

Analisis Dampak Efektivitas Kebijakan Transfer Pricing Dalam Menangkal Penghindaran Pajak Pada KPP Madya Jakarta Pusat Tahun 2018-2019

Indriani Rahayuning Tyas
Institut Ilmu Sosial dan Manajemen STIAMI Jakarta
Email : indrianii_rahayuu@yahoo.com

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Penelitian ini dilakukan untuk menganalisis efektivitas Kebijakan Transfer Pricing Dalam Menangkal Penghindaran Pajak Pada KPP Madya Jakarta Pusat Tahun 2018-2019. berdasarkan laporan data SPT Tahunan Wajib Pajak tahun 2018-2019. Dengan pendekatan analisis data kualitatif peneliti melakukan pengumpulan data melalui wawancara sebagai data primernya dan dokumen-dokumen yang berkaitan dengan tema sebagai data sekundernya. Hasil dari penelitian ini didapat bahwa: 1. Implementasi kebijakan yang dilakukan telah berhasil memberikan kemudahan pemeriksaan pajak, peningkatan kepatuhan wajib pajak, dan penerimaan pajak yang realisasi pencapaiannya menjadi meningkat. 2. Entitas penghambat dalam implementasi kebijakan muncul dari respon lembaga pihak ketiga dalam pencarian data atau pertukaran data untuk memberikan informasi data 3. Entitas pendorong dalam implementasi kebijakan ini adalah kesadaran wajib pajak, ketegasan Direktorat Jenderal Pajak dalam menjalankan kebijakan yaitu berupa ancaman hukuman, serta komunikasi yang baik dengan instansi terkait.

Keywords

kebijakan Transfer Pricing,
Penghindaran Pajak

Pendahuluan

Pajak merupakan salah satu sumber penerimaan negara terbesar disamping sektor migas dan non migas. Sebagai salah satu sumber penerimaan negara, pajak ditempatkan pada posisi teratas sebagai sumber penerimaan utama dalam meningkatkan kas negara. Hal tersebut tergambar dalam postur APBN 2018, bahwa penerimaan pajak ditargetkan sebesar Rp. 1.618,1 Triliun dari total Anggaran Pendapatan Negara sebesar Rp. 1.894,7 Triliun (<http://www.kemenkeu.go.id/apbn2018>).

Selain menyebabkan kerugian negara, kegiatan penghindaran pajak dapat mengakibatkan beberapa resiko yang buruk bagi perusahaan, di antaranya adalah denda dan buruknya reputasi perusahaan di mata masyarakat luas. Namun resiko ini biasanya dinilai tidak sebanding dengan apa yang diperoleh perusahaan, yaitu rendahnya jumlah pajak terutang yang berpengaruh terhadap besarnya laba perusahaan.

Kegiatan penghindaran pajak ini sebenarnya dilakukan oleh perusahaan bukan untuk menggelapkan pajak, melainkan hanya untuk meminimalisasi beban pembayaran pajak. Penghindaran pajak perusahaan (*corporate tax avoidance*) dapat berawal dari kekayaan investor individu dan dari perusahaan berskala besar yang dapat melakukan tindakan legal maupun illegal. Tercatat bahwa pada periode 2001-2009, Indonesia mengalami kerugian yang mencapai \$109 miliar.

Penelitian yang dilakukan (Swenson et al: 1993) menyatakan bahwa *transfer pricing* adalah salah satu mekanisme dalam melakukan *income shifting*. Teori agensi juga dianggap memiliki peranan dalam praktek penghindaran pajak. Menurut anggota Dewan Pengurus Nasional IAI, *transfer pricing* digunakan oleh perusahaan untuk meminimalkan jumlah pajak yang dibayar melalui rekayasa harga yang di *transfer* antar divisi. Pembicaraan lainnya, Direktur Eksekutif Center For Indonesian Taxation mengatakan, praktik *transfer pricing* lebih banyak dilakukan perusahaan multinasional dalam meminimalisir setoran pajak ke negara. Akibatnya,

Indonesia berpotensi kehilangan penerimaan pajak hingga Rp. 100 Triliun setiap tahunnya (<http://www.cita.or.id>).

Keputusan Menteri Keuangan Nomor 254/KMK.01/2004, dibentuk Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Madya Jakarta Pusat yang wilayah kerjanya meliputi kota Jakarta Pusat. Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Madya ini mulai beroperasi melayani Wajib Pajak per tanggal 1 september 2004. Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Madya mengelola Wajib Pajak besar jenis badan dan skala regional (lingkup Kantor Wilayah) dan juga terbatas jumlahnya. Di Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Madya juga tidak ada kegiatan ekstensifikasi, jumlah Wajib Pajaknya sudah ditetapkan Direktorat Jenderal Pajak. Jika suatu saat ditambah, Wajib Pajaknya berasal dari seluruh Kantor Pelayanan Pajak (KPP) di wilayah Kantor Wilayah.

Jenis pajak yang dikelola oleh Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Madya Jakarta Pusat sama dengan pajak yang dikelola oleh Kantor Pelayanan Pajak (KPP) Wajib Pajak Besar, yaitu hanya 26 Pajak Penghasilan (PPH), Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), dan Bea Materai.

Terdapat indikasi resiko *transfer pricing* yang dilakukan WP meliputi 7 (Tujuh) hal. Pertama, WP mempunyai transaksi dengan lawan transaksi yang menerapkan tarif efektif pajak lebih rendah. Kedua, terdapat indikasi terjadinya skema transaksi yang melibatkan entitas/pihak yang tidak memiliki substansi usaha (*re invoicing*). Ketiga, WP mempunyai nilai transaksi *afiliasi* yang signifikan terhadap total peredaran usahanya. Keempat, terdapat transaksi intra-group seperti pemberian jasa, pembayaran *royalti*, *Cost Distribution Arrangement*, dan lain-lain. Kelima, terdapat transaksi restrukturisasi usaha seperti *merger*, akuisisi, dsb. Keenam, performa keuangan WP berbeda dengan performa keuangan industri. Terakhir yaitu, WP mengalami kerugian selama 3 (tiga) Tahun Pajak dalam jangka waktu 5 (lima) tahun.

Transfer pricing merupakan kebijakan perusahaan dalam menentukan harga *transfer* atas transaksi barang, jasa, harta tidak berwujud maupun transaksi finansial yang menjadi aktivitas perusahaan. Dapat juga diartikan sebagai besaran harga yang dibebankan satuan usaha individual pada perseroan multi satuan usaha atas transaksi yang terjadi di antara mereka.

Setiap satuan usaha menggunakan konsep ini jika usaha tersebut dijadikan sebagai pusat laba, serta memiliki tanggung jawab atas laba yang berasal dari penanaman modal. Melalui penerapan *transfer pricing*, perusahaan dapat melakukan pelaporan rugi sehingga tidak harus membayar pajak.

Perusahaan diwajibkan oleh Direktorat Jenderal Pajak untuk melakukan transaksi *afiliasi* di dalam dan luar negeri. Hal ini dilakukan untuk menyusun dan menyerahkan Dokumen Penetapan Harga *Transfer* sesuai dengan kebijakan pelaporan yang ditetapkan. Kemungkinan *transfer pricing* dapat terjadi antar perusahaan, baik dalam anggota perusahaan tersebut maupun dengan pihak-pihak yang mempunyai keterikatan istimewa di dalam dan luar negeri.

Transfer Pricing Berdasarkan Peraturan Direktur Jendral Pajak Nomor: PER-32/PJ/2011, *transfer pricing* adalah penentuan harga dalam transaksi antara pihak-pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Menurut (Simamora dalam Mangoting (2000:70)) dalam Ita Salsalina Lingga (2012), "*transfer pricing* didefinisikan sebagai nilai atau harga jual khusus yang dipakai dalam pertukaran antar divisional untuk mencatat pendapatan divisi penjual (*selling division*) dan biaya divisi pembeli (*buying division*)".

Transfer pricing juga disebut dengan *intracompany pricing*, *intercorporate pricing*, *interdivisional* atau *internal pricing* yang merupakan harga yang diperhitungkan untuk keperluan pengendalian manajemen atas transfer barang dan jasa antar anggota. *Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)* mendefinisikan *transfer pricing* sebagai harga yang ditentukan dalam transaksi antar anggota grup dalam sebuah perusahaan multinasional dimana harga *transfer* yang ditentukan tersebut dapat menyimpang dari harga pasar wajar sepanjang cocok bagi grupnya.

Mereka dapat menyimpang dari harga pasar wajar karena posisi mereka yang berada dalam keadaan bebas untuk mengadopsi prinsip apapun yang tepat bagi korporasinya. "*In a multinational enterprise (MNE) many transaction normally take place between members of the*

group. The price charged for such transfer do not necessarily represent a result of the free play of market forces, but may, for a number of reasons and because the MNE is in a position to adopt whatever principle is convenient to its as a group (OECD,1979) dalam Ita Salsalina Lingga (2012)". "Transfer pricing adalah tindakan pengalokasian laba dari entitas perusahaan di satu negara ke entitas perusahaan negara lain, dalam grup perusahaan dengan tujuan untuk meminimalisir bukan menghindari pajak".

Santoso (2014:126) dalam Ita Salsalina Lingga (2017) mengungkapkan bahwa "transfer pricing is the price charged by one segment of an organization for a product or service it supplies to another part of the same firm transfer pricing atau harga transfer adalah harga yang ditentukan oleh satu bagian dari sebuah organisasi atas penyerahan barang atau jasa yang dilakukannya kepada bagian lain dari organisasi yang sama".

(Garrison, Noreen and Brewer (2007:278)) dalam Ita Salsalina Lingga (2012), mendefinisikan "transfer pricing sebagai harga yang dibebankan jika satu segmen perusahaan menyediakan barang atau jasa kepada segmen lain dari perusahaan yang sama". Ditinjau dari aspek perpajakan, Susan M. Lyons mendefinisikan "transfer pricing sebagai harga yang dibebankan oleh suatu perusahaan atas barang, jasa, harta tak berwujud kepada perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa". (International Tax Glossary, Amsterdam, 1996:312) dalam Ita Salsalina Lingga (2012). Pengertian lain dari transfer pricing menurut Suryana (2012) adalah "transaksi barang dan jasa antara beberapa divisi pada suatu kelompok usaha dengan harga yang tidak wajar, bisa dengan menaikkan (*mark up*) atau menurunkan harga (*mark down*), kebanyakan dilakukan oleh perusahaan global (*multinational enterprise*)".

Dimana yang dimaksud dengan perusahaan multinasional adalah perusahaan yang beroperasi di lebih dari satu negara di bawah pengendalian satu pihak tertentu. Dalam transfer pricing terdapat tiga tujuan penting dari penentuan harga transfer internasional yaitu, mengelola beban pajak mendominasi tujuan lainnya, tetapi penggunaan operasional penentuan harga transfer seperti mempertahankan posisi daya saing perusahaan, mempromosikan evaluasi kinerja yang setara, dan memberikan motivasi kepada karyawan juga penting.

Menurut Hongren (2006) dalam Tri Marta Chandraningrum sebagai alasan untuk pengambilan keputusan secara sama. Sebagai contoh transfer pricing akan menjadi pedoman bagi manajer dalam pembuatan keputusan yang berhubungan dengan penjualan dan pembelian barang atau jasa kepada divisi lain dalam satu perusahaan atau dari pihak luar. Pada akhirnya perusahaan multinasional akan menggunakan transfer pricing untuk meminimalkan pajak perusahaan secara global.

Menurut Suryana (2012) dalam Ita Salsalina Lingga (2012), tujuan dilakukannya transfer pricing, pertama untuk mengakali jumlah profit sehingga pembayaran pajak dan pembagian dividen menjadi rendah. Kedua, menggelembungkan profit untuk memoles (*window-dressing*) laporan keuangan. Negara dirugikan triliunan rupiah karena praktik transfer pricing perusahaan asing di Indonesia (Kontan, 20 Juni 2012).

Beberapa metode yang umum digunakan dalam penentuan harga transfer. Menurut Yenni (2000) dalam Tri Marta Chandraningrum, terdapat tiga cara yaitu penentuan harga transfer atas dasar biaya (*cost based-transfer pricing*), penentuan harga transfer atas dasar harga pasar (*market based-transfer pricing*) dan negosiasi (*negotiated transfer pricing*). Hongren (2006) dalam Tri Marta Chandraningrum menjelaskan maksud dari ketiga metode diatas, yaitu:

1. Penentuan harga transfer atas dasar biaya (*Cost Based-Transfer pricing*), banyak perusahaan yang menggunakan metode dengan dasar biaya dalam penentuan harga transfer (*Cost Based*). Karena banyaknya definisi tentang biaya, sehingga perusahaan mungkin menggunakan biaya variabel, biaya penuh, atau biaya standar dan lainnya menggunakan biaya aktual dalam menentukan harga transfer. *Standar Cost* merupakan dasar yang sering digunakan dalam penentuan harga transfer, karena jika pendekatan actual cost yang digunakan maka ketidakefisienan dalam produksi yang terjadi dalam divisi penjual yang nantinya terbawa dalam divisi pembeli sehingga nilainya tidak sesuai dengan keadaan;

2. Penentuan harga transfer atas dasar harga pasar (*Market Based-Transfer Pricing*), harga pasar didapat dari daftar harga yang dipublikasikan untuk barang atau jasa yang sejenis dengan produk atau jasa yang ditransfer dari harga yang dibebankan dari devisi yang memproduksi jika devisi tersebut menjual kepada pihak luar (Hongren: 2006) dalam Tri Marta Chandraningrum. Dalam grup perusahaan multinasional mempunyai harga pasar, apabila jasa atau barang yang ditransfer antar divisi atau antar perusahaan, maka harga pasar ini merupakan bentuk dasar yang adil dari sudut pandang pengukuran kinerja. Kendala yang sering terjadi dalam penggunaan harga pasar adalah keterbatasan informasi mengenai pasar;
3. Negosiasi (*Negotiated Transfer Pricing*), metode negosiasi ini biasanya digunakan oleh perusahaan multinasional terutama pada setiap divisi yang memiliki perjanjian atau komitmen dalam penentuan harga transfer, sebab akan mencerminkan prospektif kontrolabilitas yang interen dalam pusat pertanggung jawaban karena nantinya para divisi akan mempertanggung jawabkan atas harga transfer yang dinegosiasikannya. Menurut ilmu manajemen *transfer pricing* dapat memberikan hasil yang maksimal jika *prerequisite condition* dapat dipenuhi.

Menurut Robert Anthony dan Vijay Givindarajan (2006) dalam Tri Marta Chandraningrum, kondisi yang harus terpenuhi adalah: (a) *Competent People*, seseorang yang kualifikasi adalah orang yang mampu dalam melaksanakan dan membuat kebijakan transfer pricing; (b) *Good Atmosphere*, sebagai pertimbangan dan tujuan yang penting harus dalam kondisi yang baik intern maupun ekstern perusahaan yang mendukung kebijakan *transfer pricing* dengan tetap memperhitungkan faktor profitabilitas; (c) *A Market Price*, mengenai adanya harga pasar yang mapan sebagai pembanding dan referensi dalam penentuan harga; (d) *Freedom of Source*, menyangkut tersedianya banyak pilihan yang dapat dipertimbangkan dalam membuat suatu putusan; (e) *Full Flow of Information*, mengenai tidak adanya batasan dalam pengambilan informasi baik dari intern maupun ekstern perusahaan dan menghasilkan pertimbangan yang matang; (f) *Negotiation*, menyangkut adanya suatu acuan dalam melakukan negosiasi sehingga tidak menomorsatukan kepentingan masing-masing divisi atau perusahaan.

Dalam *Transfer Pricing* menurut Gunadi (2013) dimensi dalam transaksi *transfer pricing* terbagi menjadi dua yaitu Dimensi Netral, dan Dimensi Pejoratif.

1. Dimensi Netral

Transaksi *transfer pricing* diartikan sebagai strategi, taktik serta motif pengurangan beban pajak. Jadi *transfer pricing* adalah penentuan harga atau imbalan berkaitan dengan penyerahan barang, jasa, maupun pengalihan teknologi antar perusahaan yang memiliki relasi istimewa.

2. Dimensi Pejoratif

Dimensi pejoratif memberikan penjelasan bahwa transaksi *transfer pricing* merupakan salah satu usaha mengurangi beban pajak melalui penggeseran laba ke perusahaan yang memperoleh besaran laba lebih kecil. Sehingga jumlah pajak yang dibebankan lebih rendah.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Penelitian deskriptif (*Descriptive Research*) merupakan penelitian terhadap masalah-masalah berupa fakta-fakta saat ini dari suatu populasi. Tujuan penelitian deskriptif adalah untuk menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan current status dari subyek yang di teliti.

Penelitian ini difokuskan melakukan analisis Efektivitas Kebijakan Transfer Pricing Dalam Menangkal Penghindaran Pajak Pada KPP Madya Jakarta Pusat Tahun 2018-2019. Pada penelitian ini analisis yang dilakukan mengacu pada teori administrasi perpajakan dimana untuk mengukur Transfer Pricing dapat diukur melalui dua dimensi yaitu 1) Dimensi Netral dimana Transaksi *transfer pricing* diartikan sebagai strategi, taktik serta motif pengurangan beban pajak. Jadi *transfer pricing* adalah penentuan harga atau imbalan berkaitan dengan penyerahan barang, jasa, maupun pengalihan teknologi antar perusahaan yang memiliki relasi istimewa, dan 2) Dimensi

Pejoratif dimana Dimensi ini memberikan penjelasan bahwa transaksi *transfer pricing* merupakan salah satu usaha mengurangi beban pajak melalui penggeseran laba ke perusahaan yang memperoleh besaran laba lebih kecil. Sehingga jumlah pajak yang dibebankan lebih rendah.

Alat analisis yang akan peneliti gunakan adalah merujuk pada pendapat Burger Sikora (1994:39) dimana efektivitas kebijakan transfer pricing akan dianalisis melalui tiga perspektif yaitu 1) komitmen, 2) kompetensi, dan 3) koordinasi. Dengan teknik wawancara, observasi dan studi pustaka.

Pembahasan

Analisis tentang Apakah kebijakan transfer pricing memiliki kekuatan legal sehingga mampu menangkal penghindaran pajak oleh wajib pajak, dari analisis data primer dan sekunder peneliti menyimpulkan bahwa ukuran yang dapat dijadikan standar untuk menilai keberhasilan dalam implementasi kebijakan transfer pricing dalam menangkal penghindaran pajak yaitu pemeriksaan pajak yang dilakukan KPP menjadi lebih mudah dan kepatuhan Wajib Pajak menjadi meningkat sehingga penerimaan pajak turut meningkat pula.

Analisis tentang apakah kebijakan transfer pricing yang diterapkan mampu mengontrol proses transaksi sejak awal yaitu input-process-output sehingga penghindaran pajak mampu dikontrol maksimal, dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa kontrol terhadap wajib pajak sudah dapat terselenggara dengan baik akan tetapi masih perlu adanya lagi usaha ekstra agar aturan yang mengikat tersebut dapat tersampaikan dengan baik serta mampu mengontrol proses penyelenggaraan hak dan kewajiban wajib pajak.

Analisis Apakah kebijakan transfer pricing memberikan kekuatan KPP Madya Jakarta Pusat untuk memiliki hubungan lebih erat dengan lembaga terkait baik pemerintah maupun swasta, dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa kebijakan transfer pricing untuk kepentingan perpajakan memiliki kontribusi terhadap kemudahan dalam melakukan pemeriksaan pajak, meningkatkan kepatuhan dan penerimaan pajak didukung dengan data-data transaksi dari pihak ketiga.

Terkait kelemahan apa saja yang ada pada kebijakan transfer pricing sehingga ada potensi penghindaran pajak yang dapat dilakukan atau disiasati oleh wajib pajak, dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa transfer pricing akan berjalan dengan baik dengan adanya perjanjian berganda serta wajib pajak patuh terhadap aturan atau kebijakan transfer pricing yang dikeluarkan.

Analisis dari proses input-process-output pada bagian yang mana yang menurut anda paling lemah dan potensial untuk dimanipulasi atau dikelabui oleh wajib pajak, dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa peraturan perpajakan memegang peranan penting dalam mencegah terjadinya penghindaran pajak agar penerimaan pajak bisa tercapai sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

Sementara kesulitan apa yang kira-kira akan dihadapi oleh KKP Madya Jakarta Pusat dalam mengintegrasikan kebijakan transfer pricing dengan pihak-pihak terkait, dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa kepastian hukum dan sosialisasi menjadi serta keterbukaan data kunci utama dalam keberhasilan pengawasan penghindaran pajak.

Berbicara tentang peluang apa saja yang dapat dihasilkan oleh KPP Madya Jakarta pusat dengan diberlakukannya kebijakan tranfer pricing ini, dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa dengan adanya kebijakan transfer pricing akan memberikan dasar hukum dalam pelaksanaan hak dan kewajiban perpajakan wajib pajak.

Peluang apa saja yang dapat diperoleh oleh KPP Madya Jakarta pusat dalam proses implementasi Transfer Pricing, dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa kemudahan dan keadilan dalam proses pemenuhan hak dan kewajiban perpajakan menjadi sesuatu hal yang utama agar bisa berjalan dengan baik proses penyelenggaraanya. Peluang lain yang didapat adalah bahwa dalam melakukan integrasi diperlukan kepercayaan serta kemudahan dalam proses

penyelenggaraannya. Keterbukaan informasi dan sosialisasi aturan menjadi hal utama agar kebijakan transfer pricing dapat berjalan dengan baik.

Kebijakan transfer pricing yang diberlakukan akan memberikan pengetahuan serta arahan untuk semua pihak dalam penyelenggaraan aspek perpajakan. Kebijakan transfer pricing perlu didukung dengan keterampilan teknis baik dari wajib pajak maupun petugas pajaknya. Kemampuan teknis antara wajib pajak dan petugas pajak memegang peranan penting.

Aturan PMK 231 tahun 2016 yang merupakan kebijakan transfer pricing mampu mengarahkan wajib pajak untuk menyelenggarakan pembukuannya dengan baik dan rapih. Integrasi data dengan pihak ketiga masih perlu ditingkatkan lagi dengan perlu adanya keterbukaan informasi atau pertukaran data.

Pada analisis aspek koordinasi dari hasil wawancara yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa pembentukan saluran komunikasi dalam rangka implementasi kebijakan transfer pricing untuk kepentingan perpajakan oleh KPP Madya Jakarta Pusat dilakukan melalui surat-menyurateletronik dan non-elektronik dengan kantor pusat bagian Direktorat Perpajakan Internasional atau dengan pihak lainnya. Aplikasi dari kebijakan yang lebih tinggi sangat membantu untuk keberhasilan penerapan kebijakan transfer pricing. Transfer pricing merupakan bagian dari tax planning yang memang sudah diatur dengan aturan perpajakan sehingga lebih masuk ke tax avoidance. Transfer pricing akan dikategorikan tax evasion jika adanya manipulasi data atau tidak melaporkan penghasilan yang diperoleh dengan sebenarnya. Transfer pricing juga perlu diwaspadai karena bisa saja mengarah kepada tax evasion yang sangat merugikan negara dengan adanya loss potensial penerimaan.

Pencapaian penerimaan di KPP Madya Jakarta Pusat mengalami kondisi yang fluktuatif. Target yang cenderung menurun setiap tahunnya diakibatkan oleh kondisi komoditi dan perekonomian yang cenderung turun pula.

Tahun	Target	Realisasi	Pencapaian
2015	Rp 38.398.542.530.412	Rp 24.143.616.930.152	62,88%
2016	Rp 38.979.469.656.391	Rp 22.452.777.470.468	57,60%
2017	Rp 37.050.679.626.000	Rp 24.913.808.764.814	67,24%
2018	Rp 34.731.884.147.000	Rp 24.816.760.344.112	71,45%
2019	Rp 32.880.000.001.000	Rp 28.882.944.331.789	87,84%

Sumber: KPP Madya Jakarta Pusat, diolah oleh Penulis, 2020

Berdasarkan data di atas, dapat dilihat bahwa penerimaan pajak di KPP Madya Jakarta Pusat mengalami kondisi yang fluktuatif. Namun pada tahun 2019 yaitu tahun dimana kebijakan akses informasi keuangan untuk kepentingan perpajakan mulai disosialisasikan, penerimaan pajak yang telah terealisasi memiliki *gap* yang cukup besar yaitu sekitar Rp 4 trilyun dibandingkan dengan penerimaan pajak pada tahun 2018, sedangkan *gap* penerimaan yang terjadi pada tahun 2018 mencapai sekitar Rp 98 jt dibandingkan penerimaan pajak tahun 2017.

Kesimpulan

Dapat ditarik kesimpulan bahwa Efektivitas Kebijakan Transfer Pricing Dalam Menangkal Penghindaran Pajak Pada KPP Madya Jakarta Pusat Tahun 2018-2019 sudah baik dengan beberapa catatan, dimana:

1. Berdasarkan indikator implementasi kebijakan dari Analisis SWOT Menurut Kotler dan Armstrong (2008:64), serta konsep teori efektifitas dari Menurut Berger Sikora, K.N. Jha dan K.C. Iyer (2007), implementasi kebijakan tersebut telah cukup berhasil. Keberhasilan tersebut ditandai dengan standar dan tujuan kebijakan yang ditetapkan berhasil tercapai yaitu kemudahan pemeriksaan pajak, peningkatan kepatuhan wajib pajak, dan penerimaan pajak yang realisasi pencapaiannya menjadi meningkat.
2. Entitas penghambat dalam implementasi kebijakan muncul dari respon lembaga pihak ketiga dalam pencarian data atau pertukaran data untuk memberikan informasi data perpajakan yang dibutuhkan oleh

DJP. Melalui sosialisasi, KPP telah memaparkan secara keseluruhan mengenai kebijakan terkait, namun perbedaan tingkat pengetahuan wajib pajak mengakibatkan respon yang berbeda pula sehingga memicu adanya kesalahan persepsi dalam memberikan laporan perpajakan.

3. Entitas pendorong dalam implementasi kebijakan muncul dari faktor-faktor seperti kesadaran wajib pajak, ketegasan Direktorat Jenderal Pajak dalam menjalankan kebijakan yaitu berupa ancaman hukuman, serta komunikasi yang baik dengan instansi terkait.

Saran

saran untuk ditindak lanjuti sebagai acuan Efektivitas Kebijakan Transfer Pricing Dalam Menangkal Penghindaran Pajak Pada KPP Madya Jakarta Pusat Tahun 2018-2019 adalah sebagai berikut:

1. Meningkatkan kinerja pegawai agar memberikan pengalaman yang baik saat dilakukannya pengawasan hingga penindakan di lapangan.
2. Memperluas jaringan akses kerjasama khususnya dengan pihak perbankan yang potensi dijadikan tempat dalam melakukan Transfer Pricing.
3. Diperlukan publikasi kepada public terkait pelanggaran Transfer Pricing sehingga menimbulkan efek jera.

Daftar Pustaka

- [1]. Berita Ditjen Pajak Perketat Aksi Transfer Pricing Yang Dapat Diakses Melalui [Http://Www.ortax.org](http://www.ortax.org) Pada Tanggal 1 Mei 2017.
- [2]. Berger, Lance A. Martin J. Sikora 1994, *The Change Management Handbook*, USA Irwin Professional Publishing
- [3]. Budiasih, I. G. (2011). Peranan Konservatisme pada Information Assymetry: Suatu Tinjauan Teoritis. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 6(2), 1-16
- [4]. Direktorat Jenderal Pajak. (2012, Agustus 15). Menangkal Kecurangan Transfer Pricing. Diambil Kembali Dari [Http://Www.pajak.go.id/content/article/menangkal-kecurangan-transfer-pricing](http://www.pajak.go.id/content/article/menangkal-kecurangan-transfer-pricing).
- [5]. Fajar Apriani, 2009, Pengaruh Kompetensi, Motivasi dan Kepemimpinan Terhadap Efektivitas Kerja, Bisnis, dan Birokrasi, *Jurnal Ilmu Bisnis dan Organisasi* Jun-Apr 2009 hal. 13-17 vol. 16 no.1
- [6]. Gayatrie, R. H. 2014 *Skema Bonus Dalam Keputusan Akuntansi Manajer*. Politeknik Negeri Semarang.
- [7]. Jensen , M., & Meckling, W. (2011). *Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. *Journal of Financial Economics* 3.
- [8]. Malayu SP. Hasibuan 2009, *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah* Jakarta, Bumi Aksara.
- [9]. Marfuah And Azizah, A. P. N. 2014. Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Dan Exchange Rate Pada Keputusan Transfer Pricing Perusahaan. *JAAI Vol 18, No. 2, Desember 2014: 156-165*.
- [10]. Mowday, R.T. and I.W Porter, (1983) *The Management of Organizational Commitment*, *Journal of Applied Psychology*, Vol. 84, P. 408-414.
- [11]. Misipiyanti, 2015. Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive dan Mekanisme Bonus Terhadap Keputusan Transfer Pricing Program Studi Akuntansi, STIE Putra Bangsa
- [12]. Natakharisma, Vyakana dan Sumadi, I.Kadek. 2014. Analisis Tax Planning Dalam Meningkatkan Optimalisasi Pembayaran Pajak Penghasilan Pada PT. Chidehafu. *Jurnal Akuntansi Universitas Udayana, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Bali*.
- [13]. Noviasatika, F. D., Mayowan, Y. Dan Karjo, S. 2016. Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive Dan Good Corporate Governance (Gcg) Terhadap Indikasi Melakukan Transfer Pricing Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (studi pada bursa efek indonesia yang berkaitan dengan perusahaan asing).
- [14]. PS Perpajakan, Jurusan Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Administrasi, Universitas Brawijaya.
- [15]. Ratnawati, Juli, And Retno Indah Hernawati. *Dasar-Dasar Perpajakan*. Deepublish, 2016.

- [16]. Rahayu, Ning. 2010. Evaluasi Regulasi Atas Praktik Penghindaran Pajak Penanaman Modal Asing. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia* Vol. 7. No. 1.
- [17]. Resmi, S. (2011). *Perpajakan, Teori dan Kasus*. Buku Satu. Edisi Ketiga. Jakarta : Salemba Empat.
- [18]. Saraswati, Medianti Jipi. "Evaluasi Kewajaran Harga Dan Kesesuaian Metode Transfer Pricing Dengan Perdirjen Pajak Nomor Per-32/Pj/2011 (Studi Kasus Pada Pt. Mertex Indonesia)." *Jurnal Mahasiswa Perpajakan* 3.1 (2014).
- [19]. SAS No. 99. Consideration of Fraud in a Financial Statement Audit.
- [20]. Scott, W. R. (2012). *Financial Accounting Theory* (6th ed.). United States of America: Pearson Prentice Hall.
- [21]. Suandy, Erly. 2006. *Perencanaan Pajak*. Jakarta : Salemba Empat.
- [22]. Sulistyanto. 2008. —*Manajemen Laba: Teori dan Model Empiris*ll. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia
- [23]. Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- [24]. Winarno, W. W. (2011). *Analisis Ekonometrika dan Statistika dengan EViews*. Unit Penerbit dan Percetakan STM YKPN .
- [25]. Wafiroh, N. L., Hapsari N.N, 2015. Pengaruh Pajak, Tunneling Incentive, Dan Mekanisme Bonus Pada Keputusan Transfer Pricing Perusahaan Manufaktur Yang Listing Di BEI Periode 2011-2013. *Jurnal, Universitas Islam Negeri, Malang*.
- [26]. Yuniasih, N. W., Rasmini, N. K. Dan Wirakusuma, M. G. 2012. Pengaruh Pajak Dan Tunneling Incentive Pada Keputusan Transfer Pricing Perusahaan Manufaktur Yang Listing Di BEI. *Jurnal Universitas Udayana*.
- [27]. Zain, Mohammad, 2003. *Manajemen Perpajakan*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta