 176, 198, 217, 275, 276, 277, 336, 337, 343, 344, 346, 347, 348, 356, 391, 437

## S

safe harbour, 232, 233, 235, 311  
sanksi, 19, 20, 61, 70, 103, 104, 122, 132, 253, 254, 256, 260, 411, 412, 425, 427  
saving clause, 205, 206  
scheduler treatment, 136  
self assessment, 73, 75, 83, 152, 411  
self assessment system, 411  
sengketa, 17, 18, 19, 20, 25, 26, 70, 80, 85, 86, 87, 104, 176, 189, 193, 194, 208, 223, 226, 236, 245, 267, 268, 270, 275, 277, 313, 314, 318, 336, 349, 357, 372, 374, 375, 376, 377, 382, 415, 437, 450, 453, 454, 455, 456, 457, 458, 459, 463, 464, 465, 466, 468, 469, 470, 471, 473, 475  
separation of powers, 16  
shadow economy, 17, 50, 130, 408, 409  
shortfall, 18, 24  
significant economic presence test, 198, 391  
sistem, 2, 4, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28, 34, 35, 37, 38, 40, 41, 42, 43, 44, 46, 47, 48, 49, 50, 55, 63, 73, 75, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 87, 91, 94, 98, 99, 100, 101, 103, 104, 106, 118, 119, 129, 131, 132, 133, 135, 136, 137, 145, 148, 152, 158, 160, 161, 171, 177, 178, 179, 180, 198, 199, 203, 207, 217, 218, 224, 253, 268, 270, 307, 309, 310, 316, 323, 329, 339, 354, 360, 370, 371, 373, 384, 390, 392, 393, 394, 399, 400, 402, 406, 409, 411, 414, 423, 433, 434, 438, 439  
soft drink tax, 166  
software, 234, 302, 303, 336, 337  
split- rate system, 136  
sponsor, 202, 436  
SST, 27, 28, 118  
stand-alone, 282, 283, 301  
standard of proof, 85  
state building, 13  
subjek pajak, 35, 40, 41, 45, 155, 158, 197, 211, 215, 217, 219, 268, 308, 331, 358, 381, 382, 417, 418  
substance over form, 141, 433  
substansi, 66, 115, 141, 179, 189, 190, 191, 196, 207, 209, 226, 227, 228, 229, 231, 257, 261, 263, 291, 293, 295, 311, 313, 317, 331, 357, 385

sugar tax, 166  
suplai, 228, 312  
supply chain group, 264  
supply-side economics, 38  
Surat Pemberitahuan, 72, 75, 78, 159,  
256, 259, 397, 399, 408, 411, 427

## T

tarif, 14, 15, 22, 23, 25, 27, 28, 29, 30,  
34, 35, 36, 37, 38, 41, 42, 44, 45,  
91, 92, 93, 94, 95, 97, 98, 118, 119,  
129, 130, 131, 132, 136, 138, 147,  
150, 151, 152, 155, 158, 161, 168,  
177, 178, 179, 180, 204, 215, 217,  
218, 219, 256, 262, 263, 275, 276,  
277, 288, 294, 311, 331, 347, 348,  
354, 355, 356, 357, 370, 379, 384,  
393, 411, 418, 422, 423, 425, 437,  
438  
tax adviser, 54, 55, 56, 57  
tax avoidance, 370, 409  
Tax Cuts and Jobs Act, 29, 34, 35, 40,  
308, 355  
tax effort, 50  
tax evasion, 38, 370, 409  
tax exile, 217, 218  
tax expenditure, 25, 60, 149, 421  
tax gap, 50  
tax holiday, 147, 148, 149  
tax ombudsman, 20, 70  
tax pigovian, 165  
tax planning, 110, 111, 148, 320, 353  
tax ratio, 25, 27, 47, 48, 49, 50, 60, 61  
tax ruling, 329, 330, 332  
tax treaty abuse, 203  
Taxologist, 9, 399, 400, 401  
TCJA, 8, 35, 36, 37, 38, 40, 42, 308,  
355, 356, 357  
teknologi, 69, 70, 79, 80, 81, 82, 124,  
133, 147, 152, 160, 200, 207, 308,  
312, 316, 317, 319, 320, 323, 325,  
326, 337, 399, 400, 401, 402, 403,  
405, 410, 416, 417, 418, 439  
tembakau, 97, 110, 111, 168, 169,  
170, 179  
territorial, 14, 25, 35, 36, 37, 40, 41,  
42, 218, 320, 355  
territorial tax system, 14, 36  
tested party, 237  
The European Court Justice (ECJ),  
100  
threshold, 45, 198, 215, 216, 219,  
235, 307, 359, 391, 393, 395  
TNMM, 244, 276, 277, 310, 334, 347

tobacco, 170  
tobin tax, 424, 425, 426  
TP Doc, 7, 253, 257, 272  
TP Guidelines 2017, 224, 227, 229,  
230, 231, 232, 245, 247, 272, 281,  
282, 284, 285, 287, 290, 293, 294,  
313, 314, 321, 333, 339  
transaction cost, 15  
transaksi afiliasi, 223, 226, 228, 229,  
230, 231, 236, 239, 240, 241, 242,  
249, 256, 257, 258, 263, 264, 265,  
272, 273, 276, 283, 291, 292, 298,  
313, 314, 315, 324, 325, 333, 348,  
350  
transaksi hubungan istimewa, 247,  
275, 373, 433  
transfer pricing, 4, 35, 38, 171, 172,  
173, 174, 182, 183, 184, 207, 209,  
210, 223, 224, 226, 228, 229, 231,  
232, 233, 235, 236, 237, 243, 244,  
246, 248, 249, 253, 254, 255, 256,  
257, 260, 261, 262, 263, 264, 266,  
269, 273, 274, 275, 276, 277, 281,  
282, 283, 286, 290, 292, 295, 299,  
302, 304, 307, 308, 310, 312, 313,  
314, 315, 316, 317, 318, 322, 323,  
333, 334, 335, 336, 337, 338, 340,  
341, 347, 348, 349, 350, 357, 450,  
452, 453, 454, 456, 457, 458, 460,  
461, 462, 463, 467, 468, 472, 473,  
474, 476  
trust, 15, 29, 332, 378

## U

Ultimate beneficial owner, 191  
ultimate effective control, 188, 189  
ultra-high-wealth individuals/  
UHWI, 69  
UMKM, 5, 21, 22, 23  
UN Model, 7, 196, 197, 198, 199, 208,  
214, 215, 216, 307  
Utang, 9, 234, 361, 363

## V

value creation, 209, 210, 228, 229,  
230, 290, 307, 309, 319, 320, 321,  
390, 391  
variasi, 130, 201, 434, 437  
Vienna Convention on the Law of  
Treaties (VCLT), 203



## **W**

warisan, 44, 45, 153, 154, 155  
withholding tax, 17, 129, 142, 160,  
391, 394, 411  
World Trade Organization (WTO),  
171, 392  
worldwide, 34, 35, 40, 41, 42, 218,  
344, 355  
worldwide tax system, 34, 35

## **Y**

yurisdiksi, 25, 29, 73, 155, 189, 195,  
198, 203, 204, 218, 219, 224, 229,  
266, 283, 308, 309, 311, 317, 350,  
379, 389, 390, 391, 392, 395, 398,  
425, 433

SERI KONTRIBUSI DDTC:

# GAGASAN DAN PEMIKIRAN SEKTOR PERPAJAKAN

2018/2019

*"The only two things in life that are inevitable are death and taxes"* menjadi salah satu kutipan pajak terkenal di seluruh dunia. Ironisnya, sebagai sesuatu yang dianggap tidak dapat dihindari dan pasti terjadi, pemahaman mengenai pajak atau edukasi pajak ternyata belum menyentuh masyarakat secara keseluruhan.

Menyadari pentingnya edukasi dan pengetahuan perpajakan bagi masyarakat luas, buku ini hadir sebagai bentuk nyata kontribusi DDTC dalam meningkatkan pemahaman di bidang perpajakan. Terdiri atas lebih dari 100 artikel pendek yang diklasifikasikan dalam 14 bagian, buku ini membahas perpajakan dari berbagai perspektif. Mulai dari kebijakan pajak, administrasinya, isu-isu terkait dengan pajak domestik dan internasional, *transfer pricing*, berbagai macam *update* yang terjadi di ranah perpajakan, serta isu seputar perpajakan lainnya. Seluruh artikel dalam buku ini sebelumnya pernah ditayangkan di DDTC News dan berbagai media nasional selama kurun waktu April 2017 hingga Maret 2019.

Buku ini ditulis oleh penulis yang mempunyai kompetensi, pengalaman, sertifikasi internasional, serta latar belakang pendidikan perpajakan dari institusi dan universitas ternama di dunia. Diulas secara komprehensif dan sistematis, buku ini dapat menjadi sarana bagi berbagai kalangan untuk memahami sistem perpajakan secara menyeluruh.

## Editor:

Darussalam  
Danny Septriadi  
B. Bawono Kristiaji  
Khisi Armaya Dhora



[ddtc.co.id](http://ddtc.co.id)

