

Edisi 06 | April 2008

ISSN 1978-5836



Rp 25.000

# InsideTax

MEDIA TREN PERPAJAKAN INDONESIA

## APAKAH INSENTIF PAJAK DAPAT MENINGKATKAN INVESTASI ASING DI INDONESIA?

inside**headline**

Benarkah Pemberian Insentif Pajak Dapat Meningkatkan Investasi Asing di Indonesia?

Hubungan Antara PP No. 80 Tahun 2007 dan PMK No. 22/PMK.03/2008: Suatu Kajian Hukum

inside**celebrity**

Indra Beki  
Saya Bangga Memiliki NPWP

inside**opinion**

PMK No. 43/PMK.03/2008: Ketentuan tentang Anti Penghindaran Pajak atas Pengambilalihan Kompensasi Kerugian





# **DANNY DARUSSALAM**

## **Tax Center**

**CENTER FOR ADVANCED TAXATION RESEARCH,  
EDUCATION, AND TRAINING :**

**TAX TREATY INTERPRETATION**

**CROSS BORDER TRANSFER PRICING**

**CORPORATE RESTRUCTURING**

**INTERNATIONAL TAX LAW**

**TAXATION OF CORPORATE REORGANIZATIONS**

**TAXATION OF DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS**

**INTERNATIONAL TAX PLANNING**

**TAX POLICY, LAW, AND ADMINISTRATION ANALYSIS**

**TAX PUBLICATION**



Darussalam, S.E., Ak., M.Si., LLM Int. Tax



Danny Septriadi, S.E., M.Si., LLM Int. Tax



**YOUR GATEWAY TO THE NEW DIMENSION OF INTERNATIONAL TAX KNOWLEDGE IN INDONESIA**





Diterbitkan oleh:

**DANNY DARUSSALAM Tax Center,  
PT Dimensi Internasional Tax**

Direktur Utama:

**Darussalam, S.E., Ak., M.Si., LLM Int.Tax**

Pemimpin Redaksi:

**Danny Septriadi, S.E., M.Si., LLM Int.Tax**

Kontributor Ahli:

**Prof. Dr. Gunadi, M.Sc., Ak.**

**Prof. R. Mansury, Ph.D.**

**Rachmanto Surahmat**

**Nuryadi Mulyodiwarno**

**A. Prijohandojo Kristanto**

**Prof. Dr. John Hutagaol, S.E., Ak., M.Acc,  
M.Ec. (Hons.)**

**Drs. Iman Santoso, M.Si.**

**Astera Primanto Bhakti**

**Budi Wiyanto, S.H., MBT.**

**Gunawan Pribadi, S.E., Ak., MBT.**

**Christine, S.E., Ak., M.Int.Tax**

**Dr. Widi Widodo, M.Si.**

**Teguh Budiharto, S.H., LLM Int.Tax**

**Hendy Setiawan, S.Sos.**

Redaksi:

**Mochammad Ferry K.**

**Dwi Ratih Hartina, S.Sos.**

**Yuliana**

Fotografer:

**Ronny Fhyzar**

Desain:

**Zoelfahmi, Ki Agoes**

Rekening Bank:

**BCA KCP Ruko Artha Gading**

**A/C: 8400031020**

**Atas nama: PT Dimensi Internasional Tax**

Alamat Redaksi, Tata

Usaha, dan Marketing:

**Komp. Artha Gading**

**Niaga E/25, Lt.1**

**Kelapa Gading,**

**Jakarta Utara 14240**

**Telp. 021 - 450 6738**

**021 - 919 24 689**


**Fax. 021 - 4584 2713**

**www.dannydarussalam.com**

Komunitas Pajak yang terhormat,

Berbagai upaya guna meningkatkan target penerimaan pajak terus dilakukan oleh pemerintah. Upaya tersebut diantaranya dengan pemberian insentif perpajakan yang diharapkan dapat meningkatkan investasi asing di Indonesia. Insentif pajak yang diberikan ini dapat berupa antara lain (i) tarif pajak yang lebih rendah, (ii) *tax holiday*, (iii) *tax credit* atas investasi, (iv) penyusutan dipercepat, (v) pembebasan pajak tidak langsung, dan (vi) zona produksi ekspor. Pertanyaannya, apakah benar berbagai fasilitas insentif perpajakan tersebut dapat meningkatkan investasi asing di Indonesia?

Melewati tanggal 31 Maret 2008, Wajib Pajak dapat bernapas lega setelah memenuhi kewajiban perpajakan untuk tahun pajak 2007. Namun, dalam pemenuhan kewajiban perpajakan di tahun 2007 kali ini, terdapat fenomena yang menarik, yaitu adanya PMK No.22 tahun 2008 yang membatasi peran karyawan pajak untuk menjadi kuasa perusahaan di mana mereka bekerja. Akibatnya, karyawan divisi pajak mengalami kesulitan untuk membantu pemenuhan hak dan kewajiban perpajakan perusahaan tempat mereka bekerja. Untuk itu, Inside Tax edisi ini sekali lagi mengkaji lebih lanjut mengenai PMK No.22/PMK.03/2008 dikaitkan dengan Peraturan Pemerintah No.88 Tahun 2007 ditinjau dalam perspektif hukum.

Harapan Inside Tax, semoga pemerintah dapat lebih menata setiap kebijakan perpajakan yang ditetapkannya, khususnya dalam tata ilmu hukum. Jangan sampai suatu peraturan yang satu dengan yang lainnya saling bersebrangan, yang akhirnya dapat menyulitkan Wajib Pajak dalam pemenuhan hak dan kewajiban perpajakan. Akhir kata, selamat membaca artikel-artikel yang kami sajikan dalam Inside Tax edisi April 2008. 





- 06 **Inside Headline**  
Benarkah Pemberian Insentif Pajak Dapat Meningkatkan Investasi Asing di Indonesia?
- 20 Hubungan Antara PP No.80 Tahun 2007 dan PMK No.22/PMK.03/2008: Suatu Kajian Hukum
- 26 "Jangan Lupakan Peran Karyawan Pajak sebagai Mitra Ditjen.Pajak yang Paling Strategis dalam Membantu Penerimaan Negara": Sebuah Pesan dari Karyawan Divisi Pajak
- 28 **Inside Event**  
Seminar dan Talkshow Kupas Tuntas PP No.80 Tahun 2007 dan PMK No.22 Tahun 2008
- 30 **Inside Opinion**  
PMK No. 43/PMK.03/2008: Ketentuan tentang Anti Penghindaran Pajak atas Pengambilalihan Kompensasi Kerugian
- 36 Survei Komparatif di Beberapa Negara tentang Supply Chain Management: Dalam Perspektif Transfer Pricing
- 44 **Inside Event**  
Program Pendidikan dan Pelatihan Perpajakan Brevet AB Terpadu dan Tax Planning
- 45 **Inside Celebrity**  
Indra Bekti  
Saya Bangga Memiliki NPWP
- 46 **Inside Opinion**  
Transfer Pricing: Special Considerations for Intra-Group Services
- 49 **Inside Profile**  
Prof. Dr. John Hutagaol, S.E., Ak., M.Acc., M.Ec.(Hons.)
- 50 **Inside Court**  
Case Law Transfer Pricing Swedia Court Allows Deduction for Intercompany Services (Pengadilan Memperbolehkan Pengurangan Pajak atas Intercompany Service Fees dengan Menggunakan Metode Indirect Charge)
- 54 **Inside News**
- 56 **Inside Resensi**  
Perpajakan Isu-isu Kontemporer Oleh : Dr. John Hutagaol  
  
Memanfaatkan Berbagai Fasilitas Perpajakan PPh dan PPN Oleh : M. Adhiatera, S.E., Ak., M.Si., MBA.
- 57 **Inside Refreshing**

**insideheadline**  
 Edisi 06 | April 2008

**BENARKAH PEMBERIAN INSENTIF PAJAK DAPAT MENINGKATKAN INVESTASI ASING DI INDONESIA?**

By: **Baktian Agung Finnoyan**

Insentif pajak adalah salah satu cara untuk menarik investasi asing ke Indonesia. Namun, apakah insentif pajak benar-benar dapat meningkatkan investasi asing di Indonesia? Artikel ini membahas tentang insentif pajak yang diberikan pemerintah kepada investor asing dan bagaimana insentif pajak tersebut dapat meningkatkan investasi asing di Indonesia.

**insideheadline**  
 Edisi 06 | April 2008

**HUBUNGAN ANTARA PP NO. 80 TAHUN 2007 dan PMK NO. 22/PMK.03/2008: Suatu Kajian Hukum**

By: **Dr. John Hutagaol, S.E., Ak., M.Acc., M.Ec.(Hons.)**

Artikel ini membahas tentang hubungan antara Peraturan Pemerintah (PP) No. 80 Tahun 2007 dan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No. 22/PMK.03/2008. Artikel ini membahas tentang bagaimana PP No. 80 Tahun 2007 dan PMK No. 22/PMK.03/2008 dapat meningkatkan investasi asing di Indonesia.

**insideheadline**  
 Edisi 06 | April 2008

**JANGAN LUPAKAN PERAN KARYAWAN PAJAK SEBAGAI MITRA DI DJENPAJAK YANG PALING STRATEGIS DALAM MEMBANTU PENERIMAAN NEGARA**

By: **Baktian Agung Finnoyan**

Artikel ini membahas tentang peran karyawan pajak sebagai mitra di Ditjen Pajak yang paling strategis dalam membantu penerimaan negara. Artikel ini membahas tentang bagaimana karyawan pajak dapat membantu penerimaan negara dengan cara yang paling efektif.

**insidecelebrity**  
 Edisi 06 | April 2008

**Saya Bangga Memiliki NPWP**

By: **Indra Bekti**

Artikel ini membahas tentang bagaimana Indra Bekti merasa bangga memiliki NPWP. Artikel ini membahas tentang bagaimana NPWP dapat membantu Indra Bekti dalam berbagai aspek kehidupannya.

**insideprofile**  
 Edisi 06 | April 2008

**Prof. Dr. John Hutagaol, S.E., Ak., M.Acc., M.Ec.(Hons.)**

Artikel ini membahas tentang profil Prof. Dr. John Hutagaol, S.E., Ak., M.Acc., M.Ec.(Hons.). Artikel ini membahas tentang bagaimana Prof. Dr. John Hutagaol telah berkontribusi dalam dunia perpajakan dan hukum.

**insidecourt**  
 Edisi 06 | April 2008

**CASE LAW TRANSFER PRICING SWEDIA**  
 Court Allows Deduction for Intercompany Service Fees

Artikel ini membahas tentang kasus hukum transfer pricing Swedia yang mengizinkan pengurangan pajak atas biaya layanan antar perusahaan. Artikel ini membahas tentang bagaimana pengadilan Swedia telah memutuskan bahwa biaya layanan antar perusahaan dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak.



Adanya Inside Tax membuat saya tertarik dengan info-info perpajakan. Harga Inside Tax yang cukup terjangkau mengingat banyaknya manfaat dan pengetahuan yang saya dapatkan. Saya berharap Inside Tax dapat selalu menjadi referensi perpajakan yang terpercaya.

**Murwendah**  
Mahasiswa FISIP UI

Majalah Inside Tax sudah bagus dan banyak informasi baru mengenai perpajakan yang saya peroleh. Saran saya Inside Tax juga membahas mengenai isu-isu pajak domestik yang sedang *hot*. Saya berharap Inside Tax ditulis juga dalam Bahasa Inggris sebagai informasi bagi MNC yang ada di Indonesia.

**Nazaro**  
PT Indonesian Iran Trading House

Meskipun terhitung baru, tampilan, informasi, dan analisa yang tajam ditambah narasumber yang sangat kompeten, benar-benar menunjukkan "kelas" Inside Tax. Maju terus, sukses selalu untuk Inside Tax.

**Elly Rosalina**  
PT MEDCO E&P Indonesia

Sebagai mahasiswa perpajakan, saya sangat terbantu dengan adanya Majalah Inside Tax. Karena banyak informasi tentang pajak yang dikupas secara detail, khususnya mengenai *transfer pricing*. Ditambah lagi dengan narasumber yang sangat *expert* dibidangnya. Saya

menyarankan Inside Tax dapat mengadakan kuis supaya dapat mengasah para pembacanya.

**Bernard**  
Mahasiswa FISIP UI

*Layout dan design* Inside Tax sangat menarik terlebih lagi covernya. Berita yang disajikan oleh Inside Tax juga sudah bagus. Saran saya ada peraturan terbaru yang dikeluarkan agar pembacanya dapat mengetahui peraturan-peraturan apa saja yang terbaru.

**Bambang S.**  
KPP Pratama Taman Sari I

Inside Tax memberikan artikel-artikel yang lebih enak dibaca dibandingkan referensi pajak yang lain. Informasi yang diberikan inside Tax juga *up to date* dan isu-isu baru cepat diungkap. Membantu dalam dunia kerja saya dan juga untuk membantu *brandstorming* di dunia perpajakan.

**I Dewa Made Agung Nugraha**  
Deloitte Tax Solutions

Moderenisasi perpajakan di tanah air menjadi lebih cepat tercapai dengan hadirnyamedia perpajakan seperti Inside Tax. Sumber daya manusia yang bergelut di dunia perpajakan Indonesia, kini mendapatkan 'vitamin' ilmu dan wawasan perpajakan baik nasional maupun international. saran saya semoga Inside Tax memberikan sisipan berupa Inside Tax dalam format CD.

**Poernama Prijatna**  
Bank NISP

Redaksi menerima sumbangan artikel, kritik dan saran, silakan kirim ke redaksi kami di Komp. Artha Gading Niaga blok E, No.25, Lt.1, Kelapa Gading, Jakarta Utara atau melalui email: [insidetax@dannnydarussalam.com](mailto:insidetax@dannnydarussalam.com)



**InsideTax**

**PERWAKILAN PEMASARAN  
SURABAYA**

Doni Budiono, ST, SE, Ak, BKP  
Ruko Griya Babatan Mukti 19 Blok A-3  
Surabaya (60227) – Jawa Timur  
Telp : (031) 70013916, 7534804, 7527144  
Fax : (031) 7522172  
Email : [donib@infopajak.com](mailto:donib@infopajak.com)



# BENARKAH PEMBERIAN INSENTIF PAJAK DAPAT MENINGKATKAN INVESTASI ASING DI INDONESIA?



► Oleh **Kristian Agung Prasetyo**

## 1. ABSTRAKSI

Dalam era globalisasi, pemerintah di seluruh dunia saling bersaing dalam menarik investasi asing (*Foreign Direct Investment/ FDI*). Caranya ada berbagai macam. Negara-negara maju biasanya menawarkan berbagai insentif, sedangkan negara-negara berkembang cenderung lebih mengandalkan pemberian berbagai insentif fiskal, meskipun sesungguhnya keefektifannya masih dipertanyakan. Pendukung pemberian insentif menyatakan bahwa insentif ini perlu guna menarik modal asing dan mengatasi berbagai kendala eksternal. Sementara itu ada yang berpendapat bahwa pemberian insentif justru hanya meningkatkan korupsi dan

menurunkan *governance*, membuat sistem perpajakan menjadi semakin kompleks, kurang efektif untuk menarik perusahaan multinasional, dan biaya yang harus ditanggung *host country* bisa jadi tinggi. Bahkan beberapa survei menunjukkan bahwa pajak seringkali bukan faktor terpenting dalam keputusan investasi perusahaan, khususnya untuk perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan sumber daya alam. Dalam konteks inilah Pemerintah Indonesia mengeluarkan PP No. 1/2007.

## 2. PENGANTAR

Pada awal tahun 2007 yang lalu, Pemerintah Indonesia mengeluarkan PP No. 1/2007. Peraturan Pemerintah ini berisi beberapa insentif pajak yang tujuannya adalah untuk merangsang investasi asing (FDI) masuk ke Indonesia. Peraturan baru

ini dipercaya lebih baik dibandingkan dengan PP No. 148/2000 yang digantikannya karena di dalamnya terdapat daftar bidang-bidang usaha yang bisa memperoleh insentif pajak. Ada sekitar 15 bidang yang ada dalam daftar itu yang meliputi industri besar dan industri elektronik, sumber daya alam, perikanan, dan pertanian.

Secara ringkas, PP No 1/2007 berisi beberapa jenis insentif, antara lain:

1. Pengurangan atas Penghasilan Kena Pajak sebesar maksimal 30% dari nilai investasi yang diberikan dalam waktu enam tahun. Dengan demikian, setiap tahunnya adalah sebesar 5% (Pasal 2 ayat 2 huruf a). Investasinya bisa berupa investasi baru atau perluasan atas usaha yang sudah ada.
2. Penyusutan yang dipercepat (Pasal 2 ayat 2 huruf b).
3. Pengurangan tarif *withholding tax*



yang lebih rendah 10% (dari tarif normal 20%) atas dividen yang dibayarkan ke pemegang saham di negara lain. Kalau ada tarif yang lebih rendah dalam P3B dengan negara asal pemegang saham, maka yang berlaku adalah tarif P3B itu (Pasal 2 ayat 2 huruf c).

4. Akumulasi kerugian lebih dari lima tahun namun tidak lebih dari sepuluh tahun (Pasal 2 ayat 2 huruf c).

Artikel ini bertujuan untuk menjelaskan kaitan antara insentif pajak (seperti yang ditawarkan PP No 1/2007) dengan FDI. Pertama akan dijelaskan mengenai prinsip-prinsip dasar perpajakan dalam konteks internasional yang diikuti oleh diskusi mengenai FDI. Bagian berikutnya membahas keterkaitan antara kedua hal itu.

### 3. PAJAK DALAM KONTEKS INTERNASIONAL

Pada dasarnya, penghasilan yang mengalir dari satu negara ke negara lain harus dikenakan pajak. Negara yang mengenakan pajak ini bisa negara tempat penghasilan itu berasal (*source country*) atau negara tempat penghasilan itu diterima (*residence country*). Apabila negara sumber penghasilan dan negara *residence* keduanya mengenakan pajak atas penghasilan yang sama, maka terjadi pemajakan berganda. Biasanya dalam ketentuan perpajakan suatu negara terdapat aturan-aturan yang fungsinya adalah untuk menghindari pajak berganda seperti ini. Mekanismenya bisa dengan memberikan kredit atas pajak yang telah dibayar di luar negeri atau dengan mengecualikan penghasilan yang diperoleh dari luar negeri dari pengenaan pajak. Selain dalam ketentuan-ketentuan perpajakan, negara sumber penghasilan dan negara *residence*

bisa berunding untuk merumuskan perjanjian penghindaran pajak berganda (P3B).

Ada dua model yang sering dipergunakan sebagai landasan dalam penyusunan P3B, yaitu model dari OECD dan dari PBB. Keduanya mempunyai isi yang mirip, meskipun model dari PBB cenderung lebih menguntungkan negara sumber penghasilan (biasanya adalah negara-negara berkembang) bukan negara-negara *residence*, yang umumnya adalah negara-negara maju (anggota OECD). Namun demikian, justru model dari OECD-lah yang lebih banyak dipakai karena seringkali negara-negara berkembang mempunyai posisi tawar yang lebih rendah dalam perundingan P3B.

Dalam Model OECD, laba usaha hanya bisa dikenakan pajak di negara sumber penghasilan, asalkan penghasilan itu bisa diterima oleh *permanent establishment* (Bentuk Usaha Tetap/BUT). Jadi hak pemajakannya sebenarnya diberikan pada negara asal si Wajib Pajak (negara *residence*). Namun demikian apabila penghasilan yang diterima itu berupa bunga, dividen, atau royalti, maka yang berhak mengenakan pajak adalah negara sumber penghasilan melalui mekanisme *withholding tax*. Biasanya, dalam P3B ditentukan bahwa besarnya tarif *withholding tax* diturunkan atau bahkan dihapuskan.

Hal lain yang perlu dipertimbangkan adalah bahwa pajak seharusnya bersifat netral.<sup>1</sup> Menurut Doernberg, ini berarti pajak harus bekerja di balik layar.<sup>2</sup> Menurutnya, konsep netralitas pajak ini dapat ditinjau dari tiga sisi, yaitu *capital export neutrality*, *capital import neutrality*, dan *national*

*neutrality*.<sup>3</sup>

*Capital export neutrality* menurut Peggy Musgrave (yang pertama kali mengemukakan konsep ini) merupakan satu istilah yang menggambarkan '...a situation in which the overall burden of taxation on capital owned by resident entities of a given country is the same whether the capital is invested abroad or at home.'<sup>4</sup> Jadi pajak bersifat netral karena besarnya pajak yang harus dibayar investor adalah sama tanpa melihat di mana investasinya ditanam. Konsep ini penting karena dapat dipergunakan untuk mendorong efisiensi alokasi modal. Tanpa adanya insentif atau halangan pajak, maka modal akan diinvestasikan di tempat-tempat yang dapat memberikan tingkat pengembalian paling tinggi, bukan di daerah yang memberikan insentif-insentif yang paling menarik. Jadi konsep ini sejalan dengan efisiensi produksi karena mendorong pemaksimalan produksi dan penanaman modal di daerah-daerah yang paling produktif. Misalnya bila ada perusahaan dari Australia yang menanamkan modal sejumlah \$100 di Thailand dan memperoleh laba sebesar \$10 sementara untuk nilai investasi yang sama di Indonesia hanya diperoleh \$5, maka (secara teoritis) Thailand yang akan dipilih karena dapat meningkatkan kemakmuran global.<sup>5</sup>

Kondisi seperti ini tidak akan tercapai kecuali bila tarif pajak di negara asal investor dan negara

3. *Ibid*.

4. P. B. Musgrave, *Capital Export Neutrality* dalam J. J. Cordes, R. D. Ebel dan J. C. Gravelle (eds), "The Encyclopedia of Taxation and Tax Policy", 2005, hal. 45-46.

5. Perlu disadari bahwa meski modal yang mengalir bebas antar negara dipercaya bisa meningkatkan kemakmuran global, tetapi tidak selamanya kemakmuran nasional bisa pula meningkat. Padahal tujuan utama sistem perpajakan adalah untuk meningkatkan kemakmuran nasional. Argumen yang menyatakan bahwa kemakmuran global akan meningkat seiring dengan semakin bebasnya aliran modal didasarkan pada asumsi bahwa modal yang ditanam terdiri atas unsur-unsur fisik seperti pabrik, mesin-mesin, atau perkebunan. Padahal kenyataan sekarang menunjukkan bahwa istilah modal sering mengacu pada surat-surat berharga seperti obligasi atau saham. Tidak jelas apakah aset-aset seperti ini mampu meningkatkan kemakmuran global. Lebih tidak jelas lagi apakah aset-aset ini dapat meningkatkan kemakmuran nasional.

1. A. Lymer dan J. Hasseldine, *Introduction to Taxation in an International Context* dalam A. Lymer dan J. Hasseldine (eds), "The International Taxation System" 2002, hal. 1-17.

2. R. L. Doernberg, "International Taxation in a Nutshell", 1997.



lokasi investasi sama. Kalau ada perbedaan, maka berarti telah timbul halangan atau barangkali malah insentif untuk berinvestasi di negara lain. Kalau misalnya negara asal investor mengenakan pajak atas penghasilan yang sudah dipajaki oleh negara lokasi investasi, maka pajak telah menghalangi investasi. Untuk mengatasinya maka negara asal investor akan memberikan kredit pajak atas pajak-pajak yang telah dibayar di lokasi investasi.

*Capital import neutrality* di sisi lain menyatakan bahwa beban pajak yang ditanggung oleh semua perusahaan yang menjalankan usaha di negara tertentu haruslah sama. Di sini pajak berganda dihindari dengan mengecualikan penghasilan yang diperoleh dari luar negeri dari pengenaan pajak.<sup>6</sup> Jadi misalnya penghasilan yang diperoleh dari investasi yang ditanam di Hongkong akan dikenakan pajak yang sama dari manapun asal investor. *Capital import neutrality* akan dapat dicapai bila sistem pajak didasarkan pada asumsi bahwa yang berhak mengenakan pajak adalah negara tempat penghasilan itu diperoleh.<sup>7</sup> Maka dari itu (dalam contoh sebelumnya) Hongkong yang berhak mengenakan pajak.

*Capital import neutrality* pada dasarnya merupakan 'lawan' dari *capital export neutrality*. Pada *capital export neutrality*, pemilihan tempat investasi seharusnya tidak dipengaruhi oleh pertimbangan perpajakan supaya alokasi modal dapat terlaksana optimal. Di sisi lain, *capital import neutrality* membuka peluang bagi negara lokasi investasi untuk menarik FDI dengan menurunkan tarif pajak. Jadi, bisa jadi modal ditanamkan di daerah yang

6. Pada *capital export neutrality*, pajak berganda dihindari dengan memberikan kredit pajak atas pajak yang sudah dibayar di luar negeri.

7. R. B. Musgrave, *Capital Import Neutrality* dalam J. J. Cordes, R. D. Ebel dan J. G. Gravelle (eds), *The Encyclopedia of Taxation and Tax Policy*, 2005, hal. 30-51.

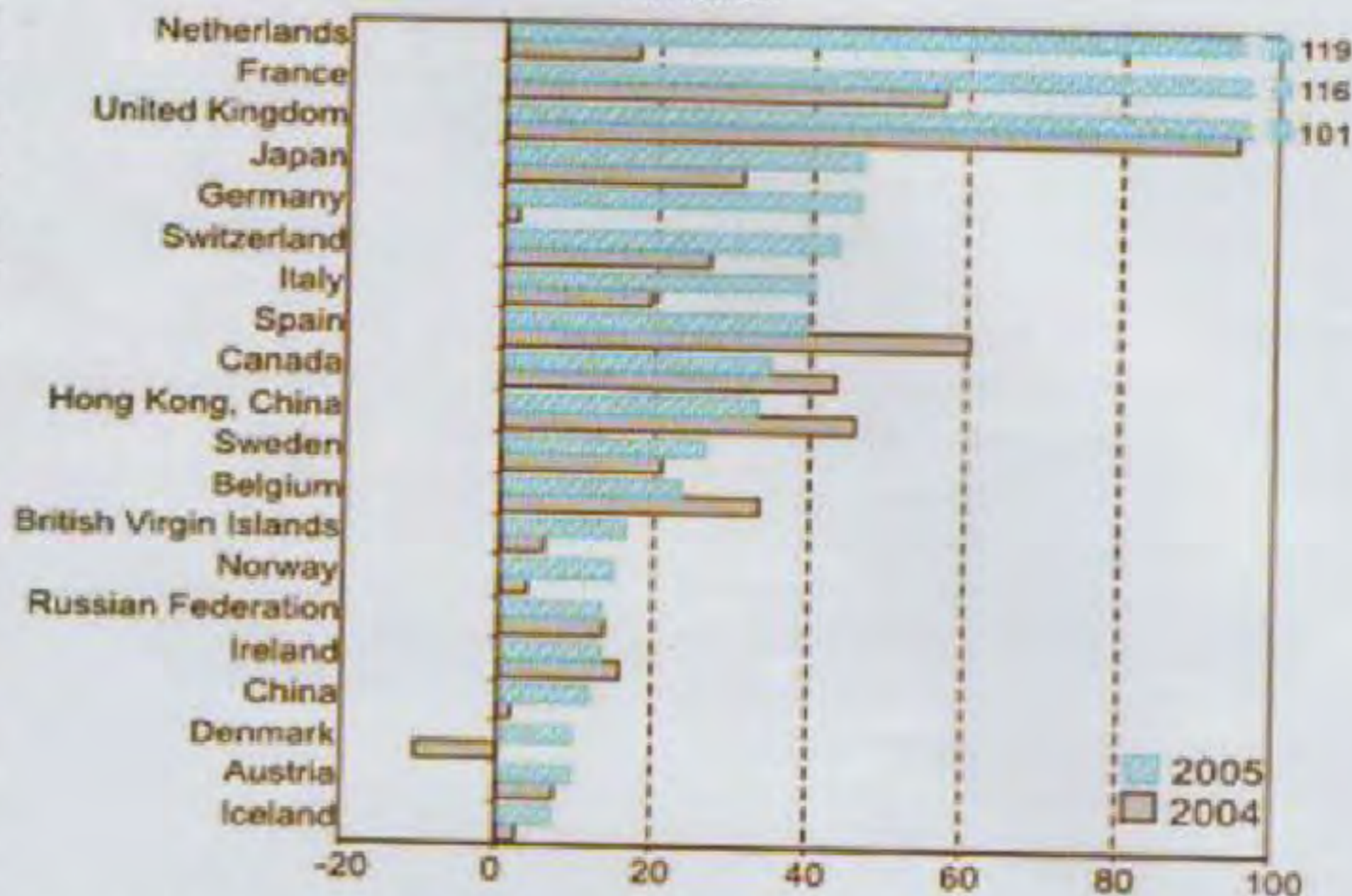
dianggap memberikan fasilitas pajak yang paling menarik, bukan daerah yang memberikan *return* tertinggi (tetapi tarif pajaknya tinggi). Ini diperparah dengan keberadaan *tax haven*.<sup>8</sup>

#### 4. TREN FDI

Pada akhir abad ke dua puluh dan awal abad dua puluh satu, kita menyaksikan peningkatan jumlah modal yang mengalir dari satu negara ke negara yang lain. *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) mencatat bahwa FDI yang masuk pada tahun 1980 mencapai \$0,7 triliun. Dua dekade kemudian, angka ini meningkat tajam menjadi \$6,15 triliun. Negara-negara maju masih menjadi sumber utama FDI (86% pada tahun 2000) dan sekaligus menjadi tujuan utama FDI (65% pada tahun yang sama). Sumbangan negara-negara berkembang juga mengalami peningkatan dari 28% di tahun 1990 menjadi 33% pada tahun 2000, meskipun ada yang berpendapat bahwa kenaikan ini

8. Musgrave, ibid n 5.

Gambar 1  
 FDI Keluar



disebabkan oleh adanya praktik-praktik *tax evasion*.<sup>9</sup>

Pada tahun 2005, UNCTAD melaporkan bahwa FDI yang masuk mengalami peningkatan sebesar 29% menjadi \$916 milyar. Ini terdiri atas FDI yang masuk ke negara-negara maju sebesar \$542 milyar (59% dari seluruh FDI yang masuk) dan \$334 milyar ke negara-negara berkembang. Sedangkan modal yang diinvestasikan ke luar negeri mencapai \$779 milyar, sebagian besar dari Belanda (\$119 milyar) yang kemudian diikuti oleh Perancis dan UK.<sup>10</sup> Jumlah negara-negara berkembang yang menjadi sumber FDI ternyata juga mengalami peningkatan dengan Hongkong di posisi teratas (Gambar 1).

Dalam hal ini, Goodspeed mencatat bahwa:<sup>11</sup>

1. FDI di sektor Jasa (khususnya jasa keuangan) peningkatannya lebih besar dibandingkan dengan sektor-sektor manufaktur,

9. T. Goodspeed, *Taxation and FDI in Developed and Developing Nations* dalam J. Alm, J. Martinez-Vasquez dan M. Rider (eds), *The Challenges of Tax Reform in a Global Economy*, 2006, hal. 137-154.

10. UNCTAD, *World Investment Report 2006*, 2006. UNCTAD <[http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf)> diakses 30 Januari 2007.

11. Goodspeed, ibid n 10.



khususnya di negara-negara berkembang.

2. Komposisi FDI berbeda-beda meskipun lokasi penanaman modalnya sama.
3. Secara geografis, lokasi penanaman FDI tersebar. Jadi sistem pajak negara asal FDI harus dipertimbangkan ketika melakukan analisis atas pengaruh perpajakan atas besarnya FDI di suatu negara.
4. FDI yang masuk ke negara berkembang biasanya lebih besar dibandingkan dengan FDI yang berasal dari sana. Sedangkan di negara-negara maju, perbedaannya tidaklah terlalu signifikan.
5. Pajak hanya salah satu dari berbagai hal yang menjadi pertimbangan investor dalam memilih lokasi FDI.
6. Pengaruh FDI di suatu negara seringkali tidak merata. Ini misalnya dapat kita lihat di Meksiko di mana wilayah bagian utara yang berdekatan dengan Amerika cenderung lebih makmur dibandingkan dengan daerah Meksiko bagian selatan.<sup>12</sup>

Dalam hal tujuan FDI, ternyata Amerika Serikat masih menjadi tujuan invesasi yang paling diminati, diikuti oleh UK dan Belanda. Amerika juga menjadi tujuan utama perusahaan-perusahaan multinasional (*multinational enterprises/MNE*) dari negara-negara berkembang, diikuti oleh Hongkong dan UK. Untuk negara berkembang, yang menjadi negara favorit adalah Brazil dan Meksiko. Sedangkan untuk FDI yang asalnya dari negara-negara berkembang, yang menjadi tujuan utama adalah negara-negara di Asia. Ini wajar karena sebagian besar MNE yang menjadi investor asalnya juga dari benua ini.

<sup>12</sup> Pola yang mirip dapat pula kita lihat di Indonesia di mana Indonesia bagian barat lebih kaya dibanding dengan wilayah timur.

Pemilihan lokasi FDI (lihat Tabel 1) ini sebenarnya tergantung pada tujuan investasi. Mengutip Dunning dan Caves, Cleeve menyatakan bahwa tujuan investasi ada beberapa macam:<sup>13</sup>

1. FDI yang mencari sumber daya alam.  
FDI jenis ini mencari sumber keberadaan kekayaan alam yang menjadi incarannya, termasuk kaitannya dengan kualitas barang dan harganya. Selain itu investor mempertimbangkan pula aspek fasilitas-fasilitas pengembangan kekayaan alam itu (misalnya sarana pengolahan dan pemasaran) dan keberadaan infrastruktur yang menunjang eksploitasi kekayaan alam itu. Kemudian yang mungkin dipertimbangkan juga adalah ada

<sup>13</sup> E. Cleeve, "How Effective are Fiscal Incentives to Attract FDI to Sub-Saharan Africa?", 2005. <[http://www.telusimms.ac.uk/economics/research/discussion\\_papers/2005-03.pdf](http://www.telusimms.ac.uk/economics/research/discussion_papers/2005-03.pdf)> diakses: 22 Januari 2007.

- tidaknya insentif dan mitra lokal.
2. FDI yang mencari pasar.  
Secara umum, investor jenis ini mempertimbangkan ukuran dan tingkat pertumbuhan pasar lokal dan daerah-daerah sekitarnya, kualitas dan jumlah tenaga manusia, infrastruktur, serta kebijakan makro pemerintah setempat.
3. FDI yang mencari peningkatan efisiensi.  
Bagi investor jenis ini, maka biaya produksi menjadi pertimbangan utama, khususnya yang berkaitan dengan tenaga terampil. Selain itu infrastruktur, kebijakan makro pemerintah, serta hubungan mereka dengan perusahaan-perusahaan lain yang padat pengetahuan juga mereka pertimbangkan.
4. FDI yang mencari aset-aset

Tabel 1  
Negara Tujuan FDI

MNE dari Seluruh Dunia	MNE dari Seluruh Negara Berkembang
United States	United States
United Kingdom	Hong Kong, China
Netherlands	United Kingdom
Germany	China
France	Singapore
Italy	Netherlands
Brazil	Japan
Belgium	Malaysia
Switzerland	Canada
Mexico	Australia
Canada	Germany
Spain	Cayman Islands
Singapore	Taiwan Province of China
Poland	Virgin Islands (UK)
Japan	Bermuda
Czech Republic	France
Australia	Brazil
Argentina	Belgium
China	Mexico
Hong Kong, China	Poland
Austria	Czech Republic
Portugal	Italy
Denmark	Spain
Finland	Korea, Republic of
Hungary	Austria

Sumber : UNCTAD, based on Dunn and Bradstreet's *Who Owns Whom* database



strategis.

FDI dalam kelompok ini melihat faktor-faktor seperti aset-aset yang padat pengetahuan, seperti teknologi dan keahlian manajerial. Kemudian mereka juga mempertimbangkan kondisi pasar dan penyebaran lokasinya. Kemudian dilihat juga kemudahan akses ke aset-aset itu, faktor harga dan aset-aset strategis lain, serta unsur budaya dan kelembagaan.

## 5. STRATEGI MENARIK FDI

### 5.1. Insentif Pajak: Definisi dan Jenis

Untuk menarik FDI, banyak negara yang menawarkan berbagai jenis insentif. Gergely menyatakan bahwa pada dasarnya ada beberapa jenis insentif, yaitu insentif fiskal (atau insentif pajak yang tujuannya untuk mengurangi beban pajak investor), insentif keuangan, dan jenis insentif lain.<sup>14</sup>

UNCTAD kemudian memberikan definisi insentif pajak sebagai *'...any incentives that reduce the tax burden of enterprises in order to induce them to invest in particular projects or sector.'*<sup>15</sup> Definisi lain dari Fletcher menyatakan bahwa insentif pajak adalah *'...any tax provision granted to a qualified investment project that represents a favorable deviation from the provisions applicable to investment projects in general.'*<sup>16</sup> Insentif pajak diberikan untuk meningkatkan tingkat pengembalian suatu proyek atau untuk mengurangi biaya-biaya dan risiko proyek itu. Jadi penerapannya hanya terbatas pada proyek tertentu saja. Misalnya saja dengan menurunkan tarif pajak

penghasilan bagi perusahaan-perusahaan asing menjadi separuh dari tarif normal. Namun kalau penurunan tarif pajak ini berlaku untuk semua perusahaan, maka ini tidak termasuk ke dalam kelompok insentif pajak.<sup>17</sup>

Insentif pajak sendiri ada beberapa jenis, yaitu yang berdasarkan keuntungan, penjualan, impor, ekspor, dan jenis lain (Tabel 2).

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya, baik negara berkembang maupun negara maju selalu berusaha untuk menarik FDI. Namun ternyata pendekatannya berbeda (Tabel 3).<sup>18</sup>

Pada tabel di atas, nampak bahwa negara-negara berkembang lebih banyak menggunakan insentif yang terkait dengan unsur pajak. Sebaliknya negara-negara maju

(anggota OECD) lebih banyak memanfaatkan subsidi. Sejalan dengan hal ini, UNCTAD melaporkan bahwa insentif keuangan memang lebih banyak dipilih oleh negara-negara maju, misalnya dengan menyediakan hibah, pinjaman bersubsidi, atau garansi utang.<sup>19</sup> Insentif seperti ini cenderung membebani anggaran negara, sehingga banyak dihindari oleh negara-negara berkembang. Goodspeed juga mengemukakan bahwa perbedaan pendekatan ini bisa jadi disebabkan oleh keterbatasan kondisi keuangan mereka.<sup>20</sup>

### 5.2. Tujuan Insentif Pajak

UNCTAD melaporkan bahwa ada beberapa tujuan yang biasanya ingin dicapai ketika suatu negara

<sup>14</sup> J. Gergely, "Trends in Foreign Direct Investment Incentives", 2003, Associazione Universitaria di Studi Europei <http://www.unipr.it/depart/ase/wp5\_wp.pdf> diakses 30 Januari 2007.  
<sup>15</sup> UNCTAD, "Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey", 2000, United Nations <http://www.unctad.org/external/invest/sectors/0\_en.pdf> diakses 4 Februari 2007.  
<sup>16</sup> K. Fletcher, "Tax Incentives in Cambodia, Lao PDR, and Vietnam" (Paper disampaikan pada Foreign Direct Investment Opportunities and Challenges for Cambodia, Lao PDR and Vietnam Hanoi, 16-17 Agustus 2002) <http://www.infoc.org/external/pub/05/sem/05/2002/050eng/pdf/fletcher.pdf>

<sup>19</sup> UNCTAD, ibid. n 16.  
<sup>20</sup> Goodspeed, ibid. n 10.

Tabel 2  
 Jenis Insentif Fiskal

Dasar Insentif	Keterangan
Keuntungan	Penurunan tarif pajak penghasilan; <i>tax holidays</i> ; membolehkan rugi pajak selama masa <i>tax holiday</i> untuk dikompensasikan dengan penghasilan pajak kelak saat masa <i>tax holiday</i> sudah lewat.
Modal investasi	Penyusutan dipercepat; investasi atau investasi dapat diblayakan.
Tenaga kerja	Penurunan <i>social security contributions</i> ; penghasilan pajak dapat dikurangi dengan biaya sebesar jumlah tenaga kerja atau biaya-biaya lain yang berkaitan dengan tenaga kerja.
Penjualan	Penurunan jumlah pajak terutang sesuai dengan besar kecilnya penjualan.
Pertambahan nilai	Penurunan pajak terutang (atau memberikan kredit pajak) sesuai dengan jumlah <i>local content</i> yang dihasilkan; memberikan kredit pajak sesuai dengan nilai tambah yang diproduksi.
Biaya lainnya	<i>Corporate income-tax reductions based on, for example, expenditures relating to marketing and promotional activities.</i>
Impor	Pembebasan dari bea masuk atas barang-barang modal, peralatan dan bahan mentah, atau komponen produksi lainnya.
Ekspor	a. Berkaitan dengan <i>output</i> : pembebasan pungutan ekspor, penurunan tarif pajak untuk penghasilan yang diperoleh dari ekspor, dan pemberian kredit pajak atas pajak yang dikenakan atas penghasilan dari dalam negeri yang besarnya sesuai dengan jumlah ekspor. b. Berkaitan dengan <i>input</i> : pemberian kredit pajak atas bea impor barang, pemberian kredit pajak atas bea yang dibayar untuk impor bahan baku, serta menggunakan biaya-biaya yang dibayar di luar negeri dan belanja barang modal untuk mengurangi penghasilan kena pajak.

Sumber: UNCTAD (2000)

<sup>14</sup> J. Gergely, "Trends in Foreign Direct Investment Incentives", 2003, Associazione Universitaria di Studi Europei <http://www.unipr.it/depart/ase/wp5\_wp.pdf> diakses 30 Januari 2007.

<sup>15</sup> UNCTAD, "Tax Incentives and Foreign Direct Investment: A Global Survey", 2000, United Nations <http://www.unctad.org/external/invest/sectors/0\_en.pdf> diakses 4 Februari 2007.

<sup>16</sup> K. Fletcher, "Tax Incentives in Cambodia, Lao PDR, and Vietnam" (Paper disampaikan pada Foreign Direct Investment Opportunities and Challenges for Cambodia, Lao PDR and Vietnam Hanoi, 16-17 Agustus 2002) <http://www.infoc.org/external/pub/05/sem/05/2002/050eng/pdf/fletcher.pdf>



Tabel 3  
Strategi Menarik FDI

JENIS INSENTIF	% ANGGOTA OECD	% NEGARA BERKEMBANG
<i>Tax exemption/tax holiday</i>	20	55
Penurunan tarif	5	45
Penurunan pajak-pajak daerah	30	18
Pinjaman bersubsidi	45	18

Sumber: Bank Dunia (2003) dari Bora (2002) dalam Goodspeed (2006)

memutuskan untuk memberikan insentif pajak, yaitu:<sup>21</sup>

#### 1. Investasi regional

Biasanya ini meliputi pemberian dukungan untuk kawasan luar kota, pembangunan kawasan industri yang agak jauh dari pusat kota dan karenanya pencemaran lingkungan, urbanisasi yang terlalu tinggi, dan padatnya penduduk di perkotaan bisa dikurangi. Di Mesir misalnya, pemerintah memberikan konsesi pajak bagi industri peternakan unggas yang dibangun di kawasan yang relatif baru dan memberikan kontribusi dalam meningkatkan desentralisasi pembangunan.

#### 2. Investasi sektoral

Insentif pajak bisa diberikan untuk bidang-bidang usaha yang dipandang penting bagi pembangunan. Ini mencakup antara lain industri pertambangan dan pembangunan kawasan industri, pembangunan industri yang berorientasi ekspor, atau bidang-bidang usaha yang berorientasi pada pengembangan teknologi baru. Ini misalnya dapat dilihat di Singapura di mana pembebasan dari pajak penghasilan diberikan bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang-bidang yang masih belum tergarap optimal. Banyak negara berkembang yang menyediakan insentif

seperti ini untuk merangsang perkembangan industri manufaktur, pariwisata, atau eksplorasi sumber daya alam.

#### 3. Peningkatan kualitas

Peningkatan kualitas biasanya diusahakan dengan membuat kawasan berikat untuk industri-industri yang berorientasi ekspor. Misalnya saja yang kita lihat di Batam Indonesia.

#### 4. Alih teknologi

Pemberian insentif untuk industri-industri yang sifatnya pionir atau dengan menyediakan insentif khusus untuk kegiatan-kegiatan yang sifatnya penelitian dan pengembangan guna merangsang transfer teknologi. Misalnya saja yang berlaku di Malaysia dan Singapura yang memberikan pembebasan pajak untuk dana-dana yang dipakai dalam rangka penelitian dan pemberian kredit pajak untuk biaya-biaya penelitian dan pengembangan.

Berikut ini disajikan tujuan-tujuan insentif pajak yang biasanya ingin dicapai dan jenis-jenis insentif yang diperlukan.

### 5.3. Kawan atau Lawan?

Seperti yang telah kita lihat pada Tabel 3, pemberian insentif lebih banyak digunakan oleh negara-negara berkembang. Meskipun nampaknya masuk akal, sesungguhnya hal ini agak aneh. Hal ini karena sejumlah survei dan riset

menunjukkan bahwa insentif pajak justru tidak mempunyai peranan yang penting dalam pengambilan keputusan investasi, bahkan idealnya pajak itu harus netral. Doernberg misalnya berargumen bahwa sesungguhnya pajak itu hanya perlu ada di balik layar saja dan seharusnya tidak berpengaruh pada proses pengambilan keputusan investasi perusahaan.<sup>22</sup>

Kemudian Gergerly berpendapat bahwa insentif fiskal (khususnya *tax holiday*) tidak terlalu besar pengaruhnya dalam mengurangi beban pajak riil perusahaan.<sup>23</sup> Tambahan lagi pemberian insentif pajak bukanlah cara yang tepat untuk menanggulangi iklim investasi yang kurang bagus di suatu negara.<sup>24</sup> Bahkan ada yang berpendapat bahwa insentif pajak hanya akan mendistorsi proses pengambilan keputusan bisnis karena kurangnya insentif bagi perusahaan yang baru dibentuk (karena rugi) dan kecenderungan insentif pajak untuk mendorong perusahaan menggunakan metode produksi yang padat modal.<sup>25</sup> Contohnya, suatu investasi di negara X (tarif pajak 12%) mempunyai tingkat pengembalian sebesar 10% dan di negara Y tingkat pengembaliannya 15% (tarif pajak 35%). Maka jelas yang dipilih adalah X meskipun sebenarnya modal akan lebih produktif bila ditanam di Y. Maka sistem pajak X pada hakikatnya telah mendistorsi keputusan investasi.

Fletcher meringkas beberapa argumen lain mengenai kelemahan-kelemahan insentif pajak untuk menarik FDI:<sup>26</sup>

#### 1. Ada yang berpendapat bahwa

21 Doernberg, lihat n 3

22 Gergerly, lihat n 15

23 J. Morisset, "Tax Incentives Using Tax Incentives to Attract Foreign Direct Investment", 2003, <<http://dx.doi.org/10.1017/S0022219X03000101>> diakses 27 Januari 2007.

24 Goodspeed, lihat n 10

25 Fletcher, lihat n 17

21 UNCTAD, "Top 100 FDI Present in 40 Host Countries on Average", 2006, UNCTAD <<http://www.unctad.org/wir>> diakses 30 Januari 2007



insentif pajak bisa dipergunakan untuk merelokasikan investasi ke daerah tertentu (misalnya untuk meningkatkan investasi di daerah-daerah yang kurang berkembang), untuk memperoleh manfaat ikutan (misalnya investasi di bidang usaha yang berbasis pengetahuan diharapkan bisa mendorong alih teknologi), atau untuk alasan diversifikasi ekonomi. Namun justru mengidentifikasi manfaat yang diperoleh relatif sulit dilakukan. Kalau memang ingin meningkatkan pembangunan di daerah tertinggal, Fletcher berpendapat bahwa lebih baik menggunakan instrumen bantuan pendanaan langsung, misalnya dengan membangun sarana pendidikan dan kesehatan.

2. Insentif pajak hanya akan bermanfaat jika yang menggunakannya adalah proyek-proyek yang sifatnya sensitif terhadap pajak. Meskipun secara teoritis bisa dilakukan, pada kenyataannya memilih proyek-proyek semacam ini relatif

susah dilakukan. Bahkan yang sering terjadi adalah insentif itu dimanfaatkan oleh proyek-proyek lain yang sebenarnya bukan tujuan pemberian insentif itu.

3. Ada yang beranggapan bahwa pemberian insentif perlu untuk mempertahankan daya saing khususnya bila negara-negara tetangga juga memberikan insentif serupa. Namun demikian masih diragukan apakah sistem pajak yang memberikan perbedaan perlakuan antara investor asing dengan lokal ini akan lebih manjur dibandingkan dengan satu sistem pajak yang sifatnya sederhana namun berlaku untuk semua jenis Wajib Pajak. Walaupun insentif pajak dipandang bermanfaat, masih diragukan pula apakah dapat menarik FDI mengingat keputusan investasi lebih banyak dipengaruhi pula oleh unsur-unsur non pajak.
4. Insentif pajak bisa memperburuk kualitas *governance* dan bahkan bisa meningkatkan korupsi apabila penerapannya bersifat *ad hoc* tanpa ada aturan yang pasti. Ini

karena pemberian insentif bisa dimanfaatkan untuk memperoleh imbalan-imbalan uang atau keuntungan politis tertentu.

5. Insentif pajak bisa membuat sistem pajak secara keseluruhan semakin kompleks sehingga *compliance costs* malah meningkat.

Selain itu Gugl dan Zodrow menambahkan bahwa:<sup>27</sup>

1. Biaya akibat pemberian insentif pajak (berupa penerimaan negara yang hilang) bisa jadi besar, khususnya apabila ternyata insentif yang diberikan itu tidak banyak menarik investor asing baru untuk masuk. Bahkan hilangnya penerimaan pajak ini akan semakin besar jika insentif pajak yang diberikan justru dimanfaatkan oleh pihak-pihak yang meskipun tanpa pemberian insentif tetap akan menanamkan modalnya.
2. Berbagai model ekonometrika menunjukkan bahwa investasi tidak mempunyai korelasi positif

27. E. Gugl dan G. R. Zodrow, *International Tax Competition and Tax Incentives in Developing Countries* dalam J. Alm, J. Martinez-Vasquez dan M. Rider (eds), *The Challenges of Tax Reform in a Global Economy*, 2006, hal. 167-191.

Tabel 4  
 Tujuan Pemberian Insentif Pajak

TUJUAN	JENIS INSENTIF
Peningkatan kualitas: ekspor	Pembebasan bea masuk atas impor barang-barang modal, peralatan, atau bahan baku, dan komponen-komponen produksi lain; pembebasan pungutan ekspor, perlakuan khusus untuk penghasilan yang diperoleh dari ekspor, pengurangan pajak penghasilan atas penghasilan yang berupa mata uang asing, pemberian kredit pajak bila nilai eksportnya meningkat, kredit pajak atas bea-bea yang dibayar atas impor bahan-bahan produksi, pemberian kredit pajak atas komponen-komponen lokal yang diekspor, biaya-biaya modal dan biaya-biaya yang dibayar di luar negeri bisa dibiayakan di dalam negeri, serta pemberian kredit pajak atas nilai tambah yang dihasilkan.
Alih teknologi	Penyusutan yang dipercepat, <i>tax holiday</i> , belanja barang modal dan pelatihan bisa dibiayakan, serta pengurangan <i>withholding tax</i> atas dividen atau royalti.
Peningkatan kualitas: tenaga kerja/training	<i>Tax holiday</i> , biaya pelatihan bisa dibiayakan, pengurangan penghasilan kena pajak sesuai dengan jumlah karyawan, pengurangan <i>social security contribution</i> .
Peningkatan kualitas: peningkatan nilai tambah	<i>Tax holiday</i> , pengurangan tarif pajak penghasilan, rugi pajak yang dapat dibawa ke tahun pajak selanjutnya atau tahun pajak sebelumnya, pengurangan pajak penghasilan berdasarkan biaya promosi dan pemasaran, dan pengurangan pajak penghasilan berdasarkan nilai penjualan.
Investasi sektoral	Pembebasan bea masuk untuk barang modal, bahan baku, dan komponen proses produksi; penyusutan dipercepat, <i>tax holiday</i> , investasi bisa dibiayakan, pelatihan-pelatihan bisa dibiayakan, rugi pajak yang dapat dibawa ke tahun pajak selanjutnya atau tahun pajak sebelumnya, dan konsesi pajak atas <i>capital gain</i> .
Investasi regional	Sama dengan di atas



## Berbagai penelitian menunjukkan bahwa insentif pajak bukanlah faktor yang dianggap paling penting dalam proses pengambilan keputusan investasi, terutama bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang eksploitasi dan pengolahan kekayaan alam

dengan pengurangan biaya modal, seperti pengurangan beban pajak karena pemberian insentif.

3. Pengadministrasian insentif pajak bisa jadi sulit. Ini karena aparat pajak harus mengevaluasi satu demi satu setiap permohonan insentif yang diajukan. Malah mungkin bisa menimbulkan aktivitas *tax planning* yang lebih agresif dengan cara menggeser penghasilan ke bidang-bidang usaha yang diberikan fasilitas insentif itu. Akibatnya aparat pajak harus menyediakan 'tenaga ekstra' untuk menangkal aktivitas *tax avoidance* (bahkan mungkin *evasion*).
4. Penyusunan aturan insentif yang efektif dan transparan biasanya relatif sulit, khususnya bila target bidang usaha yang akan diberikan insentif itu sangat spesifik.
5. Pemberian insentif pajak sering tidak banyak pengaruhnya pada perusahaan-perusahaan multinasional. Ini karena mereka (menggunakan berbagai teknik *avoidance* seperti *transfer pricing*) seringkali bisa mengalokasikan

penghasilan atau biaya di daerah-daerah tertentu. Misalnya, kalau mereka mempunyai *branch* di negara yang pajaknya tinggi, maka kemungkinan mereka akan berusaha untuk mengalokasikan sebanyak mungkin biaya ke sana. Jadi sebenarnya perusahaan-perusahaan seperti ini sudah bisa memperoleh pajak meskipun tidak ada insentif pajak yang ditawarkan. Kalau mereka masih juga menikmati paket insentif, berarti keuntungan pajak yang dinikmatinya berlipat-lipat.

6. Kalau negara asal perusahaan multinasional mengenakan pajak berdasarkan *worldwide income* yang memberikan kredit pajak atas pajak yang dibayar di luar negeri, maka insentif pajak yang diberikan di negara lokasi investasi tidak akan banyak berarti karena berapapun jumlah pajak yang dibayar di negara lokasi investasi akan ditutup dengan kredit pajak. Karena negara asal si perusahaan itu biasanya dari negara-negara maju yang umumnya tarif pajaknya lebih tinggi, maka kemungkinan besar pemberian

insentif tidak akan membawa banyak pengaruh. Bahkan yang terjadi adalah negara lokasi investasi (biasanya negara berkembang) seolah memberikan 'subsidi' bagi negara-negara maju berupa berkurangnya penerimaan pajak, sementara negara asal investor tetap mengenakan pajak atas penghasilan yang diperoleh dari negara lokasi investasi. Inilah yang disebut dengan *treasury effect*. Dampak *treasury effect* ini bisa kurang signifikan apabila antara negara lokasi investasi dan negara asal investor mempunyai perjanjian *tax sparing*.<sup>28</sup>

Selain kelemahan-kelemahan di atas, Gogli dan Zodrow juga memaparkan beberapa argumen yang mendukung pemberian insentif pajak, yaitu:<sup>29</sup>

1. Pengenaan tarif pajak yang seragam untuk semua jenis bidang usaha pada dasarnya didasarkan pada asumsi yang sebenarnya kurang realistis. Misalnya, sistem seperti ini mengasumsikan bahwa sistem perekonomian berada pada titik persaingan sempurna. Adanya cara pemajakan yang berbeda-beda untuk jenis Wajib Pajak tertentu (misalnya seperti yang ada pada pemberian insentif pajak) justru dapat dipergunakan sebagai salah satu cara untuk mengatasi ketidaksempurnaan kondisi pasar itu.
2. Pemberian insentif pajak ini juga perlu untuk mengatasi beberapa permasalahan yang sifatnya eksternal, misalnya dengan memberikan potongan pajak untuk aktivitas penelitian dan pengembangan.

28. Kalau ada perjanjian *tax sparing*, maka negara asal investor tetap akan memberikan kredit pajak penuh, meskipun si investor di negara lokasi investasi menikmati fasilitas insentif pajak. Sehingga pajak yang dibayar berakutang atau bahkan tidak perlu membayar pajak. Tanpa adanya *tax sparing*, maka pemberian kredit pajak hanya akan diberikan sesuai dengan jumlah pajak yang dibayar di negara lokasi investasi. Kalau pajak yang dibayar sedikit (karena adanya insentif pajak) maka kredit pajak yang diberikan pun sedikit pula.

29. Gogli dan Zodrow, *ibid.*, h. 28.



Tabel 5.  
 Keuntungan dan Kerugian Insentif Pajak

KEUNTUNGAN	KERUGIAN
<b>Tarif pajak yang lebih rendah</b>	
Administrasinya sederhana.	Lebih menguntungkan perusahaan-perusahaan besar yang tanpa insentif pun tetap akan menanamkan modalnya.
Kehilangan potensi penerimaan lebih mudah diidentifikasi.	Mengakibatkan timbulnya dorongan untuk memanipulasi <i>transfer price</i> guna mengalihkan sebagian besar keuntungan ke negara yang tarif pajaknya lebih rendah.
	Merupakan 'keuntungan tak terduga' bagi perusahaan-perusahaan yang sudah ada.
	Pemberian kredit pajak oleh negara asal investor besar kemungkinan berkurang.
<b>Tax holiday</b>	
Administrasinya sederhana.	Sama dengan penurunan tarif pajak di atas namun masih ada kemungkinan bahwa kredit pajak yang diberikan oleh negara asal investor tidak berkurang (seolah pajaknya dibayar penuh).
Tidak membutuhkan kontak dengan petugas pajak. Hal ini penting khususnya untuk mencegah korupsi.	Hanya menarik proyek-proyek berjangka pendek saja.
	Bisa mendorong <i>tax avoidance</i> dengan menghentikan kegiatan investasi yang masa bebas pajaknya hampir habis dan membentuk perusahaan baru supaya periode bebas pajaknya dapat diperpanjang.
	Mendistorsi persaingan antar perusahaan baru dengan perusahaan lama karena perusahaan baru bisa menikmati fasilitas bebas pajak.
	Hilangnya potensi penerimaan pajak lebih susah diidentifikasi, kecuali perusahaan-perusahaan yang memperoleh fasilitas bebas pajak diharuskan memasukkan SPT Tahunan. Namun ini berarti secara administratif menjadi tidak lagi sederhana.
<b>Investasi dapat dibiayakan dan pemberian kredit pajak</b>	
Dapat diberikan hanya untuk investasi tertentu yang manfaatnya paling besar.	Mendorong pembelian aset baru karena pembelian aset-aset baru bisa dibiayakan. Akibatnya proses pemilihan aset terdistorsi oleh faktor pajak.
Kehilangan potensi penerimaan pajak lebih mudah diidentifikasi.	Bisa mendorong <i>tax avoidance</i> bila ada perusahaan yang menjual aset lamanya untuk kemudian langsung membelinya kembali untuk memperoleh fasilitas pajak.
	Menambah beban administrasi.
	Bisa merugikan investasi berjangka panjang bila aturan mengenai akumulasi rugi pajak tidak mendukung.
<b>Penyusutan dipercepat</b>	
Kehilangan potensi penerimaan pajak lebih mudah diidentifikasi.	Beban administrasi lebih besar.
Tidak mendistorsi pemilihan aset.	Bisa merugikan investasi berjangka panjang bila aturan mengenai akumulasi rugi pajak tidak mendukung.
Membuat pajak penghasilan atas perusahaan lebih mendekati karakteristik pajak atas konsumsi sehingga bisa mengurangi adanya pengaruh negatif pajak penghasilan atas investasi.	
<b>Pembebasan pajak tidak langsung (PPN, bea masuk, dan lain-lain)</b>	
Tidak membutuhkan kontak antara petugas pajak dengan investor. Hal ini penting khususnya untuk mencegah korupsi.	Pembebasan PPN bisa jadi tidak terlalu berpengaruh karena sesungguhnya Wajib Pajak bisa mengkreditkan seluruh PPN yang sudah dibayar (pajak masukan).
	Lebih rentan aktivitas <i>avoidance</i> .
<b>Zona produksi ekspor</b>	
Tidak membutuhkan kontak antara petugas pajak dengan investor. Hal ini penting khususnya untuk mencegah korupsi.	Mendistorsi pemilihan lokasi investasi.
	Bisa jadi ada barang yang tidak kena pajak di zona produksi ekspor dijual di daerah lain yang tidak bebas pajak. Akibatnya penerimaan pajak bisa berkurang.
Sumber: Fletcher (2002)	



3. Insentif pajak bisa jadi penting untuk menarik modal asing khususnya yang bersifat *mobile*.

Tabel berikut ini menyarikan keuntungan dan kerugian beberapa jenis insentif pajak yang sering dipergunakan.

#### 5.4. Bermanfaatkah?

Holland dan Vann menyatakan bahwa bagi investor, sistem pajak tidaklah terlalu penting dibandingkan dengan pertimbangan-pertimbangan lain.<sup>31</sup> Investor pertama-tama akan mempertimbangkan kondisi perekonomian dasar dan situasi kelembagaan terlebih dahulu. Kalaupun investor tertarik dengan besarnya pasar dan murahnya upah tenaga kerja di negara-negara berkembang, namun investasi dalam skala besar bisa terhambat oleh adanya unsur ketidakpastian kebijakan pemerintah, kestabilan politik, dan (di negara-negara yang dalam transisi ke ekonomi pasar) kondisi perangkat hukum dagang yang relatif kurang berkembang. Pemberian insentif pajak semata tidak akan mampu mengatasi kendala-kendala ini.

Justru yang lebih penting adalah sistem pajak secara keseluruhan. Misalnya mereka menginginkan agar konsekuensi perpajakan atas tindakan-tindakan mereka bisa diperkirakan. Aturan pajak yang kurang jelas dan bisa sering diubah membuat perencanaan usaha dalam jangka panjang relatif sulit dilakukan. Bahkan malah bisa meningkatkan risiko yang harus mereka tanggung. Jadi sisi administrasi memainkan peran penting. Justru kemampuan untuk memberikan interpretasi hukum dengan cepat dan konsisten beserta penegakan aturan-aturan hukum itu yang acap kali menjadi

kelemahan negara berkembang. Holland dan Vann kemudian menarik kesimpulan bahwa pemberian insentif pajak sebenarnya tidaklah terlalu membantu untuk menarik investasi, khususnya FDI.<sup>31</sup>

Pemberian insentif pajak bisa bermanfaat apabila faktor-faktor selain pajak, seperti tenaga kerja, ketersediaan bahan baku, energi, dan biaya modal, hampir sama. Kalau tidak, maka manfaat yang akan dirasakan sifatnya hanya sementara.<sup>32</sup> Taiwan, Irlandia, dan Hongkong, serta akhir-akhir ini Singapura, seringkali disebut sebagai contoh sukses insentif pajak. Namun harus dicatat bahwa negara-negara ini relatif tidak pernah mengalami gejolak politik, ekonomi, maupun kesulitan-kesulitan administrasi. Malah lebih banyak negara yang memberikan insentif pajak tetapi tidak memperoleh kemajuan ekonomi yang berarti. Chili dan Estonia justru menikmati kondisi perekonomian yang relatif maju meski tidak memberikan insentif pajak sama sekali.<sup>33</sup>

Lalu mengapa insentif pajak tetap dipilih? Ada beberapa kemungkinan jawaban:

1. Para pengambil kebijakan merasa perlu untuk membuat sistem yang dapat menarik masuk investasi tetapi sulit untuk menghilangkan unsur-unsur yang menghambat investasi. Pemberian insentif pajak adalah salah satu cara termudah dan tercepat yang bisa mereka gunakan.
2. Pemberian insentif pajak dipandang relatif tidak membebani anggaran negara dan secara politis lebih mudah dibandingkan dengan penyediaan subsidi.

#### 3. Adanya tekanan dari perusahaan-

31. *Ibid*.

32. W.S. Clark, 'Corporate Tax Incentives for Foreign Direct Investment', 2002 <<http://www.oxford.org/data/00/54/58/2764522.pdf>> diakses 3 Februari 2007

33. Holland dan Vann, *Ibid* n.31.

perusahaan asing untuk yang akan mengalihkan modalnya ke negara lain jika insentif pajak tidak diberikan.<sup>34</sup>

Menurut Morisset, insentif pajak memang bermanfaat untuk sebagian investor pada kondisi tertentu dan bisa dilihat dari beberapa aspek:<sup>35</sup>

#### 1. Pendekatan terfokus.

Beban pajak diturunkan menggunakan *tax holiday* atau potongan lain untuk jenis-jenis investasi tertentu, seperti yang dipakai banyak negara berkembang. Di sisi lain, negara maju menggunakan cara yang berbeda. Mereka lebih suka menawarkan depresiasi dipercepat atau menyediakan kredit pajak. Cara ini dipandang lebih mampu mendorong masuknya investasi baru dibandingkan dengan *tax holiday* yang justru bisa menjadi 'bonus' bagi perusahaan lama. Namun cara ini secara administratif lebih sulit.

#### 2. Pendekatan secara umum.

Ini bisa ditempuh misalnya dengan menurunkan tarif pajak yang berlaku bagi semua Wajib Pajak. Meskipun dalam jangka pendek bisa mengurangi penerimaan, namun dalam jangka panjang pengurangan ini bisa ditutup dengan semakin banyaknya Wajib Pajak baru yang masuk karena tertarik kesederhanaan dan kemudahan sistem pajak. Pendekatan seperti banyak dipilih oleh negara-negara kecil seperti Mauritius dan Hongkong.

#### 3. Penghapusan pajak.

Pendekatan yang terakhir ini yang dipilih oleh *tax haven*. Pendekatan seperti ini sering menuai kritik karena ditengarai terkait dengan aliran dana yang mencurigakan. Pengurangan tarif pajak dan

34. *Ibid*.

35. Morisset, *Ibid* n.25.



*tax holiday* secara teoritis bisa meningkatkan keuntungan setelah pajak. Sedangkan insentif seperti depresiasi dipercepat dan pemberian kredit pajak bisa meningkatkan jumlah investasi baru untuk setiap rupiah penerimaan pajak yang hilang. Namun tidak seperti pengurangan pajak, insentif seperti ini hanya menguntungkan investasi baru.<sup>36</sup>

Bagi perusahaan yang dapat beroperasi di beberapa pasar sekaligus (seperti bank, asuransi, dan usaha berbasis internet) pajak sering dianggap penting. Ini karena mereka bisa memanfaatkan berbagai rezim pajak dan kemudian mengevaluasi negara mana yang memberikan tawaran paling menarik. Ini barangkali yang membuat *tax haven* sukses menarik banyak perusahaan global.

Di sisi lain, perusahaan yang berorientasi pada sumber daya alam tidak terlalu terpengaruh oleh pemberian insentif pajak, kecuali kalau sistem pajak yang ada menimbulkan *compliance costs* yang tidak bisa dialihkan ke pihak lain. Selain itu, biasanya perusahaan-perusahaan multinasional mampu mengurangi beban pajak dengan berbagai cara, misalnya dengan menggunakan *tax haven*.<sup>37</sup> Selain itu perusahaan-perusahaan multinasional biasanya lebih suka menanamkan modal di negara-negara yang mempunyai P3B dengan negara asal mereka untuk menghindari pajak berganda dan mengurangi besarnya *withholding tax*.<sup>38</sup>

Lalu Clark menambahkan bahwa ada beberapa faktor yang mempengaruhi keputusan-keputusan investasi suatu

perusahaan yang ia sebut dengan unsur makro, meso, dan mikro. Faktor-faktor yang tergolong ke dalam faktor makro misalnya sistem politik dan kestabilan politik suatu negara, kebijakan ekonomi, sistem hukum, *public governance*, administrasi hukum (misalnya tata cara pembuatan kontrak), dan besarnya daya beli konsumen. Hasil saringan faktor makro ini biasanya relatif banyak kandidatnya karena kriterianya yang relatif longgar. Inilah yang lalu dipersempit dengan menggunakan kriteria unsur-unsur meso. Ini mencakup antara lain kondisi infrastruktur (transportasi, komunikasi, dan energi), fasilitas sosial (sarana kesehatan, pendidikan, dan fasilitas pendukung lainnya), dan perhimpunan usaha (asosiasi pengusaha dan kamar dagang dan industri). Hasilnya kemudian disaring lagi dengan menggunakan unsur-unsur mikro, yang meliputi antara lain tanah (misalnya harga dan kedekatan dengan pasar), tenaga kerja (upah minimum, ketrampilan, dan tingkat produktivitas), modal (kemudahan memperoleh kredit dan mungkin insentif pajak), unsur komersial (kemampuan dan pengalaman *partner* lokal), dan unsur lainnya, seperti tawaran dari daerah lain.<sup>39</sup>

Dalam hal ini, Fletcher menyatakan bahwa insentif pajak barangkali penting manakala ada beberapa lokasi yang memberikan *pre-tax profit* yang hampir sama. *Pre-tax profit* dipengaruhi oleh mobilitas usaha. Oleh karenanya, bidang usaha jasa keuangan dan usaha lain yang terkait sering lebih sensitif atas tawaran insentif pajak, khususnya dengan semakin canggihnya teknologi informasi dan komunikasi.<sup>40</sup> Jadi semakin *mobile* suatu usaha, semakin menarik insentif pajak. Karenanya,

insentif pajak cenderung kurang efektif untuk usaha-usaha eksploitasi sumber daya alam (pertambangan, pertanian, dan peternakan) serta bidang usaha yang kurang *mobile*, misalnya industri berat.

### 5.5. Bagaimana Biayanya?

Pemberian insentif pajak sudah pasti menimbulkan biaya. Pertama, insentif pajak bisa menimbulkan *tax competition* yang mengarah kepada *race to the bottom*. Jadi bila beberapa negara yang saling bertetangga bersaing untuk mendapatkan FDI dengan menawarkan berbagai paket insentif pajak, maka biasanya ujung-ujungnya adalah terjadinya 'perang diskon' dengan memberikan potongan sebanyak-banyaknya untuk mengalahkan negara tetangga. Inilah yang disebut dengan *race to the bottom* itu tadi. Tentu saja investor asing diuntungkan, namun ongkosnya yang menanggung adalah rakyat kebanyakan. Ini karena penerimaan pajak yang seharusnya dapat dipergunakan untuk membiayai berbagai fasilitas umum justru hilang akibat adanya insentif. Jadi, hilangnya penerimaan merupakan biaya. Inilah yang oleh Cobham dimasukkan ke dalam kebocoran penerimaan negara yang nomor 4.<sup>41</sup>

Pertanyaannya adalah apakah perusahaan-perusahaan ini tetap akan berinvestasi di Alabama dan Jerman seandainya insentif tidak diberikan? Kalau ya, berarti biaya telah dikeluarkan namun manfaat yang diperoleh tidak seberapa. Hal ini akhirnya mengharuskan kita untuk mempertimbangkan unsur kesejahteraan masyarakat luas dalam kaitannya dengan pemberian insentif pajak. Selain itu (seperti yang telah dikemukakan sebelumnya) pemberian insentif pajak malah bisa

36. Clark, Ibid n 33

37. J. Owens, 'Competition for FDI and the Role of Taxation: the Experience of South Eastern European Countries', 2004. <<http://www.unipw.lt/webfile/wpu/116.pdf>> diakses 4 Februari 2007

38. Ada atau P3B bisa jadi tidak terlalu berpengaruh kalau terbuka peluang untuk melakukan treaty shopping.

39. Clark, Ibid n 33.

40. Fletcher, Ibid n 17.

41. A. Cobham, 'Tax Evasion, Tax Avoidance, and Development Finance', Working Paper, Queen Elizabeth House, 2005.



Gambar 2  
Kebocoran Penerimaan Negara



mengganggu proses pengambilan keputusan bisnis sehingga modal tidak dialokasikan di daerah yang paling produktif.

Berikutnya yang harus kita pertimbangkan adalah naiknya *compliance costs* dan biaya administrasi karena semakin kompleksnya aturan pajak. Selain itu karena biaya investasi pun bisa meningkat karena adanya faktor ketidakpastian selama investor menunggu proses pengajuan insentif pajak. Kemudian pemberian insentif pajak bisa mengakibatkan korupsi, menimbulkan situasi kurang kondusif bagi jenis investasi lain, serta mengganggu perkembangan pasar dan proses pengambilan keputusan yang baik.<sup>42</sup> Terakhir, pemberian insentif pajak bisa jadi meningkatkan aktivitas *tax avoidance* (kebocoran nomor 2 atau 3) dengan mengalihkan penghasilan yang seharusnya kena pajak ke perusahaan afiliasi lain yang memperoleh insentif pajak.

## 6. INSENTIF PAJAK DI INDONESIA

Insentif pajak bukanlah barang baru di Indonesia. Periode pemberian insentif pajak di Indonesia paling tidak dapat dikelompokkan menjadi dua bagian, yaitu pada awal rezim Orde Baru pada tahun 1967 sampai dengan 1984 dan periode berikutnya yang dimulai pada tahun 1996.<sup>43</sup> Untuk periode pertama, insentif pajak yang diberikan meliputi:

1. Apabila pada dua tahun pertama investasi nilainya US\$ 2,5 juta atau lebih dan perusahaan itu mendatangkan atau menghemat devisa, maka dibebaskan dari pengenaan pajak penghasilan atas laba perusahaan dan dividen.
2. Tambahan satu tahun akan diberikan apabila investasinya dilakukan di luar Jawa, pada bidang pembangunan infrastruktur, atau jika berisiko.
3. Tambahan satu tahun lagi akan diberikan bila investasinya merupakan usaha pionir atau nilai

43. M. Ikhian, "FDI and Tax Incentives in Indonesia" <<http://www.econ.hit-u.ac.jp/~sp3/rpppdf/6/paper/INDONESIA.pdf>> diakses 22 Januari 2007.

investasinya melebihi US\$15 juta. Insentif-insentif ini diberikan karena:

1. Sebagai tanda bagi investor asing bahwa ekonomi Indonesia sudah terbuka dan tidak lagi tertutup seperti pada era Sukarno.
2. Untuk membuat Indonesia lebih menarik bagi investor asing. Ini karena tarif pajak penghasilan perusahaan yang berlaku sebagai warisan Belanda dipandang terlalu tinggi. Sambil menunggu undang-undang yang baru, maka pemberian insentif pajak dipandang perlu.
3. Sektor manufaktur pada era 1960-an relatif masih belum tersentuh. Untuk itu pemberian insentif pajak dianggap perlu guna menarik investor asing di bidang manufaktur. Selain itu, investasi di bidang manufaktur juga diharapkan membawa manfaat bagi sektor-sektor lainnya.

Ketika ketentuan pajak yang baru mulai diperkenalkan pada era 1970-an, insentif pajak yang dipergunakan berubah menjadi:

1. *Tax holiday* selama dua tahun diberikan bagi semua perusahaan yang termasuk ke dalam sektor prioritas.
2. *Tax holiday* yang diberikan akan ditambah satu tahun apabila investasinya ternyata bisa menghemat devisa.
3. Proyek-proyek besar yang dipandang berisiko akan memperoleh tambahan satu tahun.
4. Tambahan satu tahun juga diberikan apabila investasinya dilakukan di luar Jawa.
5. Untuk proyek-proyek dengan prioritas khusus, akan diberikan tambahan satu tahun.

Perubahan ini nampaknya dimaksudkan untuk mendorong adanya alih teknologi dan kemudian



menggunakan investor asing sebagai tanda bahwa perekonomian Indonesia bisa diandalkan. Selain itu, keberadaan investor asing diharapkan bisa menarik investor-investor baru yang lain.

Namun demikian tercapai tidaknya tujuan pemberian insentif itu sendiri tidaklah terlampau jelas. Malahan Tanzi dan Shome menengarai bahwa investasi yang masuk ke Indonesia pada periode itu pun sesungguhnya tetap akan masuk seandainya insentif pajak tidak diberikan.<sup>44</sup> Ini dibuktikan dengan tetap masuknya FDI (bahkan jumlahnya semakin meningkat) ketika insentif pajak dihapus pada tahun 1994.<sup>45</sup> Ini juga terjadi di Thailand di mana *rate of return*-nya begitu tinggi sehingga tanpa insentif pun investor asing tetap akan datang.<sup>46</sup>

Periode kedua pemberian insentif pajak dimulai sistem insentif baru diperkenalkan pada tahun 1994. Para pendukung pemberian insentif menyatakan bahwa insentif pajak ini penting guna meningkatkan daya saing Indonesia. Mereka juga berpendapat bahwa insentif pajak penting sebagai kompensasi atas meningkatnya risiko yang dihadapi investor karena adanya unsur ketidakpastian atau korupsi. Pada sistem yang baru ini, pemberian insentif ditentukan kasus demi kasus. Tujuan utamanya adalah untuk meningkatkan kondisi perekonomian di wilayah timur Indonesia. Pada kenyataannya, hanya ada satu proyek yang dikerjakan di luar Jawa dan Bali.<sup>47</sup> Jadi, sebenarnya keefektifannya pun bisa diragukan.

44 Ibid.

45 S. Giocarelli, 'Importance of Tax Incentives in the Emerging Economic Scenario - Lessons from ASEAN Countries', 2005, <<http://www.iftpp.com/media-room/speeches-presentations/2005/nov/nov17-18-tax/session5/Stuart-Giocarelli.ppt>> diakses 11 Februari 2007

46 Ibid.

47 *Wahsan*, *l'hat* n.4

## Tanpa adanya insentif atau halangan pajak, maka modal akan diinvestasikan di tempat-tempat yang dapat memberikan tingkat pengembalian paling tinggi, bukan di daerah yang memberikan insentif-insentif yang paling menarik

### 7. PP NO. 1/2007

Seperti yang telah dikemukakan sebelumnya, pemerintah telah mengeluarkan paket insentif pajak pada awal tahun lalu. Paket yang tercantum di dalam PP No. 1/2007 ini ditawarkan kepada badan hukum yang berbentuk perseroan terbatas atau koperasi.<sup>48</sup> Penjelasan PP ini menyatakan bahwa paket insentif pajak yang ada dalam PP ini perlu untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan untuk pemerataan pembangunan. Selain itu PP ini juga ditujukan untuk meningkatkan investasi baik asing maupun domestik di daerah-daerah tertentu atau bidang-bidang usaha tertentu.

Untuk bisa memperoleh insentif pajak, investasi harus dilaksanakan di bidang-bidang usaha tertentu sebagaimana tercantum di dalam Lampiran 1 PP itu (Pasal 2 ayat 1 huruf a) atau di daerah-daerah tertentu sebagaimana ditentukan dalam Lampiran 2 (Pasal 2 ayat 1 huruf b). Insentif yang ditawarkan antara lain meliputi:

1. Pengurangan jumlah penghasilan kena pajak sampai 30% dari nilai investasi selama enam tahun. Jadi setiap tahunnya diberikan 5% pengurangan penghasilan kena pajak (Pasal 2 ayat 2 huruf a). Investasinya sendiri bisa investasi baru atau penambahan atas investasi yang sudah ada.
2. Penyusutan dipercepat (Pasal 2 ayat 2 huruf b).
3. Tarif *withholding tax* dikurangi

48 Peraturan Pemerintah No. 1 Tahun 2007 (Indonesia) 2007 <<http://www.pajak.go.id/peraturan/terbaru/pp-1-2007/>>

menjadi 10% dari tarif normal 20% untuk dividen yang dibayarkan kepada pemegang saham di luar negeri. Kalau antara Indonesia dengan negara asal pemegang saham ada P3B, maka yang berlaku adalah tarif P3B yang biasanya lebih rendah (Pasal 2 ayat 2 huruf c).

4. Akumulasi rugi pajak selama lebih dari lima tahun namun tidak lebih dari sepuluh tahun (Pasal 2 ayat 2 huruf d).

Ketentuan teknis yang lebih mendetail (misalnya mengenai dokumentasi) diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Per-16/PMK.03/2007.<sup>49</sup> Dirjen Pajak menyatakan bahwa paket insentif dalam PP No. 1/2007 ini lebih menarik dibandingkan dengan pemberian *tax holiday* selama lima tahun. Ini karena investor mempunyai kesempatan untuk mengakumulasi rugi pajak selama lebih dari lima tahun sehingga penghasilannya bisa tidak kena pajak sebagai akibat dari akumulasi rugi pajak ini.<sup>50</sup>

Lampiran 1 PP No. 1/2007 menyatakan bahwa bidang usaha yang bisa memperoleh insentif pajak antara lain adalah industri makanan, bahan kimia, tekstil, mesin, elektronik, baja, dan industri lain yang berkaitan dengan logam. Kemudian di Lampiran 2 dicantumkan beberapa bidang usaha di daerah tertentu (misalnya Indonesia Timur dan daerah luar Jawa lainnya) yang bisa

49 Per-16/PMK.03/2007 2007 (Indonesia) 2007 <[http://pajak2000.com/regulations\\_print.php?id=117](http://pajak2000.com/regulations_print.php?id=117)>

50 Penerbitan Terbitan PP tentang Fasilitas PPh (2007) <<http://yukamonline.com/prins.asp?id=16998&cl=Berita>> diakses 22 Januari 2007



menikmati fasilitas insentif pajak. Ini mencakup antara lain industri pengolahan makanan, perikanan, semen, pertanian, dan industri kemasan.

PP ini sendiri memungkinkan untuk direvisi. Misalnya saja, sektor hilir pertambangan termasuk fasilitas peleburan dan pengolahan akan diusulkan untuk memperoleh insentif pajak dalam payung PP No. 1/2007 ini.<sup>51</sup> Bidang usaha ini juga diusulkan untuk memperoleh *tax holiday*. Kemudian Harian Kontan juga menyebutkan bahwa ada usulan untuk memasukkan sektor usaha kilang minyak, produsen batubara, industri pengolahan susu, dan penyamakan kulit ke dalam industri yang bisa memperoleh insentif pajak.<sup>52</sup> Beberapa instansi teknis seperti Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM), Departemen Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM), Otorita Pengembangan Daerah Industri Pulau (OPDIP) Batam, Departemen Kelautan dan Perikanan, Departemen Pertanian, Departemen Kehutanan, serta Departemen Kebudayaan dan Pariwisata mengusulkan agar ada sembilan belas sektor untuk diberikan insentif pajak dalam payung PP No. 1/2007. Ini antara lain meliputi proyek pembangunan jalan tol, pembangunan industri semen di luar Jawa, industri kelapa sawit, agro, dan makanan, industri panas bumi, pembuatan peti kemas, serta batu bara.<sup>53</sup>

Dari sini dapat dilihat insentif pajak diberikan pada sektor usaha yang memerlukan aset tetap yang jumlahnya tidak kecil. Memindahkan fasilitas produksi baja atau mesin-mesin berat ke negara lain misalnya

tentu saja tidak mudah dan membutuhkan biaya tidak sedikit. Atau industri pertambangan, perikanan, dan pertanian yang mengandalkan sumber daya alam yang jelas *immobile*. Jadi investor yang menanamkan modal di sektor-sektor ini biasanya tetap akan masuk ke suatu negara, asal negara itu mempunyai apa yang dia cari (misalnya batu bara atau kondisi lahan yang cocok) dengan atau tanpa insentif pajak. Ini barangkali bisa menjelaskan mengapa dari 52 perusahaan yang mendaftar untuk memperoleh fasilitas pajak penghasilan di tahun 2007 lalu sebagian besar justru bukan investor baru.<sup>54</sup> Artinya mereka ini sudah ada bahkan ketika PP No. 1/2007 belum dibuat. Langkah Dirjen Pajak yang mengusulkan supaya

pemerintah dapat mencabut diskon PPh jika dalam waktu dua tahun perusahaan yang mendapat fasilitas belum menunjukkan bukti realisasi investasinya barangkali ada benarnya.<sup>55</sup> Ini penting untuk menjaga agar berkurangnya penerimaan negara (lihat Gambar 2) tetap berada pada tingkat yang wajar dan mencegah salah sasaran pemberian insentif.

Berbeda dengan langkah yang diambil Singapura. Mereka menurunkan tarif pajaknya menjadi 18% serta menyediakan beberapa insentif pajak lain dengan tujuan untuk menjadikan negara itu lokasi terbaik bagi perusahaan multinasional di bidang *fund management*,<sup>56</sup> satu bidang usaha yang peka terhadap insentif pajak.


<sup>55</sup> Ibid.  
<sup>56</sup> "Reformasi Pajak di Singapura", *InsideTax*, Februari 2008.

<sup>54</sup> *Harapan*, 13 Januari 2008.

## KESIMPULAN

Dalam era globalisasi, banyak negara terlibat persaingan untuk menarik FDI. Ini karena FDI dipercaya bisa meningkatkan jumlah lapangan kerja, penguasaan teknologi dan keterampilan, serta meningkatkan produktivitas. Persaingan ini tidak hanya terjadi antar negara berkembang saja namun juga melibatkan negara-negara maju. Untuk itu berbagai cara telah ditempuh. Negara-negara maju lebih sering memberikan subsidi, sedangkan negara-negara berkembang lebih condong menawarkan paket-paket insentif pajak.

Sebenarnya, keefektifan insentif pajak dalam menarik FDI sendiri sebenarnya masih dipertanyakan. Ada yang percaya bahwa insentif semacam ini perlu diberikan untuk menarik investor asing dan untuk mengatasi berbagai kendala eksternal, misalnya dengan memberikan diskon pajak untuk kegiatan penelitian dan pengembangan. Di sisi lain, banyak yang berpendapat bahwa pemberian insentif semacam ini justru bisa meningkatkan korupsi, memperburuk *governance*, dan membuat sistem pajak semakin kompleks. Padahal, perusahaan-perusahaan multinasional seringkali tidak terlalu tertarik dengan iming-iming seperti ini. Ujung-ujungnya, pemerintah bisa kehilangan penerimaan pajak tanpa memperoleh tambahan investasi baru yang berarti.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa insentif pajak bukanlah faktor yang dianggap paling penting dalam proses pengambilan keputusan investasi, terutama bagi perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang eksploitasi dan pengolahan kekayaan alam. Insentif pajak lebih cocok untuk menarik investor di bidang jasa, khususnya jasa keuangan. Inilah yang dilakukan Singapura. 

<sup>51</sup> A. I. Wahyuni, "Pengembangan Sektor Hilir Pertambangan Dapat Insentif dan Finance", <http://www.detikfiscalconline.com/index.php?id=artikel&id=artikel> 31 Oktober 2007.

<sup>52</sup> G. P. Djali, "Dumrah Usulkan Fasilitas Bisa Dicabut", *Harian Kontan*, Jakarta, 26 Januari 2008.

<sup>53</sup> "29 Sektor Diusulkan Dapat Insentif PPh", *Rakyat Merdeka*, Jakarta, 27 Januari 2008.





# HUBUNGAN ANTARA PP NO. 80 TAHUN 2007 dan PMK NO. 22/PMK.03/2008: Suatu Kajian Hukum

▶▶ Oleh **Darussalam, S.E., Ak., M.Si., LL.M Int.Tax**  
**Danny Septriadi, S.E., M.Si., LL.M Int.Tax**

## PENDAHULUAN

Sejak diberlakukannya Peraturan Menteri Keuangan No 22/PMK.03/2008 (selanjutnya disebut PMK 22/2008) yang **membatasi peran kuasa Wajib Pajak yang berasal dari perguruan tinggi maupun peran karyawan perpajakan dari Wajib Pajak** (bukan konsultan pajak)<sup>1</sup>, menyebabkan urusan untuk menjalankan hak dan kewajiban perpajakan menjadi **tidak mudah dan tidak sederhana** lagi,

Dari sisi Wajib Pajak yang mempunyai karyawan pajak, tidak dapat lagi memperdayakan karyawan pajak mereka terkait dengan kuasa untuk menjalankan hak dan kewajiban perpajakan. Dari sisi lulusan program perpajakan dari perguruan tinggi, ilmu yang mereka dapatkan di jenjang D3, S1, S2, S3, atau bahkan Profesor Pajak sekalipun **hanya terbatas** untuk menjadi kuasa Wajib Pajak **sekelas** (i) Wajib Pajak Orang Pribadi yang tidak menjalankan usaha, (ii) Wajib Pajak Orang Pribadi yang menjalankan usaha, tetapi peredaran usahanya tidak lebih

dari Rp. 1,8 miliar setahun, dan (iii) Wajib Pajak Badan yang peredaran usahanya tidak lebih dari Rp.2,4 miliar setahun.

Dengan PMK 22/2008 tersebut, keberadaan karyawan perpajakan dan lulusan program perpajakan tidak diberi tempat yang layak dalam sistem perpajakan Indonesia. Padahal selama ini, mereka turut bahu membahu dengan insan-insan perpajakan lainnya dalam mensosialisasikan pajak ke masyarakat luas.

Terkait dengan pembatasan ketentuan kuasa Wajib Pajak yang

1. Terminologi Bukan Konsultan Pajak ini merupakan terminologi yang diperkenalkan oleh PP 80/2007 dan PMK 22/2008 untuk lulusan program perpajakan dari perguruan tinggi dan karyawan perpajakan dari Wajib Pajak yang tidak mengikuti ujian sertifikasi konsultan pajak yang diselenggarakan oleh organisasi profesi konsultan pajak tertentu.



diatur dalam PMK 22/2008 tersebut, tulisan ini mencoba menyoroati aspek hukum **hubungan** antara ketentuan tentang persyaratan kuasa Wajib Pajak yang berasal dari jalur perguruan tinggi (bukan konsultan pajak) yang diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 80 Tahun 2007 (selanjutnya disebut PP 80/2007) dan PMK 22/2008.

### Ketentuan Hukum tentang Pembentukan Peraturan Perundang-undangan di Indonesia

Ketentuan yang mengatur tentang pembuatan peraturan perundang-undangan di Indonesia didasarkan atas UU Nomor 10 tahun 2004. Dalam Pasal 7 ayat (1) UU Nomor 10 tahun 2004 tentang Pembentukan Peraturan Perundang-undangan menyebutkan bahwa jenis dan hierarki peraturan perundang-undangan adalah sebagai berikut;

1. UUD 1945
2. UU/Peraturan Pemerintah (PP) pengganti UU
3. Peraturan Pemerintah
4. Peraturan Presiden
5. Peraturan Daerah

Sedangkan Pasal 7 ayat (4) menyatakan bahwa jenis peraturan perundang-undangan selain sebagaimana disebut dalam Pasal 7 ayat (1), diakui keberadaannya dan mempunyai kekuatan hukum mengikat sepanjang diperintahkan oleh peraturan perundang-undangan yang lebih tinggi. Sedangkan pasal 7 ayat (5) menyebutkan bahwa **kekuatan hukum** peraturan perundang-undangan adalah sesuai dengan **hierarki** sebagaimana dimaksud dalam Pasal 7 ayat (1). Adapun jenis peraturan perundang-undangan selain seperti tersebut dalam Pasal 7 ayat (1), menurut Penjelasan Pasal 7 ayat (4), antara lain adalah peraturan yang dikeluarkan/diterbitkan oleh

MPR, DPR, DPD, MA, MK, BPK, BI, Menteri.

### Ketentuan Hukum Tentang Kuasa Wajib Pajak yang Berasal dari Jalur Perguruan Tinggi (Bukan Konsultan Pajak)

Berdasarkan Pasal 32 ayat (3) UU tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (selanjutnya disebut UU KUP)<sup>2</sup>, Wajib Pajak dapat menunjuk seorang kuasa untuk menjalankan hak dan kewajiban perpajakannya. Untuk dapat menjadi kuasa Wajib Pajak, tentunya harus memenuhi persyaratan. Akan tetapi, **persyaratan apa saja** yang harus dipenuhi seseorang untuk menjadi

lebih lanjut hal-hal yang **belum cukup diatur** dalam UU KUP, tentunya termasuk untuk mengatur persyaratan tentang kuasa Wajib Pajak yang memang belum cukup diatur dalam UU KUP.

Apabila kita gambarkan dalam bentuk skema hubungan antara Pasal 32 ayat (3a) UU KUP dan Pasal 48 UU KUP dapat digambarkan dalam Tabel 1:

Jadi, kalau kita lihat Tabel 1 di atas, tampak bahwa:

1. UU KUP memberikan wewenang untuk mengatur persyaratan kuasa Wajib Pajak **melalui 2 (dua) Pasal yang berbeda** yaitu (i) **Pasal 32 ayat (3a) UU KUP**, dan

**Oleh karena sama-sama mendapat kuasa dari dua pasal yang berbeda dalam UU KUP, tentunya kedudukan kedua peraturan tersebut sama-sama kuat. Akan tetapi, berdasarkan hierarki peraturan perundang-undangan yang tingkatannya dibawah UU, tentunya yang mempunyai kekuatan hukum yang lebih tinggi seharusnya adalah PP 80/2007**

kuasa Wajib Pajak tidak diatur atau **belum cukup diatur** di dalam UU KUP. Oleh karena belum diatur dalam UU KUP, maka persyaratan apa saja yang harus dipenuhi untuk menjadi kuasa Wajib Pajak akan diatur dalam **ketentuan peraturan perundang-undangan** yang tingkatannya di bawah UU. Oleh karena itu, **Pasal 32 ayat (3a) UU KUP** memberikan wewenang kepada Peraturan Menteri Keuangan untuk mengatur lebih lanjut mengenai persyaratan untuk menjadi kuasa Wajib Pajak. Di lain pihak, **Pasal 48 UU KUP juga memberikan wewenang** kepada ketentuan peraturan perundang-undangan yang tingkatannya di bawah UU yaitu Peraturan Pemerintah (PP) untuk mengatur

(ii) **Pasal 48 UU KUP**.

2. Atas dasar kuasa Pasal 48 UU KUP tersebut, diterbitkanlah PP 80/2007 yang dalam Pasal 28 ayat (2), Pasal 28 ayat (3), dan Penjelasan Pasal 28 ayat (3) mengatur tentang persyaratan tentang kuasa Wajib Pajak yang berasal dari **perguruan tinggi** (Bukan Konsultan Pajak). Sedangkan persyaratan untuk menjadi kuasa Wajib Pajak yang melalui Jalur **Konsultan Pajak** belum diatur secara lengkap, makanya **didelegasikan** kepada Peraturan Menteri Keuangan untuk mengaturnya (atas dasar Pasal 31 PP 80/2007).

3. Disisi lain, atas dasar kuasa Pasal 32 ayat (3a) UU KUP dan Pasal 31 PP 80/2007, diterbitkanlah PMK 22/2008. Yang menjadi pertanyaan, kenapa yang

<sup>2</sup>Yang dimaksud dengan UU KUP disini adalah UU No. 6 Tahun 1983 sebagaimana diubah terakhir dengan UU No. 27 tahun 2007.



**Tabel 1**  
 Hubungan Antara Persyaratan Kuasa Wajib Pajak yang Berasal dari Jalur Perpajakan Perguruan Tinggi (Bukan Konsultan Pajak) Berdasarkan PP 80/2007 dan PMK 22/2008

**Pasal 32 ayat (3) UU KUP**  
 Orang Pribadi atau Badan **dapat** menunjuk seorang **kuasa** dengan surat kuasa khusus untuk menjalankan hak dan memenuhi kewajiban sesuai dengan **ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan**.  
 Arti dari ketentuan ini adalah bahwa persyaratan untuk menjadi kuasa Wajib Pajak akan ditentukan berdasarkan **ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan**. Dengan kata lain, persyaratan tentang kuasa Wajib Pajak **belum cukup diatur** dalam UU KUP.

Dengan demikian, persyaratan untuk menjadi kuasa Wajib Pajak akan ditentukan berdasarkan **ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan yang tingkatan hierarkinya ada di bawah UU**.  
 Yaitu bisa melalui :

- (i) **Peraturan Pemerintah (Pasal 48 UU KUP)** dan
- (ii) **Peraturan Menteri Keuangan (Pasal 32 ayat (3a) UU KUP)**.

**Pasal 32 ayat (3a) UU KUP**  
 Persyaratan serta pelaksanaan hak dan kewajiban kuasa sebagaimana dimaksud pada Pasal 32 ayat (3) **diatur** dengan atau berdasarkan **Peraturan Menteri Keuangan**.

**Pasal 48 UU KUP**  
 Hal-hal yang **belum cukup diatur** dalam undang-undang ini, **diatur** lebih lanjut dengan **Peraturan Pemerintah**

**PP 80/2007**

Jalur Konsultan Pajak      Jalur Bukan Konsultan Pajak

Persyaratan kuasa Wajib Pajak yang berasal dari **Jalur Konsultan Pajak** belum **diatur** sehingga **didelegasikan** lagi ke PMK (Pasal 31/PP 80/2007)

Persyaratan kuasa Wajib Pajak yang berasal dari **Jalur Perguruan Tinggi (Bukan Konsultan Pajak)** sudah **cukup diatur** dalam Pasal 28 (2), (3), dan Penjelasan Pasal 28 ayat (3), sehingga **tidak didelegasikan** lagi ke PMK

**?**  
 lihat penjelasan poin 3, 4, dan 5

**PMK 22/2008**

**Tidak memberikan delegasi** kepada PMK 22/2008





**"... the final interpretation of tax laws belong to the judiciary".** Jadi, sepanjang belum ada **putusan final**, melalui suatu uji materi dari Mahkamah Agung, kedua peraturan tersebut yaitu PP 80/2007 dan PMK 22/2008 **bisa dipergunakan secara bersamaan.**

diatur oleh PMK 22/2008 **justru** persyaratan kuasa Wajib Pajak yang berasal dari jalur **perguruan tinggi (Bukan Konsultan Pajak)**? Padahal seharusnya yang diatur lebih lanjut adalah persyaratan kuasa Wajib Pajak yang berasal dari jalur **Konsultan Pajak**, hal ini sesuai dengan wewenang yang diberikan oleh Pasal 31 PP 80/2007. Sedangkan persyaratan untuk menjadi kuasa Wajib Pajak yang berasal dari perguruan tinggi (Bukan Konsultan Pajak) **sudah cukup diatur** dalam Pasal 28 ayat (2), Pasal 28 ayat (3), dan Penjelasan Pasal 28 ayat (3) PP 80/2007, sehingga **tidak didelegasikan** lagi kepada PMK.

4. Walaupun PMK 22/2008 diberikan wewenang untuk mengatur tentang persyaratan kuasa Wajib Pajak. Akan tetapi, dengan memperhatikan bunyi **konsiderans** dari PMK 22/2008 yang mengacu kepada UU KUP dan PP 80/2007, maka **seharusnya** PMK 22/2008 mengatur persyaratan tentang kuasa Wajib Pajak yang berasal dari Jalur Konsultan Pajak.
5. Dengan memperhatikan konsiderans PMK 22/2008 yaitu UU KUP dan PP 80/2007, maka **kalaupun** PMK 22/2008, atas dasar kuasa pasal 32 ayat (3a) UU KUP, akan mengatur persyaratan tentang kuasa Wajib Pajak yang berasal dari jalur perguruan tinggi (Bukan Konsultan Pajak), maka pengaturan tersebut seharusnya **selaras** dengan pengaturan persyaratan kuasa Wajib Pajak yang berasal dari jalur perguruan

tinggi (Bukan Konsultan Pajak) seperti yang telah diatur dalam PP 80/2007. Jadi, seharusnya sifat pengaturan PMK 22/2008 hanya **sekedar menjelaskan** dan **tidak boleh menambah atau merubah persyaratan** yang sudah ditetapkan oleh PP 80/2007 karena secara **hierarki** peraturan perundang-undangan, kekuatan hukum PP lebih tinggi daripada PMK.

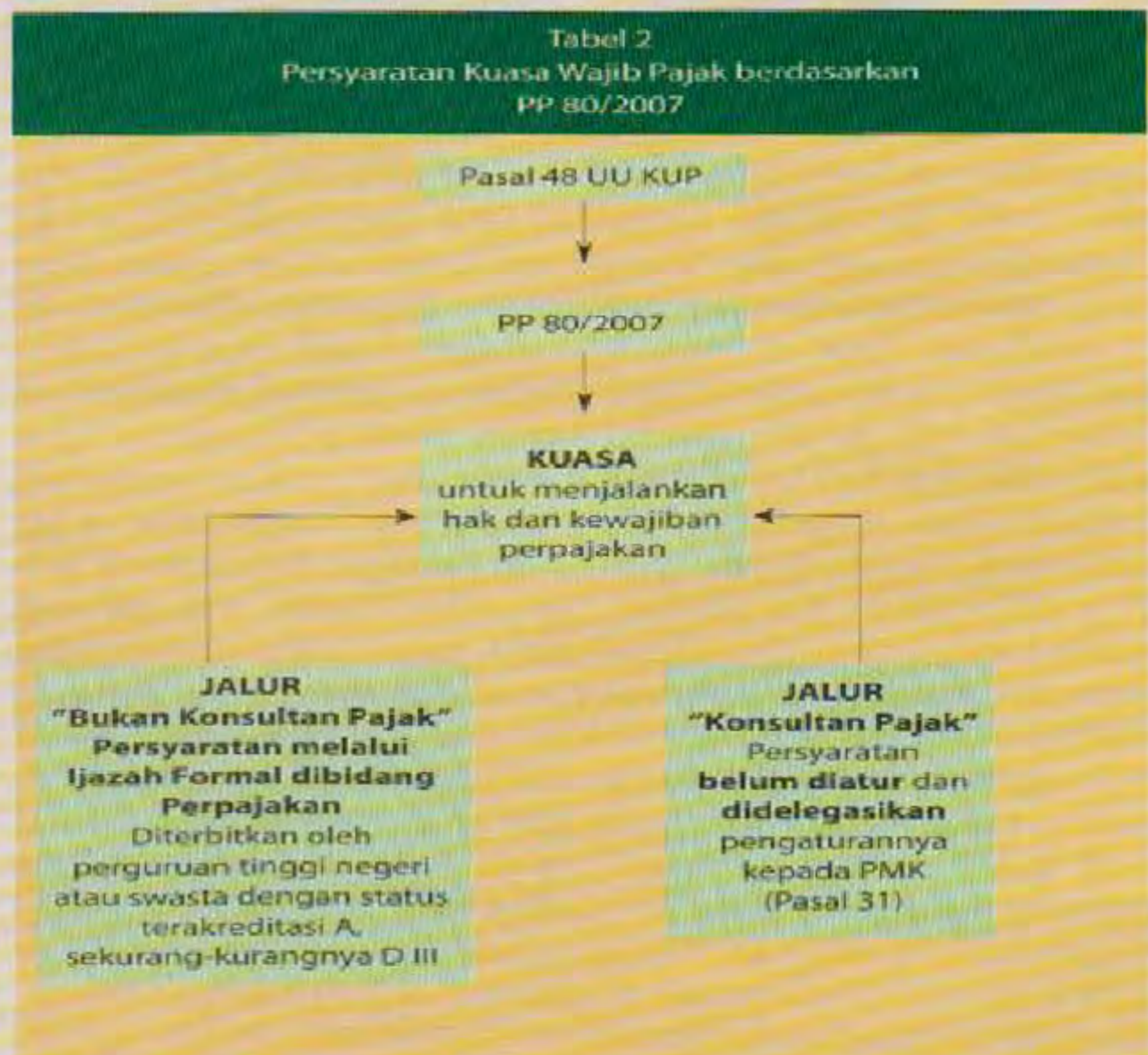
Akan tetapi persyaratan tentang kuasa Wajib Pajak yang diatur dalam PP 80/2007 dan PMK 22/2008 **saling bertentangan** seperti yang penulis gambarkan dalam Tabel 2 dan Tabel 3. Dalam PP 80/2007, persyaratan untuk menjadi kuasa Wajib Pajak dapat digambarkan dalam skema

seperti terlihat dalam Tabel 2:

Sedangkan dalam PMK 22/2008, ketentuan tentang kuasa Wajib Pajak diatur seperti tampak dalam Tabel 3:

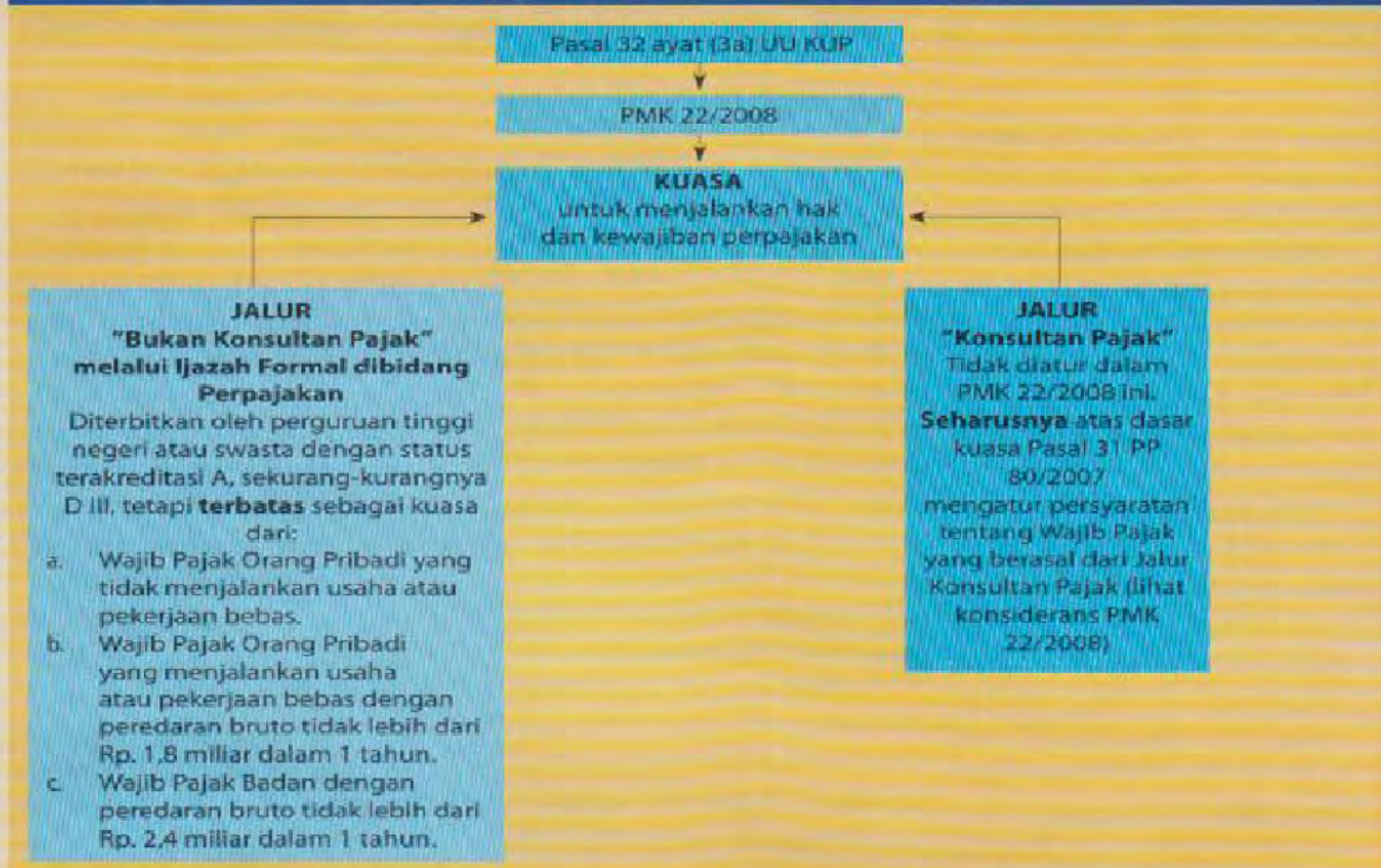
Dari Tabel 2 dan 3 tersebut di atas, tampak bahwa persyaratan untuk menjadi kuasa Wajib Pajak antara PP 80/2007 dan PMK 22/2008 **berbeda**. Pertanyaan kita semua, yaitu:

1. Peraturan mana yang seharusnya dipergunakan? Apakah PP 80/2007 atau PMK 22/2008? Menurut pendapat penulis, tentunya **sama-sama bisa dipergunakan**, karena masing-masing peraturan tersebut yaitu PP 80/2007 dan PMK/2008 **sama-sama mendapat kuasa** dari pasal yang berbeda dalam UU KUP.
2. Lantas, kalau sama-sama bisa dipergunakan, pertanyaan selanjutnya, peraturan mana yang **lebih tinggi hierarki kekuatannya**? Tentunya, berdasarkan UU No. 10 tahun 2004, adalah PP 80/2007.






Tabel 3  
 Persyaratan Kuasa Wajib Pajak berdasarkan PMK 22/2008



**KESIMPULAN**

Berdasarkan pembahasan tersebut di atas, ketentuan persyaratan kuasa Wajib Pajak, oleh UU KUP didelegasikan kepada peraturan perundang-undangan yang hierarki kedudukannya ada di bawah UU. Pasal 48 UU KUP mendelegasikan kepada PP 80/2007, sedangkan Pasal 32 ayat (3a) UU KUP mendelegasikan kepada PMK 22/2008. Akan tetapi, ketentuan persyaratan kuasa Wajib Pajak yang diatur dalam dua peraturan tersebut saling berbeda. Oleh karena sama-sama mendapat kuasa dari dua pasal yang berbeda dalam UU KUP, tentunya kedudukan kedua peraturan tersebut sama-sama kuat. Akan tetapi, berdasarkan hierarki peraturan perundang-undang yang tingkatannya dibawah UU, tentunya yang mempunyai kekuatan hukum yang lebih tinggi seharusnya adalah PP 80/2007.

Akan tetapi, dalam praktik di lapangan sekarang ini, kejadian sebaliknya yang justru terjadi, PP 80/2007 yang disingkirkan oleh PMK 22/2008. Menurut pendapat penulis, kedua peraturan tersebut **sama-sama boleh digunakan**. Permasalahan tentang peraturan mana yang hanya boleh dipergunakan, penulis tertarik untuk mengutip pendapatnya Frans Vanistendael sebagai berikut ini *"... the final interpretation of tax laws belong to the judiciary"*.<sup>3</sup> Jadi, sepanjang belum ada **putusan final**, melalui suatu uji materi dari Mahkamah Agung, kedua peraturan tersebut yaitu PP 80/2007 dan PMK 22/2008 **bisa dipergunakan**. Atau dengan kata lain, persyaratan kuasa Wajib Pajak dalam PMK 22/2008 **tidak bisa** membatasi persyaratan kuasa Wajib Pajak yang ada dalam PP 80/2007. Hal ini disebabkan karena:

- PP 80/2007 dan PMK 22/2008 **sama-sama mendapat kuasa dari dua pasal yang berbeda dari UU KUP**, dan
- PP 80/2007 **tidak pernah mendelegasikan** kepada PMK 22/2008 untuk mengatur lebih lanjut tentang persyaratan kuasa Wajib Pajak yang berasal dari program studi perpajakan perguruan tinggi (Bukan Konsultan Pajak).
- PMK 22/2008 **bukan *lex specialis*** atas PP 80/2007. Prinsip *lex specialis derogat lex generalis* berlaku **sepanjang** masing-masing peraturan kedudukan hierarkinya sama. Sedangkan PMK 22/2008 hierarkinya di bawah PP 80/2007.<sup>4</sup> Jadi, menurut pendapat penulis, silahkan saja seseorang dalam menjalankan kuasa Wajib Pajak mempergunakan PP 80/2007 **atau** PMK 22/2008. 

<sup>3</sup> Frans Vanistendael, *Legal Framework for Taxation*, dalam Thuronyi (ed.), *Tax Law Design and Drafting*, WIT, 1996, hal. 34

<sup>4</sup> I. Soeroto, *Pengantar Ilmu Hukum*, 2006, hal. 136.



DOWNLOAD TRIAL VERSION ;  
WWW.INTEGRALDP.CO.ID



### DOCUMENTATION :

1. Peraturan Pajak
2. Peraturan Bea Cukai
3. Peraturan Daerah
4. Peraturan Tambahan
5. Pengadilan Pajak
6. Tax Treaty

### KNOWLEDGE :

1. Tax Learning
2. Artikel & Hot Issues Perpajakan
3. Panduan Perpajakan
4. Klinik ORTax
5. Kliping Berita Perpajakan

### OTHERS :

1. Kurs KMK
2. Kurs Bank Indonesia
3. Formulir Perpajakan
4. Kalkulator Pajak (PPH OP, Badan, PPN, PPh 21)
5. Kamus Akuntansi

### Our PORTFOLIO in providing Tax Information :

- ✓ Mengembangkan Media Komunitas Perpajakan Indonesia Online – ORTax (Observation & Research of Taxation)  
Media ini dikembangkan bersama Tax Centre FISIP UI dengan didukung oleh Ditjen Pajak (DJP), Asosiasi Pembayar Pajak Indonesia (APP), Ikatan Akuntan Indonesia dan seluruh asosiasi yang terkait dengan pajak. Media ini dapat di akses di [www.ORTax.org](http://www.ORTax.org).
- ✓ Membangun Database Informasi Perpajakan Internal untuk kantor-kantor pajak ( KPP LTO I, LTO II, BUMN, Badora I, Badora II, PMA II, PMA III, Tanah Abang I, Tanah Abang III, Kanwil LTO dsb)
- ✓ Membangun Database Informasi Perpajakan Internal untuk perusahaan-perusahaan asuransi melalui Asosiasi Asuransi Umum Indonesia (AAUI)
- ✓ dsb (Kunjungi Website kami untuk lebih detail)

### & .. ; KLIPING BERITA PERPAJAKAN

*Keeping Your Knowledge up-to-date*

Dengan fitur KLIPING BERITA PERPAJAKAN dari berbagai media, kini jangan takut ketinggalan berita perpajakan. Fasilitas Search Engine-nya memungkinkan Anda untuk mencari berita-berita perpajakan yang memuat lebih dari 1000 berita, dan tentu saja akan terus bertambah.

Untuk Informasi Hubungi :

PT INTEGRAL DATA PRIMA

Phone : 47865713-15

Fax : (021) 4705008

Mail : [support@integraldp.co.id](mailto:support@integraldp.co.id)

<http://www.integraldp.co.id>

**Integral**  
Data Prima

**ONLY ;**  
**Rp. 300.000,-**  
**+ Update 1 Th**





## "JANGAN LUPAKAN PERAN KARYAWAN PAJAK SEBAGAI MITRA DITJEN PAJAK YANG PALING STRATEGIS DALAM MEMBANTU PENERIMAAN NEGARA":

### Sebuah Pesan dari Karyawan Divisi Pajak

► Oleh Bastian Handrawan

**Substansi dari PMK 22 tersebut telah membawa harga diri saya sebagai karyawan divisi pajak yang menghitung, menyetorkan, dan melaporkan pajak ke "titik terendah", yaitu hanya dapat mengantarkan data atau hanya sebagai "kurir data"**

Saya adalah karyawan divisi pajak. Saat ini saya sulit sekali berkonsentrasi saat melakukan pekerjaan akibat diterbitkannya PMK 22/2008. Karena perusahaan tempat saya bekerja mempunyai omset lebih dari Rp 2.4 M/tahun, maka untuk "Urusan Tertentu" saya tidak dapat lagi mewakili perusahaan, misalnya pada saat dilakukan pemeriksaan pajak.

Tugas saya sebagai karyawan divisi pajak sangat menyita waktu, pikiran dan tenaga. Tugas dan tanggung jawab yang saya lakukan adalah sebagai berikut, (i) memberikan pengertian kepada karyawan perusahaan tentang pentingnya dan kewajiban untuk memiliki NPWP, (ii) memberikan pengertian kepada rekanan perusahaan mengenai masalah pemotongan PPh dan lain lain kewajiban pajak yang harus dilakukan perusahaan agar sesuai dengan ketentuan pajak, serta (iii) melakukan rekonsiliasi antar laporan pajak dengan laporan akuntansi. Kemudian, kami juga menghitung, menyetorkan, dan melaporkan

Surat Pemberitahuan Masa dan Surat Pemberitahuan Tahunan yang menjadi kewajiban perusahaan. Saya juga aktif berinteraksi dengan *Account Representative* (AR) dalam memberikan data-data untuk penyusunan profile wajib pajak dan lain sebagainya. Dengan kata lain, saya sebagai karyawan divisi pajak sebenarnya telah memberikan kontribusi yang besar sebagai mitra dari Ditjen Pajak agar perusahaan menjalankan usaha dan melaksanakan kewajiban pajak sesuai dengan peraturan perpajakan.

Akan tetapi, berdasarkan PMK 22/2008, jika perusahaan tempat saya bekerja diperiksa pajak, maka saya hanya dapat bertindak sebagai kurir alias hanya bisa mengantar data saja. Peraturan ini sungguh aneh tapi nyata. Kenapa? Apakah bisa masuk ke dalam logika para pembaca? Saya yang menghitung, menyetorkan, dan melaporkan SPM dan SPT, serta yang melakukan rekonsiliasi antara laporan pajak dan laporan akuntansi, tapi yang bisa mewakili



perusahaan untuk menjelaskan atau berargumentasi ke Ditjen Pajak adalah konsultan pajak, yang notabene tidak terlibat langsung dalam penyusunan laporan pajak yang diperiksa!

Hal ini tentu saja akan menimbulkan biaya tinggi untuk membayarkonsultan pajak dan dapat menimbulkan distorsi informasi jika saya harus menjelaskan dahulu kepada konsultan pajak mengenai laporan pajak yang sedang diperiksa, kemudian konsultan pajak memberikan penjelasan kepada fiskus. Distorsi informasi tersebut bisa saja informasi yang disampaikan ke pihak fiskus ada kemungkinan bertambah atau berkurang dari fakta yang sebenarnya. Bukankah kalau hal ini yang terjadi, maka konsultan pajak tersebut justru yang hanya bertindak sebagai "kurir informasi"?

Saya teringat di hari pertama masuk kerja, Direktur Keuangan perusahaan mengingatkan saya bahwa saya diangkat sebagai karyawan agar bekerja dengan sebaik-baiknya untuk menghitung dan membayar pajak yang merupakan kewajiban perusahaan, dan jangan sampai membayar pajak yang bukan merupakan kewajiban perusahaan. Dan yang paling penting adalah bahwa untuk mengurangi beban operasional, saya hanya boleh berkonsultasi masalah pajak kepada konsultan pajak hanya jika sangat diperlukan, dan sifatnya hanya untuk konfirmasi atau mendapatkan *second opinion*. Sebagai karyawan saya sangat paham sekali mengenai hal ini, karena dengan merekrut karyawan divisi pajak, maka cukup dengan membayar gaji tetap setiap bulan karyawan dapat dimintakan pertolongan setiap saat. Di lain pihak, konsultan pajak untuk memberikan jasa pada umumnya mengenakan tarif berdasarkan jam yang digunakan atau per kasus tentu dapat menimbulkan beban operasional yang tinggi. Oleh karena itu, salah satu dasar penilaian

untuk kenaikan gaji yang dilakukan setiap satu tahun sekali adalah seberapa besar beban konsultan pajak yang dapat saya minimalkan pembayarannya dalam setahun yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memastikan kewajiban pajak perusahaan sudah sesuai dengan peraturan perpajakan.

Dengan semakin mudahnya dan murahannya untuk mendapatkan informasi peraturan perpajakan yang terkini dan sudah adanya AR, sebenarnya peran konsultan pajak memang hanya dibutuhkan untuk mendapatkan konfirmasi atas transaksi-transaksi yang bersifat khusus. Akan tetapi dengan diterbitkannya PMK 22/2008, tentu ini akan meningkatkan biaya konsultan pajak jika perusahaan tempat saya bekerja dilakukan pemeriksaan. Jika biaya tersebut meningkat secara *significant*, maka hanya ada 2 kemungkinan, yaitu,; gaji saya akan sulit naik, dan yang paling buruk adalah saya harus siap-siap angkat koper untuk ganti profesi. Hal yang paling utama yang menyebabkan saya harus siap angkat koper untuk ganti profesi adalah karena substansi dari PMK 22 tersebut telah membawa harga diri saya sebagai karyawan divisi pajak yang menghitung, menyetorkan, dan melaporkan pajak ke "titik terendah", yaitu hanya dapat mengantarkan data atau hanya sebagai "kurir data". Saya berharap pembuat kebijakan, dapat meninjau kembali peraturan tersebut. Jika tidak, maka saya harus mengganti jabatan saya di kartu nama dari *Tax Specialist* menjadi *Courier Tax Data Specialist*.

Memang ada alternatif agar saya tidak menjadi "kurir data" yaitu dengan mengambil ujian sertifikasi yang diselenggarakan oleh profesi. Akan tetapi, ada hal mendasar yang menyebabkan saya dan rekan-rekan karyawan lain enggan untuk mengambil sertifikasi tersebut adalah karena kami ini sudah mempunyai ijazah dari perguruan

tinggi dengan konsentrasi Akuntansi atau Perpajakan, dan itu sudah lebih dari cukup untuk menjadi dasar pengetahuan perpajakan kami. Dengan demikian, tidak seharusnya kami diwajibkan untuk ikut ujian sertifikasi pajak lagi.

Saya bersama rekan-rekan karyawan pajak sadar, bahwa dalam rangka untuk mengembangkan pengetahuan perpajakan, kami memang harus mengikuti berbagai kursus perpajakan yang sesuai dengan kebutuhan kami, tetapi bukan untuk ikut ujian sertifikasi pajak seperti yang diselenggarakan saat ini, karena ujian sertifikasi tersebut memang bukan kebutuhan kami. Kebutuhan karyawan pajak adalah pelatihan pajak yang terkait dengan bidang usaha perusahaan di mana kami kerja. Sedangkan ujian sertifikasi yang diselenggarakan sekarang ini, menggunakan sistem *closed book* dan perhitungan teknis dengan menggunakan alat bantu hanya kalkulator untuk pengisian SPT secara manual. Padahal, dalam praktik sehari-hari kami bisa buka peraturan pajak kapan saja dan di mana saja serta menggunakan fasilitas komputer untuk mempermudah pemahaman peraturan perpajakan dan pengisian SPT. Apalagi sekarang DJP sudah menerapkan e-SPT dan banyaknya tawaran *software* perhitungan pajak, kenapa kami para karyawan pajak diharuskan ikut ujian yang memang seharusnya bukan ditujukan kepada kami? Kalau bisa dipermudah, kenapa harus dipersulit?

Terakhir, menurut saya yang penting yang harus dipikirkan oleh pembuat kebijakan adalah jumlah karyawan pajak lebih banyak dari pada jumlah konsultan pajak, sehingga peran serta para karyawan pajak membantu pemerintah dalam hal penerimaan APBN lebih besar dari pada peran konsultan pajak. Dan yang paling penting adalah Kualitas para karyawan divisi pajak tidak kalah dengan kualitas konsultan pajak!



Para pembicara Sesi Pertama dari kiri ke kanan:  
Sriadi Setyanto, Ak., M.A., Dr. Widi Widodo, Dikdik, S.Sos.  
(Moderator), Dra. Ning Rahayu, M.Si. dan Anita Priyanti



Kelompok Studi Administrasi Fiskal  
**KOSTAF**  
Universitas Indonesia



## SEMINAR & TALKSHOW KUPAS TUNTAS PERATURAN PEMERINTAH NO.80 TAHUN 2007 DAN PERATURAN MENTERI KEUANGAN NO.22 TAHUN 2008

Berlanjut dari artikel Darussalam, S.E., Ak., M.Si., LLM.Int.Tax dan Danny Septriadi, S.E., M.Si., LLM.Int.Tax yang bertajuk "Ada Apa Dibalik Ketentuan Kuasa Wajib Pajak?" banyak mendapatkan beragam pendapat dari komunitas perpajakan, termasuk juga mahasiswa Administrasi Fiskal Universitas Indonesia. Rasa ingin tahu serta meminta kejelasan mengenai siapa yang berhak menjadi kuasa Wajib Pajak, karena itu diselenggarakanlah seminar dan

talkshow yang bertajuk **TaXplore (Explore your Tax Insight)** yang diadakan oleh Divisi Seminar Kelompok Studi Administrasi Fiskal (KOSTAF), Universitas Indonesia. Seminar dan talkshow yang diselenggarakan selama satu hari ini ditujukan untuk membahas permasalahan mengenai regulasi PP No. 80 Tahun 2007 versus Peraturan Menteri Keuangan No. 22 Tahun 2008 yang saling bertolak belakang mengenai persyaratan untuk dapat

menjadi seorang kuasa Wajib Pajak.

Adapun narasumber dalam acara ini adalah Sriadi Setyanto, S.E., M.A., Dra. Ning Rahayu, M.Si., Dr. Widi Widodo, Dra. Anita Priyanti serta Darussalam, S.E., Ak., M.Si., LLM.Int. Tax. Berdasarkan hasil liputan tim Inside Tax, seminar dan talkshow yang dihadiri oleh kurang lebih 200 peserta ini berlangsung sangat seru dan atraktif. Dengan berbagai








latar belakang yang dimiliki oleh narasumber yang ada, memberikan warna berbeda berdasarkan pendapat mereka masing-masing. Di mana narasumber mengupas dan mengkaji adanya Peraturan Menteri Keuangan No. 22 Tahun 2008 mengenai persyaratan serta pelaksanaan hak dan kewajiban seorang kuasa.

Berbagai pendapat yang disampaikan narasumber, mengundang banyak tanggapan dari peserta yang hadir saat itu. Aspirasi mahasiswa yang banyak dilontarkan dalam seminar itu adalah rasa kekecewaan dengan dikeluarkannya Peraturan Menteri Keuangan tersebut yang dirasakan membatasi hak lulusan perguruan tinggi jurusan administrasi fiskal. Harapan mahasiswa agar peraturan ini dapat dikaji lebih lanjut dan hak-hak mahasiswa dapat kembali dipenuhi. Menurut Wiwit Purnamasari sebagai ketua pelaksana, agar acara seminar dan *talkshow* ini dapat menginformasikan mengenai siapa saja yang dapat berprofesi sebagai seorang kuasa Wajib Pajak dan dapat menjadi titik awal bangkitnya hak lulusan administrasi perpajakan di Indonesia.

Semoga langkah awal dalam seminar ini diharapkan ada langkah-langkah selanjutnya dibalik permasalahan yang terjadi setelah dikeluarkannya PMK No. 22 Tahun 2008. Langkah apa yang harus ditempuh untuk memperjuangkan kerja keras lulusan administrasi fiskal? Selamat berjuang untuk mahasiswa Administrasi Fiskal FISIP UI. 

Danassalam sebagai pembicara dalam Sesi Talk Show





# PMK NO. 43/PMK.03/2008: KETENTUAN TENTANG ANTI PENGHINDARAN PAJAK ATAS PENGAMBILALIHAN KOMPENSASI KERUGIAN

► Oleh Darussalam, S.E., Ak., M.Si., LL.M Int.Tax  
Danny Septriadi, S.E., M.Si., LL.M Int.Tax

PERUSAHAAN R

## PENDAHULUAN

Pada tanggal 13 Maret 2008 lalu, Menteri Keuangan telah menerbitkan PMK 43/PMK.03/2008 tentang Penggunaan Nilai Buku atas Pengalihan Harta dalam Rangka Penggabungan, Peleburan, atau Pemekaran Usaha (selanjutnya disebut PMK 43/2008). PMK 43/2008 ini pada dasarnya merupakan ketentuan anti penghindaran pajak (*anti avoidance*) untuk mencegah upaya Wajib Pajak melakukan penghindaran pajak melalui penggabungan usaha dengan cara mengambilalih kerugian dari perusahaan lain. Bukan rahasia umum lagi, bahwa salah satu motivasi suatu perusahaan melakukan penggabungan usaha adalah melakukan penghindaran pajak melalui pengambilalihan

kompensasi kerugian. Hal ini pun sudah dinyatakan oleh Weston dan Brigham bahwa motivasi suatu perusahaan dalam penggabungan usaha adalah dalam rangka pengambilalihan kompensasi kerugian.<sup>1</sup>

## KONSEP TEORITIS PENG- GABUNGAN USAHA DENGAN PENGUNAAN NILAI BUKU (BEBAS PAJAK) SERTA PE- NGAMBILALIHAN KOMPENSASI KERUGIAN<sup>2</sup>

Dalam pengalihan seluruh harta dari perusahaan yang diambilalih (*acquired company*) untuk dipertukarkan dengan saham dari perusahaan yang mengambilalih

1. Fred J. Weston dan Eugene F. Brigham, *Essential of Managerial Finance*, Terjemahan Alfonso Siat, Jilid 1, 9<sup>th</sup> Edition, 1990, hal. 388-391.

2. Darussalam, *Peraturan Pajak Penghasilan atas Reorganisasi Akuisitif dan Divisi*, Tesis S2 Ilmu Administrasi dan Kebijakan Perpajakan Universitas Indonesia, 2000, hal. 7-9.

(*acquiring company*), pada hakikatnya bukan merupakan penjualan suatu perusahaan kepada perusahaan lainnya, karena pemegang saham dari perusahaan yang diambilalih (*acquired company*) tidak kehilangan hak kepemilikannya (kendali) atas harta yang dialihkannya. Menurut Boatsman transaksi tersebut bukanlah transaksi pembelian atau penjualan.<sup>3</sup> Lebih lanjut Bittker dan Eustice menyatakan bahwa tidak terdapat laba atau rugi bagi pemegang saham dari perusahaan yang diambilalih (*acquired company*) atas pengalihan hartanya dari perusahaan yang diambilalih (*acquired company*) untuk dipertukarkan dengan saham perusahaan yang mengambilalih

3. James R. Boatsman, Charles H. Griffin, Vickrey Dun W, dan Thomas H. William, *Advanced Accounting*, Terjemahan Alfonso Siat, Richard D. Irwin, 7<sup>th</sup> Edition, 1994, hal. 12.





(*acquiring company*).<sup>4</sup> Dengan demikian dapat dikatakan bahwa dalam pengalihan seperti tersebut di atas, pada hakekatnya **tidak terdapat realisasi tambahan ekonomis** bagi para pemegang saham dari perusahaan yang diambilalih (*acquired company*) yang menerima saham atas perusahaan yang dialihkannya tersebut.

Berdasarkan konsep teoritis tersebut di atas, suatu penggabungan usaha (i) **dapat menggunakan nilai buku** (*pooling of interest*) atau diberikan fasilitas bebas pajak, dan (ii) dapat (sebagai konsekuensi logis dari penggabungan usaha) **mengambilalih kompensasi kerugian** dari perusahaan yang diambilalih sepanjang:

1. Para pemegang saham perusahaan yang mengalihkan perusahaannya (*acquired company*) tetap mempertahankan kepemilikannya atas perusahaan yang dialihkan tersebut melalui kepemilikan saham di perusahaan yang mengambilalih (*acquiring company*).
2. Perusahaan yang mengambilalih tetap (*acquiring company*) melanjutkan aktivitas atau kegiatan usaha semula dari perusahaan yang diambilalih (*acquired company*).
3. Perusahaan yang mengambilalih (*acquiring company*) menerima hampir seluruh (*substantially all*) harta perusahaan yang diambilalih (*acquired company*). Persyaratan *substantially all* tersebut biasanya berkisar antara 70% s/d 90%, tergantung kebijakan masing-masing negara.

Dengandemikian, dapat dikatakan bahwa **kelanjutan kepemilikan dan kelanjutan kegiatan usaha** dari perusahaan yang diambilalih (*acquired company*) merupakan suatu "alat uji" untuk menentukan apakah suatu penggabungan usaha dapat **menggunakan nilai buku** (bebas pajak) dan **mengambilalih kompensasi kerugian**, atau harus **menggunakan harga pasar wajar** (kena pajak). Disamping persyaratan tersebut di atas, terdapat persyaratan lain yang harus dipenuhi agar suatu penggabungan usaha dapat menggunakan nilai buku (bebas pajak) atau harus menggunakan harga pasar (kena pajak) yaitu persyaratan tentang "**tujuan bisnis** (*good business purposes*)" dalam transaksi penggabungan usaha tersebut. Hal ini dimaksudkan agar jangan terjadi fasilitas penggunaan nilai buku (bebas pajak) dan pengambilalihan kompensasi kerugian yang diberikan dalam

transaksi penggabungan usaha dipergunakan oleh Wajib Pajak untuk melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*).

Agar ketentuan penggunaan nilai buku dan pengambilalihan kompensasi kerugian dalam transaksi penggabungan usaha tidak disalahgunakan oleh Wajib Pajak untuk melakukan penghindaran pajak, maka di banyak negara, terdapat alat uji untuk menentukan apakah Wajib Pajak **berhak** atau **tidak** untuk menggunakan nilai buku (bebas pajak) dan mengambilalih kompensasi kerugian. Sebagai contoh, di Amerika Serikat, alat uji tersebut adalah sebagai berikut:<sup>5</sup>

1. Adanya **kelanjutan kepemilikan** (*continuity of proprietary interest doctrine*) dari para pemegang saham perusahaan yang diambilalih (*acquired company*) di perusahaan yang mengambilalih (*acquiring company*).
2. Adanya **kelanjutan kegiatan usaha** (*continuity of business enterprise doctrine*) dari perusahaan yang diambilalih (*acquired company*).
3. Adanya **tujuan bisnis** (*business purpose doctrine*) dalam penggabungan usaha, yang artinya tidak semata-mata untuk tujuan perpajakan.

#### **KETENTUAN PPh ATAS PENG-GABUNGAN USAHA SEBELUM PMK 43/2008**

Ketentuan perpajakan tentang penggabungan usaha berdasarkan hukum positif yang berlaku saat ini di Indonesia adalah sebagai berikut ini:

Pasal 4 ayat (1) UU PPh

Yang menjadi objek pajak adalah penghasilan yaitu setiap tambahan

4. Boris I. Primer dan James S. Eubice, *Federal Income Taxation of Corporation and Shareholders*, Warren, Gorham & Lamont, 1998, hal. 13-15.

5. Martin D. Ginsburg dan Jack S. Levin, *Merger, Acquisition, and Buyouts: A Transactional Analysis of the Governing Tax, Legal, and Accounting Consideration*, Volume 1, 1995, hal. 407-408.



kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak, baik yang berasal dari Indonesia maupun dari luar Indonesia, yang dapat dipakai untuk konsumsi atau untuk menambah kekayaan Wajib Pajak yang bersangkutan, dengan nama dan dalam bentuk apapun, termasuk:

- Ayat (1) huruf d  
Keuntungan karena penjualan atau karena pengalihan harta termasuk:
- Ayat (1) huruf d, angka 3  
Keuntungan karena likuidasi, **penggabungan**, peleburan, pemekaran, pemecahan, atau pengambilalihan usaha.

Adapun ketentuan yang mengatur tentang nilai perolehan atau nilai pengalihan harta dalam rangka penggabungan usaha diatur dalam Pasal 10 ayat (3) UU PPh yang berbunyi sebagai berikut:

**Pasal 10 ayat (3) UU PPh**

Nilai perolehan atau pengalihan harta yang dialihkan dalam rangka likuidasi, **penggabungan**, peleburan, pemekaran, pemecahan, atau pengambilalihan usaha adalah jumlah yang seharusnya dikeluarkan atau diterima berdasarkan **harga pasar, kecuali** ditetapkan lain oleh Menteri Keuangan.

Pasal 10 ayat (3) UU PPh tersebut mengatur dua macam ketentuan, yaitu:

1. Ketentuan mengenai nilai perolehan bagi perseroan yang menerima pengalihan harta adalah jumlah yang seharusnya dikeluarkan (*fair market value*), dan nilai pengalihan bagi perusahaan yang mengalihkan harta adalah jumlah yang seharusnya diterima (*fair market value*).
2. Ketentuan mengenai pemberian wewenang kepada Menteri Keuangan untuk menetapkan pengecualian atas ketentuan

untuk menggunakan nilai perolehan dan nilai pengalihan berdasarkan harga pasar (*fair market value*).

Dalam perjalanannya, sampai saat ini, wewenang yang diberikan oleh Pasal 10 ayat (3) tersebut kepada Menteri Keuangan untuk **mengecualikan** nilai perolehan atau pengalihan dalam rangka penggabungan usaha berdasarkan harga pasar dengan menerbitkan berbagai peraturan sebagai berikut:

1. Keputusan Menteri Keuangan No: 637/KMK.04/1994, tanggal 29 Desember 1994 tentang Penggunaan Nilai Buku atas Pengalihan Harta dalam Rangka Penggabungan, Peleburan, atau Pemekaran Usaha.
2. Keputusan Menteri Keuangan No: 249/KMK.04/1995, tanggal 2 Juni 1995 tentang Perubahan Keputusan Menteri Keuangan No: 637/KMK.04/1994, tanggal 29 Desember 1994 tentang Penggunaan Nilai Buku atas Pengalihan Harta dalam Rangka Penggabungan, Peleburan, atau Pemekaran Usaha.
3. Keputusan Menteri Keuangan No: 474/KMK.04/1995, tanggal 29 Oktober 1995 tentang Perubahan Keputusan Menteri Keuangan No: 637/KMK.04/1994, tanggal 29 Desember 1994 tentang Penggunaan Nilai Buku atas Pengalihan Harta dalam Rangka Penggabungan, Peleburan, atau Pemekaran Usaha, sebagaimana telah diubah dengan Keputusan Menteri Keuangan No: 249/KMK.04/1995.
4. Keputusan Menteri Keuangan No: 422/KMK.04/1998, tentang Penggunaan Nilai buku atas Pengalihan Harta dalam Rangka Penggabungan, Peleburan, atau Pemekaran Usaha.
5. Keputusan Menteri Keuangan

No: 469/KMK.04/1998, tentang Perubahan Keputusan Menteri Keuangan No: 422/KMK.04/1998, tentang Penggunaan Nilai Buku atas Pengalihan Harta dalam Rangka Penggabungan, Peleburan, atau Pemekaran Usaha.

6. Keputusan Menteri Keuangan No: 211/KMK.03/2003 tentang Perubahan Kedua Keputusan Menteri Keuangan No: 422/KMK.04/1998, tentang Penggunaan Nilai Buku atas Pengalihan Harta dalam Rangka Penggabungan, Peleburan, atau Pemekaran Usaha.
7. Peraturan Menteri Keuangan No: 75/PMK.03/2005 tentang Perubahan Ketiga atas KMK 422/KMK.04/1998 tentang Penggunaan Nilai Buku atas Pengalihan Harta dalam Rangka Penggabungan, Peleburan, atau Pemekaran Usaha.
8. Peraturan Menteri Keuangan No: 43/PMK.03/2008 tentang Penggunaan Nilai Buku atas Pengalihan Harta dalam Rangka Penggabungan, Peleburan, atau Pemekaran Usaha.

Dari berbagai keputusan atau peraturan Menteri Keuangan tersebut, yang menjadi bahan kajian adalah Keputusan Menteri Keuangan No. 422/KMK.04/1998 juncto SE-23/PJ.42/1999 mengenai Buku Panduan tentang Perlakuan Perpajakan atas Restrukturisasi Perusahaan (selanjutnya disebut SE 23/1999). Dalam kedua ketentuan tersebut, perusahaan yang melakukan penggabungan usaha dapat menggunakan nilai buku sepanjang memenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Menggunakan nilai buku fiskal.
2. Memenuhi definisi penggabungan usaha.
3. Persetujuan Kantor Wilayah



Ditjen Pajak di mana Wajib Pajak terdaftar.

4. Pelunasan Tunggalan Ketetapan Pajak.
5. Pemeriksaan Akuntan Publik.

Selain dapat menggunakan nilai buku seperti tersebut di atas, perusahaan yang melakukan penggabungan usaha juga dapat mengalihkan sisa kompensasi kerugian dari perusahaan yang mempunyai kompensasi kerugian. Adapun persyaratan yang harus dipenuhi untuk dapat mengalihkan kompensasi kerugian berdasarkan SE 23/1999 adalah sebagai berikut:

Apabila perusahaan yang melakukan pengalihan harta (*acquired company*) mempunyai kerugian fiskal tahun berjalan atau hak kompensasi kerugian fiskal tahun-tahun yang lalu (termasuk kerugian selisih kurs) pada tahun pajak terakhirnya dan telah melakukan penilaian kembali aktiva tetapnya sesuai ketentuan atau prosedur yang berlaku (lihat butir 4 panduan ini), atas sisa kerugian fiskal yang masih ada setelah diperhitungkan dengan penghasilan tahun pajak terakhir (termasuk selisih lebih yang diperoleh dari penilaian kembali aktiva tetap) dapat dialihkan kepada badan usaha yang menerima pengalihan harta (*acquiring company*), sepanjang dipenuhi persyaratan sebagai berikut:

1. Pada saat penggabungan atau peleburan usaha akan dilaksanakan badan usaha yang mengalihkan harta (*acquired company*) masih aktif menjalankan kegiatan usahanya; dan
2. Sekurang-kurangnya untuk kurun waktu 2 tahun setelah penggabungan atau peleburan usaha, badan usaha yang menerima pengalihan harta (*acquiring company*) masih tetap aktif menjalankan kegiatan

Tabel 1  
Laporan Keuangan PT A

Laba/(Rugi) Usaha	20.000.000.000,-
Aset Neto	100.000.000.000,-

Tabel 2  
Laporan Keuangan PT B

Laba/(Rugi) Usaha	(21.000.000.000,-)
Aset Neto (mesin, tanah, dan bangunan)	1.500.000.000,-

Tabel 3  
Perhitungan Laba/(Rugi) Revaluasi PT B

Harga pasar ( <i>fair market value</i> ) aset PT B	3.500.000.000,-
Nilai sisa buku aset PT B	(1.500.000.000,-)
Laba revaluasi	2.000.000.000,-
Kompensasi kerugian PT B	(21.000.000.000,-)
Sisa kompensasi kerugian yang dapat dialihkan	(19.000.000.000,-)

Tabel 4  
Perhitungan Laba/(Rugi) dan PPh Terutang PT A

Laba/(Rugi) PT A sebelum penggabungan usaha	20.000.000.000,-
Kompensasi kerugian dari PT B	(19.000.000.000,-)
Laba/(Rugi) PT A setelah penggabungan usaha	1.000.000.000,-
PPh Terutang (Pasal 17 UU PPh)	282.500.000,-

usahanya.

Berdasarkan ketentuan tersebut di atas, banyak perusahaan melakukan skema penghindaran pajak seperti penulis ilustrasikan dalam contoh berikut ini:

Misalkan PT A adalah perusahaan komputer, pada tahun 2007 mempunyai kondisi keuangan seperti tercermin dalam Tabel 1.

Dilain pihak, ada PT B, sebuah perusahaan sepatu, yang sedang mengalami kesulitan keuangan dan ada rencana mau dilikuidasi karena pemilik perusahaan beranggapan bahwa perusahaan sepatu ini tidak mempunyai prospek lagi karena aset (mesin) yang dimilikinya sudah usang secara teknologi. Adapun kondisi keuangan pada tahun 2007 dari PT B ini seperti terlihat dalam Tabel 2.

PT A tertarik untuk mengambilalih PT B. Patut diduga bahwa ketertarikan PT A untuk mengambilalih PT B bukan karena alasan PT A ingin mengembangkan kegiatan usaha

B karena secara bisnis (*business reason*) tidak ada untungnya bagi PT A untuk meneruskan kegiatan usaha PT B karena seperti alasan tersebut di atas. Lantas, kenapa PT A mau mengambilalih PT B? Patut diduga, PT A hanya ingin mengambilalih kompensasi rugi PT B yang sebesar Rp 21.000.000.000,- tersebut.

Untuk dapat mengambilalih kompensasi kerugian PT B sebesar Rp 21.000.000.000,- tersebut, PT B harus direvaluasi terlebih dulu. Misalkan, harga pasar (*fair market value*) aset PT B pada saat penggabungan usaha adalah sebesar Rp 3.500.000.000,-. Atas dasar revaluasi ini, maka jumlah kompensasi kerugian PT B yang dapat diambilalih oleh PT A akan tampak seperti dalam Tabel 3.

Dengan sisa kompensasi kerugian dari PT B yang dapat dialihkan kepada PT A sebesar Rp. 19.000.000.000,- tersebut, maka Laba/(Rugi) PT A akan tampak seperti dalam Tabel 4.

Dengan kondisi tersebut, PT A dapat melakukan penghematan



pajak seperti terlihat dalam Tabel 5:

Akan tetapi, PT A masih tidak puas dengan skema penghindaran pajak seperti yang digambarkan dalam Tabel 5 tersebut. PT A ingin memaksimalkan skema penghindaran pajaknya dengan memanfaatkan kelemahan ketentuan persyaratan tentang pengalihan kompensasi kerugian seperti yang diatur dalam SE 23/1999 tersebut di atas.

Dalam ketentuan SE 23/1999 tersebut, yang **diharuskan** untuk melakukan **revaluasi** adalah **perusahaan yang melakukan pengalihan harta** (*acquired company*) yang **mempunyai kompensasi kerugian**. Dengan demikian, apabila terdapat penggabungan usaha di mana **perusahaan yang menerima pengalihan harta** (*acquiring*

*company*) adalah perusahaan yang mempunyai kompensasi kerugian, maka perusahaan yang menerima pengalihan harta (*acquiring company*) yang mempunyai kompensasi kerugian tersebut **tidak harus melakukan revaluasi**. Dengan kondisi ini, maka PT A dalam melakukan transaksi penggabungan usaha dengan PT B, skema yang dirancang adalah **PT A yang meleburkan diri kepada PT B**. Dengan demikian, PT B sebagai perusahaan yang menerima pengalihan harta (*acquiring company*) yang mempunyai kompensasi kerugian tidak harus direvaluasi, sehingga jumlah kompensasi kerugian PT B tetap utuh sebesar Rp 21.000.000.000,-. Dengan skema ini, maka perhitungan pajak yang terutang dalam transaksi penggabungan usaha tersebut akan

tampak dalam Tabel 6.

Apabila kita bandingkan perhitungan PPh terutang atas laba PT A antara (i) tidak melakukan penggabungan usaha, (ii) melakukan penggabungan usaha dengan skema seperti dalam Tabel 5, dan (iii) melakukan penggabungan usaha dengan skema seperti dalam Tabel 6, akan tampak seperti dalam Tabel 7:

**KETENTUAN PPh ATAS PENGGABUNGAN USAHA BERDASARKAN PMK 43/2008**

Menurut pendapat penulis, PMK 43/2008 diterbitkan dalam rangka untuk mencegah upaya Wajib Pajak melakukan penghindaran pajak melalui skema seperti tersebut di atas. Adapun pasal-pasal yang terkait dengan upaya Ditjen Pajak untuk mencegah skema penghindaran pajak melalui transaksi penggabungan usaha yang semata-mata untuk tujuan pengambilalihan kompensasi kerugian adalah sebagai berikut:

1. Pasal 1 ayat (3) PMK 43/2008  
 Pasal 1 ayat (3) yang menyatakan bahwa penggabungan usaha yang dapat menggunakan nilai buku adalah penggabungan dari dua atau lebih Wajib Pajak Badan yang modalnya terbagi atas saham dengan cara tetap **mempertahankan berdirinya salah satu badan usaha yang tidak mempunyai sisa kerugian atau mempunyai sisa kerugian yang lebih kecil**.  
 Pasal 1 ayat (3) ini merupakan upaya Ditjen Pajak untuk mencegah skema penghindaran pajak seperti yang disajikan dalam Tabel 6. Dengan Pasal 1 ayat (3) ini, maka dalam penggabungan usaha seperti yang diilustrasikan di atas, yang harus dipertahankan untuk tetap hidup (*acquiring company*) adalah PT A sebagai perusahaan

Tabel 5  
 Perbandingan Laba/(Rugi) dan PPh Terutang PT A

Keterangan	Sebelum Penggabungan Usaha	Setelah Penggabungan Usaha (Tabel 4)
Laba/(Rugi) PT A	20.000.000.000,-	20.000.000.000,-
Kompensasi kerugian dari PT B	0,-	(19.000.000.000,-)
Laba/(Rugi) PT A	20.000.000.000,-	1.000.000.000,-
PPh Terutang (Pasal 17 UU PPh)	5.982.500.000,-	282.500.000,-

Tabel 6  
 Perhitungan PPh Terutang atas Laba PT A

Laba/(Rugi) PT A sebelum penggabungan usaha	20.000.000.000,-
Kompensasi kerugian dari PT B (tidak harus direvaluasi)	21.000.000.000,-
Laba/(Rugi) PT B setelah penggabungan usaha	(1.000.000.000,-)
PPh Terutang (Pasal 17 UU PPh)	<b>Nihil</b>

Tabel 7  
 Perbandingan Laba/(Rugi) dan PPh Terutang PT A

Keterangan	Tidak melakukan Penggabungan Usaha	Melakukan Penggabungan Usaha dengan skema seperti dalam Tabel 5	Melakukan Penggabungan Usaha dengan skema seperti dalam Tabel 6
Laba/(Rugi) PT A	20.000.000.000,-	20.000.000.000,-	20.000.000.000,-
Kompensasi Rugi	0,-	(19.000.000.000,-)	21.000.000.000,-
Laba/(Rugi) PT A	20.000.000.000,-	1.000.000.000,-	(1.000.000.000,-)
PPh Terutang	5.982.500.000,-	282.500.000,-	<b>Nihil</b>





**Dalam ketentuan perpajakan sebelum berlakunya PMK 43/2008, yaitu ketentuan tentang penggunaan nilai buku dan pengambilalihan kompensasi kerugian dalam transaksi penggabungan usaha, telah banyak dimanfaatkan oleh Wajib Pajak untuk melakukan praktik penghindaran pajak dengan cara semata-mata mengambilalih kompensasi kerugian perusahaan lain dalam rangka memperkecil jumlah pajak terutang mereka**

yang tidak mempunyai sisa kompensasi kerugian. Jadi, tidak diperkenankan yang dipertahankan untuk tetap hidup (*acquiring company*) adalah PT B.

#### 2. Pasal 2 huruf c PMK 43/2008

Selain berdasarkan Pasal 1 ayat (3) tersebut di atas, skema penghindaran pajak seperti tampak dalam Tabel 6 tersebut juga **dapat dicegah** melalui Pasal 2 huruf c. Dalam Pasal 2 huruf c tersebut menyatakan bahwa suatu penggabungan usaha harus memenuhi persyaratan **tujuan bisnis** (*business purpose test*). Melalui alat uji tujuan bisnis ini, Ditjen Pajak dapat **menguji** alasan suatu perusahaan untuk melakukan penggabungan usaha, apakah karena tujuan bisnis atau tujuan lainnya (tujuan penghindaran pajak).

Di samping itu, persyaratan tujuan bisnis yang ada dalam pasal 2 huruf c juga dapat mencegah skema penghindaran pajak seperti yang digambarkan dalam Tabel 5. Dengan pasal ini, Ditjen Pajak dapat mempertanyakan motivasi bisnis PT A dalam mengambilalih PT B, apakah


memang benar dalam rangka tujuan bisnis atau **hanya** dalam rangka untuk mengambilalih kompensasi kerugian PT B, karena tidak lazim dalam suatu kegiatan bisnis, perusahaan yang rugi (tidak sehat) yaitu PT B mengambilalih perusahaan yang untung (sehat) yaitu PT A.

#### 3. Pasal 3 PMK 43/2008

Pasal 3 menyatakan bahwa Wajib Pajak yang melakukan penggabungan usaha dengan **menggunakan nilai buku** tidak boleh mengkompensasi kerugian atau sisa kerugian dari Wajib Pajak yang menggabungkan diri (*acquired company*). Ketentuan ini juga untuk mencegah skema

penghindaran pajak seperti tampak dalam Tabel 6. Akan tetapi, berdasarkan Pasal 3 ini, menurut pendapat penulis, bukan berarti pengambilalihan kompensasi kerugian dari perusahaan yang diambilalih (*acquired company*) tidak diperkenankan. Pengambilalihan kompensasi kerugian tetap diperkenankan **sepanjang** perusahaan yang diambilalih (*acquired company*) **melakukan revaluasi**. Yang tidak diperkenankan dalam Pasal 3 ini kalau perusahaan yang diambilalih (*acquired company*) tersebut tidak melakukan revaluasi atau **menggunakan nilai buku**.

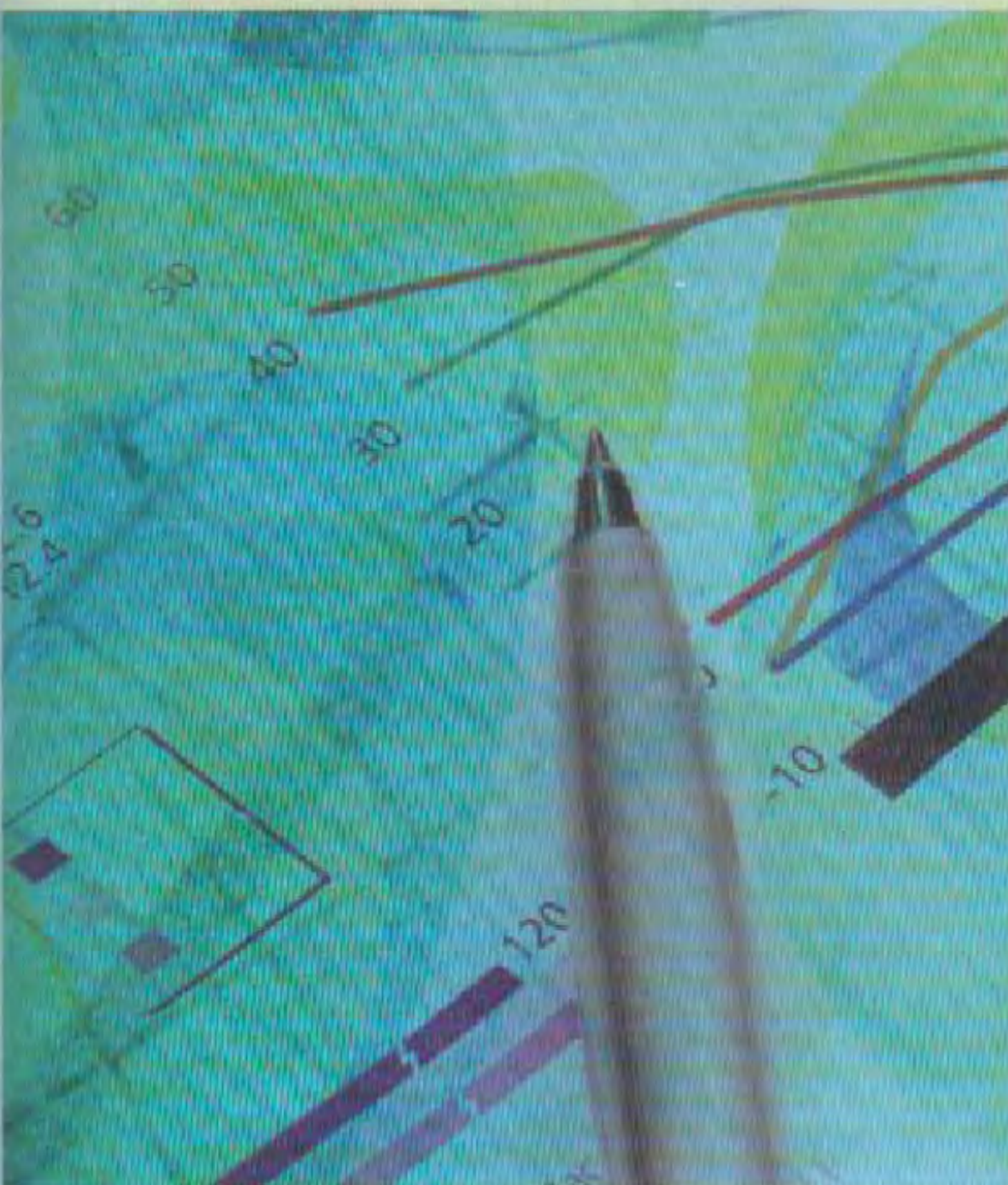
### KESIMPULAN

Dalam ketentuan perpajakan sebelum berlakunya PMK 43/2008, yaitu tentang penggunaan nilai buku dan pengambilalihan kompensasi kerugian dalam transaksi penggabungan usaha, telah banyak dimanfaatkan oleh Wajib Pajak untuk melakukan praktik penghindaran pajak dengan cara semata-mata mengambilalih kompensasi kerugian perusahaan lain dalam rangka memperkecil jumlah pajak terutang mereka. Praktik ini tentunya menimbulkan kerugian penerimaan pajak. Akhirnya, setelah bertahun-tahun lamanya praktik penghindaran pajak melalui skema tersebut berlangsung, Ditjen Pajak mengeluarkan PMK 43/2008 untuk mencegah praktik penghindaran pajak tersebut seperti yang telah dilakukan oleh banyak negara sejak bertahun-tahun yang lalu. 



# SURVEI KOMPARATIF DI BEBERAPA NEGARA TENTANG SUPPLY CHAIN MANAGEMENT: Dalam Perspektif **TRANSFER PRICING**

► Oleh **Dr. Widi Widodo**



Struktur-struktur *supply chain management* semakin banyak digunakan oleh *Multinational Enterprises* (MNE) di seluruh dunia. Salah satu alasan yang menyebabkannya adalah strategi menurunkan *cost* sebagai akibat dari sentralisasi terhadap *regional support functions* dan juga sentralisasi kepemilikan dan manajemen terhadap *intellectual property*. Aktivitas-aktivitas bisnis yang demikian telah meningkatkan peluang *transfer pricing*, yang seringkali menyebabkan penurunan *taxable income* di negara yang dikategorikan *high-tax jurisdiction* atau yang tarif pajaknya tinggi.

Dari sudut pandang pajak, isu yang berkembang akhir-akhir ini adalah apakah struktur-struktur manajemen

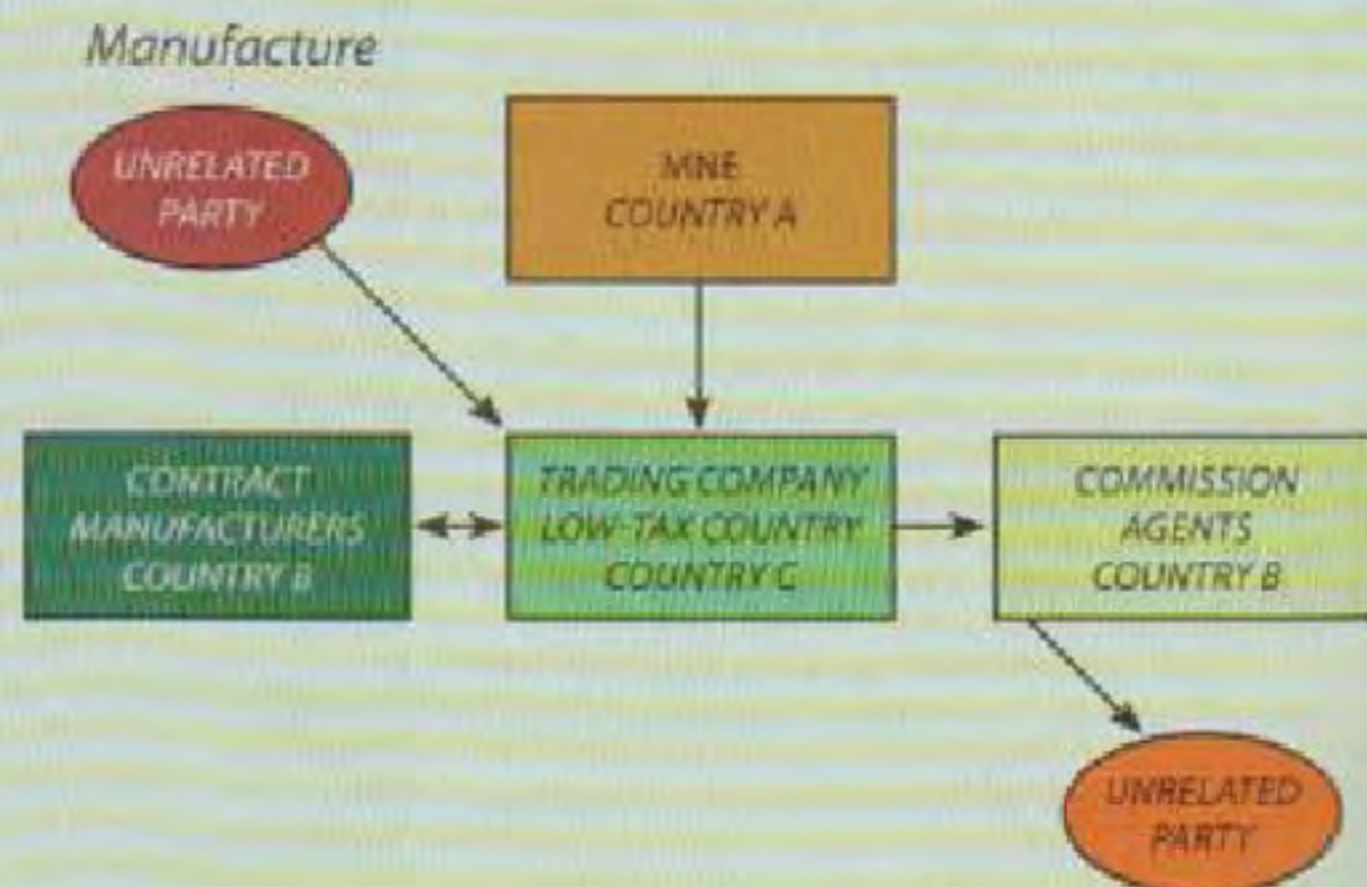
*supply chain* tersebut dapat dicegah melalui *Permanent Establishment (PE) Rules* atau dengan *Transfer Pricing Rules* di setiap negara tempat aktivitas-aktivitas usaha berlangsung.

Survei komparatif yang dilakukan oleh *international tax experts* di beberapa negara yang diorganisir IBFD baru-baru ini mencoba untuk membandingkan perlakuan di masing-masing Otoritas Pajak di negara-negara yang memberikan laporan. Terkait isu-isu *Supply Chain Management Model* yang diuraikan berikut ini (untuk pembahasan artikel kali ini, akan difokuskan pada alternatif kedua, yaitu *Transfer Pricing Rules*):

- a. Diantara beragam *supply chain model* secara teoritis, salah satu contoh yaitu *centralized supply chain management model*. Manakah *supply chain management model* yang paling cocok berdasarkan pertimbangan *corporate tax system* yang berlaku?
- b. Dalam struktur manajemen *supply chain* berikut ini :



Bagaimanakah kompensasi yang seharusnya diterima oleh *contract manufactures* dan *sales office* menurut Otoritas Pajak? Kemudian apakah terdapat perbedaan perlakuan antara situasi *inbound* dan *outbound*?





MNE mendirikan *Trading co.* di negara yang tarif pajaknya rendah, di mana perusahaan tersebut memiliki *intangible property*. Perusahaan tersebut sekaligus mendanai dan memikul risiko-risiko atas fungsi-fungsi yang dijalankan di negara yang tarif pajaknya tinggi. *Trading co.* bertanggung jawab terhadap seluruh pembelian semua bahan baku. Kemudian terdapat perjanjian antara *Trading co.* dengan *Contract Manufacturer (contract manufacturing agreement)*. *Trading co.* sebagai pemilik *intangible property* yang terkait dengan kegiatan manufaktur dan mengizinkan *contract manufacturer* menggunakan *intangibles* dalam kaitannya dengan kegiatan produksi yang dipesan oleh *Trading co.* Aktifitas penjualan dan pemasaran di negara dengan tarif pajak tinggi dikendalikan oleh perusahaan agen.

Pertanyaannya:

- Apakah negara tersebut memiliki peraturan yang khusus dengan perlakuan pajak atas struktur tersebut?
- Bagaimanakah remunerasi yang seharusnya diterima tiap-tiap entitas yang tercakup dalam struktur tersebut? Apakah Otoritas Pajak memiliki metode *transfer pricing* yang spesifik terkait dengan kasus ini?

#### BELGIA<sup>1</sup>

Untuk menghindari perdebatan dengan Otoritas Pajak di Belgia, dalam hal penempatan fungsi-fungsi dari *supply chain* MNE, disarankan segala aktivitas dari *principal* agar dipisahkan dari *contract manufacturer*-nya di Belgia. Jadi aktivitas *contract manufacturer* harus terbatas kepada penyedia jasa pabrikan semata, dalam rangka menghindari siklus bisnis yang lengkap dilakukan di Belgia.

*Intangible property* yang digunakan oleh *contract manufacturer* biasanya dibatasi oleh *principal*-nya dan telah ada jaminan aliran pendapatan (*revenue stream*) dari *principal* berdasarkan kontrak. Akibatnya tidak akan menghadapi risiko pasar secara langsung. Oleh karena itu remunerasi yang seharusnya diterima adalah berdasarkan *fee basis* atau *pre-established price* per unit (keduanya termasuk *cost-plus basis*).

Sedangkan untuk *sales office*, Otoritas Pajak cenderung mengikuti *OECD Guidelines*, seperti penetapan *resale-price margin* yang diharapkan untuk diikuti (dalam kondisi ketiadaan CUP), kecuali *reseller* mengubah secara fisik identitas dari produk, sehingga komparabilitasnya tidak ada lagi. Pada kondisi yang lain, di mana *reseller* terlibat dalam bagian yang substansi dari biaya-biaya *marketing*,

apakah biaya promosi tidak sebaiknya diklasifikasikan sebagai pengeluaran seperti suatu *service charge* untuk memberikan keuntungan bagi pemilik *trademark*. Dalam kasus ini, maka OECD merekomendasikan *cost-plus method* untuk melengkapi *resale price method*.

#### PERANCIS<sup>2</sup>

Model yang umum digunakan di Perancis adalah memindahkan usaha (baik *principal* atau perusahaan marketing utama) keluar dari Perancis dan mentransformasi status dari entitas-entitas yang berada di dalam negeri menjadi sebagai berikut:

- Perusahaan manufaktur berubah statusnya menjadi "*toll manufacturers*" (perusahaan yang melakukan proses pabrikan untuk perusahaan lain) atau menjadi "*contract manufacturers*" atau jasa maklon.
- Perusahaan marketing lokal berubah status menjadi *commissionaires* atau untuk lebih berhati-hati dalam perspektif pajak menjadi *limited risk distributors*.

Model tersebut juga terjadi sebaliknya, di mana Grup perusahaan Perancis merubah perusahaan distributor di luar negerinya menjadi *commissionaire* dan manufaktur-manufakturnya menjadi *toll manufacturers*.

Wajib Pajak disarankan untuk menjaga dokumen-dokumennya yang berisi dokumentasi aspek ekonomis yang mendukung proses pada saat *supply chain model* diterapkan, seperti bagaimana fungsi-fungsi direncanakan kembali (pertimbangan aspek ekonomis yang pertama dan pajak yang kedua). Alasan ekonomis dalam restrukturisasi, biasanya yang berhubungan dengan proses rasionalisasi *supply chain* dan adaptasinya terhadap pasar lokal dan atau global, harus didokumentasikan.

Dalam praktik, ketika restrukturisasi *supply chain* termasuk transfer atas *valuable items* (diantaranya *functions, risks, and intangibles*) ke suatu entitas sentral, baik dari aktivitas *upstream (manufacturing)* maupun dari *downstream (distribution)* suatu *supply chain*, peranan dari entitas sentral tersebut harus didokumentasikan. Artinya bahwa substansi harus tetap dipertahankan. Transfer tersebut menunjukkan adanya relokasi atas beberapa fungsi-fungsi dan risiko-risiko dari satu *manufacturer* kepada entitas lainnya (misalnya *principal* dan transfer terhadap nilai tambah kepada satu entitas sentral)

Remunerasi yang layak diterima oleh *contract manufacturer* adalah sama perlakuannya dengan remunerasi yang dipraktikkan dalam industri jasa, yaitu *cost-plus 5%*, meskipun pada industri-industri tertentu yang cukup rumit, dapat diterapkan persentase yang

<sup>1</sup> Isabel Vestinder and Caroline Costermans, "Belgium: Supply Chain Management", dalam ITPJ, July/August 2006, hal. 172-177.

<sup>2</sup> Pierre-Jean Davilier, "French: Supply Chain Management", ITPJ, July/August 2006, pg. 178-182.



lebih rendah, sedangkan pada *added-value service* akan diterapkan lebih tinggi dari 5%. Sementara untuk *sales office*, *Berry ratio method* dapat digunakan untuk menghitung *taxable margin* dari aktivitas distribusi. Meskipun Otoritas Pajak terkadang sukar untuk menerimanya dan lebih cenderung menggunakan metode yang lain (*misalnya return on sales*).

### INGGRIS (UNITED KINGDOM)<sup>3</sup>

Bagi pelaku ekonomi yang terpenting adalah pengembangan secara konsisten *supply chain model* yang bertujuan untuk menghasilkan *competitive advantage* perusahaan, diantaranya memenuhi kebutuhan pelanggan dan menekan biaya-biaya usaha. Apakah keputusan tersebut berakibat peningkatan atau penurunan pengenaan pajak efektif MNE, hal tersebut merupakan pertimbangan kedua, tetapi bukan berarti kurang penting.

Persyaratan utama bagi tujuan-tujuan perpajakan adalah penetapan harga atas transaksi-transaksi yang muncul dari *supply chain model* apapun yang harus dalam kerangka *arm's length basis*. Penting untuk digarisbawahi bahwa *transfer pricing* bukanlah suatu opsi maupun skema *tax planning*, melainkan lebih kepada suatu kebutuhan pendistribusian beban kepada semua entitas dalam satu grup perusahaan, termasuk entitas yang beroperasi semata-mata hanya di Inggris.

HM Revenue & Customs (HMRC) mewaspadaikan aktivitas *transfer pricing* dalam asosiasi dengan menganalisis *supply chain model*-nya, dan konsekuensi pengawasan perpajakan akan timbul pada model-model *supply chain* tertentu. HMRC umumnya memberikan perhatian khusus terutama terhadap *centralized models*, disebabkan mereka telah berkembang pesat dari pendekatan tradisional yang selama ini ada (*stand-alone national business*). Dalam kurun waktu terakhir ini, *centralized models* semakin banyak diminati, tidak hanya oleh industri-industri *consumer goods* dan *industrial products tradisional*, melainkan juga akhir-akhir ini diaplikasi dalam industri jasa termasuk telekomunikasi dan jasa yang berhubungan dengan *Information Technology (IT)*.

Inggris merupakan salah satu negara yang mengadopsi *OECD Guidelines*. Salah satu syarat dari *OECD Guidelines* adalah bahwa selain dalam kondisi-kondisi tertentu yang dikecualikan, Wajib Pajak harus menetapkan harga dalam suatu transaksi tanpa mempertimbangkan laba atau rugi secara keseluruhan dalam *supply chain*-nya. Ada keuntungan dan kerugian dari pernyataan ini bagi

Wajib Pajak. Keuntungannya adalah pemisahan transaksi dapat mempermudah untuk menentukan harga dan mengaturnya (*misalnya penentuan harga persediaan dari contract manufacturer dengan cost-plus basis*). Salah satu kerugiannya adalah setiap bagian dalam *supply chain* akan membayar pajak tanpa mempertimbangkan beban-beban di tempat lainnya, meskipun berakibat rugi dalam bisnis secara keseluruhan.

Jadi, sebenarnya tidak ada jaminan bahwa penentuan harga pada tiap-tiap bagian berdasarkan *arm's length principles* akan menghasilkan *zero-sum game* pada keseluruhan *supply chain*. Profit dalam tiap-tiap bagian dalam *supply chain* yang menghasilkan *loss* secara keseluruhan bagi MNE sering dihubungkan dengan "*Profit Creation*" atau "*Creation of Income*" yang tidak tercapai. Inilah konsekuensinya. Penggunaan *centralized model* meningkatkan isu *profit creation* ketika direview secara individual dengan dasar fungsi-fungsi yang dijalankan masing-masing anggota dalam MNE. Terkait dengan asumsi risiko yang ditanggung oleh masing-masing anggota MNE merupakan bagian yang penting dalam penentuan harga transaksi.

HMRC umumnya menerapkan *contract manufacture* dan *toll manufacturer* remunerasi berupa *fee* atau *margin* yang terkadang perhitungannya berdasarkan *cost-plus basis*. Sementara pada posisi *sales office*, perlakuan berbeda dapat terjadi tergantung statusnya, apakah *representative office*, agen, komisioner, atau *limited risk distributor*, namun tetap dalam *arm's length principle*.

### AMERIKA SERIKAT<sup>4</sup>

Otoritas Pajak di Amerika Serikat, semakin fokus untuk mengaudit struktur-struktur *supply chain* tersebut sebagai akibat potensi perubahan *taxable income* dari MNE yang menerapkannya. Berbeda dengan kebanyakan negara-negara lain yang menjadikan *PE rules* sebagai benteng terhadap struktur-struktur *supply chain*, *Internal Revenue Service (IRS)* lebih cenderung menggunakan *transfer pricing rules* untuk mengevaluasi apakah upaya restrukturisasi *supply chain* perusahaan dapat diterima atau tidak. Jika menduga telah timbul PE, maka audit harus diarahkan untuk menentukan apakah jumlah *income* yang *attributable* kepada PE, *arm's length* atau tidak. Padahal ini merupakan satu pertanyaan tentang *transfer pricing*. Dalam seluruh kasus sebenarnya, IRS segera beralih kepada pertanyaan *transfer pricing*, tanpa menduga tentang timbulnya PE.

Meskipun terdapat kemungkinan terjadi benturan dengan *PE rules*, namun ketika isu (*supply chain*

<sup>3</sup> Andrew Casley, Sara Pope, and Peter Hohiboulos, "United Kingdom: Supply Chain Management", dalam *ITPI*, July/August 2006, hal. 194-201.

<sup>4</sup> Celena H. Wright, "United States: Supply Chain Management", dalam *ITPI*, July/August 2006, hal. 202-207.



Keberadaan KMK No.543/KMK.03/2002, bertentangan dengan prinsip *Non Discrimination Rules*, karena hanya dikenakan pada jenis produksi mainan anak-anak, sementara pada jenis industri produk yang lain tidak berlaku. Namun anehnya perusahaan yang dikenai aturan tersebut tidak pernah protes, seolah ketentuan tersebut menguntungkan bagi mereka, sehingga mereka memanfaatkannya

*management*) tersebut dijalankan secara kompeten dengan melibatkan para *international tax expert* selama tahap perencanaan, jarang sekali timbul masalah tersebut di Amerika Serikat. Sangat mungkin sekali, IRS akan mengantisipasi struktur-struktur tersebut melalui *Subpart F anti deferral rule (CFC Rules<sup>5</sup>)* atau seksi-seksi lain dari *Internal Revenue Code* dalam kasus-kasus di mana perencanaan tidak dilakukan dengan hati-hati dan teliti.

Jadi dari perspektif aplikasi di Amerika Serikat, penting sekali untuk menggunakan dan memperoleh bantuan atau asistensi *professional international tax* ketika merencanakan suatu kegiatan restrukturisasi *supply chain*.

### AUSTRALIA<sup>6</sup>

Secara teoritis, berbagai struktur-struktur *supply chain* mungkin untuk diterapkan di Australia. Namun berdasarkan pengalaman, yang paling baik bagi struktur pajak dan hukum tergantung kepada sifat (*nature*) operasional bisnis perusahaan di masa depan dan kesepakatan-kesepakatan diantara *related parties*. Kondisi yang banyak berlaku di Australia adalah *inbound investment*, di mana perusahaan-perusahaan di Australia merupakan *subsidiaries* dari MNE di luar negeri. Dalam struktur *supply chain*-nya bentuk-bentuk yang umum termasuk *toll* atau *contract manufacturing*, *limited risk distribution*, *quasi-commissionaires* dan *commission agent*. Isu PE (khususnya) sangat relevan terhadap *inbound investment* di Australia, sementara isu CFC menjadi salah satu isu-isu utama perpajakan Australia sehubungan dengan *outbound investment*.

*The Australian Taxation Office (ATO)* sangat familiar dengan konsep-konsep ini dan sebelumnya telah

menyatakan dalam program uji kepatuhannya, yaitu sebagai berikut

" *We are also examining ways to measure the profit attributable to Australia where there has been a hollowing out of the Australian business in company structures, or reorganizations that purport to transfer risks and functions to low-tax countries*"<sup>7</sup>

ATO mengakui bahwa MNE perlu mereview struktur *supply chain*-nya agar lebih kompetitif. Namun ATO berkepentingan untuk meyakinkan bahwa pajak yang dibayarkan dalam struktur yang baru tersebut konsisten dengan perencanaan bisnis dan prinsip *arm's length*. ATO menginginkan kejelasan bahwa dampak yang timbul terhadap *tax base* Wajib Pajak karena perubahan nyata dalam bisnis dan bukan semata-mata karena keberadaan *legal contract* yang dilakukan.

Umumnya *principal-principal* dari banyak *inbound investment* di Australia berkedudukan di Singapura. Karena *principal-principal* ini memegang semua fungsi *strategic management*, *intellectual property* dan risiko usaha, maka diharapkan tentu memperoleh *residual profit* dalam struktur *supply chain*. ATO biasanya tidak hanya melakukan review terhadap fungsi-fungsi, aset-aset, dan risiko-risiko operasional mereka di Australia, tetapi juga mempertimbangkan berapa kontribusi nilai ekonomis operasional di Australia terhadap keseluruhan *supply chain*-nya baik global maupun regional. Dalam beberapa situasi, ATO bahkan harus pergi ke negara-negara *principal* berkedudukan dan menginterview *key management*-nya.

### AUSTRIA<sup>8</sup>

Austria tidak memiliki *statutory guidelines* tersendiri untuk mempertimbangkan metode-metode mana yang sebaiknya digunakan dalam menetapkan *transfer pricing*. Kendati demikian, Otoritas Pajak telah mempublikasikan agar menggunakan rekomendasi dari OECD secara umum sebagai panduan. Jadi regulasi formal terkait aspek-aspek struktur *supply chain* belum dimiliki Otoritas Pajak Austria.

Karena ketiadaan aturan dan panduan yang mengikat, pendekatan kantor pajak Austria terhadap isu-isu *transfer pricing* menjadi agak fleksibel. Oleh karena itu, sejak bertahun-tahun yang lalu, *transfer pricing* jarang diperiksa oleh Otoritas Pajaknya. Kondisi ini sekarang sedang mengalami perubahan, di mana dalam banyak proses audit pajak oleh kantor pajak Austria, *transfer pricing* semakin banyak mendapat tantangan dari

<sup>5</sup> Lihat Aspinall, "Enforcing Controlled Foreign Companies (CFC) Rules sebagai Anti Tax Avoidance" dalam *Inside Tax*, September 2007, hal. 22-25.

<sup>6</sup> Shannon Smith, "Australia: Supply Chain Management", dalam *ITP*, September/October 2006, hal. 249-252.

<sup>7</sup> ATO Compliance Program 2005/04, "Our Compliance Focus: Profit Shifting", at 48.

<sup>8</sup> Christian Halwachs, "Austria: Supply Chain Management", dalam *ITP*, September/October 2006, hal. 251-256.



## Otoritas Pajak.

Ketentuan-ketentuan pajak penghasilan tidak memiliki aturan-aturan khusus terkait dengan isu *supply chain*. Dengan demikian, konsekuensi pajak harus ditentukan dengan aturan yang lebih umum. Struktur *supply chain* yang bagaimanakah sebaiknya digunakan MNE, dari perspektif pajak di Austria tergantung kepada posisi pajaknya secara keseluruhan termasuk di Austria dan di luar negeri. Sehingga, setiap *tax loss carry forward* dan juga harapan pencapaian laba di masa yang akan datang pada semua negara-negara yang dilibatkan dalam struktur, harus menjadi pertimbangan.

Dalam menentukan suatu *arm's length price*, Otoritas Pajak lebih cenderung menggunakan metode-metode standar *transaction-based* sebagaimana dijelaskan dalam *OECD Guidelines*, diantaranya *Comparable Uncontrolled Price (CUP)* dan *Transactional Net Margin Method (TNMM)*. Sementara untuk posisi penjualan (*selling*) dalam *supply chain* menerapkan CUP atau *resale minus method*.

Dengan melakukan analisis fungsi dan *supply chain management model* dari MNE, maka dapat diketahui berapa kompensasi atau kerugian yang layak diterima atau ditanggung oleh perusahaan MNE. Atau dengan kata lain, *supply chain management* sangat penting dalam konteks *transfer pricing*.

## KANADA<sup>9</sup>

Tidak ada sesuatu yang khusus terkait struktur-struktur *supply chain* yang diatur dalam Undang-Undang Pajak Kanada. Semuanya mencerminkan prinsip-prinsip yang berlaku umum yang diterapkan, mengacu pada ketentuan tentang kapan *non-resident* dapat ditetapkan melaksanakan kegiatan bisnis di Kanada dan jika itu terpenuhi, apakah dari kegiatan tersebut menimbulkan *taxable income*.

Saat ini, perhatian banyak ditujukan kepada reorganisasi *supply chain*. Dalam konteks penerapan di Kanada, pertanyaan penting, dalam pemikiran Otoritas Pajak dan yang lainnya adalah apakah perusahaan Kanada yang merupakan bagian dari grup ataupun dalam konteks suatu cabang suatu MNE di luar negeri, harus dipertimbangkan untuk memindahkan propertinya jika intensitas dan cakupan kegiatan serta tanggung jawabnya

berkurang? Sudah menjadi sifatnya bahwa globalisasi dalam bisnis internasional, perusahaan induk akan menerapkan pengaruhnya kepada setiap anak ataupun cabangnya. Akan jadi pertanyaan selanjutnya, siapakah diantara induk dan anak yang telah mengadopsi atau merancang keberadaan bisnis terhadap yang lainnya?

Bagaimanapun, Otoritas Pajak Kanada selalu menekankan, bahwa perusahaan-perusahaan Kanada yang menjadi bagian dari struktur *supply chain* global, secara adil telah memperoleh hak atas *property grup* dan menciptakan *intangible property* melalui fungsi-fungsi yang dijalankannya di Kanada. Begitu juga kompensasi yang diterima jika hak kepemilikan atas propertinya telah dialihkan atau dijual dalam kasus di mana peranannya dalam grup MNE telah dirubah.

## ITALIA<sup>10</sup>

Di Italia umumnya, selalu menjadi permulaan (*manufacturing*) atau akhir (*sale*) dari suatu struktur manajemen *supply chain*. Seperti umumnya negara-negara lain, isu-isu pajak yang dialamatkan pada analisis manajemen *supply chain* adalah keberadaan PE dan *transfer pricing*. Analisis juga menghadirkan ketentuan *Controlled Foreign Corporation* (khususnya untuk MNE berbasis di Italia) dan yang terpenting penggunaan *anti-tax legislation* (jika transaksi penjualan ke Italia).

Dalam praktiknya, *transfer pricing* semakin meningkatkan upaya penelitian selama proses audit pajak. Pendekatan yang digunakan oleh otoritas pajak terkadang terfokus kepada seluruh *value chain* bukan hanya memperhatikan yang berada pada perusahaan di Italia saja. Ketika menetapkan keuntungan (*margin*) sebagai bagian dari analisis fungsional, fungsi yang dijalankan SDM (khususnya *intangible assets*) diberikan bobot yang lebih tinggi dibandingkan risiko dan aset. Tingkat penelitian oleh Otoritas Pajak akan semakin meningkat terhadap perusahaan dalam lingkungan struktur-struktur manajemen *supply chain* modern, di mana perusahaan menempatkan kepemilikan terhadap *intangible property* dan secara legal menahan risiko usahanya di negara-negara yang *low-tax jurisdiction*.

## IRLANDIA<sup>11</sup>

Pernyataan bahwa Irlandia tidak memiliki peraturan yang mengatur tentang *transfer pricing* tidaklah sepenuhnya benar. *Sec 453 Taxes Consolidation Act* mengantisipasi pemindahan profit dari perusahaan yang dikenakan tarif pajak standar ke perusahaan yang

<sup>10</sup> Carlo Gall, "Italy Supply Chain Management", dalam ITR, September/October 2006, hal. 305-309.

<sup>11</sup> William L. Cunningham, "Ireland Supply Chain Management", dalam ITR, September/October 2006, hal. 343-345.

<sup>9</sup> Scott Wilkie, "Canada Supply Chain Management", dalam ITR, September/October 2006, hal. 307-308.



memenuhi syarat untuk memperoleh *tax rate* 10%. *Sec 1036* juga berisi *anti-avoidance measures* untuk memastikan bahwa dalam kondisi tertentu *resident* dan *non-resident* yang mengendalikan *resident* tersebut, melakukan transaksi bisnis pada harga *arm's length* dalam perspektif pajak. Namun demikian, memang benar bahwa *transfer pricing rules* Irlandia masih sepotong-potong dan belum memberikan seperangkat aturan yang saling berkaitan dan menyeluruh sebagaimana di negara-negara maju lainnya.

Kondisi politik di dalam negeri menimbulkan permasalahan emigrasi yang dihadapi oleh pemerintah. Untuk menarik minat warga agar kembali dan mencegah emigrasi, sistem perpajakan juga diarahkan untuk menarik minat investor dan memajukan industri di dalam negeri. Akibatnya selama kurun waktu 50 tahun, Irlandia cenderung menjadi pusat *international supply chain* dari MNE. Daya tarik tarif pajak yang rendah menyebabkan penempatan jaringan-jaringan yang paling *profitable* dalam *supply chain* di Irlandia. Awalnya mereka tertarik untuk mendirikan industri dalam bentuk *contract manufacturer* dengan berbagai pertimbangan kemudahan seperti lokasi geografis dan ketersediaan *young-english speaking labour*. Pada akhirnya MNE akan tertarik untuk meningkatkan skala usahanya di Irlandia. Meskipun tarif normal terhadap penghasilan royalti 25% namun pada sektor-sektor tertentu yang perkembangannya sangat cepat dan nilai *intangible property*-nya sangat tinggi, dapat dikenakan tarif cuma 12,5% atau bahkan nol. Banyak MNE terutama yang berbasis di Amerika Serikat, mengembangkan *intellectual property* ini. Metode *transfer pricing* akan mengalokasikan level maksimum atas laba kepada entitas yang merupakan *resident* di Irlandia dan dikenakan pajak antara 10% atau 12,5% tergantung apakah aktivitasnya dimulai sebelum atau setelah Juli 1998.

## INDONESIA

Sebagaimana diketahui, bahwa sampai saat ini Indonesia belum memiliki panduan *transfer pricing* yang komprehensif dalam bentuk undang-undang Pajak Penghasilan, kecuali hanya dikeluarkan dalam bentuk keputusan Dirjen Pajak KEP 01/PJ.7/1993 yang dijabarkan dengan SE-04/PJ.7/1993 tentang petunjuk penanganan kasus-kasus *transfer pricing*. Isu tentang *abuse of transfer pricing* mungkin dapat dilihat dari berita yang dimuat salah satu harian Ibukota, bahwa pada tahun 2002, 70% PMA tidak bayar pajak karena laporan keuangannya merugi.<sup>12</sup> Pada tahun 2005 oleh harian

yang sama, kembali berita kontroversial dengan topik 750 PMA di Indonesia merugi selama 5 tahun berturut-turut, sehingga tidak membayar pajak.<sup>13</sup>

Sebagaimana negara-negara yang terkategori *high tax jurisdiction*, ada kecenderungan perusahaan-perusahaan besar di Indonesia mengalami degradasi fungsi, terutama PMA yang masuk dalam jaringan *international supply chain* dari suatu MNE. Bahkan perusahaan yang didirikan dan menjadi besar di Indonesia, *brand* atau *trademark*-nya berkembang dan mengakar di Indonesia, kemudian diambil alih oleh suatu MNE besar di luar negeri. Selanjutnya *valuable intangible property* (*brand*, *patent*, dan lain-lain) direlokasi ke asosiasinya di luar negeri, sementara perusahaan di dalam negeri dicitkan menjadi hanya sebagai *contract manufacturer* dan *sales commission*. Paling ekstrim, perusahaan yang berdiri dan besar di Indonesia tanpa *foreign investment*, kemudian mendirikan *Special Purpose Entity* di *low tax countries*, merelokasi fungsi, risiko dan *valuable intangible property* ke sana, kemudian melakukan *income shifting* melalui *royalty charged*, *management fee*, atau bentuk-bentuk *transfer pricing* lainnya guna mengurangi *taxable income* di Indonesia. Maka terkait isu restrukturisasi *supply chain* pada MNE di Indonesia, maka sangat memprihatinkan bahwa kita belum dapat berharap banyak bahwa kebijakan dan peraturan *anti tax avoidance* yang ada dapat menangkalnya.

Dalam kasus *contract manufacturer*, kelemahan dapat dilihat dari keberadaan Keputusan Menteri Keuangan No. 543/KMK.03/2002 yang hanya mengatur tentang jasa maklon di bidang produksi mainan anak-anak saja. Ada beberapa hal yang dapat dikritisi dalam ketentuan tersebut:

1. Pengaturan tentang jasa maklon atau *contract manufacturing* pada KMK No. 543/KMK.03/2002 tersebut sangat menyederhanakan definisi dari *contract manufacturing* itu sendiri. *Contract manufacturing* tidak hanya dapat terjadi di produksi mainan anak-anak saja. Kemudian dalam *contract manufacturing*, bisa saja perusahaan tersebut melakukan pembelian bahan baku sendiri (dalam jumlah yang dikendalikan *principal*), kemudian menjual produk yang dihasilkan selain kepada *principal* utamanya, dalam jumlah relatif sedikit ke *unrelated party*, supaya tidak ditenggarai sebagai *contract manufacturer*. Jadi seharusnya penentuan tentang suatu perusahaan memenuhi kriteria sebagai *contract manufacturer* atau bukan, harus bermula dari analisis fungsi yang dijalankannya dalam model *global supply chain management*.

<sup>12</sup> Kompas, 18 Agustus 2002.

<sup>13</sup> Ibid., 23 November 2005.



2. Keberadaan KMK tersebut, bertentangan dengan prinsip *Non Discrimination Rules*, karena hanya dikenakan pada jenis produksi mainan anak-anak, sementara pada jenis industri produk yang lain tidak berlaku. Namun anehnya perusahaan yang dikenai aturan tersebut tidak pernah protes, seolah ketentuan tersebut menguntungkan bagi mereka, sehingga mereka memanfaatkannya.
3. Banyak manufaktur yang tidak menyatakan atau merahasiakan identitas usahanya sebagai *contract manufacturer* meskipun secara *nature* dilihat dari fungsi yang dijalankan dalam skema *global supply chain*-nya merupakan *contract manufacturer*. Bagi mereka dengan tidak ditetapkannya sebagai *contract manufacturer*, maka sah-sah saja untuk mengalami kerugian, bahkan dapat membebaskan royalti untuk penggunaan *intangible property principal*-nya. Dalam ketentuan umum yang berlaku pada banyak Otoritas Pajak termasuk yang direkomendasikan oleh *OECD TP Guidelines*, *low risk manufacturer*, atau *contract manufacturer* tidak dapat menerima kondisi perusahaan jenis ini mengalami kerugian,<sup>14</sup> dan tidak diperkenankan membayar *royalty* kepada *principal*.

## KESIMPULAN

1. Dengan melakukan analisis fungsi dan *supply chain management model* dari MNE, maka dapat diketahui berapa kompensasi atau kerugian yang layak diterima atau ditanggung oleh perusahaan MNE. Atau dengan kata lain, *supply chain management* sangat penting dalam konteks *transfer pricing*.
2. Pada umumnya negara-negara lain untuk *contract manufacturer* menetapkan kompensasi minimum dengan menggunakan *cost plus method* sebagai anti penghindaran pajak melalui *transfer pricing*.
3. *Contract manufacturer* dan *sales agent* yang melakukan fungsi yang terbatas hanya pada produksi dan penjualan berdasarkan pesanan (*minimum risk*), seharusnya tidak boleh membebaskan pemakaian atas *intangible property (trade intangible* maupun *marketing intangible)*.
4. Restrukturisasi usaha terkait *supply chain management* tidak hanya dilakukan oleh MNE namun juga ditengarai dilakukan oleh perusahaan domestik yang berupaya menggeser penghasilannya dari negara yang memiliki *high tax jurisdiction* ke negara yang memiliki *low tax jurisdiction*.
5. Ketentuan anti penghindaran pajak yang dibuat secara sporadis dan parsial tidak akan efektif mengatasi kecenderungan praktik penghindaran pajak melalui *transfer pricing*, khususnya terkait *supply chain management*. Hal tersebut justru menimbulkan distorsi dan ketidakadilan atau diskriminatif.
6. Dalam melakukan audit pajak terhadap MNE, maka Otoritas Pajak harus mengetahui posisi entitas terkait dalam paradigma *supply chain management*. Hal ini sangat bermanfaat untuk memperoleh gambaran kelayakan setiap harga transfer yang terkait dengan fungsi entitas tersebut.
7. Dalam menghadapi skema-skema *transfer pricing* tersebut, terdapat dua alternatif yang harus dipertimbangkan oleh Otoritas Pajak Indonesia. Pertama adalah, mengembangkan *transfer pricing rules* yang rinci dan komprehensif. Caranya bisa dengan mengadopsi secara selektif *OECD guidelines* atau studi banding dengan *transfer pricing rules* di negara-negara berkembang yang telah menerapkannya (seperti Malaysia, Thailand, Vietnam, dan lain-lain). Kedua bisa meniru langkah yang dilakukan Meksiko atau di negara lain yang mengenakan norma (*deem profit*) untuk bentuk-bentuk usaha tertentu yang menjalankan fungsi-fungsiterbatas dalam *international supply chain* suatu MNE. Di Meksiko, kegiatan yang memerlukan *labour-intensive (low risk manufacturer/ contract manufacturer)* disebut *Maquiladora*.<sup>15</sup> Meksiko menetapkan *safe harbour test* untuk menentukan penghasilan kena pajak adalah minimal dari jumlah berikut ini (mana lebih besar antara):
  - a. 6,9% dari nilai harta yang digunakan untuk menjalankan usaha *maquiladora* di Meksiko, termasuk nilai aktiva tetap dan persediaan barang dagang yang dimiliki oleh perusahaan induk yang berhubungan erat dengan proses produksi di Meksiko; atau
  - b. 6,5% dari beban pokok penjualan dan beban operasional, tetapi tidak termasuk beban keuangan dan laba atau rugi kurs.
 Dalam kondisi saat ini, langkah yang paling tepat diadopsi oleh Indonesia adalah alternatif kedua, karena relatif lebih mudah, murah, namun memberikan kepastian hukum yang cukup bagi wajib pajak. Bagaimanapun dalam era globalisasi, *transfer pricing* dan *supply chain management* merupakan fenomena yang tidak dapat dihindari. Menolak maupun membiarkannya bebas bermain dalam yurisdiksi pajak kita, bukan merupakan langkah yang bijak, karena tidak sejalan dengan arus globalisasi dan pencapaian pertumbuhan ekonomi nasional. 

<sup>14</sup> Abuse of Transfer Pricing di Indonesia: Risk or Myth, Tanwasislam dan Denny Septriadi, InsideTax edisi 01, November, 2007, hal. 8-11.



# Majalah Akuntan Indonesia



## Mitra Dalam Perubahan

Dengan Moto "Mitra dalam Perubahan" kami memberikan liputan mendalam tentang dunia akuntan dan bisnis di masa sekarang dan masa depan. Selain itu, juga akan memberikan pandangan kritis, isu terkini, ide-ide progresif, dan analisa praktis yang mendalam tentang isu teknis sehingga akan memperluas wawasan pembaca sebagai bekal dalam era globalisasi, dimana ilmu Akuntansi senantiasa berubah mengikuti perkembangan jaman dan kebutuhan dunia bisnis yang makin kompleks. Dengan artikel yang bervariasi mulai dari Berita tentang Akuntan, karya ilmiah, hingga teknologi informasi dan gaya hidup, maka majalah ini juga akan menunjukkan kehidupan akuntan dibalik neraca dan arus kas.

Majalah Akuntan Indonesia merupakan majalah bulanan yang diterbitkan oleh Ikatan Akuntan Indonesia.



Saya berminat berlangganan majalah **Akuntan Indonesia** :

Pulau Jawa Rp. 20.000,- :

Paket 1 = 12 Edisi Rp. 216.000,- (Harga termasuk diskon 10% + Free Tas IAI)

Paket 2 = 6 Edisi Rp. 114.000,- (Harga termasuk diskon 5%)

Luar Pulau Jawa Rp. 22.500,- :

Paket 1 = 12 Edisi Rp. 243.000,- (Harga termasuk diskon 10% + Free Tas IAI)

Paket 2 = 6 Edisi Rp. 128.000,- (Harga termasuk diskon 5%)

Nama :

Alamat :

Telp/HP/Fax :

Paket :

Pembayaran transfer:  
ke rekening IAI Wilayah Jakarta  
Bank Central Asia  
A/C No. 092.3009130

Kirimkan formulir ini ke:  
Redaksi Majalah Akuntan Indonesia Bagian Langganan  
Telp No. 83707344, 8353588, Fax No. 8290324





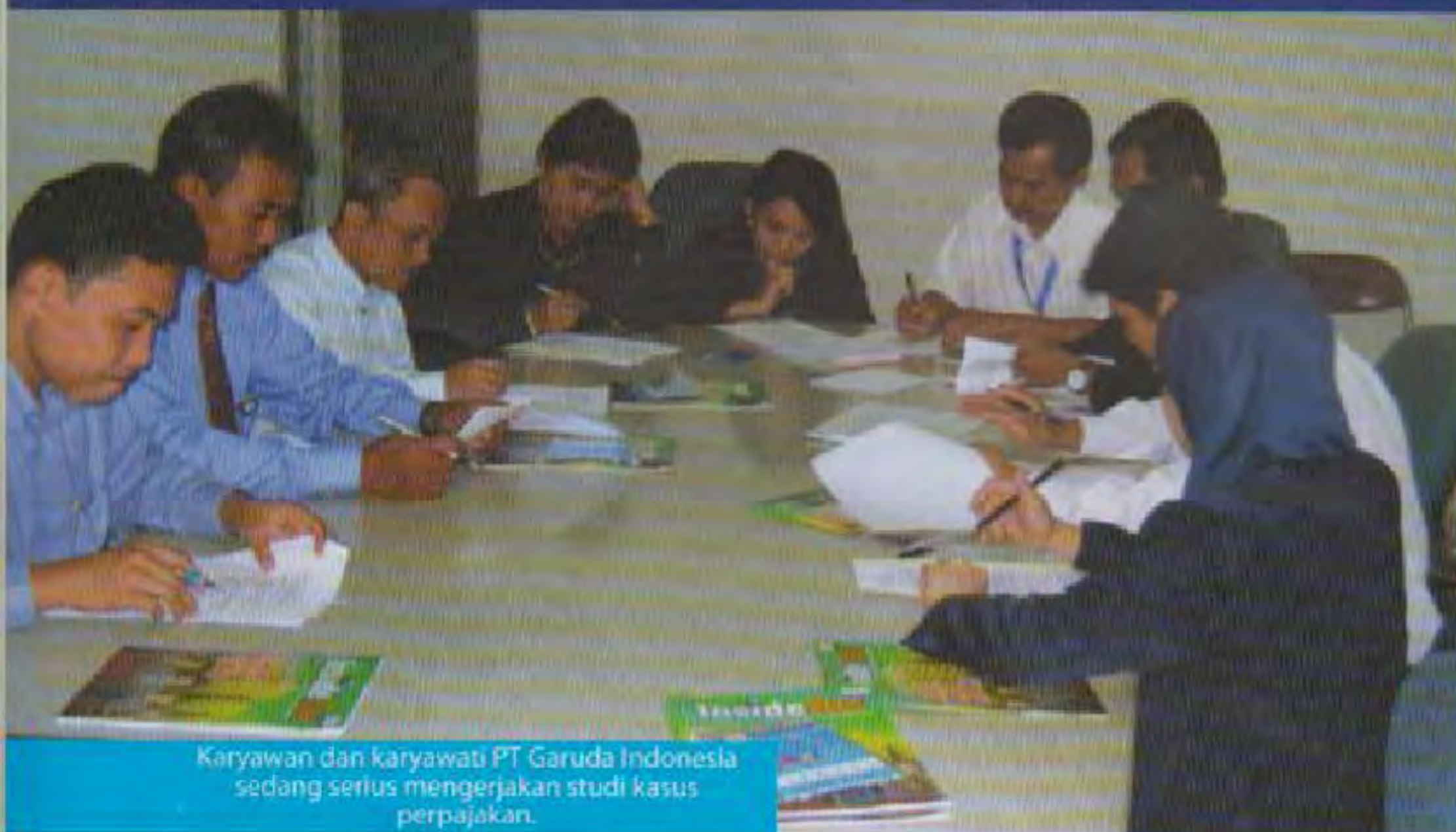
## PROGRAM PENDIDIKAN DAN PELATIHAN PERPAJAKAN BREVET AB TERPADU & TAX PLANNING



DANNY DARUSSALAM  
Tax Center



Garuda Indonesia



Karyawan dan karyawan PT Garuda Indonesia sedang serius mengerjakan studi kasus perpajakan.



Darussalam (kanan) sebagai instruktur bersama Ibu Misri (kiri), general manager taxation PT Garuda Indonesia

Program yang diikuti oleh staf keuangan, akuntansi, dan perpajakan dari PT Garuda Indonesia. Brevet AB Terpadu & *Tax Planning* yang diadakan oleh Danny Darussalam Tax Center bekerja sama dengan Training Center Garuda Indonesia untuk karyawan dan karyawan PT Garuda Indonesia diselenggarakan sejak 14 November 2007 sampai dengan 17 Maret 2008.

Tujuan Pelatihan Brevet AB Terpadu & *Tax Planning* ini antara lain memberikan konsep-konsep dasar perpajakan yang berlaku di Indonesia beserta aplikasinya dalam praktik di perusahaan. Materi dalam pelatihan

ini terdiri dari Pajak Penghasilan (PPh) Orang Pribadi dan Surat Pemberitahuan (SPT) OP, PPh Pasal 21 & SPT PPh Pasal 21, PPh Badan & SPT PPh Badan, PPh Final, Pasal 22, 23 dan 26, Pajak Pertambahan Nilai (PPN), PPh BM & SPT PPh, Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan serta Pengadilan Pajak, Pajak Bumi dan Bangunan & Bea Perolehan Hak atas Tanah dan Bangunan, serta Akuntansi Pajak. Sedangkan materi dalam *Tax Planning* antara lain : Konsep dasar *Tax Planning*, *Tax Planning* PPh Badan, *Tax Planning* PPh, *Tax Planning* PPh 21 serta *Tax Planning* Pajak Internasional.

Menurut salah satu peserta

program ini "pelatihan yang diselenggarakan ini sangat memberi manfaat bagi staf PT Garuda Indonesia dalam memenuhi kewajiban perpajakannya".

Instruktur dalam program ini antara lain Darussalam, S.E., Ak., M.Si., LL.M Int.Tax., Danny Septriadi, S.E., Ak., M.Si., LL.M Int.Tax., Arif Adhi Sandjaya, S.E., Ak., M.H., MPA, Eko Ariyanto, S.E., M. Si. serta Indrayagus Slamet, M.Ak. Para fasilitator memberikan materi kepada 24 karyawan dan karyawan PT Garuda Indonesia dalam memahami ketentuan perpajakan di Indonesia serta aplikasinya dalam pekerjaan staf keuangan, akuntansi, dan perpajakan di PT Garuda Indonesia. 



Indra Bekti

# Saya Bangga Memiliki NPWP

**BERKARYA** di dunia hiburan merupakan impian Bekti Indratomo sejak kecil. Dengan usahanya yang gigih mengikuti *casting* di berbagai kesempatan, pria yang lebih dikenal dengan nama Indra Bekti ini sukses menggeluti dunia hiburan di tanah air. Pria kelahiran Jakarta, 28 Desember 1977 ini dikenal serba bisa. Tidak hanya sebagai model, tetapi juga sebagai presenter, penyanyi, pemain film dan sinetron. Bahkan saat ini, pria yang dikenal dengan kekocakannya, laris manis sebagai bintang iklan di berbagai produk.


Pria yang gemar minum teh kemasan ini, telah banyak memerankan berbagai karakter dalam film layar lebar yang dibintanginya. Selain itu, pria yang hobi menyanyi ini, tidak segan-segan untuk membagi ilmu, hal ini terbukti dengan dirilisnya sebuah buku yang berjudul "*Indra Bekti 28 Ways to Stardom*", yang berisi 28 rahasia dan kiat sukses karirnya di dunia *entertaint*. Alhamdulillah semua ini dapat aku capai dengan kerja keras, ujar pria yang sukses menjadi pemandu acara program *ceriwis* di salah satu stasiun televisi swasta.

Bekti, begitu ia disapa, merupakan warga negara yang baik. Bekti menjelaskan bahwa dalam suatu kesempatan ia memperoleh NPWP, "aku bangga mempunyai NPWP", tuturnya kepada *Inside Tax*. Selama ini aku tidak pernah lalai untuk

membayar pajak, jelasnya. Namun aku merasakan bahwa pajak yang telah dibayar kurang dapat dirasakan manfaatnya, misalnya masih banyak jalan yang berlubang disana sini, tambahnya.

Saat ini pajak sedang gencar-gencarnya dipublikasikan, semoga pajak dapat lebih disosialisasikan kepada masyarakat, ujar pria yang selalu tampil *fashionable* tersebut. Saran saya semoga aturan-aturan dan jenis-jenis pajak yang terlalu banyak, lingkupnya dapat

diperkecil agar memudahkan untuk membayar pajak, jadi jangan sampai menyusahkan untuk membayar pajak, ungkap pria yang masih berstatus melajang ini. Di samping itu, pria yang berhasil memperoleh

*Best Presenter Panasonic Award 2006* ini berharap semoga pajak tidak menghambat kreativitas untuk dapat terus berkreas. 







# Transfer Pricing: SPECIAL CONSIDERATIONS FOR INTRA-GROUPS SERVICES<sup>1</sup>

<sup>1</sup> OECD, "Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations," Paris, OECD Publications, 2007.

► Oleh **M. Ali Shodiqin, S.E., Ak., M.Ak<sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Account Representative dan Kantor Pelayanan Pajak Waup, Pajak Besar, Sate.

Hampir semua *Multinational Enterprises*(MNE)melakukantransaksi pemberian jasa kepada perusahaan grupnya baik jasa administrasi, jasa teknik, *financial*, ataupun jasa komersial. Permasalahan yang timbul adalah bagaimana menentukan harga wajar atas transaksi tersebut?

## PENENTUAN HARGA WAJAR

Pada saat terjadi transaksi jasa antargrup perusahaan maka penentuan harga harus dilakukan secara tepat, apakah sudah sesuai dengan prinsip harga wajar. Artinya apakah harga yang ditetapkan sudah sesuai dengan harga apabila transaksi tersebut dilakukan dengan pihak independen dengan situasi dan kondisi yang sama. Konsekuensinya, untuk tujuan perpajakan, transaksi tersebut tidak boleh diperlakukan berbeda dengan transaksi yang dapat diperbandingkan yang dilakukan oleh pihak-pihak independen.

### 1. Direct-Charge Method

Untuk mengetahui jumlah *actual charge* atas transaksi

jasa, Administrasi Pajak harus mengidentifikasi secara mendalam transaksi yang terjadi antarperusahaan asosiasi yang terkait dengan transaksi jasa antargrup. Dalam kasus tertentu transaksi tersebut dapat teridentifikasi, yaitu saat digunakannya *direct-charge method* untuk menetapkan harga atas jasa-jasa tertentu.

MNE sering menggunakan metode tersebut khususnya jika jasa yang diberikan kepada asosiasinya sama dengan jasa yang dilakukan kepada pihak *independent*. Namun demikian metode tersebut tidak dapat diterapkan jika jasa yang diberikan kepada pihak ketiga yang sifatnya hanya sekali-sekali (*occasional*) atau *marginal*.

### 2. Indirect-Charge Method

Metode *direct-charge method* untuk menetapkan harga *intra-group services* dalam praktik sulit diterapkan atas grup MNE yang telah memformulasikan metode lainnya atas jasa yang diberikan

oleh induk perusahaan atau *group service centres*. Dalam kasus tersebut MNE menggunakan model lain yang:

- Mudah diidentifikasi tetapi tidak didasarkan atas *direct-charge method*; atau
- Tidak mudah diidentifikasi dan juga harga tersebut menyatu dengan jasa atau barang lain yang ditransfer atau dialokasikan di antara anggota grup berdasarkan basis tertentu atau dalam kasus tertentu tidak dialokasikan kepada anggota grup sama sekali.

Dalam kasus tersebut grup MNE mempunyai beberapa alternatif dengan menggunakan *cost allocation* dan *apportionment method* yang mewajibkan adanya estimasi atau penaksiran sebagai dasar penghitungan *arm's length charge*. Metode tersebut secara umum dikenal sebagai *indirect-charge methods* dan bisa dipakai sebagai dasar penilaian atas jasa yang diberikan dan dapat dipakai



sebagai bahan perbandingan atas jasa yang dapat diperbandingkan yang terjadi antar pihak-pihak yang independen.

Metode ini kurang sesuai jika diterapkan atas jasa-jasa tertentu yang aktivitas utama perusahaan tidak hanya memberikan jasa kepada perusahaan asosiasinya tetapi juga memberikan jasa kepada pihak ketiga. Penentuan harga wajar harus diusahakan semaksimal mungkin dan harus didukung oleh *benefit* yang dapat diidentifikasi dan alasan yang dapat diterima. *Indirect-charge method* harus (i) berkaitan erat dengan sifat bisnis dari masing-masing kasus (contoh: dasar alokasi yang dapat diterima oleh akal sehat sesuai dengan kondisi yang sebenarnya), (ii) tidak mudah di manipulasi dan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang diterima umum, dan (iii) mampu menghasilkan harga atau alokasi biaya yang sebanding dengan *actual benefit* atau perkiraan *benefit* yang akan diterima oleh penerima jasa di masa mendatang.

Dalam beberapa kasus, *indirect-charge method* harus digunakan karena sifat dari jasa yang diberikan. Misalnya jika proporsi nilai jasa didasarkan atas faktor-faktor relevan yang tidak dapat dikuantifikasi kecuali hanya berdasarkan dasar penaksiran atau estimasi (misalnya biaya promosi yang di *centralized* yang mempengaruhi jumlah produksi atau penjualan seluruh anggota grup), atau jika analisis atas jasa yang relevan bagi masing-masing anggota grup menyebabkan timbulnya beban administrasi yang berlebihan untuk mendukung perhitungan tersebut. Dalam hal ini, harga harus dialokasikan kepada semua pihak yang paling layak untuk dibebankan biaya jasa, karena biaya tersebut tidak dapat dialokasikan

secara langsung atau karena tidak dapat diidentifikasi siapa sebenarnya penerima jasa.

Alokasi biaya bisa dilakukan berdasarkan *turnover*, atau jumlah pegawai, atau dasar lainnya tergantung sifat dan pemakaian jasa. Misalnya biaya gaji lebih relevan jika didasarkan atas jumlah staf dibandingkan dengan *turnover* perusahaan.

Kompensasi atas jasa yang diberikan kepada perusahaan asosiasi mungkin termasuk di dalamnya harga atas transfer jasa lainnya. Misalnya, harga lisensi atas paten atau *know-how* mungkin termasuk di dalamnya adanya pembayaran jasa teknik atau jasa terpusat yang dilakukan atau jasa manajemen atas pemasaran barang yang diproduksi dengan lisensi tersebut. Dalam kasus ini Administrasi Pajak dan Wajib Pajak harus memastikan bahwa tidak terdapat harga atas jasa lain dan juga harus dipastikan tidak terjadi *double deduction* atau duplikasi biaya.

Jika *indirect-charge method* digunakan, hubungan antara *charge* dengan jasa yang diberikan tidak begitu jelas dan sulit untuk menilai *benefit* yang diperolehnya. Konsekuensinya, akan terjadi *double taxation* karena lebih sulit untuk menentukan pengurangan biaya yang dikeluarkan atas nama anggota grup jika kompensasi tidak dapat diidentifikasi atau bagi penerima jasa sulit untuk menetapkan pengurangan jumlah yang dibayar jika tidak dapat membuktikan bahwa jasa tersebut telah dilakukan.

Identifikasi penentuan harga atas *"on call" services* dilakukan dengan menghitung pemakaian sesungguhnya atas jasa tersebut. Tidak terdapat *charge* atas pemakaian jasa sampai pada tingkat level yang ditentukan

sebelumnya. Namun jika pemakaian sesungguhnya ternyata melebihi level yang ditentukan, maka atas jasa tersebut dikenakan biaya.

## PENGHITUNGAN HARGA WAJAR

Usaha untuk menentukan harga wajar dalam konteks *intra-group services* harus memperhatikan beberapa hal yang menjadi bahan pertimbangan baik menurut perspektif pihak penyedia jasa maupun perspektif penerima jasa. Dalam hal ini pertimbangan yang relevan termasuk nilai jasa dan berapa seharusnya pihak independen yang dapat diperbandingkan membayar jasa tersebut dalam situasi dan kondisi yang sama sebanding dengan biaya yang dikeluarkan penyedia jasa. Jika penyedia jasa dapat memberikan jasa tersebut dalam kisaran harga yang pihak independen mau membayarnya maka transaksi akan terjadi, begitu pula sebaliknya.

Untuk menentukan harga wajar atas jasa antargrup perusahaan, OECD menekankan kepada negara-negara anggotanya untuk memakai metode-metode yang telah disepakati antara lain *Comparable Uncontrolled Price Method (CUP)*, *Resale Price Method*, *Cost Plus Method*, *Profit Split Method*, dan *Transactional Net Margin Method*. Untuk menggunakan metode-metode tersebut sudah seharusnya digunakan analisis-analisis serta panduan yang telah ditetapkan oleh OECD. Seringkali, dalam penerapannya mengedepankan penggunaan Metode CUP atau *Cost Plus Method* untuk menentukan harga *intra-group services*. Metode CUP digunakan jika terdapat jasa yang dapat diperbandingkan yang dilakukan oleh perusahaan independen atau yang diberikan oleh perusahaan asosiasi kepada



perusahaan independen dalam situasi dan kondisi yang sama. *Cost Plus Method* lebih sesuai jika Metode CUP tidak dapat diterapkan, ketika sifat aktivitasnya, aset yang digunakan, dan asumsi risiko dapat diperbandingkan dengan yang dilakukan oleh perusahaan independen. Dalam menerapkan *Cost Plus Method*, kategori dan komposisi biaya harus dilakukan secara konsisten antara transaksi yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa maupun yang tidak dipengaruhi oleh hubungan istimewa. Dalam kasus tertentu, jika sulit untuk menerapkan Metode CUP maupun *Cost Plus Method*, maka akan sangat membantu jika membuat analisis dari beberapa metode yang ada untuk menghasilkan harga wajar yang sesuai dan dengan catatan *profit split method* maupun *transactional net margin method* harus digunakan sebagai alternatif terakhir.

Akan sangat membantu jika dalam penentuan harga tersebut dilakukan analisis fungsi yang dilakukan serta menganalisis kaitan antara jasa yang diberikan dengan aktivitas yang dilakukan oleh anggota grup MNE. Sebagai tambahan, yang perlu dipertimbangkan tidak hanya pengaruh jangka pendek dari jasa yang telah dilakukan, tetapi juga efek jangka panjangnya mengingat bahwa beberapa komponen biaya yang dikeluarkan secara aktual memang tidak menghasilkan benefit yang diperkirakan pada saat biaya tersebut terjadi.

#### ISU YANG TERJADI ADALAH APAKAH PEMBAYARAN JASA ANTARPERUSAHAAN ASOSIASI TERSEBUT BISA MENGHASILKAN KEUNTUNGAN BAGI PENYEDIA JASA?

Dalam transaksi yang wajar, perusahaan independen normalnya


## Penentuan harga wajar harus diusahakan semaksimal mungkin dan harus didukung oleh *benefit* yang dapat diidentifikasi dan alasan yang dapat diterima

hanya men-charge atas harga jasa yang telah diberikan untuk mendapat keuntungan dan tidak menjadikan jasa tersebut semata-mata sebagai biaya. Namun demikian terdapat kondisi bahwa perusahaan independen mungkin tidak merealisasikan keuntungan dari kinerja dan aktivitas jasa yang dilakukan, misalnya saat harga pokok penjualan ternyata melebihi harga pasar tetapi *supplier* tetap setuju memberikan jasa untuk meningkatkan profitabilitas, karena aktivitas jasa tersebut sifatnya hanya sebagai pelengkap saja. Oleh karena itu harga wajar tidak selalu menghasilkan keuntungan bagi perusahaan asosiasi yang bertransaksi jasa antargrup.

Contoh lain, dalam kasus tertentu harga pasar dari *intra-group services* tidak lebih besar dibandingkan harga pokok dari penyedia jasa. Hal ini dapat terjadi saat jasa tersebut bukan merupakan jasa yang pada umumnya diberikan atau jasa yang tidak dilakukan berulang-ulang. Untuk menentukan harga wajarnya, hal yang lebih relevan yang dapat dipakai sebagai pembanding adalah dengan melakukan analisis perbandingan fungsi dan *expected benefit* dari perusahaan independen. Grup MNE akan lebih memilih untuk menyediakan jasa antargrup perusahaan dibandingkan dengan menggunakan jasa pihak ketiga dengan alasan adanya *benefit* lain (dengan asumsi harga telah sesuai dengan prinsip *arm's length*). Dalam kasus ini adalah tidak tepat untuk menaikkan harga di atas harga yang dihasilkan oleh Metode CUP

hanya untuk memastikan bahwa perusahaan asosiasi mendapat keuntungan karena hal itu berlawanan dengan *arm's length principle*.

Jika Metode *cost plus* tersedia (metode CUP sulit diterapkan) analisis mengharuskan untuk dilakukan pengujian apakah biaya yang dikeluarkan penyedia jasa perlu disesuaikan agar perbandingan transaksi yang dilakukan bisa valid. Misalnya jika proporsi biaya *overhead* lebih besar dibandingkan biaya langsung (untuk transaksi sama yang diperbandingkan), maka *markup* yang sama tidak dapat dipakai tanpa melakukan *adjustment* terlebih dahulu atas komposisi biaya tersebut.

Jika perusahaan asosiasi bertindak hanya sebagai agen atau perantara jasa, maka dalam penerapan *cost plus method*, *markup* yang sesuai adalah *markup* layaknya sebuah agen. Dalam kasus tersebut tidak sesuai untuk menentukan harga wajar dari *markup* atas biaya yang dikeluarkan atas jasa tersebut tetapi lebih cocok jika digunakan *markup* atas biaya agen, atas fungsi yang dilakukan. Alternatif lain adalah tergantung jenis data pembandingnya, *markup* biaya jasa harus lebih rendah dibandingkan kinerja jasa tersebut. Misalnya perusahaan asosiasi mengeluarkan biaya pemasaran atas nama anggota grup. Dalam kasus tersebut maka akan sesuai jika **biaya tersebut dibagi antar anggota grup tanpa adanya *markup*** dan *markup* hanya diterapkan atas biaya yang dikeluarkan oleh perantara yang melakukan fungsi sebagai agen. 




## Prof. Dr. John Hutagaol, S.E., Ak., M.Acc., M.Ec.(Hons.)

Pada tanggal 22 Maret 2008 yang lalu, dalam acara wisuda *Asian Banking and Finance Institute (ABFI) Perbanas*, John Hutagaol diangkat sebagai Guru Besar Perpajakan pada *Asian Banking and Finance Institute (ABFI) Perbanas Jakarta*. John Hutagaol, diangkat menjadi professor dalam usianya yang relatif muda yaitu pada saat berumur 42

tahun. Pengangkatan sebagai Guru Besar ini, didasarkan atas Keputusan Menteri Pendidikan Nasional Republik Indonesia Nomor 47709/A4.5/KP/2007 yang ditandatangani oleh Prof. Dr. Bambang Sudibyo, MBA, pada tanggal 31 Agustus 2007. Dalam kesempatan wisuda tersebut, Prof. Dr. John Hutagaol juga diangkat sebagai Anggota Dewan Senat dan Guru Besar ABFI Perbanas Jakarta.

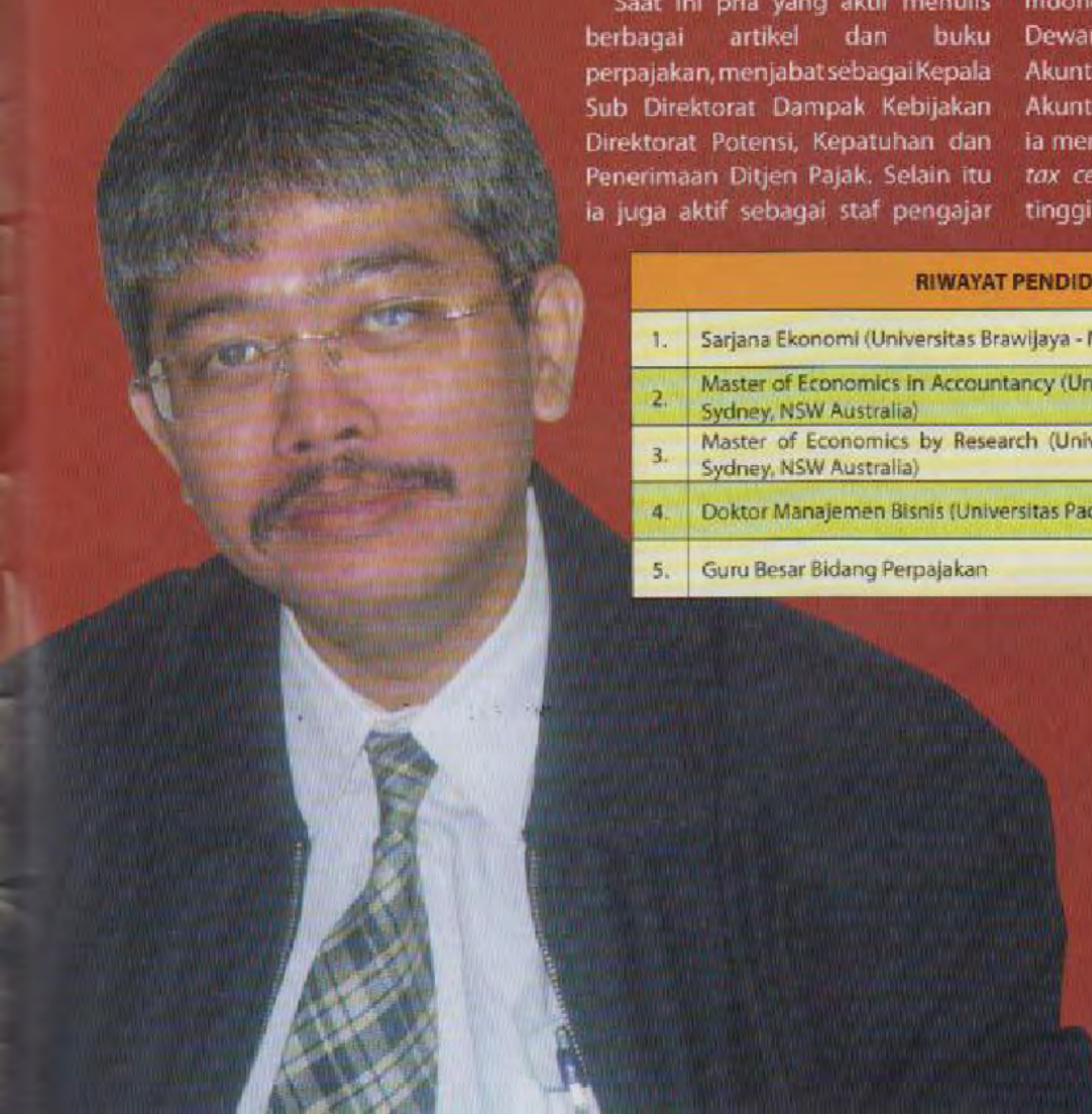
Saat ini pria yang aktif menulis berbagai artikel dan buku perpajakan, menjabat sebagai Kepala Sub Direktorat Dampak Kebijakan Direktorat Potensi, Kepatuhan dan Penerimaan Ditjen Pajak. Selain itu ia juga aktif sebagai staf pengajar

pada Program S3 Ilmu Akuntansi FEUI, MAKSI-FEUI, MAKSI-FE UNPAD, Universitas Muhammadiyah, Program PPAk FE UNPAD, dan STIE Perbanas.

Dalam organisasi profesi, pria berkacamata ini juga mempunyai banyak jabatan yaitu sebagai Ketua Umum Indonesian International Tax Society (IITS), Ketua Bidang Penelitian dan Pengembangan Asosiasi Fiskal Indonesia (AFI), dan Wakil Ketua Dewan Penguji Ujian Sertifikasi Akuntan Publik (USAP) Ikatan Akuntan Publik (IAI). Di samping itu, ia merupakan penggagas berdirinya *tax center* di beberapa perguruan tinggi di Indonesia. 

### RIWAYAT PENDIDIKAN

1.	Sarjana Ekonomi (Universitas Brawijaya - Malang)	1988
2.	Master of Economics in Accountancy (University of Macquarie - Sydney, NSW Australia)	1994
3.	Master of Economics by Research (University of Macquarie - Sydney, NSW Australia)	1995
4.	Doktor Manajemen Bisnis (Universitas Padjajaran - Bandung)	2004
5.	Guru Besar Bidang Perpajakan	2008







# CASE LAW TRANSFER PRICING SWEDIA

*Court Allows Deduction for Intercompany Service Fees<sup>1</sup>*

(Pengadilan Memperbolehkan Pengurangan Pajak atas *Intercompany Service Fees* dengan Menggunakan *Metode Indirect Charge*)

<sup>1</sup> Diambil dari Tax Notes International, 13 Maret 2006, hal. 860-862.

► Oleh **Dian Savitri E.W., M. Ak.**<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Account Representative Kantor Pelayanan Pajak Wajib Pajak Besar Satu

## PENDAHULUAN

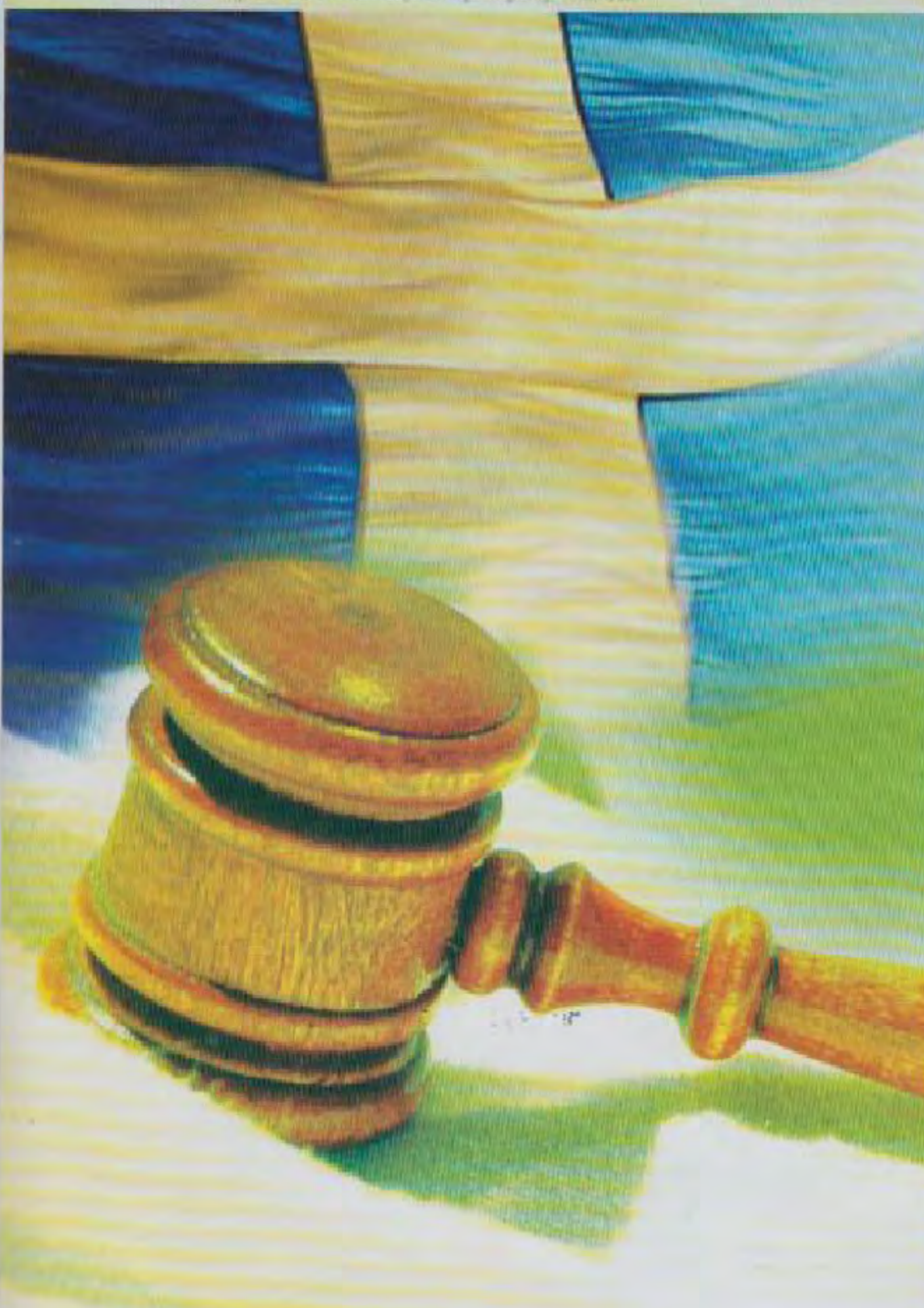
Mahkamah Agung Swedia (*Swedish Supreme Administrative Court/SAC*) dalam putusan nomor 7338-7339-01 membatalkan putusan pengadilan di bawahnya dan menetapkan putusan yang berpihak pada Wajib Pajak dalam kasus yang melibatkan *inbound service fee*. Putusan pengadilan sebelumnya bertentangan dengan praktik yang lazim dilakukan oleh praktisi *transfer pricing* dan Wajib Pajak Swedia karena tidak adanya konsistensi dengan *OECD Transfer Pricing Guidelines*, dengan demikian berpotensi menimbulkan pemajakan ganda. Putusan SAC tersebut signifikan karena memberikan dasar hukum yang jelas atas beberapa hal dalam *transfer pricing* yang melibatkan *service fee*, yakni:

- Beban pembuktian atas *transfer pricing* berada pada STA (*Swedish Tax Authority*);
- Kewajaran pemakaian metode pembebanan tidak langsung (*indirect charging methods*); dan
- Dapat diterimanya *markup on cost of service fee* ketika penyedia jasa di luar negeri bertindak sebagai satu-satunya *service center*.

Dengan adanya putusan tersebut, Wajib Pajak dapat yakin bahwa dengan mengikuti prinsip-prinsip OECD yang berkaitan dengan *intercompany services*, peluang mereka untuk mengurangi penghasilan kena pajak atas *fee* lebih maksimal.

## FAKTA KASUS

Kasus ini melibatkan Dow Chemical Group (selanjutnya disebut Group) yang berkantor pusat di Amerika. Group menyediakan barang dan jasa produk-produk kimia, plastik dan pertanian bagi konsumen di pasar. Wajib Pajak





yang terkait dalam kasus ini adalah:

1. Dow Sverige AB (AB), anak perusahaan yang berlokasi di Swedia. AB bergerak di bidang pembuatan dan pendistribusian produk latex yang digunakan dalam industri konstruksi serta penjualan produk Group yang lain di pasar Swedia; dan
2. Dow Europe S.A. (SA), anak perusahaan yang berlokasi di Swiss. SA bertindak secara eksklusif sebagai *service center* bagi anak perusahaan yang lain dan menyediakan berbagai macam jasa, termasuk pemasaran, produksi, administratif, personil, dan manajemen. Jasa yang disediakan oleh SA diatur dalam perjanjian terpisah yang berisi:
  - Menetapkan bahwa *markup* 10% dari biaya diperbolehkan;
  - Membuat pusat biaya (*cost pool*) untuk setiap kategori jasa; dan
  - Menetapkan pedoman alokasi biaya yang dapat diterapkan.

#### AUDIT TRANSFER PRICING OLEH STA (SWEDISH TAX AUTHORITY)

Selama audit, STA mengklaim bahwa AB telah gagal membuktikan bahwa biaya yang dialokasikan oleh SA adalah sepadan dengan keuntungan (*benefit*) yang diterima oleh AB dari pemberian jasa tersebut. Argumen STA didukung oleh fakta bahwa AB hanya mendistribusikan 10% dari total produk. Meskipun begitu, dengan mengakui bahwa AB mungkin menerima *benefit* dari jasa tersebut, STA tanpa analisis menyimpulkan bahwa biaya yang boleh dikurangkan adalah hanya sebesar 75% dari biaya yang tercakup dalam *service fee*.

Lebih lanjut, STA tidak memperbolehkan *markup* 10% berdasarkan dua alasan utama sebagai berikut:

- Berdasarkan struktur organisasi Group, AB tidak mempunyai kuasa untuk mengambil keputusan (menerima atau menolak-penulis)

yang berkaitan dengan jasa yang diberikan oleh SA karena merupakan perusahaan yang masih mempunyai hubungan istimewa; dan

- SA dibentuk secara eksklusif untuk mengurangi biaya grup. Oleh karena itu STA beralasan bahwa karena SA tidak mempunyai risiko usaha, maka SA semestinya tidak berhak memperoleh komponen *profit* terhadap aktivitas jasa yang ia berikan.

#### ARGUMEN AB

Dalam pembelaannya, AB mengajukan argumentasi sebagai berikut:

- Group memakai metode *transfer pricing* yang sama sejak tahun 1972;
- SA tidak menarik biaya untuk biaya administratif internal;
- Pemusatan biaya menimbulkan penghematan biaya Group dalam jumlah yang signifikan;
- Sulit untuk memperoleh jasa seperti yang diberikan oleh SA dari pihak ketiga;
- Jasa yang diberikan oleh SA berkualitas tinggi; dan
- Otoritas Swiss menghendaki bahwa SA memperoleh *markup* dengan harga yang *arm's-length* dalam aktivitas jasa yang dilakukannya.

#### PUTUSAN PENGADILAN YANG LEBIH RENDAH (LOWER COURTS' RULINGS)

Atas tafsiran STA tersebut, AB naik banding ke *country administrative court* maupun *administrative court of appeal* (di Indonesia: Pengadilan Negeri dan Pengadilan Tinggi). Kedua pengadilan tersebut menghasilkan putusan yang sesuai atau sependapat dengan STA, yakni:

- Tidak memperkenankan pembebanan 25% dari biaya yang termasuk dalam *service fee* pada AB; dan
- Menolak 10% *markup*.

Atas putusan tersebut, AB mengajukan banding atas putusan tersebut ke SAC (*Supreme Administrative Court*).

#### PUTUSAN MAHKAMAH AGUNG SWEDIA (SACS' RULINGS)

Sepanjang sidang berlangsung, pilihan kerangka legal yang dapat diterapkan merupakan isu yang signifikan.

##### • Argumen STA

STA mengajukan argumen bahwa pembebanan 25% dari *cost base* bukan merupakan *operating expense* menurut ketentuan dalam *Municipal Tax Act* dan oleh karenanya, tidak tunduk pada *income adjustment rule* yang berkaitan dengan *cross-border transaction* dan standar *arm's-length*.

##### • Argumen SAC

SAC secara jelas menolak argumen STA dan menegaskan lagi posisinya bahwa *income adjustment rules* merupakan *lex specialis* (ketentuan khusus) yang mempunyai kekuatan hukum lebih tinggi daripada *general rules*. Menurut *income adjustment rules*, beban pembuktian ditanggung oleh STA, bukan oleh Wajib Pajak. Isu lain yang dikemukakan oleh SAC adalah apakah biaya jasa yang dialokasikan merupakan jumlah yang proporsional terhadap *benefit* yang diperoleh AB dari jasa yang saling berkaitan. SAC mengambil pendekatan yang pragmatis dan selangkah demi selangkah dalam menjawab pertanyaan tersebut dengan mengemukakan alasan sebagai berikut:

- Ketentuan tentang jasa dan struktur *service fee*, secara kontraktual diatur berdasarkan kerangka kerja yang sama untuk semua penerima jasa dalam Group;
- AB mengklaim bahwa ia tidak mempunyai sumber daya yang cukup untuk mengerjakan



fungsi jasa tersebut dan menghendaki fungsi-fungsi tersebut untuk melakukan kegiatannya;

- Perjanjian antarperusahaan menetapkan bahwa AB akan membayar porsi total biaya SA pada tahun tertentu. Hal ini dilakukan karena tidak mungkin untuk mengidentifikasi setiap servis yang diberikan oleh SA kepada AB secara individual dan untuk secara langsung menetapkan biaya yang terkait (*corresponding cost*);
- Selama tahun-tahun dilakukan audit, AB tidak memperoleh *benefit* dari beberapa jasa yang diterimanya dari SA, akan tetapi AB tetap memperoleh *benefit* yang *significant* dari jasa-jasa lainnya yang dilakukan oleh SA; dan
- Kebutuhan AB akan fungsi atau jenis jasa dari SA berubah-ubah selama beberapa tahun.

Sehubungan dengan penolakan STA atas 10% *markup* biaya yang termasuk dalam *service fee* SA, SAC berpendapat bahwa argumen STA tersebut tidak tepat. Oleh karena itu, SAC memutuskan seperti keinginan AB dan memperkenankan pengurangan penuh atas *service fee* ke AB, termasuk 100% *allocated cost* dan 10% *markup*.

#### **DAMPAK DARI PUTUSAN MAHKAMAH AGUNG SWEDIA**

Perusahaan multinasional seringkali memusatkan fungsi-fungsi jasanya yang luas dalam satu entitas dalam grup yang dibentuk khusus untuk memberikan jasa ke anak perusahaan yang lain. Dalam konteks ini, adalah mungkin bahwa setiap kategori jasa antar perusahaan akan mencakup jasa dalam lingkup yang luas yang tidak mungkin dapat dilihat jejaknya dalam basis individual. Oleh karena itu, perusahaan multinasional harus dapat mengimplementasikan struktur jasa yang bebas dari

## Kasus Dow Chemical Group ini memperlihatkan bahwa sepanjang Wajib Pajak telah memenuhi persyaratan ketentuan dokumentasi *transfer pricing*, maka beban pembuktian ada di pihak *Swedish Tax Authority*

pengenaan *multijurisdictional tax*, sementara itu di sisi lain struktur jasa tersebut dapat dikendalikan dari perspektif administratif dan operasional.


Lebih lanjut, SAC memutuskan bahwa dengan memakai *income adjustment rule* yang jelas, hal ini mempunyai konsekuensi sehubungan dengan beban pembuktian yang berkaitan dengan permintaan dokumentasi yang akan datang. Meskipun beban pembuktian secara legal terletak pada STA, kewajiban dokumentasi dalam praktiknya berada di tangan Wajib Pajak. Namun, kasus Dow ini memperlihatkan bahwa sepanjang Wajib Pajak telah memenuhi persyaratan ketentuan dokumentasi *transfer pricing*, maka beban pembuktian ada di pihak STA.

Dari pandangan yang lebih praktis, seseorang mungkin akan menarik kesimpulan langsung maupun tidak langsung dari putusan SAC tersebut, yakni:

- *Inbound service fee* yang mencakup *markup* biaya *foreign service provider*, secara prinsip merupakan unsur pengurang pajak atau *tax deductible* (jika pihak penerima jasa menerima nilai/*value* dari jasa tersebut);
- *Indirect pricing methods* dapat diterapkan ketika cakupan jasa yang dilakukan terlalu luas, sehingga sulit atau tidak mungkin untuk mengidentifikasi dan menelusuri kaitan antara jasa (*service*) dan biayanya (*cost*) dalam

basis individual;

- Hal yang relevan terhadap pengurangan pajak (*tax deductibility*) tidak hanya *actual benefit* yang diperoleh dari *intercompany services*, tetapi juga *anticipated benefit* yang diharapkan oleh penerima jasa untuk diterima ketika ia memutuskan untuk menerima jasa tersebut; dan
- Untuk meningkatkan peluang memperoleh pengurangan pajak dalam *service fee charge*, Wajib Pajak seharusnya menjalankan *intercompany services agreement* yang konsisten bagi semua penerima jasa.

Sebagai catatan, salah satu isu yang tidak dibahas dalam kasus Group adalah seberapa besar jumlah *markup* yang dapat diterima (*acceptability of the actual markup level*). Dengan demikian, kasus ini tidak menyediakan bukti bahwa 10% *markup on service cost* merupakan suatu *rule of thumb*. Lebih lanjut, Wajib Pajak diminta untuk menyajikan "*comparability analysis*" untuk mendukung adanya sifat *arm's-length* dalam harga transfer. STA sendiri mempunyai akses terhadap *database* informasi keuangan perusahaan Eropa, sehingga ia dapat melakukan analisis sendiri untuk menguji sifat *arm's-length* dalam transaksi antarperusahaan, termasuk *intercompany services*. Oleh karena itu, kasus Group ini sangat penting karena ia memberikan *precedent* berkaitan dengan *intercompany service*. 





Edisi 08 | April 2008

# InsideTax

MEDIA TREK PERPAJAKAN INDONESIA

## APAKAH INSENTIF PAJAK DAPAT MENINGKATKAN INVESTASI ASING DI INDONESIA?

**inside:headline**  
Benarkah Pemerintah? Pajak dapat Meningkatkan Investasi Asing di Indonesia?

**inside:celebrity**  
Indra Bekti  
Saya Bangga Memiliki NPWP

**inside:opinion**  
PMK No. 35/PMK.03/2008. Esentian tentang Anti Penghindaran Pajak Atas Pengambilalihan Kompensasi Kerugian

Hubungan Antara PP No. 46 Tahun 2007 dan PMK No. 23/PMK.07/2008  
Sudhi Eka Hidayat

# Mengubah Cara Pandang Anda Tentang Pajak

Tidak hanya sekedar berisi informasi dan peraturan pajak saja, tetapi menganalisis secara mendalam sistem hukum, administrasi, dan kebijakan perpajakan di Indonesia dengan pendekatan antar disiplin ilmu serta perbandingan dengan negara lain. Didukung oleh kontributor pilihan yang mempunyai pengetahuan dan pengalaman luas dalam bidang perpajakan, menjadikan Inside Tax sebagai satu-satunya referensi perpajakan terpercaya Anda.

Untuk berlangganan hubungi:  
Ferry atau Ratih di 021-450 6738, 021-919 246 89 atau sms ke 0856 9212 8839,  
atau kunjungi website: [www.dannydarussalam.com](http://www.dannydarussalam.com)

Diterbitkan oleh:  
**DANNY DARUSSALAM**  
Tax Center




## DEPARTEMEN AKUNTANSI FEUI MENGUSULKAN AGAR KUASA WAJIB PAJAK YANG BERASAL DARI BUKAN KONSULTAN PAJAK TIDAK DIBATASI

Jakarta (Ahmad Muhibbuddin, *Bisnis Indonesia*, 4 April 2008). Sehubungan dengan dikeluarkannya PMK No.22/PMK.03/2008 tentang Persyaratan Hak dan Kewajiban Seorang Kuasa dan SE-16/PJ/2008 tentang Penegasan Sehubungan dengan Penunjukan Seorang Kuasa dengan Surat Kuasa Khusus, *Tax Center* FEUI menyelenggarakan *Focus Group Discussion* untuk membahas kedua peraturan tersebut.


Chaerul D. Djakman, Ketua Departemen Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, mengatakan bahwa ada beberapa hal yang harus diubah atas dikeluarkannya peraturan tersebut. Dia mencontohkan pasal 4 ayat 1 PMK No 22/PMK.03/ 2008 dinilai dapat menimbulkan ketidakseimbangan antara *supply* dan *demand* terhadap pihak yang dapat menjadi kuasa wajib pajak.

Dalam peraturan tersebut, seorang Bukan Konsultan Pajak dibatasi untuk dapat menjadi kuasa dari Wajib Pajak yang terbatas dari (i) WP orang pribadi yang tidak menjalankan usaha atau pekerjaan bebas, (ii) WP orang pribadi yang menjalankan usaha atau pekerjaan bebas dengan peredaran atau penerimaan bruto tidak lebih dari Rp1,8 miliar dalam satu tahun, dan (iii) WP Badan dengan peredaran bruto tidak lebih dari 2,4 miliar dalam setahun.

"Meningat Indonesia terdapat kebutuhan yang cukup besar terhadap kuasa WP, batasan yang diatur di pasal 4 (1) PMK No 22/PMK.03/2008 sebaiknya dihapus," kata Chaerul D. Djakman dalam keterangan tertulis kepada *Bisnis Indonesia*. 



## SELINTAS MENGENAI KUASA HUKUM DI PENGADILAN PAJAK


Berbeda dengan ketentuan Kuasa Wajib Pajak, Peraturan Menteri Keuangan RI No.06/PMK.01/2007 tentang persyaratan untuk menjadi kuasa hukum. Untuk menjadi kuasa hukum syarat yang diperlukan yakni adanya ijazah pendidikan formal dari seseorang yang telah menempuh pendidikan di Perguruan Tinggi. Dengan berbekal ijazah pendidikan formal, seseorang dapat menjadi kuasa hukum di pengadilan berdasarkan PMK tersebut. Tentunya hal ini dapat menjadi contoh bagi Kuasa Wajib Pajak juga dapat ditempuh melalui jalur pendidikan formal. Semoga PMK tentang Kuasa Hukum juga dapat menjadi contoh dalam menentukan siapa yang boleh menjadi Kuasa Wajib Pajak. 






## PENGURANGAN TARIF PAJAK BAHAN BAKAR DI KOREA



Pemerintah Korea menargetkan akan terjadi pertumbuhan ekonomi di negaranya. Presiden Lee Myung-bak menargetkan akan terjadi peningkatan *Gross Domestic Product* (GDP) Korea sebesar 7 persen dan membuat negaranya menjadi negara ketujuh terbesar sebagai negara ekonomi Industri dalam 5 tahun ini. Pemerintah Korea mengusulkan adanya pengurangan pajak dari pajak bahan bakar sebesar 10 persen. Tentunya penurunan pajak bahan bakar ini diharapkan mampu mendorong sektor bisnis di Korea. Korea juga sudah menurunkan Tarif Pajak badan dari 25 persen menjadi 20 persen untuk mendukung pertumbuhan ekonomi juga tentunya. Apakah usulan atas pengurangan tarif pajak bahan bakar di Korea juga akan terealisasi? <sup>1</sup> 

<sup>1</sup> David D. Stewart, "Government seeks Fuel Tax Cut", *Tax Notes International*, March 10, 2008, Hal. 852.

## USAHA PEMERINTAH HUNGARIA MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN PENDUDUK

Tahun 2009, Pemerintah Hungaria menargetkan adanya jenis pekerjaan dengan beban pajak (*tax burden*) yang rendah. Pajak dan kontribusi sosial yang membebankan karyawan tidak lagi menjadi penghambat dalam pekerjaan Penduduk Hungaria. Ferenc Gyurcsany, *Prime Minister* Hungaria, walaupun terjadi pemotongan pajak, Hungaria tetap mengadopsi *tight fiscal policy* untuk mengurangi defisit anggaran di Hungaria. Selain untuk menstimulasi pertumbuhan ekonomi di Hungaria, pemotongan pajak ini juga ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan Penduduk Hungaria (*Hungary's welfare system*) serta meningkatkan iklim investasi di Hungaria.<sup>1</sup> 



<sup>1</sup> Kristen A. Parilla, "Prime Minister to Seek Tax Cuts in 2009", *Tax Notes International*, March 8, 2008, Hal. 752.





## PERPAJAKAN ISU-ISU KONTEMPORER

Buku ini terdiri dari artikel-artikel yang telah dipublikasikan pada berbagai media cetak perpajakan ataupun kumpulan makalah yang telah dipresentasikan dalam berbagai seminar, pelatihan maupun kuliah umum perpajakan. Materi yang disampaikan dalam buku ini antara lain mengenai dasar-dasar pemahaman tentang *tax treaty*, PPh pada industri pengeboran migas, pemeriksaan pajak atas Surat Pemberitahuan, Panas bumi, dan aspek perpajakannya serta materi-materi lain yang dapat menjadi referensi. Buku ini dapat bermanfaat bagi praktisi pajak, akademisi, dan pelaku ekonomi maupun birokrat dalam pengambilan keputusannya.

Judul : Perpajakan Isu-Isu Kontemporer  
 Penulis : John Hutagaol  
 Penerbit : Graha Ilmu  
 Cetakan : 2007  
 Tebal : (398) hal.

## MEMANFAATKAN BERBAGAI FASILITAS PERPAJAKAN PPh DAN PPN

Fasilitas perpajakan masih belum dapat perhatian khusus dalam berbagai buku yang ada. Buku yang memfokuskan kajiannya pada fasilitas perpajakan PPh dan PPN. Buku ini juga menyajikan dasar hukum yang disajikan dalam kotak tersendiri sehingga memudahkan pembaca untuk mendalami lebih jauh peraturan pajak yang terkait. Buku ini juga dilengkapi dengan contoh formulir standar yang digunakan dalam mengajukan permohonan mendapatkan fasilitas perpajakan PPh dan PPN.

Berbagai fasilitas perpajakan yang dibahas di buku karya M. Adhitera ini meliputi :

1. Fasilitas PPh dan PPN yang tersedia langsung di dalam undang-undangnya.
2. Fasilitas SKB (Surat Keterangan Bebas) dan pengurangan angsuran PPh 25.
3. Fasilitas khusus untuk Kawasan Pengembangan Ekonomi Terpadu (KAPET)
4. Fasilitas khusus untuk proyek yang dibiayai dengan hibah atau pinjaman luar negeri
5. Fasilitas-fasilitas lainnya seperti :
  - o penyusutan dipercepat
  - o metode pencatatan selisih kurs

Judul : Memanfaatkan Berbagai Fasilitas Perpajakan PPh dan PPN  
 Penulis : M. Adhitera, S.E., Ak., M.Si., MBA.  
 Cetakan : 2007  
 Tebal : (40) hal  
 Harga : Rp. 22.500







## PETUGAS PAJAK MENGIRIM SURAT CINTA

Seorang Petugas Pajak jatuh cinta kepada seorang gadis. Maka si Petugas Pajak mengirimkan sepucuk surat untuk sang gadis cantik itu. Lama menunggu sang gadis tidak membalas surat tersebut. Petugas Pajak pun segera menyanyakan kepada sang gadis.

Petugas Pajak : "Mengapa kamu belum membalas suratku?"

Sang Gadis : "Maaf Pak, suratnya masih dalam proses penyelesaian, kan paling lama 3 bulan."

Petugas Pajak : "Lha.., mengapa masih dalam proses, memang surat yang mana?"

Sang Gadis : "Surat yang Bapak kirim waktu itu."

Petugas Pajak : "Itu kan surat cinta saya untuk kamu."

Sang Gadis : "Wah surat cinta toh, saya kira itu Surat Tagihan Pajak kantorku. Jadi surat itu sudah saya berikan kepada atasanku."

Petugas Pajak : "Ya ampun!"

## LEBIH BAIK MEMBERI DARIPADA MENERIMA

Di sebuah rumah ketika hari libur, ada sebuah keluarga sedang menonton televisi yang menayangkan program acara kisah kemiskinan. Sang Ayah menasihatkan kepada anak-anaknya untuk saling mengasihi sesama manusia.

Ayah : "Anak-anak kalian harus lebih baik memberi daripada menerima dari orang lain."

Anak-anak : "Ah ayah bohong?"

Ayah : "Hmmm..., mengapa kok kalian bilang Ayah bohong?"

Anak-anak : "Buktinya saja kemarin ada Petugas Pajak datang ke rumah untuk menagih pajak yang belum Ayah bayarkan, Ayah pesan bilang saja Ayah sedang tidak ada di rumah. Berarti Ayah maunya menerima saja dari negara tidak mau memberi kepada negara. Ah Ayah payah!"

Ayah : "\*@#S!?"

## KEDUA TELINGA TERBAKAR

Seorang wanita yang berprofesi sebagai konsultan pajak yang juga merangkap sebagai ibu rumah tangga, datang ke dokter dengan kedua telinganya yang terkena luka bakar.

Dokter : "Apa yang terjadi, Bu?"

Wanita : "Bulan Maret ini saya sedang sibuk mengurus laporan SPT Tahunan. Klien saya terus menerus menelepon saya, bahkan pada saat saya berada di rumah.

Saat saya sedang menyetrika dan telepon terus berdering. Saya salah mengambil gagang telepon, tidak sengaja saya mengangkat setrika dan menempel di telinga saya."

Dokter : "Wow..! Tetapi apa yang terjadi dengan telinga Anda yang satu lagi?"

Wanita : "Klien saya yang bodoh itu menelepon lagi."





# FORMULIR BERLANGGANAN

Saya berminat berlangganan majalah



## DATA PELANGGAN

Nama : \_\_\_\_\_  
Jabatan : \_\_\_\_\_  
Perusahaan : \_\_\_\_\_ , Bagian : \_\_\_\_\_  
Alamat Kirim : \_\_\_\_\_  
: \_\_\_\_\_  
Kota : \_\_\_\_\_ Kode Pos : \_\_\_\_\_  
Telepon : \_\_\_\_\_ Fax : \_\_\_\_\_  
HP : \_\_\_\_\_  
E-mail : \_\_\_\_\_  
: \_\_\_\_\_

Pembayaran Transfer Bank Ke:  
**BCA KCP RUKO ARTHA GADING**  
**AC. 8400031020**  
**A/N PT DIMENSI INTERNASIONAL TAX**  
serta cantumkan nama lengkap pelanggan

Informasi hubungi:  
● SMS: 0856 9212 8839, ketik: Nama#Alamat Lengkap  
● E-mail: [insidetax@dannydarussalam.com](mailto:insidetax@dannydarussalam.com)  
● Ferry/Ratih Telp. 021-450 6738, 021-919 246 89  
● Fax. 021 4584 2713  
● Fatiyah Telp. 021 478 65714

Majalah dikirim setelah bukti pembayaran dan formulir berlangganan di terima.

\*) Jika ada perubahan alamat kirim yang dituju, segera hubungi kami!  
Untuk pelanggan luar Jabodetabek ditambah ongkos kirim sebesar Rp. 5.000,- per edisi



Kirim formulir ini dan bukti pembayaran ke no fax. **021 4584 2713** atau E-mail: [insidetax@dannydarussalam.com](mailto:insidetax@dannydarussalam.com)



# HARGA IKLAN

## InsideTax

Spread (42x27.5cm)	: Rp. 17.000.000,-
Back Cover (21x27.5cm)	: Rp. 12.000.000,-
Inside Back Cover (21x27.5cm)	: Rp. 12.000.000,-
1 Halaman FC (Full Colour) (21x27.5cm)	: Rp. 8.000.000,-
1/2 Halaman (21x13.75cm)	: Rp. 5.000.000,-
1/3 Halaman (21x9.17cm)	: Rp. 3.000.000,-
1/4 Halaman (10.5x13.75cm)	: Rp. 2.000.000,-
Advetorial perhalaman	: Rp. 10.000.000,-

Materi Iklan berupa file Final Artwork yang ready print (CMYK + High Resolution) disertai Image, Font yang digunakan dan proof print.

### PROMO

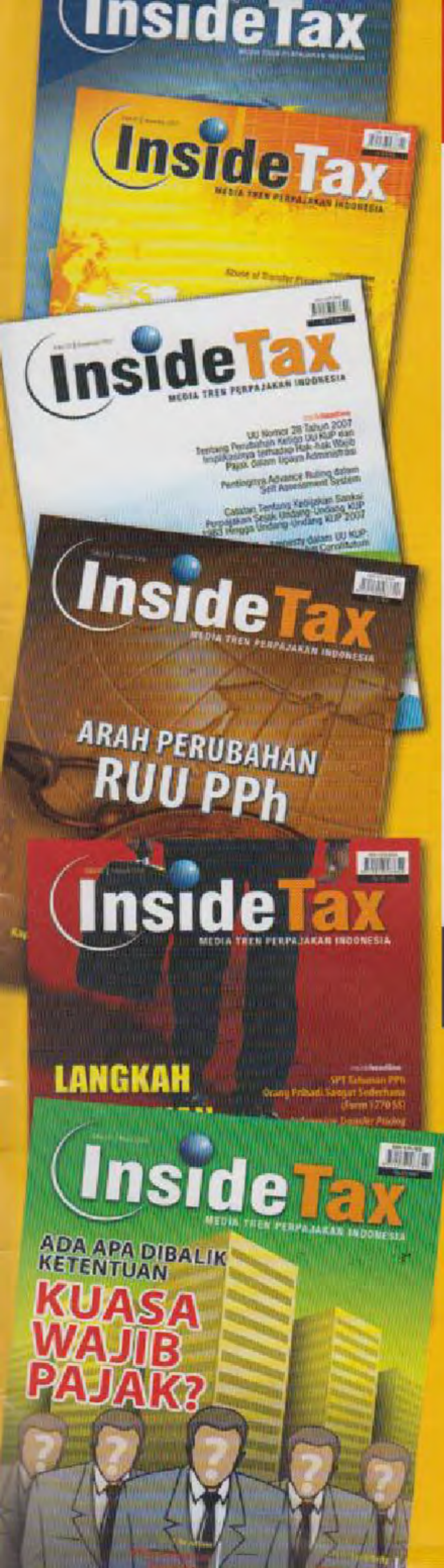
- Diskon 20% untuk pemasangan 6 bulan berturut-turut.
- Diskon 15% untuk pemasangan 4 bulan berturut-turut.
- Diskon 10% untuk pemasangan 2 bulan berturut-turut

### INFORMASI HUBUNGI

Ferry atau Ratih di 021 450 6738, 021 919 24 689

atau sms ke 0856 9212 8839

atau kunjungi website: [www.dannydarussalam.com](http://www.dannydarussalam.com)





**MARI  
BERSAMA-SAMA  
MEMBANGUN SISTEM ADMINISTRASI, HUKUM,  
DAN KEBIJAKAN PERPAJAKAN MENJADI LEBIH BAIK DAN  
BENAR, TRANSPARAN, DAN AKUNTABILITAS  
DALAM RANGKA MENUJU KEMANDIRIAN PEMBIAYAAN  
BANGSA MELALUI PENERIMAAN PAJAK UNTUK  
KESEJAHTERAAN MASYARAKAT INDONESIA**



Iklan layanan masyarakat ini dipersembahkan  
oleh:



**ASOSIASI PEMBAYAR PAJAK INDONESIA (APPI)**  
**(INDONESIAN TAXPAYERS ASSOCIATION Member of WORLD TAXPAYERS ASSOCIATIONS &  
ASIA-PACIFIC TAXPAYERS UNION)**