

**TINJAUAN PENERAPAN PERENCANAAN PAJAK ATAS PAJAK
PERTAMBAHAN NILAI (PPN) SETELAH AKUISISI
DI PT BOSOWA MINING**

TUGAS AKHIR

Laporan tugas akhir ini dibuat dan diajukan untuk memenuhi salah satu syarat
kelulusan Diploma III Politeknik Bosowa



Diusulkan Oleh :

AHDIYAH REZKY WULANDARI (013 04 004)

PROGRAM STUDI PERPAJAKAN

POLITEKNIK BOSOWA

MAKASSAR

2016

LEMBAR PENGESAHAN

**TINJAUAN PENERAPAN PERENCANAAN PAJAK PAJAK PERTAMBAHAN NILAI
(PPN) SETELAH AKUISISI DI PT BOSOWA MINING**

Oleh :

AHDIYAH REZKY WULANDARI (013 04 004)

Laporan akhir ini telah disetujui dan disahkan sebagai salah satu syarat kelulusan
Program Diploma III Politeknik Bosowa

Menyetujui,

Pembimbing 1

(Sri Nirmala Sari, S.E., M.Si)

Pembimbing 2

(Ilham, S.ST., M.Ak)

Mengetahui,

Ketua Program Studi

(Imron Burhan, S.Pd., M.Pd)

Direktur

(Alang Sunding, M.T)

PERNYATAAN BUKAN PLAGIAT

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Ahdiyah Rezky Wulandari NIM : 013 04 004

Dengan judul : Tinjauan Penerapan Perencanaan Pajak Atas Pajak
Pertambahan Nilai (PPN) Setelah Akuisisi Di PT Bosowa
Mining

Menyatakan bahwa laporan Tugas Akhir ini adalah hasil karya penulis sendiri dan bukan merupakan plagiat. Pernyataan ini dibuat dengan sebenarnya dan bila ternyata dikemudian hari ditemukan pelanggaran kami bersedia menerima sanksi yang berlaku.

Makassar, Agustus 2016

Nama Mahasiswa
Ahdiyah Rezky Wulandari

Tanda Tangan

.....

ABSTRAK

Ahdiyah Rezky Wulandari, Tinjauan Penerapan Perencanaan Pajak Atas Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Setelah Akuisisi Di PT Bosowa Mining (dibimbing oleh Sri Nirmala Sari dan Ilham)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana penerapan perencanaan pajak setelah akuisisi di PT Bosowa Mining dan bagaimana dampak penerapan perencanaan yang telah diterapkan. Adapun data yang digunakan adalah data primer berupa data dari hasil wawancara tentang bagaimana penerapan perencanaan pajak setelah akuisisi dan data sekunder berupa data rekap PPN Keluaran (PK) atas penjualan dan rekap PPN Masukan (PM) atas pembelian PT Bosowa Mining pada tahun 2014 dan 2015, serta peraturan Direktur Jenderal Pajak No. PER-32/PJ/2011 untuk menentukan harga transfer yang tepat. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif dengan menggambarkan karakteristik data dari suatu sampel dalam bentuk analisis angka untuk ditarik sebuah kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan perencanaan pajak setelah akuisisi pada PT Bosowa Mining bersifat *tax saving*, dimana penghematan pajaknya melalui pengalihan biaya produksi oleh pihak afiliasi dan penurunan harga jual (*mark-down*) yang dilakukan secara legal. Sesuai dengan peraturan DJP No. PER-32/PJ/2011, mengenai Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (*Arm's Length Principle/ALP*). PT Bosowa Mining telah melakukan *finance consulting analysis* dalam menentukan harga pasar wajar pada penjualan dengan pihak afiliasi (hubungan istimewa) yakni PT Semen Bosowa Maros. Penerapan perencanaan pajak di PT Bosowa Mining berdampak pada penghematan hutang pajak tahun 2015 sebesar Rp. 3.678.622.175.

Kata Kunci : Akuisisi, Perencanaan Pajak, Harga Transfer, Penghematan Pajak

ABSTRACT

Ahdiyah Rezky Wulandari, *The Review of Implementation of Tax Planning After Acquisition in PT Bosowa Mining (case study on PT Bosowa Mining)* (Supervised by Sri Nirmala Sari and Ilham)

The purpose of this research to determine how the implementation of tax planning after acquisition in PT Bosowa Mining and how the impact of tax planning implemented by PT Bosowa Mining. dan data sekunder berupa data rekap PPN Keluaran (PK) atas penjualan dan rekap PPN Masukan (PM) atas pembelian PT Bosowa Mining pada tahun 2014 dan 2015, serta peraturan Direktur Jenderal Pajak No. PER-32/PJ/2011 untuk menentukan harga transfer yang tepat. The data used is primary data in the form of the interview about how the implementation of tax planning after acquisition and secondary data in the form of Output VAT recap for sales report and Input VAT recap for PT Bosowa Mining purchases in 2014 and 2015, also the regulatory of Direktur Jenderal Pajak No. PER-32/PJ/2011 to determine the fair market price. The Analysis techniques used is descriptive analysis to describe the characteristics of the data from a sample of numerical analysis to make conclusions. The results showed that the implementation of tax planning after acquisition of PT Bosowa Mining are tax saving, which is done by diversion of production cost by affiliation party and transfer pricing motive (mark-down) which done legally in accordance with the regulations of Direktorat Jenderal Pajak No. PER-32/PJ/2011, about Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (Arm's Length Principle / ALP). PT Bosowa Mining has made finance consulting analysis in determining the fair price on sales to a related party which is PT Semen Bosowa Maros. The implementation of tax planning at PT Bosowa Mining impacted to save tax liabilities in 2015 amounting to Rp 3,678,622,175.

Keywords : *Acquisition, Tax Planning, Transfer Pricing, Tax Saving*

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa karena berkat dan rahmat-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini yang berjudul **“TINJAUAN PENERAPAN PERENCANAAN PAJAK ATAS PAJAK PERTAMBAHAN NILAI (PPN) SETELAH AKUISISI DI PT BOSOWA MINING”**.

Penyusunan Tugas Akhir ini untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam mencapai gelar Diploma III (tiga) pada Politeknik Bosowa Program Studi Perpajakan. Tentunya dalam penyusunan Tugas Akhir ini tidak terlepas dari pengarahan serta bimbingan, bantuan, semangat dan dukungan dari berbagai pihak. Penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan baik dan tepat pada waktunya. Oleh karena itu, dalam hal ini peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Bapak Alang Sunding, M.T, selaku Direktur Politeknik Bosowa yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian.
2. Bapak Imron Burhan, M.Pd, selaku Ketua Program Studi Perpajakan Politeknik Bosowa yang telah memberikan penulis saran dan kritik dalam penyusunan Tugas Akhir.
3. Ibu Nurul Afifah, S.E, selaku Wali Kelas Program Studi Perpajakan Politeknik Bosowa.
4. Pembimbing Tugas Akhir prodi Perpajakan, Sri Nirmala Sari, S.E dan Ilham, S.ST., M.Ak yang telah memberikan arahan dan meluangkan waktunya yang sangat berharga dari pemilihan judul sampai dengan penyusunan Tugas Akhir.
5. Seluruh dosen Program Studi Perpajakan yang telah memberi arahan dan motivasi sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir.
6. Bapak, Ardyansyah Gisda sebagai Team COSM (*Corporate Office Strategy Management*) PT Semen Bosowa Maros.

7. Bapak Abdul Muis Mustafa, SE.,Ak.,CA sebagai *Head of Tax* Semen Bosowa Group.
8. Bapak, Makkaroda dan Agus Riadi sebagai *Staf Accounting* PT Bosowa Mining yang telah menerima penulis untuk melakukan penelitian, mengajari dan memberikan data kepada penulis terkait dengan penelitian ini.
9. Kedua orang tua yang telah memberikan motivasi dan selalu mendoakan penulis selama melakukan penyusunan Tugas Akhir ini sehingga dapat terselesaikan.
10. Sahabat penulis, Shifa, Kiki dan Ayi yang selalu memberikan motivasi kepada penulis.
11. Teman-teman angkatan 1 Politeknik Bosowa Program studi Perpajakan yang telah memberi semangat kepada penulis.
12. Teman-teman Program Studi Perpajakan yang meneliti di lantai yang sama.
13. Pihak-pihak yang turut serta membantu penulis dalam penyusunan Tugas Akhir ini.

Akhirnya penulis menyadari bahwa dalam penyusunan Tugas Akhir ini masih terdapat banyak kekurangan. Maka penulis mengharapkan kritik dan saran demi kesempurnaan laporan ini.

Makassar, Agustus 2016

Ahdiyah Rezky Wulandari

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
LEMBAR PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN BUKAN PLAGIAT	iii
ABSTRAK	iv
<i>ABSTRACT</i>	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
BAB II KAJIAN PUSTAKA.....	5
2.1 Roadmap Penelitian	5
2.2 Pajak	8
2.3 Pajak Pertambahan Nilai (PPN).....	8
2.3.1 Dasar Hukum.....	8
2.3.2 Subjek dan Objek	8
2.3.3 Tarif, Dasar Pengenaan Pajak (DPP) dan Perhitungan.....	9
2.3.4 Faktur Pajak.....	10
2.4 Ruang Lingkup Merger, Konsolidasi dan Akuisisi (MKA).....	11
2.4.1 Merger.....	12
2.4.2 Konsolidasi	13
2.4.3 Akuisisi.....	15
2.4.3.1 Kelompok akuisisi.....	15
2.4.3.2 Macam-macam akuisisi.....	16
2.4.3.3 Alasan-alasan melakukan akuisisi	17
2.5 Perencanaan Pajak (<i>Tax Planning</i>)	19
2.5.1 Pengertian	19
2.5.2 Strategi Pajak.....	21
2.5.3 Fungsi-fungsi Perencanaan Pajak.....	22
2.5.4 Motivasi Perencanaan Pajak	22
2.5.5 Manfaat Perencanaan Pajak	24

2.5.6	Tujuan Perencanaan Pajak.....	24
2.5.7	Persyaratan <i>Tax Planning</i> yang Baik	25
2.5.8	Resistensi Pajak	25
2.6	Hubungan Istimewa	27
2.6.1	Hubungan Istimewa Menurut PSAK.....	27
2.6.2	Hubungan Istimewa dalam UU Pajak Pertambahan Nilai (PPN). 27	
2.7	<i>Transfer Pricing</i>	28
2.7.1	Pengertian	28
2.7.2	Pengelompokan <i>Transfer Pricing</i>	29
2.7.3	Praktek <i>Transfer Pricing</i> Menurut Peraturan Perpajakan	30
2.7.4	Permasalahan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa.....	31
2.7.5	Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (<i>Arm's Length Principle/ALP</i>)	31
2.7.6	Analisis Kesebandingan.....	34
2.7.7	Metode Penentuan Harga Transfer (<i>Transfer Pricing</i>)	38
BAB III METODE PENELITIAN		43
3.1	Waktu dan Lokasi Penelitian	43
3.2	Jenis dan Sumber Data	43
3.3	Teknik Analisis Data.....	43
BAB IV PEMBAHASAN		44
4.1	Gambaran Umum Perusahaan	44
4.1	Implementasi <i>Tax Planning</i> (Perencanaan Pajak) PT Bosowa Mining 45	
4.2.1	Kebijakan Penerapan <i>Tax Planning</i> (Perencanaan Pajak).....	45
4.2.2	Rekap Penjualan PT Bosowa Mining Tahun 2014 dan 2015.....	46
4.2.3	Rekap Pembelian PT Bosowa Mining Tahun 2014 dan 2015.....	48
4.2.4	Perhitungan PPN Terutang Tahun 2014 dan 2015	50
4.2.5	Perbandingan Hutang Pajak Tahun 2014 dan 2015.....	51
4.2.6	<i>Tax Planning</i> (Perencanaan Pajak) pada PT Bosowa Mining	52
BAB V PENUTUP		55
5.1	Kesimpulan	55
5.2	Saran	56
DAFTAR PUSTAKA		

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
Tabel 1.1 Jumlah PPN Terutang PT Bosowa Mining	3
Tabel 4.1 Rekap Penjualan PT Bosowa Mining.....	47
Tabel 4.2 Rekap Laporan Pembelian PT Bosowa Mining.....	48
Tabel 4.3 Rekap PPN Terutang PT Bosowa Mining Tahun 2014.....	50
Tabel 4.4 Rekap PPN Terutang PT Bosowa Mining Tahun 2015.....	51
Tabel 4.5 Perbandingan Hutang Pajak PT Bosowa Mining.....	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
Gambar 1.1 Rodmap Penelitian	7
Gambar 2.1 Pengelompokan <i>Transfer Pricing</i>	29

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 : Daftar Riwayat Hidup
- Lampiran 2 : Rekap Omzet Penjualan PT Bosowa Mining Tahun 2014
- Lampiran 3 : Rekap Omzet Penjualan PT Bosowa Mining Tahun 2015
- Lampiran 4 : Surat Permohonan Penelitian
- Lampiran 5 : Surat Respon Penelitian
- Lampiran 6 : Surat Selesai Melakukan Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Menurut Prof. Dr. P.J.A. Adriani, pajak merupakan iuran masyarakat kepada negara yang bersifat memaksa dengan tidak mendapatkan prestasi kembali yang langsung bisa ditunjuk dan gunanya adalah untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran umum yang berhubungan dengan tugas negara untuk menyelenggarakan pemerintahan (Prasetyono, 2012 : 12) [1].

Pajak mempunyai peranan sangat penting untuk negara, khususnya dalam pelaksanaan pembangunan, karena pajak merupakan sumber pendapatan negara untuk membiayai semua pengeluaran termasuk pengeluaran pembangunan. Untuk mewujudkan tujuan dari pembangunan tersebut, setiap negara harus memperhatikan masalah pembiayaan. Salah satu usaha yang harus ditempuh pemerintah dalam mendapatkan pembiayaan dari negara sendiri yaitu salah satunya berasal dari pajak.

Pada tanggal 30 November 2015, realisasi penerimaan pajak telah mencapai Rp 876,975 triliun atau 67,76% dari target penerimaan pajak yang ditetapkan sesuai APBN-P (Anggaran Penerimaan dan Belanja Negara Perubahan) 2015 sebesar Rp 1.294,258 triliun. Angka ini lebih tinggi 2,38% dibandingkan periode yang sama di tahun 2014 yang mana total realisasi penerimaan pajak tercatat sebesar Rp 856,572 triliun (pajak.go.id) [2].

Wujud nyata dari pajak yang dibayar oleh masyarakat dapat dilihat dari pembangunan sarana umum seperti jalan-jalan, jembatan, sekolah dan rumah sakit/puskesmas dimana semua itu menggunakan uang yang berasal dari pajak. Karena itu, pajak dikatakan sebagai ujung tombak pembangunan sebuah negara.

Salah satu jenis pajak yang merupakan sumber penerimaan negara adalah Pajak Pertambahan Nilai (PPN), yang ditetapkan berdasarkan Undang-Undang No. 42 Tahun 2009. Pajak pertambahan nilai adalah pajak yang dikenakan atas

penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) ataupun Jasa Kena Pajak (JKP) yang dilakukan oleh pengusaha pajak, bersifat objektif dengan kata lain dapat dibebankan kepada orang lain (Muyassaroh, 2012 : 63) [3].

Perhitungan PPN, dihitung dengan mengurangi PPN atas penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) atau Jasa Kena Pajak (JKP) dengan PPN atas perolehan barang kena pajak atau jasa kena pajak. Sehingga dapat dirumuskan Pajak Keluaran (PK) dikurang Pajak Masukan (PM). Maka, selisih antara pajak keluaran dengan pajak masukan itulah besarnya pajak yang seharusnya dibayar (Muyassaroh, 2012 : 76) [3].

Semakin besar penghasilan suatu perusahaan maka semakin besar pula pajak yang terutang. Jumlah kewajiban pajak terutang dapat ditekan dengan tidak melanggar aturan. Yaitu dengan melakukan perencanaan pajak atau lebih dikenal dengan *Tax Planning*.

Tax Planning adalah usaha yang mencakup perencanaan pajak agar pajak yang dibayar oleh perusahaan benar-benar efisien. Tujuan utama *Tax Planning* adalah mencari berbagai celah yang dapat ditempuh dalam koridor peraturan perpajakan, agar perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah minimal (Pohan, 2013 : 13-14) [4]. Dalam hal efisiensi, perencanaan pajak umumnya selalu dimulai dengan meyakinkan apakah suatu transaksi yang dilakukan mempunyai dampak perpajakan. Sehingga dalam penerapannya, perusahaan tersebut dapat meminimalkan beban pajak dengan cara legal.

Tax Planning ada 3 (tiga) macam cara yang dapat dilakukan wajib pajak untuk menekan jumlah beban pajaknya. Pertama, *Tax Avoidance* adalah strategi dan teknik penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan. Kedua, *Tax Evasion* adalah kebalikan dari *Tax Avoidance*, strategi penghindaran pajak dilakukan secara ilegal, karena metode yang digunakan tidak berada dalam koridor undang-undang dan peraturan perpajakan. Ketiga, *Tax Saving* yang tidak

lain merupakan suatu tindakan penghematan pajak yang dilakukan oleh wajib pajak tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan (Pohan, 2013 : 14) [4].

PT Bosowa Mining merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang pertambangan. Sebelum dilakukannya akuisisi, PT Bosowa Mining merupakan salah satu anak perusahaan Bosowa Resources Group yang berdiri pada tanggal 01 Juni 2009.

Tabel 1.1 Jumlah PPN Terutang PT Bosowa Mining sebelum dan setelah akuisisi

Masa Pajak	PPN Terutang (2014)	PPN Terutang (2015)
Januari	Rp 460.933.305	Rp 324.581.245
Februari	Rp 522.077.175	Rp 359.716.444
Maret	Rp 595.935.340	Rp 151.106.888
April	Rp 668.619.148	Rp 284.681.486
Mei	Rp 643.612.652	Rp 498.194.352
Juni	Rp 596.188.823	Rp 347.835.733
Juli	Rp 163.905.546	Rp 382.012.673
Agustus	Rp 583.002.733	Rp 496.238.376
September	Rp 591.536.863	Rp 435.039.071
Oktober	Rp 1.220.847.326	Rp 554.669.266
November	Rp 1.373.039.589	Rp 398.119.333
Desember	Rp 588.925.047	Rp 97.806.505

Sumber : Data diolah (2016)

PT Bosowa Mining telah dikukuhkan menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang memiliki PPN terutang cukup besar. Pada tanggal 01 Januari 2015 PT Bosowa Mining (BM) diakuisisi oleh PT Semen Bosowa Maros (SBM), kemudian PT Bosowa Mining melakukan penerapan perencanaan pajak (*tax planning*) dengan cara mengalihkan beban biaya produksi kepada PT Semen Bosowa Maros serta menurunkan harga jual yang berdampak pada pajak keluaran.

Hal ini berkaitan dengan *transfer pricing*. Menurut Yuniasih, dkk (2011, dikutip dari Martasari, 2015 : 15) [5] *transfer pricing* adalah harga yang terkandung pada setiap produk atau jasa dari satu divisi yang di *transfer* ke divisi yang lain dalam perusahaan yang sama atau antar perusahaan yang mempunyai

hubungan istimewa. Transaksi *transfer pricing* dapat terjadi pada divisi-divisi dalam satu perusahaan, antar perusahaan lokal, atau perusahaan lokal dengan perusahaan yang ada di luar negeri.

Penghematan pajak yang dilakukan oleh PT Bosowa Mining dengan motif *transfer pricing* yakni menurunkan harga jual (*mark down*) merupakan salah pilihan alternatif dalam menurunkan jumlah beban pajak terhutang. Untuk menentukan apakah penerapan perencanaan pajak yang dilakukan legal atau ilegal maka terlebih dulu diketahui apakah pada penetapan harga transfer telah dilakukan secara wajar atau tidak.

Oleh karena itu, berdasarkan uraian diatas, maka penulis menetapkan judul "TINJAUAN PENERAPAN PERENCANAAN PAJAK ATAS PAJAK PERTAMBAHAN NILAI (PPN) SETELAH AKUISISI DI PT BOSOWA MINING".

1.2 Rumusan Masalah

Adapun yang menjadi perumusan masalah sehubungan dengan judul tersebut diatas adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan perencanaan pajak (*tax planning*) di PT Bosowa Mining setelah diakuisisi oleh PT Semen Bosowa Maros ?
2. Bagaimana dampak penerapan perencanaan pajak (*tax Planning*) di PT Bosowa Mining setelah diakuisisi oleh PT Semen Bosowa Maros ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk :

1. Mengetahui penerapan perencanaan pajak (*tax planning*) PT Bosowa Mining setelah diakuisisi dengan PT Semen Bosowa Maros.
2. Mengetahui dampak penerapan perencanaan pajak (*tax planning*) yang diterapkan PT Bosowa Mining setelah diakuisisi oleh PT Semen Bosowa Maros.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Roadmap Penelitian

Dalam mengefisiensikan beban pajak terutang, banyak hal dapat dilakukan oleh perusahaan yang memiliki beban pajak cukup besar untuk meminimalisasi pajak terutang. Dimana, setiap perusahaan memiliki kebijakannya masing-masing dalam menerapkan perencanaan pajak atau lebih dikenal dengan *tax planning* dengan berbagai motif.

Alim (2010) [6] meneliti tentang “Evaluasi Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai UD BUDIMAS Beserta *Tax Planning* Dalam Rangka Mengefisiensikan PPN Yang Terutang” menyimpulkan bahwa dalam meminimalisasi/mengurangi besarnya PPN yang terutang dapat dilakukan dengan megoptimalkan jumlah pembelian dan kedisiplinan dalam menerbitkan faktur pajak.

Sa’adah (2014) [7] meneliti tentang “Penerapan *Tax Planning* Atas Pajak Pertambahan Nilai Sebagai Upaya Efisiensi Beban Pajak Terutang Pada CV Alpha Puroton Abadi Di Gresik” menyimpulkan bahwa setelah dilakukan penerapan *tax planning* pada penjualan dengan memberikan potongan harga penjualan maka terjadi efisiensi beban pajak terutang sebesar 7% (tujuh persen) dan penerapan *tax planning* pada pembelian dengan melakukan pembelian BKP/JKP saja maka terjadi penghematan sebesar 13% (tiga belas persen). Jika kedua metode digunakan secara bersamaan, maka terjadi penghematan 20% (dua puluh persen) dan metode ini dinyatakan berhasil karena dapat meminimalisasi beban pajak yang terutang.

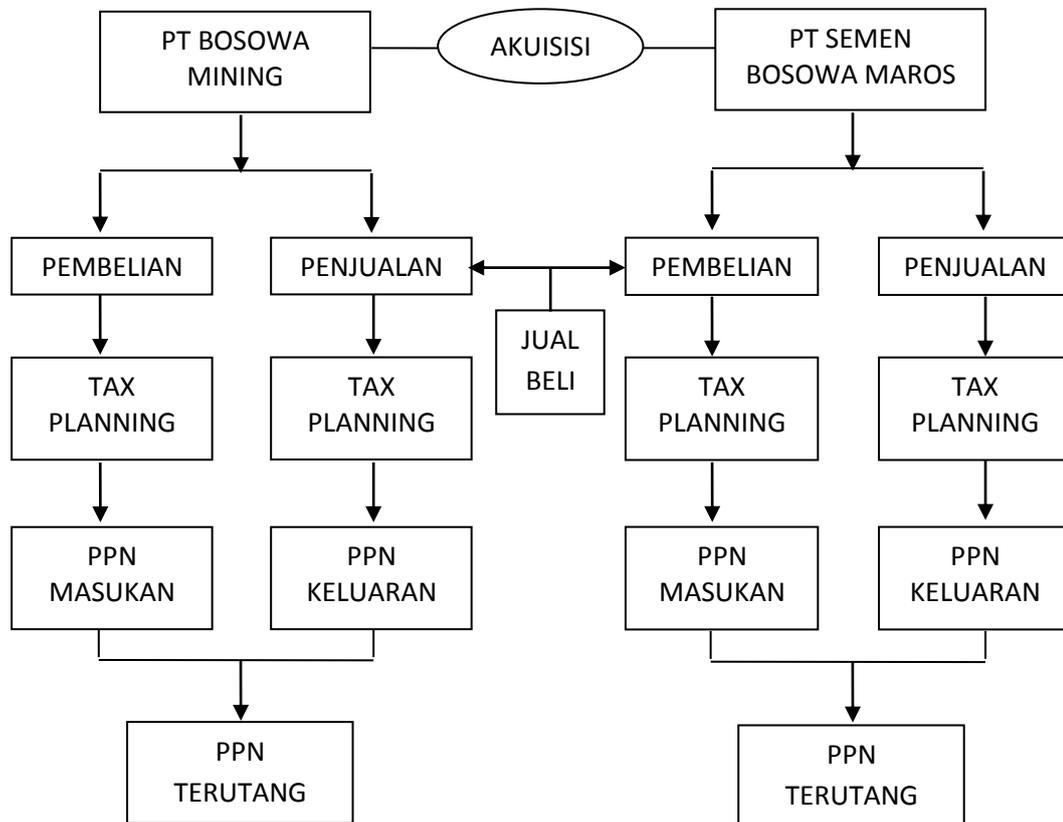
Nurjannah (2013) [8] meneliti tentang “Implementasi Perencanaan Pajak (*Tax Planning*) Untuk Pengematan Pajak Penghasilan Pada PT. Semen Bosowa Maros” menunjukkan bahwa penerapan *tax planning* yang meniadakan fasilitas mobil dinas bagi direksi berdampak positif terhadap biaya pemeliharaan pabrik,

dimana anggaran untuk mobil tersebut dialihkan menjadi biaya operasional pabrik serta jamuan perusahaan pada kegiatan tertentu dan beban *handphone* yang digunakan untuk fasilitas dinas direksi. Dari penelitian tersebut dapat dilihat dengan pengalihan biaya akan berdampak pada beban pajak.

Mangoting (2009) [9] meneliti tentang “Aspek Perpajakan Dalam Praktek *Transfer Pricing*” menunjukkan bahwa kunci utama keberhasilan *transfer pricing* dari sisi pajak adalah adanya transaksi karena adanya hubungan istimewa. Hubungan istimewa merupakan hubungan kepemilikan antara satu perusahaan dengan perusahaan lain dan hubungan ini terjadi karena adanya keterkaitan satu pihak dengan pihak lain yang tidak terdapat pada hubungan biasa. Dan untuk mengatur *transfer pricing*, undang-undang memberikan kewenangan kepada pihak fiskus untuk menentukan kembali jumlah harga transfer antar pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Lingga (2012) [10] meneliti tentang “Aspek Perpajakan Dalam *Transfer Pricing* dan Prolematika Praktik Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*)” menyimpulkan bahwa tujuan dari *transfer pricing* adalah selain untuk mencapai evaluasi kinerja juga untuk mencapai penetapan pajak yang optimal. Harga transfer yang signifikan atau penetapan harga yang wajar untuk kedua pembayar pajak dan administrasi pajak karena mereka menentukan sebagian besar pendapatan dan pengeluaran, dan keuntungan karena kena pajak, perusahaan terkait dalam yurisdiksi pajak yang berbeda. Dalam rangka untuk mengatur praktek *transfer pricing* dan penghindaran pajak, Direktorat Jenderal Pajak telah membuat peraturan yang mengatur kewenangan untuk penetapan harga pengalihan antar divisi pada pihak terkait.

Berdasarkan tinjauan atas penelitian terdahulu. Berikut kerangka pemikiran penelitian ini, yaitu :



Gambar 1.1 Rodmap Penelitian

PT Bosowa Mining diakuisisi oleh PT Semen Bosowa Maros. Pada masing-masing perusahaan melakukan transaksi jual beli, dimana PT Bosowa Mining melakukan transaksi penjualan chipping pada PT Semen Bosowa Maros dan PT Semen Bosowa Maros melakukan transaksi pembelian pada PT Bosowa Mining. Setelah dilakukan akuisisi (penggabungan usaha), perencanaan pajak pada PT Bosowa Mining dilakukan dengan cara menurunkan harga jual (*mark down*), sehingga terjadi efisiensi pajak keluaran. Selain dari proses akuisisi tersebut, terjadi penghematan biaya produksi PT Bosowa Mining dalam proses produksi chipping karena beban biaya produksi dialihkan pada pihak afiliasi yakni PT Semen Bosowa Maros. Sehingga dalam hal ini, pembelian-pembelian untuk

memproduksi chipping PT Bosowa Mining menurun hingga terjadilah efisiensi pajak masukan.

2.2 Pajak

Pajak merupakan iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang. Wajib pajak tidak akan mendapat kontraprestasi atas pajak yang telah dibayarkan. Pajak tersebut digunakan oleh negara untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran yang bermanfaat bagi masyarakat umum (Muyassaroh, 2012 : 8) [3].

Ada beberapa jenis kelompok pajak yang berlaku di Indonesia. Menurut golongannya terbagi atas 2 (dua), pertama pajak langsung yaitu pajak yang harus dipikul sendiri oleh wajib pajak dan tidak dapat dibebankan atau dilimpahkan ke orang lain, seperti Pajak Penghasilan (PPH). Kedua, pajak tidak langsung yaitu pajak yang dapat dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain, seperti Pajak Pertambahan Nilai (PPN), (Muyassaroh, 2012 : 8) [3].

2.3 Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

PPN merupakan pajak yang dikenakan atas setiap pertambahan nilai dari Barang Kena Pajak (BKP) atau Jasa Kena Pajak (JKP) dalam peredarannya dari produsen ke konsumen (Muyassaroh, 2012 : 63) [3].

2.3.1 Dasar Hukum

Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai barang dan jasa di Indonesia diatur dalam UU PPN No. 42 Tahun 2009 yang merupakan perubahan ketiga atas UU PPN No. 8 Tahun 1983 [11].

2.3.2 Subjek dan Objek

Subjek pajak dalam UU PPN No. 42 Tahun 2009 adalah pengusaha kena pajak, dalam UU diterangkan bahwa yang melakukan penyerahan BKP atau JKP, dalam satu tahun buku jumlah peredaran bruto lebih dari Rp. 600.000.000 (enam

ratus juta) maka wajib melaporkan usahanya untuk dikukuhkan sebagai PKP (Muyassaroh, 2012 : 63) [3].

Objek Pajak (Prasetyono, 2012 : 114-115) [1]:

1. Penyerahan BKP atau JKP yang dilakukan oleh PKP.
2. Pemanfaatan JKP dari luar daerah pabean di dalam daerah pabean.
3. Impor BKP dan ekspor BKP.

2.3.3 Tarif, Dasar Pengenaan Pajak (DPP) dan Perhitungan

Tarif PPN umum adalah 10% (sepuluh persen) dan, sedangkan tarif PPN untuk ekspor adalah 0% (nol persen).

Dasar pengenaan pajak, yaitu :

1. Harga jual adalah nilai berupa uang yang diminta penjual/pembeli atas penyerahan BKP atau JKP.
2. Nilai ekspor adalah nilai berupa uang, termasuk semua biaya yang diminta oleh Eksportir.
3. Dalam hal impor, yang menjadi dasar pengenaan pajak adalah nilai impor.

Perhitungan PPN :

$$\text{PPN yang terutang} = \text{tarif} \times \text{DPP}$$

PPN yang terutang merupakan Pajak Keluaran (PK) yang dipungut oleh PKP penjual atas penyerahan BKP atau JKP dan Pajak Masukan (PM) bagi PKP Pembeli atas perolehan BKP atau JKP.

$$\text{PK} - \text{PM} = \text{PPN yang disetor}$$

- a). $\text{PK} (\geq) \text{PM}$ = Kurang Bayar
- b). $\text{PK} (\leq) \text{PM}$ = Lebih Bayar
- c). $\text{PK} (=) \text{PM}$ = Nihil

(Muyassaroh, 2012 : 74-76) [3]

2.3.4 Faktor Pajak

Faktur pajak adalah bukti pungutan pajak yang dibuat oleh PKP karena penyerahan BKP atau JKP atau penyerahan JKP atau oleh Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC) karena impor BKP (Muyassaroh, 2012 : 87) [3].

Faktur Pajak berfungsi sebagai berikut :

1. Sebagai bukti pungut PPN yang dibuat oleh PKP atau DJBC pada saat penyerahan BKP atau JKP atau pada saat impor BKP.
2. Sebagai alat pengkreditan PPN yaitu pengkreditan pajak keluaran dan pajak masukan.
3. Sebagai alat pengawasan administrasi pajak baik oleh PKP.

Terdapat 3 macam faktur pajak, yaitu :

1. Faktur pajak standar

Adalah faktur pajak yang paling sedikit memuat keterangan tentang :

- a. Nama, alamat, NPWP yang menyerahkan BKP atau JKP.
- b. Nama, alamat, NPWP pembeli BKP atau JKP.
- c. Jenis barang atau jasa, jumlah harga jual atau penggantian dan potongan harga.
- d. PPN dan PPnBM yang dipungut.
- e. Kode, nomor seri dan tanggal pembuatan faktur pajak.
- f. Nama, jabatan dan tanda tangan yang menandatangani faktur pajak.

2. Faktur pajak gabungan

Merupakan faktur pajak standar yang memuat semua penyerahan BKP atau JKP dalam satu masa pajak kepada pembeli BKP atau penerima JKP yang sama.

3. Faktur pajak sederhana

PKP dapat membuat faktur pajak sederhana atas penyerahan BKP atau JKP dilakukan kepada konsumen akhir, dan pembeli BKP atau penerima JKP yang nama, alamat dan NPWP-nya tidak diketahui. Faktur pajak sederhana dapat berupa bon kontan, karcis, kwitansi dan sejenisnya (Muyassaroh, 2012 : 87-89) [3].

2.4 Ruang Lingkup Merger, Konsolidasi dan Akuisisi (MKA)

Merger, konsolidasi dan akuisisi (MKA) adalah fenomena yang umum yang terjadi dalam dunia bisnis. MKA digunakan para pelaku bisnis untuk melakukan restrukturisasi perusahaan dan ekspansi usaha. Perusahaan-perusahaan yang sedang bermasalah (terus-menerus rugi) dapat diupayakan terhindar dari kebangkrutan. MKA biasanya digunakan oleh pelaku bisnis, antara lain untuk memperbesar aset dan penguasaan pasar. MKA dapat digunakan untuk “menyembuhkan” perusahaan yang sedang “sakit”. Perusahaan tersebut dapat digabungkan dengan perusahaan yang sehat dengan harapan dapat menghasilkan perusahaan hasil merger yang lebih sehat. MKA juga dapat digunakan untuk memenangkan persaingan serta menjaga perusahaan agar terus tumbuh dan berkembang secara sehat (Hariyani, dkk, 2011 : 6) [12].

Alasan perusahaan lebih tertarik memilih strategi merger dan akuisisi daripada pertumbuhan internal, karena merger dan akuisisi dianggap sebagai jalan cepat untuk mewujudkan tujuan perusahaan dengan tidak memulai bisnis dari awal. Merger dan akuisisi juga dianggap dapat menciptakan sinergi yang merupakan nilai keseluruhan perusahaan setelah merger dan akuisisi yang lebih besar dibandingkan penjumlahan nilai masing-masing perusahaan sebelum merger dan akuisisi. Selain itu, merger dan akuisisi dapat memberikan keuntungan bagi perusahaan, antara lain peningkatan kemampuan dalam pemasaran, riset, *skill manajerial*, transfer teknologi dan efisiensi berupa penurunan biaya produksi (Hariyani, dkk, 2011 : 7) [12].

MKA juga dapat digunakan sebagai sarana ekspansi usaha. Perusahaan-perusahaan yang terus tumbuh dan berkembang membutuhkan sarana untuk memperluas bisnisnya yang dapat dilakukan dengan cara mendirikan perusahaan baru, dapat pula dengan cara bergabung, melebur ataupun mengambil alih perusahaan lain. MKA selain digunakan dalam rangka restrukturisasi perusahaan juga dapat menunjang ekspansi perusahaan. Perusahaan yang telah tumbuh berkembang, dapat menggunakan MKA untuk memperbesar sebagai strategi

pengembangan perusahaan yang bersifat eksternal. Disisi lain, perusahaan juga dapat menerapkan strategi pengembangan yang bersifat internal seperti memperbesar divisi produksi/pengolahan/pemasaran, penambahan modal, penambahan karyawan, menerapkan teknologi baru, dan lain-lain (Hariyani, dkk, 2011 : 9) [12].

Merger, konsolidasi dan akuisisi mempunyai manfaat antara lain mendapatkan *cashflow* dengan cepat karena produk dan pasar sudah jelas, memperoleh kemudahan dana/biaya karena kreditur lebih percaya dengan perusahaan yang telah berdiri dan mapan, memperoleh karyawan yang telah berpengalaman, mendapatkan pelanggan yang telah mapan tanpa harus merintis dari awal, memperoleh sistem operasional dan administratif yang mapan, mengurangi resiko kegagalan bisnis karena tidak harus mencari konsumen baru, menghemat waktu untuk memasuki bisnis baru, memperoleh ifrastruktur untuk mencapai pertumbuhan yang lebih cepat, memperoleh investasi yang menguntungkan, memperoleh kendali atas perusahaan lain, memperbesar ukuran perusahaan, memperkecil resiko dan tingkat persaingan usaha. Selain itu, MKA juga memiliki kelemahan dimana proses integrasi yang tidak mudah, kesulitan menentukan nilai perusahaan target secara akurat, biaya konsultasi yang mahal, meningkatnya kompleksitas perusahaan birokrasi, biaya koordinasi yang mahal, seringkali menurunkan moral organisasi, tidak menjamin peningkatan nilai perusahaan dan kemakmuran pemegang saham (Hariyani, dkk, 2011 : 9-10) [12].

2.4.1 Merger

Merger adalah salah satu strategi ekspansi perusahaan atau restrukturisasi perusahaan dengan cara menggabungkan 2 (dua) perusahaan atau lebih. “Merger” dalam bahasa Inggris berarti “penggabungan”, sedangkan dalam bahasa latin berarti “bergabung bersama, menyatu, atau berkombinasi yang menyebabkan hilangnya identitas karena terserap sesuatu”. Dalam merger

hanya ada satu perusahaan yang dibiarkan hidup, sementara perusahaan lainnya dibubarkan tanpa likuidasi (Hariyani, dkk, 2011 : 15) [12].

Merger dapat digunakan sebagai salah satu pilihan terbaik untuk memperkuat fondasi perusahaan. Dengan melakukan merger, perusahaan-perusahaan dapat menciptakan pemusatan kekuatan ekonomi (sinergi) sehingga dapat memperbesar pangsa pasar sekaligus melakukan efisiensi perusahaan. Secara sederhana, merger dapat diartikan sebagai penggabungan dengan perusahaan atau lebih dengan cara tetap mempertahankan berdirinya salah satu perusahaan dan membubarkan perusahaan lainnya. Perusahaan yang dipertahankan pada umumnya adalah perusahaan yang memiliki aset dan pangsa pasar yang lebih besar (Hariyani, dkk, 2011 : 15-16) [12].

Berdasarkan pola yang digunakan, merger dapat dibagi dalam dua kategori sebagai berikut :

1. *Mothership Merger*

Merger yang menggunakan satu pola bisnis milik perusahaan yang dominan

2. *Platform Merger*

Merger yang mempertahankan pola bisnis yang menjadi kekuatan masing-masing perusahaan yang kemudian akan diadopsi oleh perusahaan hasil merger (Hariyani, dkk, 2011 : 19) [12].

2.4.2 Konsolidasi

Peleburan (konsolidasi) adalah perbuatan hukum yang dilakukan oleh 2 (dua) perseroan terbatas atau lebih untuk meleburkan diri dengan cara mendirikan satu perseroan terbatas baru yang karena hukum memperoleh aktiva dan pasifa dari perseroan terbatas yang meleburkan diri dan status badan hukum perseroan terbatas yang meleburkan diri berakhir karena hukum. Merger dan konsolidasi seringkali diartikan sama yaitu sebagai penggabungan 2 (dua) perusahaan atau lebih. Secara hukum, keduanya memiliki perbedaan pokok sebagai berikut :

1. Dalam merger, status badan hukum yang dipertahankan adalah perusahaan yang menerima penggabungan (bukan perusahaan baru), sedangkan status badan hukum perusahaan yang bergabung kemudian dibubarkan tanpa melalui likuidasi.
2. Dalam konsolidasi, status badan hukum perusahaan yang meleburkan diri menjadi bubar tanpa melalui likuidasi dan kemudian membentuk badan hukum perusahaan yang benar-benar baru (Hariyani, dkk, 2011 : 20-21) [12].

2.4.2.1 Alasan-alasan melakukan merger dan konsolidasi

Merger dan konsolidasi perusahaan sering kali dipakai para pelaku bisnis untuk memperbesar pangsa pasar dan aset perusahaan, memenangkan persaingan usaha, menghemat biaya operasional perusahaan, memperkuat pasokan bahan baku, meningkatkan efisiensi perusahaan dan pondasi bisnis, menaikkan harga saham, laba perusahaan dan gengsi perusahaan (Hariyani, dkk, 2011 : 21) [12].

2.4.2.2 Syarat untuk melakukan melakukan merger dan konsolidasi

Menurut Hariyani, dkk (2011 : 19) [12] Perusahaan yang akan melakukan merger atau konsolidasi harus memenuhi prasyarat tertentu yang harus dianalisa terlebih dahulu, seperti :

1. Apakah merger atau konsolidasi tersebut melibatkan perusahaan yang sama-sama sehat, sama-sama sakit, atau antara yang sehat dan sakit. Analisa kondisi keuangan yang mendalam harus dilakukan terlebih dahulu guna memastikan apakah merger atau konsolidasi tersebut layak diteruskan atau tidak.
2. Bagaimana menata manajemen perusahaan sebelum dan setelah pelaksanaan merger atau konsolidasi. Analisa dibidang manajemen perusahaan dibutuhkan untuk memastikan peralihan manajemen dapat berlangsung mulus tanpa gangguan.

3. Berapa banyak modal yang dibutuhkan untuk melakukan merger atau konsolidasi, darimana sumber modal didapatkan, dan cara mengalokasikan modal tersebut pada proses pelaksanaan merger atau konsolidasi perusahaan.
4. Apakah manfaat merger atau konsolidasi bagi perusahaan, karyawan, para pemegang saham, serta para konsumen pengguna produk perusahaan.

2.4.3 Akuisisi

Akuisisi perusahaan secara sederhana dapat diartikan sebagai pengambilalihan perusahaan dengan cara membeli saham mayoritas perusahaan sehingga menjadi pemegang saham pengendali. Dalam peristiwa akuisisi, baik perusahaan yang mengambil alih (pengakuisisi) maupun perusahaan yang diambilalih (diakuisisi) tetap hidup sebagai badan hukum yang terpisah. Salah satu contoh akuisisi perusahaan adalah pengambilalihan saham mayoritas pabrik rokok asal Indonesia (PT. HM Sampoerna) oleh perusahaan rokok asal Amerika (Philip Morris Ltd). Akibat akuisisi tersebut, kendali perusahaan PT HM Sampoerna tidak lagi berada di tangan keluarga besar Sampoerna tetapi sudah beralih ke tangan Philip Morris Ltd (Hariyani, dkk, 2011 : 22) [12].

Pengambilalihan perusahaan (akuisisi), sesuai Pasal 1 angka 11 UU 40/2007 tentang Perseroan Terbatas, adalah perbuatan hukum yang dilakukan oleh badan hukum atau perseorangan untuk mengambil alih saham perseroan yang mengakibatkan beralihnya pengendalian atas perseroan tersebut (Hariyani, dkk, 2011 : 22-23) [12].

2.4.3.1 Kelompok akuisisi

Akuisisi dapat dibedakan dalam tiga kelompok besar, sebagai berikut (Hariyani, dkk, 2011 : 25) [12]:

1. Akuisisi horizontal, yaitu akuisisi yang dilakukan oleh suatu badan usaha yang masih berkecimpung dalam bidang bisnis yang sama.

2. Akuisisi vertikal, yaitu akuisisi yang dilakukan oleh suatu badan usaha yang bergerak di bidang industri hilir dengan hulu atau sebaliknya.
3. Akuisisi konglomerat, yaitu akuisisi badan usaha yang tidak memiliki bidang bisnis yang sama atau tidak saling berkaitan. Akuisisi jenis ini lebih didorong oleh motivasi memperbesar kerajaan bisnis konglomerat.

2.4.3.2 Macam-macam akuisisi

Akuisisi perusahaan dapat pula dibedakan menjadi 2 (dua) macam, sebagai berikut (Hariyani, dkk, 2011 : 27) [12]:

1. Akuisisi internal merupakan pengambilalihan anak perusahaan oleh induk perusahaan yang berada dalam satu kelompok usaha. Contohnya, pengambilalihan yang dilakukan oleh PT Bakrie Brothers terhadap anak perusahaannya yaitu PT Indocopper Investama Corporation.
2. Akuisisi eksternal merupakan pengambilalihan perusahaan lain yang tidak termasuk dalam satu kelompok usaha. Contohnya, pengambilalihan perusahaan air minum Aqua dari Indonesia oleh perusahaan Danone dari Perancis dan pengambilalihan PT HM Sampoerna oleh Philip Morris.

Akuisisi perusahaan dapat dilakukan dengan cara agresif, defensif, dan negotiated (dapat dirundingkan). Salah satu bentuk akuisisi yang tergolong agresif adalah pengambilalihan perusahaan dengan cara paksa atau *hostile take over*. Di sisi lain, dapat terjadi kondisi sebaliknya yakni manajemen perusahaan yang akan diambil alih berusaha keras untuk bertahan agar tidak terjadi akuisisi di perusahaannya. Akuisisi yang paling baik adalah akuisisi yang dapat dirundingkan (*negotiated*), sehingga kedua pihak sama-sama mendapat keuntungan dari proses akuisisi tersebut. Akuisisi jenis ini biasanya terjadi karena adanya kesesuaian kebutuhan antara perusahaan pengakuisisi dan perusahaan yang diakuisisi.

Akuisisi perusahaan, berdasarkan motif keuntungan yang ingin diraih, dapat digolongkan dua macam, yaitu:

1. Akuisisi Strategis

Akuisisi yang keuntungannya bersifat mendasar dan berjangka panjang. Pada umumnya ditempuh untuk meningkatkan sinergi perusahaan, menguasai bahan baku, meningkatkan produktivitas perusahaan, memperluas pangsa pasar, meningkatkan efisiensi usaha, mengurangi risiko usaha, mengurangi tingkat persaingan, dan lain-lain.

2. Akuisisi Finansial

Akuisisi yang dilakukan karena dorongan motif mencari keuntungan finansial dalam jangka pendek. Bersifat spekulatif, yakni perusahaan pengakuisisi membeli saham perusahaan target dengan harga murah karena berharap mendapat keuntungan dari penghasilan perusahaan target atau dari penjualan saham tersebut kepada perusahaan lain (Hariyani, dkk, 2011 : 28) [12].

2.4.3.3 Alasan-alasan melakukan akuisisi

Selain dari motif keuntungan dari akuisisi tersebut di atas, menurut (Hariyani, dkk, 2011 : 28-29) [12] alasan yang mendasari perusahaan untuk melakukan akuisisi meliputi hal-hal dimana dapat terciptanya faktor sinergi perusahaan, keperluan untuk menambah modal kerja perusahaan, keinginan untuk meningkatkan omzet penjualan, keinginan untuk menguasai pangsa pasar yang lebih besar, keinginan untuk menurunkan biaya operasional perusahaan, keinginan untuk memperbesar jumlah aset perusahaan, keinginan untuk mendapatkan karyawan dan manajer yang profesional, memperbesar kepercayaan lembaga bank dan lembaga pembiayaan lainnya, mengurangi tingkat persaingan usaha, mengurangi risiko memasuki bidang usaha yang tergolong baru, meningkatkan efisiensi yang terkait dengan skala ekonomi, berbagi risiko dengan pemegang saham lainnya, diharuskan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku atau menaikkan gengsi dan reputasi perusahaan.

Menurut (Andriani, 2015 : 17-18) [13] ada beberapa alasan perusahaan melakukan penggabungan melalui akuisisi, yaitu :

1. Pertumbuhan atau diversifikasi

Perusahaan yang menginginkan pertumbuhan yang cepat, baik ukuran, pasar saham, maupun diversifikasi usaha dapat melakukan akuisisi. Perusahaan tidak memiliki resiko adanya produk baru. Selain itu, jika melakukan ekspansi dengan akuisisi, maka perusahaan dapat mengurangi perusahaan pesaing atau mengurangi persaingan.

2. Sinergi

Sinergi dapat tercapai ketika akuisisi menghasilkan tingkat skala ekonomi (*economies of scale*). Tingkat skala ekonomi terjadi karena perpaduan biaya *overhead* meningkatkan pendapatan yang lebih besar daripada jumlah pendapatan perusahaan ketika tidak melakukan akuisisi. Sinergi tampak jelas ketika perusahaan yang melakukan akuisisi berada dalam bisnis yang sama karena fungsi dan tenaga kerja yang berlebihan dapat dihilangkan.

3. Meningkatkan dana

Banyak perusahaan tidak dapat memperoleh dana untuk melakukan ekspansi internal, tetapi dapat memperoleh dana untuk melakukan ekspansi eksternal. Perusahaan tersebut menggabungkan diri dengan perusahaan yang memiliki likuiditas tinggi sehingga menyebabkan peningkatan daya pinjam perusahaan dan penurunan kewajiban keuangan. Hal ini memungkinkan meningkatnya dana dengan biaya rendah.

4. Menambah keterampilan manajemen atau teknologi

Beberapa perusahaan tidak dapat berkembang dengan baik karena tidak adanya efisiensi pada manajemennya atau kurangnya teknologi. Perusahaan yang tidak dapat mengefisiensikan manajemennya dan tidak dapat membayar untuk mengembangkan teknologinya, dapat menggabungkan diri dengan perusahaan yang memiliki manajemen atau teknologi yang ahli.

5. Pertimbangan pajak

Perusahaan dapat membawa kerugian pajak sampai lebih 20 tahun ke depan atau sampai kerugian pajak dapat tertutupi. Perusahaan yang memiliki kerugian pajak dapat melakukan akuisisi dengan perusahaan yang menghasilkan laba untuk memanfaatkan kerugian pajak. Pada kasus ini perusahaan yang mengakuisisi akan menaikkan kombinasi pendapatan setelah pajak dengan mengurangi pendapatan sebelum pajak dari perusahaan yang diakuisisi. Bagaimanapun akuisisi tidak hanya dikarenakan keuntungan dari pajak, tetapi berdasarkan dari tujuan memaksimalkan kesejahteraan pemilik.

6. Meningkatkan likuiditas pemilik

Akuisisi antar perusahaan memungkinkan perusahaan memiliki likuiditas yang lebih besar. Jika perusahaan lebih besar, maka pasar saham akan lebih luas dan saham lebih mudah diperoleh sehingga lebih *likuid* dibandingkan dengan perusahaan yang lebih kecil.

7. Melindungi diri dari pengambilalihan

Hal ini terjadi ketika sebuah perusahaan menjadi incaran pengambilalihan yang tidak bersahabat. Target *firm* mengakuisisi perusahaan lain, dan membiayai pengambilalihannya dengan hutang, karena beban hutang ini, kewajiban perusahaan menjadi terlalu tinggi untuk ditanggung oleh bidding firm yang berminat.

2.5 Perencanaan Pajak (*Tax Planning*)

2.5.1 Pengertian

Dr. Mohammad Zain dalam bukunya Manajemen Perpajakan dikutip dari Pohan (2013 : 16-17) [4] mendefinisikan bahwa secara garis besar perencanaan pajak (*tax planning*) adalah proses mengorganisasi usaha wajib pajak atau kelompok wajib pajak sedemikian rupa sehingga utang pajaknya, baik pajak penghasilan maupun pajak-pajak lainnya berada dalam posisi paling minimal, sepanjang hal itu dimungkinkan baik oleh ketentuan peraturan perundang-

undangan perpajakan maupun secara komersial. Lebih lanjut ia menyebutkan, bahwa suatu perencanaan pajak yang tepat akan menghasilkan beban pajak minimal yang merupakan hasil dari perbuatan penghematan pajak dan atau penghindaran pajak yang dapat diterima oleh fiskus dan sama sekali bukan karena penyelundupan pajak yang tidak dapat diterima oleh fiskus dan tidak akan ditolerir.

Sebagai *tax management*, pastilah hal itu tidak terlepas dari konsep manajemen secara umum yang merupakan upaya-upaya sistematis yang meliputi perencanaan (*planning*), pengorganisasian (*organizing*), pelaksanaan (*actuating*), dan pengendalian (*controlling*), (Pohan, 2013 : 5) [4].

Tidak ada yang salah dengan melakukan perencanaan untuk menghindari pajak asalkan menggunakan metode yang legal. Berulang-ulang kali pengadilan mengatakan, bahwa tidak ada suatu ancaman hukum apapun yang dapat diberlakukan terhadap barang siapa yang melakukan usaha untuk mengatur pengenaan pajaknya seminimal mungkin. Semua orang akan berbuat hal yang sama, kaya maupun miskin, dan hal ini sesungguhnya merupakan hak mereka untuk berbuat demikian karena tidak seorangpun berkewajiban memenuhi kewajiban perpajakannya melebihi jumlah yang seharusnya menurut ketentuan undang-undang perpajakan (Pohan, 2013 : 5-6) [4].

Ketika metode ilegal digunakan untuk mengurangi kewajiban pajak, proses tersebut tidak lagi dianggap sebagai *tax planning* tetapi *tax evasion*. *Tax planning* adalah suatu proses mengorganisasi usaha wajib pajak sedemikian rupa agar utang pajaknya baik pajak penghasilan maupun pajak lainnya berada dalam jumlah minimal selama hal tersebut tidak melanggar ketentuan undang-undang (Pohan, 2013 : 6) [4].

Suatu perencanaan akan membawa manfaat yang besar bila dapat dilaksanakan dengan baik sesuai dengan tujuan yang hendak dicapai. Oleh karena itu, perencanaan perpajakan dalam pelaksanaannya membutuhkan

personil yang berkualitas, perangkat kerja yang memadai, dan prosedur kerja yang tepat waktu, tepat jumlah dan tepat informasi.

2.5.2 Strategi Pajak

Menurut Pohan (2013 : 10-13) [4] strategi yang dapat ditempuh untuk mengefisiensikan beban pajak secara legal, 2 (dua) diantaranya yaitu :

1. *Tax saving*

Tax saving adalah upaya untuk mengefisiensikan beban pajak melalui pemilihan alternatif pengenaan pajak dengan tarif yang lebih rendah. Contoh : pemberian natura kepada karyawan pada umumnya tidak diperkenankan untuk dibebankan sebagai biaya dalam menghitung PPh badan. Kebijakan pemberian natura dapat diubah menjadi pemberian tidak dalam bentuk natura dan dimasukkan sebagai penghasilan sebagai penghasilan karyawan sehingga dapat dikurangkan sebagai biaya. Perlakuan ini akan mengakibatkan PPh badan turun, tetapi PPh 21 akan naik. Penurunan PPh badan akan lebih besar daripada kenaikan PPh Pasal 21 (dengan asumsi perusahaan memperoleh laba kena pajak diatas Rp. 100 juta, dan PPh badan tidak bersifat final).

2. *Tax avoidance*

Tax avoidance adalah upaya mengefisiensikan beban pajak dengan cara menghindari pengenaan pajak dengan mengarahkannya pada transaksi yang bukan objek pajak. Contoh : pada jenis perusahaan yang PPh badannya tidak dikenakan secara final, untuk mengefisiensikan PPh Pasal 21 karyawan, dapat dilakukan dengan cara memberikan semaksimal mungkin kesejahteraan karyawan dalam bentuk natura, mengingat pemberian natura pada perusahaan yang tidak terkena PPh final bukan merupakan objek pajak PPh pasal 21. Misal pada saat perusahaan dalam kondisi rugi secara fiskal , atau memiliki kompensasi kerugian fiskal dalam jumlah yang relatif bsar di tahun-tahun sebelumnya.

2.5.3 Fungsi-fungsi Perencanaan Pajak

Dalam *tax planning* ada 3 macam cara (Pohan, 2013 : 13-14) [4] yang dapat dilakukan wajib pajak untuk menekan jumlah beban pajaknya, yakni :

1. *Tax avoidance* adalah strategi dan teknik penghindaran pajak dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan. Metode dan teknik yang digunakan adalah dengan memanfaatkan kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan itu sendiri.
2. *Tax evasion* adalah strategi dan teknik penghindaran pajak dilakukan secara ilegal dan tidak aman bagi wajib pajak, dan cara penyelundupan pajak ini bertentangan dengan ketentuan perpajakan, karena metode dan teknik yang digunakan tidak berada dalam koridor undang-undang dan peraturan perpajakan. Cara yang ditempuh beresiko tinggi dan berpotensi dikenakannya sanksi pelanggaran hukum atau tindak pidana fiskal atau kriminal. Oleh sebab itu, seorang *tax planner* yang baik tidak direkomendasikan *tax evasion*.
3. Lain halnya dengan *tax saving* yang tidak lain merupakan suatu tindakan penghematan pajak yang dilakukan oleh wajib pajak secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan. Sebagai contoh, bila kita belanja teh botol di warung, tentu tidak akan ada pengenaan Pajak Restoran atas konsumsi tersebut, namun bila kita memesan teh botol di hotel atau restoran besar, kita akan terbebani pajak restoran (yang sebenarnya bisa dihindari) sebagai implikasi perpajakannya.

2.5.4 Motivasi Perencanaan Pajak

Beberapa hal yang mempengaruhi perilaku wajib pajak untuk meminimumkan kewajiban pembayaran pajak mereka baik secara legal maupun ilegal (Pohan, 2013 : 18-19) [4] adalah sebagai berikut :

1. Tingkat kerumitan suatu peraturan (*Complexity of rule*)

Makin rumit peraturan perpajakan, muncul kecenderungan wajib pajak untuk menghindarinya karena biaya untuk mematuhi (*compliance cost*) menjadi tinggi.

2. Besarnya pajak yang dibayar (*Tax required to pay*)

Makin besar jumlah pajak yang dibayar, akan makin besar pula kecenderungan wajib pajak untuk melakukan kecurangan dengan cara memperkecil jumlah pembayaran pajaknya.

3. Biaya untuk negoisasi (*Cost of bribe*)

Disengaja atau tidak, kadang-kadang wajib pajak melakukan negoisasi dan memberikan uang sogokan kepada fiskus dalam pelaksanaan hak dan kewajiban perpajakannya. Makin tinggi uang sogokan yang dibayarkan semakin kecil pula kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran.

4. Risiko deteksi (*Probability of detection*)

Risiko deteksi ini berhubungan dengan tingkat probabilitas apakah pelanggaran ketentuan perpajakan ini akan terdeteksi atau tidak. Makin rendah risiko terdeteksi, wajib pajak cenderung untuk melakukan pelanggaran. Sebaliknya, bila suatu pelanggaran mudah diketahui, wajib pajak akan memilih posisi konservatif dengan tidak melanggar aturan.

5. Besarnya denda (*Size of penalty*)

Makin berat sanksi perpajakan yang bisa dikenakan, maka wajib pajak akan cenderung mengambil posisi konservatif dengan tidak melanggar ketentuan perpajakan. Sebaliknya, makin ringan sanksi atau bahkan ketiadaan sanksi atas pelanggaran yang dilakukan wajib pajak, maka kecenderungan untuk melanggar lebih besar.

6. Moral masyarakat

Moral masyarakat akan memberi warna tersendiri dalam menentukan kepatuhan dan kesadaran mereka dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya.

2.5.5 Manfaat Perencanaan Pajak

Menurut Pohan (2013 : 20) [4] ada beberapa manfaat yang bisa diperoleh dari perencanaan pajak yang dilakukan secara cermat, yakni :

1. Penghematan kas keluar, karena beban pajak merupakan unsur biaya yang dapat dikurangi.
2. Mengatur aliran kas masuk dan keluar (*cash flow*), karena dengan perencanaan pajak yang matang dapat diperkirakan kebutuhan kas untuk pajak, dan menentukan saat pembayaran sehingga perusahaan dapat menyusun anggaran kas secara lebih akurat.

2.5.6 Tujuan Perencanaan Pajak

Beberapa hal yang memengaruhi perilaku wajib pajak untuk meminimumkan kewajiban pembayaran mereka. Salah satunya adalah karena besarnya pajak yang dibayar. Makin besar jumlah pajak yang harus dibayar, akan makin besar pula kecenderungan wajib pajak untuk memperkecil jumlah pembayaran pajaknya.

Secara umum, tujuan pokok yang ingin dicapai dari perencanaan pajak adalah (Pohan, 2013 : 21) [4]:

1. Meminimalisasi beban pajak yang terutang. Berkaitan dengan tindakan berupa usaha-usaha dalam mengefisienkan beban pajak yang masih dalam ruang lingkup perpajakan dan tidak melanggar peraturan perpajakan.
2. Memaksimalkan laba setelah pajak.
3. Meminimalkan terjadinya kejutan pajak (*tax surprise*) jika terjadi pemeriksaan oleh fiskus.
4. Memenuhi kewajiban perpajakannya secara benar, efisien dan efektif, sesuai dengan ketentuan perpajakan , yang diantaranya :
 - a. Mematuhi segala ketentuan administratif, sehingga terhindar dari pengenaan sanksi, baik sanksi administratif maupun pidana, seperti bunga, kenaikan denda, dan hukum kurungan atau penjara.

- b. Melaksanakan secara efektif segala segala ketentuan undang-undang perpajakan yang terkait dengan pelaksanaan pemasaran, pembelian dan fungsi keuangan, seperti pemotongan dan pemungutan pajak (PPH pasal 21, pasal 22, dan pasal 23).

2.5.7 Persyaratan *Tax Planning* yang Baik

(Pohan, 2013 : 21-22) [4] *Tax Planning* yang baik mensyaratkan beberapa hal, yaitu:

1. Tidak melanggar ketentuan perpajakan. Jadi rekayasa perpajakan yang didesain dan diimplementasikan bukan merupakan *tax evasion*.
2. Secara bisnis masuk akal (*reasonable*). Kewajaran melakukan transaksi bisnis harus berpegang kepada praktik perdagangan yang sehat dan menggunakan *standard arm's length price* (ALP), atau harga pasar yang wajar, yakni tingkat harga antara pembeli dan penjual yang independen, bebas melakukan transaksi.
3. Didukung oleh bukti-bukti pendukung yang memadai (misalnya: kontrak, invoice, faktur pajak, PO dan DO). Kebenaran formal dan materil suatu transaksi keuangan perusahaannya dapat dibuktikan dengan adanya kontrak perjanjian dengan pihak ketiga atau *purchase order* (PO) dari pelanggan, bukti penyerahan barang/jasa (*delivery order*), invoice, faktur pajak sebagai bukti penagihannya serta pembukuannya (*general ledger*).

2.5.8 Resistensi Pajak

Perlawanan terhadap pajak yang dilakukan wajib pajak merupakan hambatan dalam pemungutan pajak, baik yang disebabkan oleh kondisi negara dan masyarakat maupun oleh usaha-usaha wajib pajak yang disadari atau tidak mempersulit pemasukan pajak sebagai sumber penerimaan negara. Menurut R. Santoso Brotodiharjo dalam buku Pohan (2013 : 22-23) [4], ada 2 (dua) bentuk perlawanan pajak yang dilakukan oleh warga negara, yakni :

1. Perlawanan pasif. Meliputi hambatan-hambatan yang mempersukar pemungutan pajak yang erat hubungannya dengan struktur ekonomi suatu negara, perkembangan intelektual dan moral penduduk serta sistem dan cara pemungutan pajak itu sendiri.
2. Perlawanan aktif. Meliputi semua usaha dan perbuatan yang secara langsung ditujukan kepada fiskus dan bertujuan untuk menghindari pajak.

Dalam kaitannya dengan perlawanan aktif, ada beberapa modus yang biasanya digunakan wajib pajak untuk menghindari pajak, yakni:

1. *Tax avoidance* (penghindaran pajak), adalah upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak karena tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan, dimana metode dan teknik yang digunakan cenderung memanfaatkan kelemahan-kelemahan (*grey area*) yang terdapat dalam undang-undang dan peraturan perpajakan itu sendiri dalam memperkecil jumlah pajak yang terutang
2. *Tax evasion* (penggelapan atau penyelundupan pajak) adalah upaya wajib pajak menghindari pajak terutang secara ilegal dengan cara menyembunyikan keadaan yang sebenarnya. Cara ini tidak aman bagi wajib pajak, karena metode dan teknik yang digunakan tidak berada dalam koridor undang-undang dan peraturan perpajakan. Cara yang ditempuh berisiko tinggi dan berpotensi dikenai sanksi pelanggaran hukum/tindak pidana fiskal atau kriminal. Oleh karena itu, *tax planner* yang baik cara ini tidak direkomendasikan untuk diaplikasikan.
3. *Tax saving* (penghematan pajak), adalah upaya wajib pajak mengelak utang pajaknya dengan jalan menahan diri untuk tidak membeli produk-produk yang ada pajak pertambahan nilainya, atau dengan sengaja mengurangi jam kerja atau pekerjaan yang dapat dilakukannya sehingga penghasilannya menjadi kecil dan dengan demikian terhindar dari pengenaan pajak yang lebih besar.

2.6 Hubungan Istimewa

2.6.1 Hubungan Istimewa Menurut PSAK

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No.7 mengatur tentang pengungkapan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dan transaksi antara perusahaan pelapor dengan pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

Berikut ini beberapa pengertian terkait dengan hubungan istimewa, sesuai dengan PSAK No.7 (IAI, Standar Akuntansi Keuangan Peri 1 Juli 2009):

1. Pihak-pihak dikatakan mempunyai hubungan istimewa bila satu pihak mempunyai kemampuan untuk mengendalikan pihak lain atau mempunyai pengaruh signifikan atas pihak lain dalam mengambil keputusan keuangan dan operasional.
2. Pengendalian adalah kepemilikan langsung melalui anak perusahaan dengan lebih dari setengah hak suara dari suatu perusahaan, atau suatu kepentingan substansial dalam hak suara dan kekuasaan, untuk mengarahkan kebijakan dan operasi manajemen perusahaan berdasarkan anggaran dasar atau perjanjian (Pohan, 2013 : 465) [4].

2.6.2 Hubungan Istimewa dalam UU Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Pasal 2 UU PPN No. 8 Tahun 1983 yang telah diubah terakhir kalinya dengan UU No. 42 Tahun 2009 menegaskan bahwa:

1. Dalam hal harga jual atau penggantian dipengaruhi oleh hubungan istimewa, maka harga jual atau penggantian dihitung atas dasar harga pasar wajar pada saat penyerahan BKP atau JKP.
2. Hubungan istimewa dianggap ada apabila:
 - a. Pengusaha mempunyai penyertaan langsung atau tidak langsung sebesar 25% (dua puluh lima persen) atau lebih pada pengusaha lain, atau hubungan antara pengusaha dengan penyertaan 25% (dua puluh lima persen) atau lebih pada dua pengusaha atau lebih, demikian pula hubungan antara dua pengusaha atau lebih yang disebut terakhir.

- b. Pengusaha menguasai pengusaha lainnya atau dua atau lebih pengusaha berada di bawah penguasaan. Penguasaan yang sama baik langsung maupun tidak langsung. Hubungan istimewa dianggap ada apabila satu atau lebih perusahaan berada di bawah penguasaan yang sama.
- c. Terdapat hubungan keluarga baik sedarah maupun semenda dalam garis keturunan lurus satu derajat dan atau kesamping satu derajat.

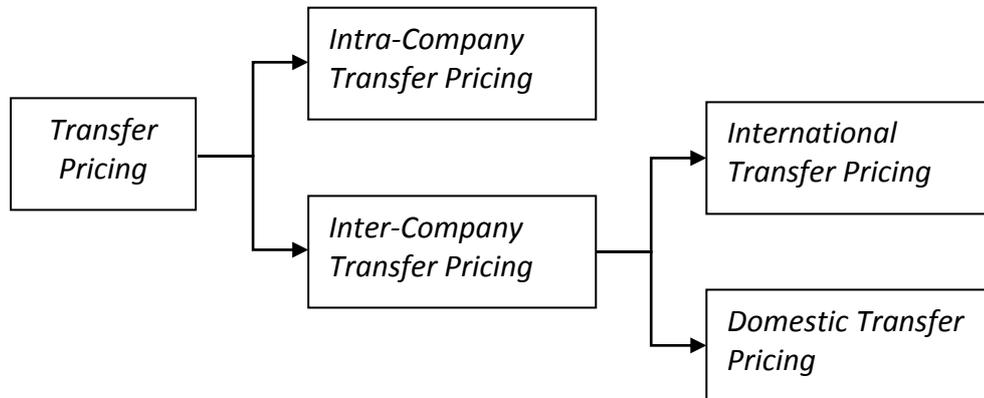
Pengaruh hubungan istimewa seperti dimaksud dalam undang-undang ini adalah adanya kemungkinan harga ditekan lebih rendah dari harga pasar. Dalam hal ini, Direktur Jenderal Pajak mempunyai kewenangan melakukan penyesuaian harga jual atau penggantian yang menjadi dasar pengenaan pajak dengan harga pasar wajar yang berlaku di pasaran bebas (Pohan, 2013 : 474-475) [4].

2.7 Transfer Pricing

2.7.1 Pengertian

Menurut (Yuniasih, dkk, 2011, dikutip dari Martasari, 2015 : 15) [5] *transfer pricing* adalah harga yang terkandung pada setiap produk atau jasa dari satu divisi yang di *transfer* ke divisi yang lain dalam perusahaan yang sama atau antar perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Transaksi *transfer pricing* dapat terjadi pada divisi-divisi dalam satu perusahaan, antar perusahaan lokal, atau perusahaan lokal dengan perusahaan yang ada di luar negeri. Dapat diartikan *transfer pricing* dianggap sebagai nilai yang melekat pada pengalihan barang dan jasa yang terjadi pada suatu transaksi antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa.

2.7.2 Pengelompokan *Transfer Pricing*



Gambar 2.1 Pengelompokan *Transfer Pricing*

Menurut (Pohan, 2013 : 480) [4] *transfer pricing* dapat terjadi antar wajib pajak dalam negeri atau antar wajib pajak dalam negeri dengan pihak luar negeri, terutama yang berkedudukan di *tax haven countries* (negara yang tidak memungut/memungut pajak yang lebih rendah dari Indonesia).

Menurut Suandy (2001 : 20) [14] *transfer pricing* ini dapat dipraktikkan secara domestik maupun internasional. *Transfer pricing* domestik merupakan kegiatan yang berhubungan dengan perhitungan harga transfer barang atau jasa antar badan dalam satu grup perusahaan atau antar divisi dalam satu perusahaan di satu wilayah. Sedangkan *transfer pricing* internasional merupakan aktivitas yang berkenaan dengan transaksi antar divisi-divisi dalam satu badan hukum atau beberapa badan hukum yang dimiliki oleh pemegang saham yang sama. Sehingga, *transfer pricing* dapat dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu :

1. *Intra – company transfer pricing*

Intra company transfer pricing merupakan transfer pricing antar divisi dalam satu perusahaan

2. *Inter – company transfer pricing*

Inter company transfer pricing merupakan transfer pricing antara dua perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa. Kedua perusahaan tersebut dapat berada dalam satu Negara (*domestic transfer pricing*) dan dapat juga berada di Negara yang berbeda (*international transfer pricing*).

2.7.3 Praktek *Transfer Pricing* Menurut Peraturan Perpajakan

Transfer pricing merupakan transaksi barang dan jasa antara beberapa divisi pada suatu kelompok usaha dengan menaikkan (*mark up*) atau menurunkan harga (*mark down*) secara tidak wajar (Suryana, 2012) [15].

Dalam jurnal zenit (Lingga, 2012 : 7) [16] dikatakan bahwa praktik penghindaran pajak oleh perusahaan multinasional pada umumnya dilakukan dengan cara *transfer pricing*, *thin capitalization*, *treaty shopping*, dan *controlled foreign corporation* (CFC). *Transfer pricing* biasanya dilakukan dengan cara memperbesar harga beli dan memperkecil harga jual antara perusahaan dalam satu grup dan mentransfer laba yang diperoleh kepada grup perusahaan yang berkedudukan di negara yang menerapkan tarif pajak yang rendah. *Thin capitalization* dilakukan melalui pemberian pinjaman oleh perusahaan induk kepada anak perusahaannya yang berkedudukan di negara lain, di mana perusahaan induk lebih suka memberikan dana kepada anak perusahaannya dengan cara pemberian pinjaman daripada dalam bentuk setoran modal. Alasannya, biaya bunga (biaya yang timbul atas pinjaman) dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak anak perusahaan. Sedangkan dividen (biaya yang berkaitan dengan modal) tidak dapat dibebankan sebagai pengurang penghasilan kena pajak. *Treaty shopping* dilakukan dengan cara memanfaatkan fasilitas *tax treaty* suatu negara oleh perusahaan yang tidak berhak atas fasilitas *treaty* tersebut, sedangkan *controlled foreign corporation* dilakukan dengan cara menunda pengakuan penghasilan modal yang bersumber di luar negeri (biasanya di negara *tax haven*) untuk dikenakan pajak di dalam negeri.

Maka dari itu, tidak dapat dipungkiri bahwa *transfer pricing* adalah salah satu modus dimana wajib pajak dapat memperkecil jumlah beban pajaknya. Oleh karena itu, *transfer pricing* dapat digolongkan kepada sesuatu yang ilegal apabila nilai dari transfer pricing yang ditetapkan oleh suatu perusahaan tidak wajar (*arm length's transaction*), artinya atas barang dan jasa yang dipertukarkan dinilai tidak sesuai dengan harga yang wajar pada umumnya. Hal ini dapat

menimbulkan adanya ketidakseimbangan disebabkan hilangnya hak penerimaan pajak suatu negara.

Pasal 2 ayat (1) UU PPN No. 8 Tahun 1983 yang telah diubah terakhir kalinya dengan UU No. 42 Tahun 2009, ditegaskan bahwa dalam hal harga jual atau penggantian dipengaruhi oleh hubungan istimewa, maka harga jual atau penggantian dihitung atas dasar harga pasar wajar pada saat penyerahan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak itu dilakukan (Pohan, 2013 : 492) [4].

2.7.4 Permasalahan Pihak-pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa

Menurut (Pohan, 2013 : 487–488) [4] salah satu dari beberapa permasalahan terkait pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa adalah kesulitan dalam penentuan harga pasar yang wajar. Permasalahan ini banyak ditemukan dalam praktik, dimana antara fiskus dengan wajib pajak tidak menemukan titik temu dalam penentuan harga pasar yang wajar, sehingga timbul *dispute* yang antara lain disebabkan:

1. Dalam penerapan metode harga pasar sebanding atau harga jual minus, fiskus tidak memiliki data pembanding yang setara dan lengkap (data internal atau eksternal) sebagai *benchmarking* laba kotor yang wajar untuk masing-masing jenis usaha. Timbulnya *dispute* bisa juga terjadi dalam penentuan harga pokok yang bahan bakunya dari luar negeri.
2. Tidak memiliki dokumen pendukung yang kuat untuk meyakinkan bahwa harga yang digunakan sudah sesuai dengan harga pasar yang wajar.

2.7.5 Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (*Arm's Length Principle/ALP*)

Prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle/ALP*) merupakan prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding, maka harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai

hubungan istimewa harus sama atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa yang menjadi pembanding.

Peraturan Direktur Jenderal Pajak (No. PER-32/PJ/2011) [17], yang mengatur secara khusus tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa, mencakup sebagai berikut:

1. Ditegaskan bahwa “Peraturan Direktur Jenderal Pajak ini berlaku untuk Penentuan Harga Transfer (*Transfer Pricing*) atas transaksi yang dilakukan Wajib Pajak Dalam Negeri atau Bentuk Usaha Tetap di Indonesia dengan Wajib Pajak Luar Negeri diluar Indonesia”.
2. Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dilakukan dengan langkah-langkah (pasal 3 ayat 2) sebagai berikut:
 - a. Melakukan analisis kesebandingan dan menentukan pembanding;
 - b. Menentukan metode Penentuan Harga Transfer yang tepat;
 - c. Menerapkan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha berdasarkan analisis kesebandingan dan metode Penentuan Harga Transfer yang tepat ke dalam transaksi yang dilakukan antara Wajib Pajak dengan pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa;
 - d. Mendokumentasikan setiap langkah dalam menentukan Harga Wajar atau Laba Wajar sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku.

Secara universal *transfer pricing* merupakan suatu transaksi antar Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa, yang dapat mengakibatkan kurang wajarnya harga, biaya atau imbalan lain yang direalisasikan dalam transaksi usaha (Suandy, 2001 : 20) [14]. Terkait dengan kurang wajarnya suatu transaksi disebabkan adanya rekayasa untuk menekan keseluruhan jumlah pajak terutang atas wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut.

Kekurangwajaran sebagaimana tersebut di atas dapat terjadi pada:

1. Harga penjualan, biasanya diatasi dengan cara melihat harga pasar sebanding (*comparable uncontrolled price*) atas barang yang sama, yang dijual kepada perusahaan yang tidak ada hubungan istimewa dapat terjadi dijadikan dasar pengenaan pajak.
2. Harga pembelian, biasanya diatasi dengan cara menggunakan metode harga pasar sebanding (*comparable uncontrolled price*) dan harga plus (*cost plus method*) yaitu harga pokok pembuatan ditambah dengan laba pada umumnya (laba rata-rata industri yang sama).
3. Alokasi biaya administrasi dan umum (*overhead cost*), biasanya oleh banyak negara memperlakukan hal tersebut dengan melihat tingkat kewajaran biaya yang dikeluarkan dibandingkan dengan perusahaan sejenis.
4. Pembelian harta perusahaan oleh pemegang saham (*shareholder*) atau pihak lain yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga yang lebih rendah dari harga pasar. Hal ini diatasi dengan menggunakan harga pasar wajar (sebanding) yang berlaku atas harga tersebut.
5. Penjualan kepada pihak luar negeri melalui pihak ketiga yang kurang/tidak mempunyai sunstansi usaha (*letter box company*), untuk transaksi ini biasanya diadakan atau dianggap seolah-olah tidak pernah terjadi.
6. Pembayaran komisi, lisensi, franchise, sewa, royalti, imbalan atas jasa manajemen, jasa teknik dan imbalan lainnya. Perlakuan perpajakan yang sering digunakan adalah dengan menggunakan metode sebanding yang disesuaikan (*comparable adjustment method*), yakni membandingkan dengan pembayaran serupa pada perusahaan sejenis untuk melihat sejauh mana tingkat kewajarannya.
7. Pembayaran/pembebanan bunga atas pinjaman dari pemegang saham. Perlakuan perpajakan biasanya digunakan adalah melihat tingkat kewajaran atas suku bunga yang diberikan. Kewajaran suku bunga bisa dibandingkan pada suku bunga di pasar/bank. Dan jika dilihat pada neraca bahwa modal

tersebut ada yang belum disetor penuh oleh pemegang saham maka atas pinjaman yang diberikan oleh pemegang saham dapat dikoreksi sebesar modal yang belum disetor (Suandy, 2001 : 20) [14].

Transaksi afiliasi yang melibatkan Wajib Pajak dengan pihak afiliasinya dapat digunakan sebagai alat untuk menghindarkan pajak, maka Direktur Jenderal Pajak diberi kewenangan untuk menguji penerapan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) pada transaksi afiliasi tersebut. Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (*arm's length principle/ALP*) merupakan prinsip yang mengatur bahwa apabila kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa sama atau sebanding dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa yang menjadi pembanding, maka harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa harus sama dengan atau berada dalam rentang harga atau laba dalam transaksi yang dilakukan antara pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa yang menjadi pembanding.

2.7.6 Analisis Kesebandingan

Dalam Peraturan Direktur Jenderal Pajak No. PER – 32/PJ/2011 Pasal 1 (ayat 7) berbunyi “analisis kesebandingan adalah analisis yang dilakukan antara Wajib Pajak atau Direktorat Jenderal Pajak atas kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara Wajib Pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa untuk diperbandingkan dengan kondisi dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dan melakukan identifikasi atas perbedaan kondisi dalam kedua jenis transaksi yang dimaksud.

Ketentuan Pasal 4 berbunyi : dalam melakukan analisis kesebandingan sebagaimana dimaksud pasal 3 ayat 2 huruf a harus memperhatikan hal-hal sebagai berikut :

- a. Transaksi yang dilakukan antara wajib pajak dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dianggap sebanding dengan transaksi

yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dalam hal :

- 1). Tidak terdapat perbedaan kondisi yang material atau signifikan yang dapat mempengaruhi harga atau laba dari transaksi yang diperbandingkan; atau
 - 2). Terdapat perbedaan kondisi, namun dapat dilakukan penyesuaian untuk menghilangkan pengaruh yang material atau signifikan dari perbedaan kondisi tersebut terhadap harga atau laba.
- b. Dalam hal data pembanding internal dan eksternal dengan tingkat kesebandingan yang sama, maka wajib pajak wajib menggunakan data pembanding internal untuk menentukan harga wajar atau laba wajar.

2.7.6.1 Data Pembanding

Salah satu hal penting dalam memilih metode *transfer pricing* adalah ketersediaan pembanding independen yang andal. Tujuan tahapan ini adalah untuk memastikan ketersediaan dan keandalan pembanding yang hendak dipakai. Pembanding yang digunakan untuk menguji transaksi wajib pajak dengan pihak afiliasinya dapat dikelompokkan menjadi data pembanding internal dan data pembanding eksternal.

Pasal 4a berbunyi, data pembanding internal adalah data harga wajar atau laba wajar dalam transaksi sebanding yang dilakukan oleh wajib pajak dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, data pembanding eksternal adalah data harga wajar atau laba wajar dalam transaksi sebanding yang dilakukan oleh wajib pajak lain dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa.

Data pembanding internal dan eksternal harus memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi tingkat kesebandingan (dudihayudi.com) [18] , yaitu:

1. Karakteristik barang atau jasa.

Dalam menilai dan menganalisis karakteristik barang, baik berwujud maupun tidak berwujud, dan jasa, harus dilakukan analisis terhadap jenis barang atau jasa yang diperjualbelikan, dialihkan, atau diserahkan, baik oleh pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa maupun oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa.

Untuk harta berwujud, penilaian dan analisis karakteristik barang harus mempertimbangkan ciri-ciri fisik barang, kualitas barang, daya tahan barang, tingkat ketersediaan barang dan jumlah penawaran barang. Sementara itu penilaian dan analisis karakteristik barang/harta tidak berwujud, harus mempertimbangkan antara lain jenis transaksi, jenis barang tak berwujud yang diserahkan, jangka waktu dan tingkat perlindungan yang diberikan, dan potensi manfaat yang akan diperoleh dari penggunaan barang tidak berwujud tersebut. Untuk jasa, yang harus dipertimbangkan adalah sifat dan jenis jasa serta cakupan pemberian jasa.

2. Analisis fungsi, aset dan risiko.

Dalam melakukan penilaian dan analisis fungsi (*functional analysis*) ini, harus dilakukan analisis dengan mengidentifikasi dan membandingkan kegiatan ekonomi yang signifikan dan tanggung jawab utama yang diambil atau akan diambil oleh pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa. Kegiatan ekonomi dianggap signifikan dalam hal kegiatan tersebut berpengaruh secara material pada harga yang ditetapkan dan/atau laba yang diperoleh dari transaksi yang dilakukan.

Beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam melakukan penilaian dan analisis fungsi ini adalah :

- a. struktur organisasi.
- b. fungsi-fungsi utama yang dijalankan oleh suatu perusahaan seperti desain, pengolahan, perakitan, penelitian, pengembangan, pelayanan,

pembelian, distribusi, pemasaran, promosi, transportasi, keuangan, dan manajemen.

- c. jenis aktiva yang digunakan atau akan digunakan seperti tanah, bangunan, peralatan, dan harta tidak berwujud, serta sifat dari aktiva tersebut seperti umur, harga pasar, dan lokasi.
- d. risiko yang mungkin timbul dan harus ditanggung oleh masing-masing pihak yang melakukan transaksi seperti risiko pasar, risiko kerugian investasi, dan risiko keuangan.

3. Ketentuan kontrak.

Dalam melakukan penilaian dan analisis atas ketentuan-ketentuan dalam kontrak/perjanjian, harus dilakukan analisis terhadap tingkat tanggung jawab, risiko, dan keuntungan yang dibagi antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa untuk dibandingkan dengan ketentuan-ketentuan dalam kontrak/perjanjian yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa, yang meliputi ketentuan tertulis dan tidak tertulis.

4. Ketentuan ekonomi.

Dalam melakukan penilaian dan analisis keadaan ekonomi, harus diidentifikasi kondisi ekonomi yang relevan, seperti keadaan geografis, luas pasar, tingkat persaingan, tingkat permintaan dan penawaran, serta tingkat ketersediaan barang atau jasa pengganti pada transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa.

5. Strategi bisnis.

Penilaian dan analisis atas strategi usaha, harus dilakukan antara lain dengan mengidentifikasi inovasi dan pengembangan produk baru, tingkat diversifikasi barang/jasa, tingkat penetrasi pasar, dan kebijakan-kebijakan usaha lainnya, yang terjadi pada pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dan pihak-pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa.

Apabila tidak ditemukan data pembanding internal yang andal, maka pembanding eksternal dapat digunakan. Pembanding eksternal yang dapat digunakan sebagai pembanding adalah merupakan data publik dalam negeri atau luar negeri, database komersial dan database lainnya (Pohan, 2013 : 497) [4].

2.7.7 Metode Penentuan Harga Transfer (*Transfer Pricing*) dalam suatu Transaksi antara Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa

Dalam penentuan metode *transfer pricing* (Pohan, 2013 : 498) [4], prinsip yang digunakan adalah metode yang paling sesuai dengan fakta dan kondisi (*the most appropriate method*) dengan mempertimbangkan antara lain :

1. Kelebihan dan kekurangan setiap metode.
2. Kesesuaian metode penentuan harga transfer dengan sifat dasar transaksi, yang ditentukan berdasarkan analisis fungsi.
3. Ketersediaan informasi yang andal (sehubungan dengan data pembanding) untuk menerapkan metode yang dipilih.
4. Tingkat kesebandingan antara transaksi afiliasi dengan transaksi antara pihak yang independen, termasuk keandalan penyesuaian yang dilakukan untuk menghilangkan pengaruh yang material dari perbedaan yang ada.

Penentuan metode Harga Wajar wajib dilakukan kajian untuk menentukan metode Penentuan Harga Transfer yang paling sesuai (*The Most Appropriate Method*) dengan menggunakan PER-32/PJ/2011 [17] sebagai berikut:

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

Metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan harga barang atau jasa dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding.

Contoh :

PT X menjual barang kepada PT Y (tidak terdapat hubungan istimewa) seharga Rp. 500.000. PT X juga menjual barang yang sama ke PT Z (mempunyai hubungan istimewa) seharga Rp. 400.000.

Perlakuan Perpajakannya :

Harga jual barang yang dianggap wajar adalah harga yang diberlakukan kepada pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa (PT Y) yakni Rp. 500.000.

Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode ini, antara lain:

- a. Barang atau jasa yang ditransaksikan memiliki karakteristik yang identik dalam kondisi yang sebanding; atau
- b. Kondisi transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa, identik atau memiliki tingkat kesebandingan yang tinggi dan dapat dilakukan penyesuaian yang akurat untuk menghilangkan pengaruh dari perbedaan kondisi yang timbul

2. Metode Harga Penjualan Kembali (*Resale Price Metho/RPM*)

Metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan harga dalam transaksi suatu produk yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan harga jual kembali produk tersebut setelah dikurangi laba kotor wajar, yang mencerminkan fungsi, aset, resiko atas penjualan kembali produk tersebut kepada pihak lain yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau penjualan kembali produk yang dilakukan dalam kondisi wajar.

Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode ini, antara lain:

- a. Tingkat kesebandingan yang tinggi antara transaksi wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa dengan transaksi antara wajib pajak yang tidak mempunyai hubungan istimewa, khususnya tingkat

kesebandingan berdasarkan hasil analisis fungsi, meskipun barang atau jasa yang diperjualbelikan berbeda.

- b. Pihak penjual kembali (*reseller*) tidak memberikan nilai tambah yang signifikan atas barang atau jasa yang diperjualbelikan.

3. Metode Biaya Plus (*Cost Plus Method/CPM*)

Metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan menambahkan tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan yang sama dari transaksi dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau tingkat laba kotor wajar yang diperoleh perusahaan lain dari transaksi sebanding dengan pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa pada harga pokok penjualan yang telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode ini, antara lain;

- a. Barang setengah jadi dijual kepada pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.
- b. Terdapat kontrak atau perjanjian penggunaan fasilitas bersama (*joint facility agreement*) atau kontrak jual-beli jangka panjang (*long term and supply agreement*) antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa.
- c. Bentuk transaksinya adalah penyediaan jasa.

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

Metode penentuan harga transfer ini dilakukan dengan mengidentifikasi laba gabungan atas transaksi afiliasi yang akan dibagi oleh pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut dengan menggunakan dasar yang dapat diterima secara ekonomi, yang memberikan perkiraan pembagian laba yang selayaknya akan terjadi dan akan tercermin dari kesepakatan antara pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa. Metode ini secara khusus hanya dapat diterapkan dalam kondisi sebagai berikut:

- a. Transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa terkait satu sama lain sehingga tidak dimungkinkan untuk melakukan kajian secara terpisah.
 - b. Terdapat barang tidak berwujud yang unik antara pihak-pihak yang bertransaksi yang menyebabkan kesulitan dalam menemukan data pembandingan yang tepat.
5. Metode Laba Bersih Transaksional (*Transactional Net Margin Method/TNMM*)

Metode penentuan harga transfer yang dilakukan dengan membandingkan presentase laba bersih operasi terhadap biaya, terhadap dasar lainnya atas transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan presentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding dengan pihak-pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa atau presentase laba bersih operasi yang diperoleh atas transaksi sebanding yang dilakukan oleh pihak yang tidak mempunyai hubungan istimewa lainnya. Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode ini, antara lain;

- a. Salah satu pihak dalam transaksi hubungan istimewa melakukan kontribusi khusus.
- b. Salah satu pihak dalam transaksi hubungan istimewa melakukan transaksi yang kompleks dan memiliki transaksi yang berhubungan satu sama lain.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Waktu dan Lokasi Penelitian

Objek dalam penelitian ini adalah PT Bosowa Mining yang berlokasi di Jalan Menara Bosowa Jend. Sudirman No. 5, Makassar (Sulawesi Selatan) – Indonesia. Adapun waktu dan lamanya penelitian dimulai dari bulan Februari 2016 sampai bulan Mei 2016.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Penulis menggunakan dua jenis data dalam penelitian ini, yaitu :

1. Data Primer. Data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus, dan panel, atau juga data hasil wawancara (Sujarweni, 2014 : 73) [17]. Penelitian ini menggunakan data yang diperoleh dari hasil wawancara yaitu informasi tentang bagaimana penerapan *tax planning* PT Bosowa Mining setelah melakukan akuisisi.
2. Data Sekunder. Data yang diperoleh dari catatan, buku, laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintahan dan lainnya (Sujarweni, 2014 : 74) [17]. Penelitian ini menggunakan data yang diperoleh dari catatan dan data perusahaan yang berhubungan dengan penelitian yaitu laporan penjualan (rekap omzet), rekap laporan pembelian, rekap PPN keluaran dan PPN Masukan sebelum dan setelah melakukan akuisisi (tahun 2014 – 2015).

3.3 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik analisis data deskriptif. Menurut Sujarweni (2014 : 105) [19] menyatakan bahwa analisis deskriptif adalah menggambarkan berbagai karakteristik data yang berasal dari suatu sampel dalam bentuk analisis angka.

BAB IV

PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

Sebelum diakuisisi oleh PT Semen Bosowa Maros, PT Bosowa Mining adalah salah satu anak perusahaan dari 3 (tiga) anak perusahaan Bosowa Resources Group yang bernama Natural Resources. Memiliki beberapa unit bisnis pertambangan bahan galian yang dikelola seperti pertambangan chipping, limestone, trachyte dan marmer yang dikelola oleh OPU Mining. Namun, dengan adanya rekomendasi untuk meningkatkan nilai perusahaan maka dilakukan akuisisi (penggabungan usaha) dengan PT Semen Bosowa Maros.

Akuisisi tersebut dilakukan dengan tujuan peningkatan efisiensi usaha. Salah satunya ialah evaluasi nilai (harga) material, sehingga tepatnya pada tahun 2015 pihak manajemen Bosowa Group memutuskan untuk menurunkan biaya material dari PT Bosowa Mining dan mengubah proses dan aktivitas bisnis dengan tujuan meningkatkan efisiensi dalam berbagai aspek. Biaya Operasional tambang PT Bosowa Mining ditanggung oleh PT. Semen Bosowa Maros serta tata kelola SDM (Sumber Daya Manusia) PT Bosowa Mining dan PT Semen Bosowa maros satu komando.

Tepat sebelum diakuisisinya PT Bosowa Mining, beberapa produk yang diproduksi seperti, *Chipping* yang merupakan batuan *trachyte*, andesit dan *limestone* yang telah mengalami proses pengolahan (*crushing*) hingga menghasilkan material berupa batu pecah. Produk yang dihasilkan terdiri dari beberapa jenis dan ukuran. Adapun ukuran materialnya antara lain, 1 inchi (20 – 30 cm), 3/4 inchi (10 – 20 cm), 4/8 inchi (5 – 10 cm), dan abu batu (0 – 5 cm). Dengan luas area izin penambangan 10 Ha dan didukung oleh empat unit *crusher*, mampu menghasilkan material chipping hingga 350 ton perjam atau 3500 Ton perhari dan mampu mensuplai material untuk pembangunan proyek -

proyek besar seperti proyek pembangunan Bandara Internasional Hasanuddin, Jalan Tol Seksi Empat, dan lainnya.

Marmar, unit bisnis ini melakukan penambangan dan pembuat tile marmar dengan kapasitas produksi minimal 450 m³/bulan untuk produksi blok dan 3500 m²/bulan untuk produksi tile. Produk yang dihasilkan berupa blok dan tile dalam ragam ukuran dan warna, dengan kualitas tinggi karena berasal dari daerah yang lithologinya secara alami terbentuk dari batu gamping yang telah mengalami proses perubahan alami menjadi batumarmar.

Pertambangan limestone atau batukapur merupakan unit bisnis tertua yang dimiliki oleh Natural Resources Group. Sejak 10 tahun yang lalu mampu mensuplai pabrik Semen Bosowa ±5.000 Ton/Hari batukapur untuk digunakan sebagai bahan baku pembuatan semen.

4.1 Implementasi *Tax Planning* (Perencanaan Pajak) PT Bosowa Mining

4.2.1 Kebijakan Penerapan *Tax Planning* (Perencanaan Pajak)

Sesuai rekomendasi dan telah dilakukannya *finance consulting analysis* dalam menetapkan harga pasar wajar. Maka, salah satu evaluasi yang dilakukan adalah nilai material pertahun 2015. Manajemen Bosowa Group memutuskan untuk menurunkan biaya material dari Bosowa Mining dan mengubah proses dan aktivitas bisnis Bosowa Mining dengan tujuan meningkatkan efisiensi dalam berbagai aspek, antara lain :

1. Pengelolaan aktivitas operasional PT Bosowa Mining menjadi Supporting pada PT Semen Bosowa Maros.
2. Biaya Operasional tambang PT Bosowa Mining ditanggung oleh PT Semen Bosowa Maros.
3. Menurunkan nilai material chipping PT Bosowa Mining Rp. ±165.000/ton menjadi Rp. ±115.000/ton.
4. Tata kelola SDM PT Bosowa Mining dan PT Semen Bosowa maros menjadi satu komando.

Dengan kebijakan tersebut, PT Bosowa Mining dan PT Semen Bosowa Maros dapat meningkatkan efisiensi biaya, khususnya yang berhubungan dengan jual beli perusahaan yang hubungan ber-afiliasi. Dengan perlakuan kebijakan tersebut, maka perusahaan dapat meningkatkan efisiensi, antara lain :

1. Nilai (harga) material yang tinggi.
2. Dapat menurunkan potensi pajak.
3. Birokrasi pengambilan keputusan dilapangan sudah teratasi, disebabkan menjadi satu pintu.
4. Dan lain-lain.

Masing-masing perusahaan melakukan transaksi jual beli, PT Bosowa Mining melakukan transaksi penjualan chipping pada PT Semen Bosowa Maros dan PT Semen Bosowa Maros melakukan transaksi pembelian pada PT Bosowa Mining. Dengan adanya penurunan harga jual tersebut, maka terjadi efisiensi pajak keluaran.

Selain dari proses akuisisi tersebut, terjadi penghematan biaya operasional PT Bosowa Mining dalam proses produksi chipping karena beban operasional sudah ditanggung oleh PT Semen Bosowa Maros. Sehingga dalam hal ini, pembelian-pembelian untuk memproduksi chipping PT Bosowa Mining menurun hingga terjadilah efisiensi pajak masukan.

4.2.2 Rekap Penjualan PT Bosowa Mining Tahun 2014 dan 2015

PT Bosowa Mining sebelum diakuisisi oleh PT Semen Bosowa Maros, tetap melakukan transaksi jual beli blok marmer, marmer, trass, *chipping*, sewa alat dan pengerjaan pabrik line 2. Kemudian setelah diakuisisi, khusus untuk produksi *chipping* PT Bosowa Mining tidak lagi melakukan penjualan pada pihak ke-3 (tiga) tetapi hanya melakukan penjualan chipping khusus pada pihak afiliasinya yakni PT Semen Bosowa Maros. Berikut perbandingan rekap penjualan PT Bosowa Mining sebelum dan setelah *tax planning* :

Tabel 4.1 Rekap Penjualan PT Bosowa Mining

Bulan	Penjualan Tahun 2014 (sebelum akuisisi)	Penjualan Tahun 2015 (setelah akuisisi)
Januari	Rp 9.103.473.089	Rp 5.737.290.910
Februari	Rp 8.638.914.555	Rp 5.979.061.242
Maret	Rp 11.550.496.078	Rp 5.670.435.579
April	Rp 10.326.226.302	Rp 5.342.223.264
Mei	Rp 10.311.119.410	Rp 7.685.832.051
Juni	Rp 9.517.198.091	Rp 6.334.299.478
Juli	Rp 9.771.193.647	Rp 6.298.516.996
Agustus	Rp 8.868.049.071	Rp 7.069.169.025
September	Rp 11.298.496.209	Rp 8.098.458.752
Oktober	Rp 17.417.573.149	Rp 7.586.722.243
Nopember	Rp 17.180.747.772	Rp 4.852.181.790
Desember	Rp 10.312.644.933	Rp 5.131.976.940
Total	Rp 134.296.132.306	Rp 75.786.168.269

Sumber : Data diolah (2016)

Berdasarkan tabel 4.1 menunjukkan bahwa penjualan PT Bosowa Mining tahun 2014 pada bulan Januari yakni sebesar Rp. 9.103.473.089, pada bulan Februari sebesar Rp. 8.638.914.555. Pada bulan Maret meningkat sebesar Rp. 11.550.496.078, Rp. 10.326.226.302 pada bulan April dan Rp. 10.331.119.410 pada bulan Mei. Penjualan pada bulan Juni sebesar Rp.9.517.198.091, Rp. 9.771.193.647 pada bulan Juli dan penjualan menurun dibulan Agustus sebesar Rp. 8.868.049.071. Kemudian pada bulan September penjualan mengalami peningkatan sebesar Rp. 11.298.496.209, pada bulan Oktober meningkat sebesar Rp. 17.417.573.149, pada bulan Nopember sebesar Rp. 17.180.747.772 dan penjualan kembali mengalami penurunan pada bulan Desember sebesar Rp. 10.312.644.933. Penjualan tersebut berasal dari hasil dari penjualan blok marmer, marmer, trass, *chipping*, sewa alat dan pengerjaan pabrik line 2.

Setelah PT Bosowa Mining diakuisisi, khusus produk *chipping* PT Bosowa Mining tidak lagi melakukan transaksi jual beli untuk dengan pihak ke-3 (tiga), tetapi hanya melakukan transaksi penjualan *chipping* dengan PT Semen Bosowa Maros dengan menerapkan penurunan harga jual (dibawah harga normal).

Berdasarkan tabel 4.1, menunjukkan bahwa penjualan PT Bosowa Mining tahun 2015 pada bulan Januari yakni sebesar Rp. 5.737.290.910. Pada bulan Februari sebesar Rp. 5.979.061.242, Rp. 5.670.435.579 pada bulan Maret dan sebesar Rp. 5.342.223.264 pada bulan April. Kemudian penjualan pada bulan Mei meningkat sebesar Rp. 7.685.832.051, Rp. 6.334.299.478 pada bulan Juni dan Rp. 6.298.516.996 pada bulan Juli. Penjualan pada bulan Agustus yakni sebesar Rp. 7.069.169.025 dan meningkat lagi sebesar Rp. 8.098.458.752 pada bulan September. Kemudian kembali mengalami penurunan pada bulan Oktober sebesar Rp. 7.586.722.243, Rp. 4.582.181.790 pada bulan Nopember dan Rp. 5.131.976.940 pada bulan Desember.

4.2.3 Rekap Pembelian PT Bosowa Mining Tahun 2014 dan 2015

PT Bosowa Mining sebelum diakuisisi, melakukan segala pembelian guna proses produksi atas semua produk. Akan tetapi, setelah diakuisisi khusus untuk proses produksi *chipping* PT Bosowa Mining tidak lagi melakukan pembelian, karena biaya produksi *chipping* telah ditanggung sepenuhnya oleh PT SBM.

Tabel 4.2 Rekap Laporan Pembelian PT Bosowa Mining

Bulan	Pembelian Tahun 2014 (sebelum akuisisi)	Pembelian Tahun 2015 (setelah akuisisi)
Januari	Rp 4.494.140.036	Rp 2.491.478.459
Februari	Rp 3.418.142.804	Rp 2.381.896.798
Maret	Rp 5.591.142.677	Rp 4.159.366.703
April	Rp 3.640.034.824	Rp 2.495.408.403
Mei	Rp 3.874.992.891	Rp 2.703.888.532
Juni	Rp 3.555.309.865	Rp 2.855.942.148
Juli	Rp 8.132.138.192	Rp 2.478.390.262
Agustus	Rp 3.038.021.739	Rp 2.106.785.263
September	Rp 5.383.127.575	Rp 3.748.068.046
Oktober	Rp 5.209.099.888	Rp 2.040.029.582
Nopember	Rp 3.450.351.881	Rp 870.988.458
Desember	Rp 4.423.394.460	Rp 4.153.911.891
Total	Rp 54.209.896.832	Rp 32.486.154.545

Sumber : Data diolah (2016)

Berdasarkan tabel 4.2, menunjukkan bahwa pembelian PT Bosowa Mining tahun 2014 pada bulan Januari yakni sebesar Rp. 4.494.140.035 dan Rp.3.418.142.804 pada bulan Februari. Pada bulan Maret, pembelian meningkat sebesar Rp. 5.591.142.677. sedangkan pembelian PT Bosowa Mining pada bulan April sebesar Rp. 3.640.034.824, sebesar Rp. 3.874.992.891 pada bulan Mei dan Rp. 3.555.309.865 pada bulan Juni. Kemudian pembelian pada bulan Juli meningkat yakni sebesar Rp. 8.132.138.192. Pembelian kembali menurun pada bulan Agustus sebesar Rp. 3.038.021.739. Pada bulan September pembelian kembali meningkat sebesar Rp. 5.383.127.575 dan Rp. 5.209.099.888. Pada bulan Nopember pembelian sebesar Rp. 3.450.351.881 dan Rp. 4.423.394.460 pada bulan Desember.

Pembelian perusahaan pada tahun 2015 menurun karena beban biaya produksi chipping tersebut ditanggung oleh PT Semen Bosowa Maros. Dan PT Bosowa Mining tetap menanggung biaya produksi untuk proses produksi produk yang lain. Diantaranya pembelian tersebut seperti sewa alat berat *cutting* untuk proses pembuatan marmer, pembelian bahan peledak, bahan bakar solar, sewa alat bor dan *bulldozer*.

4.2.4 Perhitungan PPN Terutang Tahun 2014 dan 2015

Untuk mengetahui PPN terutang dari suatu perusahaan, maka dapat dihitung dengan cara Pajak Keluaran (PK) dikurangi dengan Pajak Masukan (PM). Hasil dari pengurangan tersebut merupakan PPN yang harus disetor ke kas negara.

Berikut perhitungan PPN terutang PT Bosowa Mining :

Tabel 4.3 Rekap PPN Terutang PT Bosowa Mining Tahun 2014

Masa Pajak	Pajak Keluaran	Pajak Masukan	PPN Terutang
Januari	Rp 910.347.309	Rp 449.414.004	Rp 460.933.305
Februari	Rp 863.891.456	Rp 341.814.280	Rp 522.077.175
Maret	Rp 1.155.049.608	Rp 559.114.268	Rp 595.935.340
April	Rp 1.032.622.630	Rp 364.003.482	Rp 668.619.148
Mei	Rp 1.031.111.941	Rp 387.499.289	Rp 643.612.652
Juni	Rp 951.719.809	Rp 355.530.987	Rp 596.188.823
Juli	Rp 977.119.365	Rp 813.213.819	Rp 163.905.546
Agustus	Rp 886.804.907	Rp 303.802.174	Rp 583.002.733
September	Rp 1.129.849.621	Rp 538.312.758	Rp 591.536.863
Oktober	Rp 1.741.757.315	Rp 520.909.989	Rp 1.220.847.326
Nopember	Rp 1.718.074.777	Rp 345.035.188	Rp 1.373.039.589
Desember	Rp 1.031.264.493	Rp 442.339.446	Rp 588.925.047
Total	Rp 13.429.613.231	Rp 5.420.989.683	Rp 8.008.623.547

Sumber : Data diolah (2016)

Berdasarkan tabel 4.3 menunjukkan, bahwa PPN terutang PT Bosowa Mining setelah menerapkan *tax planning* pada bulan Januari sampai Juni tiap bulannya tidak jauh berbeda. Pada bulan Juli, PPN terutang PT Bosowa Mining menurun sebesar Rp. 163.905.546. Pada bulan Agustus PPN terutang sebesar Rp. 585.002.733 dan Rp. 591.536.863 pada bulan September. Tetapi, pada bulan Oktober PPN terutang PT bosowa Mining sangat meningkat sebesar Rp. 1.220.847.326 dan Rp. 1.373.039.589 pada bulan Nopember. Dan PPN terutang pada bulan Desember kembali menurun sebesar Rp. 588.925.047.

Tabel 4.4 Rekap PPN Terutang PT Bosowa Mining Tahun 2015

Masa Pajak	Pajak Keluaran	Pajak Masukan	PPN Terutang
Januari	Rp 573.729.091	Rp 249.147.846	Rp 324.581.245
Februari	Rp 597.906.124	Rp 238.189.680	Rp 359.716.444
Maret	Rp 567.043.558	Rp 415.936.670	Rp 151.106.888
April	Rp 534.222.326	Rp 249.540.840	Rp 284.681.486
Mei	Rp 768.583.205	Rp 270.388.853	Rp 498.194.352
Juni	Rp 633.429.948	Rp 285.594.215	Rp 347.835.733
Juli	Rp 629.851.700	Rp 247.839.026	Rp 382.012.673
Agustus	Rp 706.916.903	Rp 210.678.526	Rp 496.238.376
September	Rp 809.845.875	Rp 374.806.805	Rp 435.039.071
Oktober	Rp 758.672.224	Rp 204.002.958	Rp 554.669.266
Nopember	Rp 485.218.179	Rp 87.098.846	Rp 398.119.333
Desember	Rp 513.197.694	Rp 415.391.189	Rp 97.806.505
Total	Rp 7.578.616.827	Rp 3.248.615.455	Rp 4.330.001.372

Sumber : Data diolah (2016)

Berdasarkan tabel 4.4 menunjukkan, bahwa setelah dilakukannya penerapan *tax planning* PT Bosowa Mining memiliki PPN terutang lebih sedikit daripada tahun sebelumnya. Hal ini dikarenakan penurunan harga penjualan *chipping* dan pengalihan biaya operasional untuk proses produksi *chipping* oleh PT Semen Bosowa Maros, sehingga pembelian PT Bosowa Mining berkurang.

4.2.5 Perbandingan Hutang Pajak Tahun 2014 dan 2015

Hutang pajak PT Bosowa Mining sebelum dan setelah dilakukannya akuisisi terjadi efisiensi beban pajak yang cukup berarti. Walaupun penghematan yang terjadi tidak cukup besar dan juga tidak begitu signifikan, akan tetapi pemanfaatan akuisisi dari segi pajak dengan maksud penghindaran pajak bermotif *transfer pricing* ini sangat berpengaruh terhadap sumber penerimaan kas negara. Hal ini disebabkan dari penurunan harga jual (*mark down*) dan pengalihan biaya operasional. Berikut perbandingan hutang pajak sebelum dan setelah dilakukannya akuisisi:

Tabel 4.5 Perbandingan Hutang Pajak PT Bosowa Mining

PPN TERUTANG		
Masa Pajak	Sebelum Akuisisi (2014)	Setelah Akuisisi (2015)
Januari	Rp 460.933.305	Rp 324.581.245
Februari	Rp 522.077.175	Rp 359.716.444
Maret	Rp 595.935.340	Rp 151.106.888
April	Rp 668.619.148	Rp 284.681.486
Mei	Rp 643.612.652	Rp 498.194.352
Juni	Rp 596.188.823	Rp 347.835.733
Juli	Rp 163.905.546	Rp 382.012.673
Agustus	Rp 583.002.733	Rp 496.238.376
September	Rp 591.536.863	Rp 435.039.071
Oktober	Rp 1.220.847.326	Rp 554.669.266
Nopember	Rp 1.373.039.589	Rp 398.119.333
Desember	Rp 588.925.047	Rp 97.806.505
Total	Rp 8.008.623.547	Rp 4.330.001.372
	Tahun 2014 Rp. 8.008.623.547	
	Tahun 2015 Rp. 4.330.001.372	—
	Hemat Rp. 3.678.622.175	

Sumber : Data diolah (2016)

Berdasarkan tabel 4.5 menunjukkan bahwa, setelah dilakukannya *tax planning* dengan menerapkan kebijakan penurunan harga jual yang berdampak pada PPN Keluaran dan pengurangan biaya produksi atas produksi *chipping* yang berdampak pada PPN Masukan dikarenakan adanya pengalihan beban operasional pada PT Semen Bosowa Maros. Hutang pajak PT Bosowa Mining sebelum dilakukannya penerapan *tax planning* sebesar Rp. 8.008.623.547 dan setelah *tax planning* sebesar Rp. 4.330.001.372, sehingga menunjukkan bahwa pada tahun 2015 terjadi penghematan hutang pajak sebesar Rp 3.678.622.175.

4.2.6 Perencanaan Pajak (*Tax Planning*) pada PT Bosowa Mining

Perencanaan pajak yang diterapkan pada suatu perusahaan harus berdasarkan ketentuan perundang-undangan yang berlaku. Sebelum perusahaan menerapkan perencanaan pajaknya, maka terlebih dahulu diketahui apakah sesuai dengan ketentuan yang telah ditetapkan. Dalam perencanaan pajak

dengan motif *transfer pricing* terdapat beberapa aturan yang mengatur segala ketentuan sehubungan dengan hal tersebut. Kemudian, dari peraturan perundang-undangan tersebut dikaitkan dengan apa yang terjadi pada perusahaan sehingga ada dasar bahwa perencanaan pajak yang dilakukan apakah mengarah pada sesuatu yang legal (sesuai peraturan/undang-undang perpajakan) atau ilegal (tidak sesuai peraturan/undang-undang perpajakan)

1. Menurut peraturan perundang-undangan

Peraturan Direktur Jenderal Pajak (No. PER-32/PJ/2011) [17], mengatur secara khusus tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa, ditegaskan bahwa untuk Penentuan Harga Transfer (*Transfer Pricing*) atas transaksi yang dilakukan Wajib Pajak Dalam Negeri atau Bentuk Usaha Tetap di Indonesia dengan Wajib Pajak Luar Negeri diluar Indonesia harus menerapkan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha yang dilakukan dengan melakukan analisis kesebandingan untuk menentukan metode Penentuan Harga Transfer yang tepat.

2. Penerapan *tax planning* PT Bosowa Mining

PT Bosowa Mining dalam menerapkan *tax planning* tentu harus berdasarkan peraturan-peraturan yang telah ditetapkan. Sebagaimana hasil dari wawancara, dari pihak PT Bosowa Mining telah menegaskan bahwa PT Bosowa Mining telah melakukan *finance consulting analysis* untuk menentukan harga pasar wajar yang tepat dalam bertransaksi dengan pihak yang mempunyai hubungan istimewa yakni PT Semen Bosowa Maros. Dari analisis tersebut, telah diterapkan suatu metode. Merujuk pada peraturan Direktur Jenderal Pajak (No. PER-32/PJ/2011) [17], yang mengatur secara khusus tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa, PT Bosowa Mining tidak melanggar ketentuan tersebut karena telah melakukan analisis kesebandingan dalam menetapkan harga pasar wajar.

3. Keterkaitan *transfer pricing* dan penghematan pajak (*Tax Saving*) PT Bosowa Mining

Perencanaan pajak sebagai suatu perencanaan merupakan bagian kecil dari seluruh perencanaan strategik perusahaan. Oleh karena itu, perlu dilakukan evaluasi untuk melihat sejauh mana hasil pelaksanaan suatu perencanaan pajak terhadap beban pajak. Evaluasi tersebut meliputi bagaimana jika rencana tersebut dilaksanakan, jika dilaksanakan dan berhasil dengan baik, serta jika dilaksanakan tapi gagal. Dari ketiga hipotesis tersebut akan memberikan hasil yang berbeda. Perusahaan tentu akan memilih untuk melaksanakan perencanaan pajak karena bisa menghemat pajak jika perencanaan pajak tersebut berhasil sesuai sasaran, namun harus tetap memenuhi ketentuan perpajakan (*lawful*) (www.academia.com) [20].

Perencanaan pajak (*Tax planning*) PT Bosowa Mining dikategorikan sebagai *tax saving* karena strategi penghematan pajak PT Bosowa Mining dilakukan secara legal (*lawful*), dimana letak penghematannya dilakukan dengan cara biaya operasional serta biaya produksi ditanggung oleh pihak afiliasi (PT Semen Bosowa Maros) serta penurunan harga jual (*mark down*) melalui analisis penetapan harga transfer telah diterapkan sesuai dengan peraturan Direktur Jenderal Pajak (No. PER-32/PJ/2011) [17]. PT Bosowa Mining telah melakukan *finance consulting analysis*/analisis kesebandingan dengan salah satu metode yang telah ditetapkan sesuai dengan Direktur Jenderal Pajak (No. PER-32/PJ/2011) [17], yang mengatur tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa.

Sesuai dengan ciri-ciri metode yang terdapat pada peraturan Direktorat Jenderal Pajak (No. PER-32/PJ/2011) Pasal 11 ayat 2 [17], maka dapat dikatakan bahwa metode yang digunakan PT Bosowa Mining dalam penentuan harga transfer wajar adalah Metode Perbandingan Harga antara Pihak yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa (*Comparable Uncotrolled Price/CUP*). Klasifikasi

metode penentuan harga transfer yang dilakukan, dengan membandingkan harga dalam transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan harga barang atau jasa yang tidak mempunyai Hubungan Istimewa dalam kondisi atau keadaan yang sebanding.

Tentunya, perusahaan telah melihat kondisi yang tepat dan sesuai untuk menerapkan metode tersebut. Memperhatikan barang yang ditransaksikan antara pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan pihak-pihak yang tidak memiliki Hubungan Istimewa dalam kondisi yang sebanding, serta penyesuaian yang akurat dari perbedaan kondisi yang timbul.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai penerapan perencanaan pajak (*tax planning*) yang dilakukan oleh PT Bosowa Mining untuk menghemat jumlah pajak yang terhutang menghasilkan beberapa kesimpulan, sebagai berikut :

1. Berdasarkan karakteristik dari *tax planning* dimana mengefisiensikan beban pajak melalui pemilihan alternatif, maka dapat disimpulkan bahwa penerapan *tax planning* PT Bosowa Mining bersifat *tax saving* (penghematan pajak). Setelah diakuisisi oleh PT Semen Bosowa Maros, PT Bosowa Mining tidak lagi melakukan penjualan *chipping* kepada pihak ke-3 (tiga). Kemudian, PT Bosowa Mining menerapkan suatu kebijakan dimana tidak lagi melakukan pembelian guna proses produksi *chipping* dan melakukan penurunan harga jual pada produk tersebut. Manajemen pajaknya terletak pada pengalihan biaya produksi *chipping* pada pihak afiliasi yakni PT Semen Bosowa Maros serta penurunan harga jual (*mark down*) yang terlebih dahulu dilakukan analisis kesebandingan dan pemilihan metode harga transfer untuk menentukan harga pasar wajar.
2. Penerapan perencanaan pajak yang dilakukan oleh PT Bosowa Mining dari hasil penelitian berdampak pada pengurangan beban pajak terhutang, dimana pada tahun 2015 berhasil melakukan penghematan hutang pajak sebesar Rp 3.678.622.175.

5.2 Saran

Melalui kegiatan penelitian yang dilakukan, berdasarkan data-data yang diperoleh dari perusahaan serta keterkaitan antara teori, peraturan perundang-undangan dan yang terjadi pada PT Bosowa Mining, maka penulis memberikan saran :

1. Agar perencanaan pajak yang diterapkan PT Bosowa Mining tetap dipertahankan karena dapat memberikan dampak pengurangan beban pajak terhutang.
2. Serta yang terpenting adalah perusahaan harus senantiasa mengikuti perkembangan peraturan perpajakan dan juga terkait dengan *transfer pricing* guna penetapan harga transfer yang tepat.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Prasetyono, Dwi Sunar. 2012. Buku Pintar Pajak. Yogyakarta: Laksana.
- [2] www.pajak.go.id. Diakses pada tanggal 04 Februari 2016.
- [3] Muyassaroh S.E, Ety. 2012. Perpajakan Brevet A dan B. Jakarta: Pustaka Yustisia.
- [4] Pohan, Chairil Anwar. 2013. Manajemen perpajakan (Strategi Perencanaan Pajak dan Bisnis). Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- [5] Martasari, Zeliria. 2015. Pengaruh Karakteristik Keuangan dan Non Keuangan Terhadap Transfer Pricing Pada Perusahaan Di Indonesia. Skripsi. Universitas Diponegoro. Semarang.
- [6] Alim, Rohmad Agus. 2010. Evaluasi Perhitungan PPN UD BUDIMAS Beserta *Tax Planning* Dalam Rangka Mengefisiensikan PPN Yang Terutang. *Tugas Akhir*. Universitas Sebelas Maret. Surakarta.
- [7] Sa'adah, Ainun. 2014. Penerapan *Tax Planning* Atas Pajak Pertambahan Nilai Sebagai Upaya Efisiensi Beban Pajak Terutang Pada CV ALPHA PUROTON ABADI Di Gresik. *Skripsi*. Universitas Wijaya Putra. Surabaya.
- [8] Nurjannah. 2013. Implementasi Perencanaan Pajak (*Tax Planning*) Untuk Pengematan Pajak Penghasilan Pada PT. Semen Bosowa Maros. *Skripsi*. Universitas Hasanuddin. Makassar.
- [9] Mangoting, Yenni. 2000. Aspek Perpajakan Dalam Praktek *Transfer Pricing*. Jurnal. Universitas Kristen Petra. Surabaya.
- [10] Lingga, Ita Salsalina. 2012. Aspek Perpajakan Dalam *Transfer Pricing* dan Problematika Praktik Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*). Jurnal. Universitas Kristen Maranatha. Bandung.
- [11] Undang-undang Republik Indonesia No. 42 Tahun 2009 *Perubahan Ketiga Atas Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 Tentang Pajak*

Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah.

- [12] Hariyani, Iswi, dan R. Serfianto D.P. 2011. MKAPP (Merger, Konsolidasi, Akuisisi dan Pemisahan Perusahaan. Jakarta Selatan: Transmedia Pustaka.
- [13] Andriani, Ni Luh Ayu Dessy. 2015. Dampak Peristiwa Akuisisi PT Agung Podomoro Land, Tbk Terhadap Reaksi Pasar Sektor Properti Di Bursa Efek Indonesia. *Skripsi*. Universitas Udayana. Denpasar.
- [14] Suandy, Erly. 2001. Perencanaan Pajak. Jakarta: Salemba Empat.
- [15] Suryana Budi Anandita. Menangkal Kecurangan *Transfer Pricing*. (<http://www.pajak.go.id>). Diakses pada tanggal 08 Juni 2016.
- [16] Lingga, Ita Salsalina. 2012. Aspek Perpajakan Dalam *Transfer Pricing* dan Problematika Praktik Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*). Jurnal *Tesis*. Universitas Kristen Maranatha. Bandung.
- [17] Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor:PER-32/PJ/2011 Tentang Perubahan Atas Perubahan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor:PER-43/PJ/2010 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran Dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan Istimewa.
- [18] dudiwahyudi.com. Diakses pada tanggal 15 Agustus 2016.
- [19] Sujarweni, V. Wiratna. 2014. Metodologi Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- [20] www.academia.edu. Diakses pada tanggal 19 Agustus 2016.