



ANALISIS KEWAJARAN TRANSAKSI AFILIASI PT SEPATU BATA TBK TAHUN 2019

Ridha Dhanisa, Hasnawati
Universitas Trisakti, Indonesia
Email: hasnawati@trisakti.ac.id

ABSTRAK

Kata kunci:

Transaksi Afiliasi,
Transfer pricing,
Transactional Net
Margin Method,
Prinsip Kewajaran,
Kelaziman Usaha

Latar Belakang: Fokus utama penelitian mencakup analisis terhadap penerapan prinsip kewajaran dan praktik umum (arm's length principle) pada transaksi pembelian bahan baku dari entitas terafiliasi, pembelian barang jadi dari entitas terafiliasi, dan penjualan barang jadi kepada entitas terafiliasi selama tahun 2019.

Tujuan: Tujuan dari dilaksanakannya penelitian ini ialah melakukan evaluasi transaksi transfer pricing yang terjadi antara PT Sepatu Bata Tbk dan pihak terafiliasi.

Metode: Metode pencarian dan pengolahan data yang diaplikasikan pada penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Evaluasi dilakukan dengan memeriksa penetapan harga pada transaksi terafiliasi, khususnya dalam pembelian dan penjualan barang.

Hasil: Hasil dari penelitian ini mengukur kewajaran dari transaksi antara PT Sepatu Bata Tbk dan entitas terafiliasi, menggunakan Transactional Net Margin Method (TNMM). Berdasarkan laporan keuangan Tahun Pajak 2019, PT Sepatu Bata Tbk menunjukkan TNMM sebesar 34,91%, yang menempatkan tingkat profitabilitas perusahaan di atas kuartil inter-range. Dari hasil ini, dapat disimpulkan bahwa berdasarkan PER-32/PJ/2011, transaksi antara PT Sepatu Bata Tbk dan entitas terafiliasi telah mematuhi prinsip kewajaran dan praktik umum (arm's length principle).

Kesimpulan: Tingkat profitabilitas yang diperoleh menunjukkan kesesuaian transaksi berdasarkan panduan yang ditetapkan, menunjukkan bahwa transaksi antara perusahaan dan entitas terafiliasi telah sesuai dengan aturan yang berlaku.

ABSTRACT

Keywords:

Affiliate
Transactions,
Transfer pricing,
Transactional Net
Margin Method,
Fairness
Principles,
Business Customs

Background: The main focus of the research includes an analysis of the application of the arm's length principle to raw material purchase transactions from affiliated entities, purchases of finished goods from affiliated entities, and sales of finished goods to affiliated entities during 2019.

Purpose: The purpose of this research is to evaluate transfer pricing transactions that occur between PT Sepatu Bata Tbk and affiliated parties

Method: The method of searching and processing data applied to this research is qualitative descriptive with a case study approach. Evaluation is carried out by

examining pricing on affiliated transactions, particularly in the purchase and sale of goods.

Results: *The results of this study measure the fairness of transactions between PT Sepatu Bata Tbk and affiliated entities, using the Transactional Net Margin Method (TNMM). Based on the financial statements for Tax Year 2019, PT Sepatu Bata Tbk shows a TNMM of 34.91%, which puts the company's profitability level above the inter-range quartile. From these results, it can be concluded that based on PER-32/PJ/2011, the transaction between PT Sepatu Bata Tbk and affiliated entities has complied with the arm's length principle.*

Conclusion: *The level of profitability obtained indicates the conformity of transactions based on established guidelines, indicating that transactions between the company and affiliated entities are in accordance with applicable rules*

PENDAHULUAN

Perkembangan transfer pricing tidak terlepas dari globalisasi. Dengan globalisasi, kesulitan atau hambatan antara negara yang berbeda dalam pergerakan barang, jasa, modal, dan manusia semakin berkurang (Widianti, 2022). Saat ini perusahaan-perusahaan di seluruh dunia sedang tumbuh dan berkembang akibat globalisasi. Dengan majunya globalisasi, perdagangan internasional membawa dampak terhadap perekonomian suatu negara, kawasan, dan perekonomian dunia, serta berdampak pula terhadap pengelolaan perusahaan dan masa depan para pelaku usaha (Amanda & Aslami, 2022). Perkembangan pesat dalam komunikasi, inovasi, dan transportasi sering dimanfaatkan oleh perusahaan multinasional yang mengoperasikan kelompok perusahaan di berbagai negara untuk melakukan perdagangan internasional, karena prosesnya lebih mudah (Malik, 2017). Perusahaan multinasional ini berada di bawah kendali pihak-pihak tertentu karena menjalankan kegiatan usaha di banyak negara. Perusahaan multinasional dapat memperoleh manfaat ekonomi dari perdagangan internasional ini karena memudahkan perluasan pasar bagi seluruh kelompok usaha (Said, 2022).

Penanaman modal asing di negara Indonesia saat ini sedang mengalami kenaikan yang cukup signifikan, menciptakan potensi untuk adanya transaksi internasional di antara perusahaan-perusahaan yang berada dalam satu kelompok (transaksi intra-grup) (Didu, 2017). Pertumbuhan perusahaan multinasional menjadi salah satu faktor yang berdampak pada penerimaan pajak Indonesia (Nurhayati, 2013). Ketika perusahaan-perusahaan dalam kelompok yang sama melakukan transaksi, hal tersebut dapat dianggap sebagai transaksi antara pihak yang memiliki keterkaitan khusus, yang dikenal sebagai transaksi perusahaan afiliasi. Perusahaan multinasional yang beroperasi di berbagai negara sering menghadapi risiko terkait pemenuhan kewajiban perpajakannya karena perbedaan peraturan dan tarif pajak di berbagai lokasi (Pohan, 2019). Risiko tersebut terkait dengan transaksi antar perusahaan dalam kelompok, yang bisa melibatkan pemindahan keuntungan (*profit shifting*) atau perpindahan biaya antar entitas dalam grup perusahaan di negara yang sama atau berbeda. Hal ini dilakukan melalui strategi yang memanfaatkan peraturan untuk mengurangi jumlah pajak yang dibayarkan. Perusahaan sering menggunakan perbedaan tarif pajak dengan melakukan transaksi antar afiliasi di negara-negara yang memiliki tarif pajak yang lebih rendah (Saraswati & Sujana, 2017).

Transfer pricing erat kaitannya dengan penerapan asas paritas, oleh karena itu Departemen Umum Pajak diberi kewenangan untuk melakukan pemeriksaan terhadap aktivitas transaksi pihak terkait (Sitompul & Departemen, 2012). Aspek penting dari

transfer pricing adalah menemukan data pembanding yang sesuai berdasarkan *apple-to-apples* (Herawaty & Anne, 2019). Oleh karena itu, untuk mencari data pembanding yang sesuai diperlukan analisis komparatif dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat perbandingan, khususnya karakteristik produk (*tangible* dan *intangible*) atau jasa, analisis fungsional (Fungsi Operasional dan Resiko), kontrak atau ketentuan kontrak, kondisi ekonomi dan strategi komersial (A. S. Maulana, 2016). Oleh karena itu, peneliti ingin menguji penerapan prinsip keadilan dan praktik bisnis yang berfokus pada transfer pricing untuk transaksi pihak berelasi yang dilaksanakan oleh perusahaan di Indonesia dan pelaksanaan transaksi pihak yang berhubungan di banyak negara. Penelitian ini dilaksanakan dalam rangka melakukan analisa terkait apakah transfer pricing dalam perusahaan telah memenuhi prinsip dan praktik bisnis yang adil. Penelitian dilakukan dengan membandingkan harga wajar dari perusahaan pembanding independen. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode studi kasus yang berfokus pada penilaian transfer pricing atas transaksi pihak berelasi berupa pembelian dan/atau penjualan barang pada tahun 2019 yang dilakukan oleh PT Sepatu Bata Tbk.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilaksanakan dengan mengaplikasikan metode pengolahan data deskriptif kualitatif dengan menggunakan pendekatan studi kasus (Utari et al., 2021). Data yang dipakai untuk menyusun penelitian ini didapatkan dari data sekunder yaitu data informasi dari berbagai analisis dan penelitian yang telah ada sebelumnya. Data tersebut diperoleh dari laporan keuangan PT Sepatu Bata Tbk yang dipublikasikan pada website <https://www.idx.co.id/>.

Berdasarkan Bab III *OECD TP Guidelines 2017* mengenai analisis kesebandingan bahwa terdapat beberapa sumber informasi untuk mengidentifikasi data pembanding eksternal potensial seperti *database* komersial, *foreign comparables* dan Informasi yang tidak diungkapkan kepada Wajib Pajak. Dalam penelitian ini, untuk melakukan pencarian data pembanding eksternal, peneliti menggunakan *database* komersial dari Bureau van Dijk yaitu Oriana dengan antarmuka TPCatalyst Release 105 - Desember 2018. Oriana merupakan database yang memberikan informasi komprehensif terkait perusahaan yang berada pada wilayah Asia Pasifik. Kemudian, sebagai sarana pengolahan data yang diperoleh dari database, peneliti juga menggunakan *Microsoft excel*. Hasil penelitian ini akan berfokus pada evaluasi kewajaran atas harga transfer terhadap kegiatan jual/beli barang jadi kepada pihak afiliasi yang dilakukan PT Sepatu Bata Tbk.

Studi ini menerapkan metode analisis deskriptif untuk menganalisis data, yang melibatkan pengumpulan, pengorganisasian, dan interpretasi data. Peneliti melakukan analisa terhadap laporan keuangan PT Sepatu Bata Tbk serta laporan keuangan dari perusahaan pembanding. Data dianalisis dengan mempertimbangkan karakteristik transaksi afiliasi yang melibatkan PT Sepatu Bata Tbk. Berikut merupakan tahapan yang dilakukan oleh peneliti:

1. Melakukan rekapitulasi atas transaksi afiliasi pada suatu perusahaan,
2. Mempelajari karakteristik usaha perusahaan yang diuji untuk menentukan perusahaan pembanding independen,
3. Melakukan *searching strategy* melalui database komersial,
4. Melakukan *manual review* pada data perusahaan pembanding berdasarkan profil perusahaan dan *website* perusahaan, dan

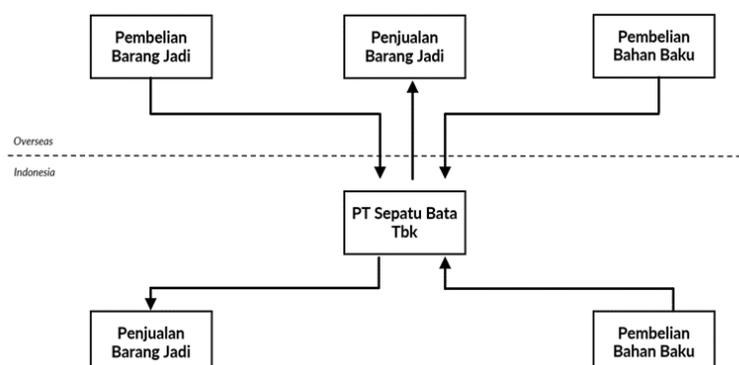
5. Membandingkan laba perusahaan yang diuji dengan laba perusahaan pembanding yang sesuai metode yang dipilih sebagai penentuan *transfer pricing*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejak didirikan pada 15 Oktober 1931 di Indonesia, PT Sepatu Bata Tbk telah menjadi bagian tak terpisahkan dari Bata Shoe Organization (BSO), sebuah entitas yang berpusat di Lausanne, Switzerland. Sebagai perusahaan yang terkemuka dalam industri sepatu secara global, BSO mengelola operasinya di sejumlah negara. Fokus utamanya meliputi berbagai macam sepatu, mulai dari sepatu kulit, sepatu kain, sepatu kasual, sandal, sepatu untuk kebutuhan industri, hingga aktivitas impor dan distribusi sepatu (Nurrahman et al., 2021). Kesuksesan BSO tercermin dari angka penjualan yang mencapai jutaan pasang sepatu setiap tahun serta aktivitas ekspor produk sepatu. PT Sepatu Bata Tbk, sebagai bagian integral dari BSO, tidak hanya dikenal melalui merek utamanya, tetapi juga memiliki sejumlah merek terdaftar lain seperti North Star, Bubblegummers, Marie Claire, Weinbrenner, dan Bata Industrials. Merek-merek ini telah tumbuh menjadi salah satu brand sepatu terkemuka di Indonesia, dengan jaringan gerai yang tersebar di berbagai lokasi, memperluas jangkauan produk mereka di berbagai segmen pasar. Seiring dengan evolusi industri sepatu, PT Sepatu Bata Tbk terus berinovasi dalam desain, material, dan teknologi produksi. Mereka tidak hanya fokus pada pengembangan sepatu yang modis dan nyaman, tetapi juga memperhatikan kebutuhan pasar yang terus berubah. Dengan penekanan pada kualitas dan keberlanjutan, perusahaan ini telah menjelma menjadi rujukan utama dalam dunia sepatu. Pentingnya kehadiran mereka di berbagai segmen pasar menandai komitmen perusahaan untuk menyediakan solusi alas kaki yang bervariasi, mulai dari sepatu gaya kasual hingga kebutuhan industri yang mengharuskan perlindungan kaki yang kokoh. Melalui jaringan gerai yang tersebar luas, PT Sepatu Bata Tbk terus memperluas dampaknya, menjadikannya sebagai salah satu pemimpin yang diakui dalam industri sepatu di Indonesia dan juga di tingkat global.

Transaksi Afiliasi

Setiap perusahaan pasti melakukan kegiatan operasional dalam usahanya (A. Maulana, 2018). Dalam kegiatan tersebut terdapat transaksi yang dilakukan dengan berbagai pihak. Transaksi tersebut dibagi menjadi 2 (dua), yaitu transaksi independen dan transaksi afiliasi. Berdasarkan laporan keuangan tahun 2019, PT Sepatu Bata Tbk melakukan beberapa jenis transaksi dengan pihak afiliasi, salah satunya penjualan dan pembelian harta berwujud berupa pembelian bahan baku, pembelian barang jadi, dan penjualan barang jadi. Berikut skema transaksi PT Sepatu Bata Tbk selama Tahun Pajak 2019.



Gambar 1 - Skema Transaksi Penjualan dan Pembelian PT Sepatu Bata Tbk

Sumber: Laporan Keuangan PT Sepatu Bata Tbk (Data Olahan, 2021)

No.	Pihak Afiliasi	Jenis Transaksi	Jumlah (Dalam Ribuan Rupiah)
1.	Bata Shoe (Singapore) Pte. Ltd.	Pembelian Bahan Baku dan Pembelian Barang Jadi	184.182.368
2.	Bata Shoe of Thailand Public Co. Ltd.	Penjualan Barang Jadi	1.797.769
3.	Bata Shoe Co. (Kenya) Ltd.	Penjualan Barang Jadi	1.457.032
4.	Bata Industrial Europe	Pembelian Barang Jadi	3.884.521
5.	Bata Shoe Company (Uganda) Limited	Penjualan Barang Jadi	1.552.737
6.	Zambia Bata Shoes Co.Ltd.	Penjualan Barang Jadi	641.330
7.	Empresas Comerciales S.A. (Bata Peru)	Penjualan Barang Jadi	3.303.022
8.	Bata Vietnam Ltd., Co	Penjualan Barang Jadi	0
9.	Bata India Ltd.	Pembelian Barang Jadi	252.727
10.	Bata Primavera Sdn. Bhd.	Penjualan Barang Jadi	990.538
11.	BATA, akciova spolecnost	Pembelian Barang Jadi	58.918
12.	Bata Chile S.A.	Penjualan Barang Jadi	75.605
13.	Bata Shoe Company (Botswana) Pty. Ltd.	Penjualan Barang Jadi	
14.	Bata Shoe Company of Australia Pty. Ltd.	Penjualan Barang Jadi	
15.	Bata Shoe (Singapore) Pte. Ltd.	Penjualan Barang Jadi	
16.	Bata India Ltd.	Penjualan Barang Jadi	
17.	Bata Shoe Co. of Ceylon Ltd.	Penjualan Barang Jadi	
Total			198.196.567

Gambar 2 Ringkasan Transaksi Afiliasi PT Sepatu Bata Tbk Tahun 2019
Sumber: Laporan Keuangan PT Sepatu Bata Tbk 2019 (Data Olahan, 2021)

Penentuan Metode Harga Transfer

Meneliti data komparatif adalah langkah awal dalam memilih metode transfer pricing yang dapat digunakan untuk menganalisis praktik perdagangan adil afiliasi. Analisis FAR (Fungsional Asset and Risk) digunakan untuk mencari perusahaan pembanding. PT Sepatu Bata Tbk merupakan perusahaan manufaktur, sehingga perusahaan pembanding harus berada pada industri yang sama dengan PT Sepatu Bata Tbk.

Saat memilih metode transfer pricing, perlu menemukan metode yang paling sesuai untuk setiap kasus transaksi tertentu. Kesesuaian metode yang dipilih akan mempertimbangkan sifat transaksi, fungsi analisis, ketersediaan informasi yang dapat diandalkan dan peningkatan daya banding, termasuk penyesuaian perbandingan yang mungkin diperlukan untuk menghilangkan perbedaan signifikan di antara keduanya. Penulis memilih metode transaksi *net profit margin* (TNMM) sebagai metode transfer pricing untuk mengevaluasi kewajaran dan praktik bisnis transaksi pembelian bahan baku dari pihak terafiliasi dan pembelian produk jadi dari pemasok pihak terafiliasi serta penjualan produk jadi kepada pihak terafiliasi.

Metode Laba Bersih Transaksi (TNMM) adalah pendekatan dalam transfer pricing yang membandingkan persentase laba operasional bersih yang dihasilkan dari biaya, pendapatan, aset, atau faktor transaksi lainnya antara entitas terafiliasi dengan laba

operasional bersih yang diperoleh dari transaksi serupa dengan entitas independen. TNMM menggunakan Indikator Tingkat Keuntungan (PLI) untuk menilai kepatutan transaksi. Dalam konteks fungsi dan risiko yang dimiliki PT Sepatu Bata Tbk, peneliti menentukan bahwa rasio NCPM (*Net Cost-Plus Mark-up*) adalah PLI yang paling relevan. Sebagai pembagiannya adalah biaya, PLI ini sangat cocok untuk menilai unit-unit yang umumnya diukur melalui keuntungan, seperti unit produksi. Dalam penerapannya, NCPM memperlihatkan seberapa besar *mark-up* yang diberikan atas biaya bersih, mencerminkan keuntungan bersih yang diharapkan dari operasi. Ini memungkinkan penilaian apakah entitas yang terafiliasi tersebut memperoleh laba yang sebanding dengan apa yang mungkin diperoleh oleh entitas independen dalam transaksi serupa. Analisis menggunakan TNMM dengan menggunakan NCPM sebagai PLI memungkinkan pemantauan transaksi antara entitas terafiliasi dan independen untuk memastikan kewajaran dan mencegah praktik transfer pricing yang tidak adil atau merugikan salah satu pihak terkait. Rumus NCPMnya adalah sebagai berikut :

$$NCPM = \frac{\text{Laba Operasi}}{\text{Harga Pokok Penjualan} + \text{Biaya Operasional}} \times 100\%$$

Penerapan Analisis Kewajaran dan Kelaziman Usaha

Analisis kesebandingan merupakan inti dalam menerapkan prinsip kewajaran. Analisis kesebandingan adalah analisis yang dilaksanakan dengan melakukan perbandingan keadaan transaksi pihak afiliasi dengan keadaan transaksi kepada pihak independen. Untuk melakukan analisis kesebandingan, maka sangat penting untuk mencari dan memilih pembanding. Dalam menentukan sumber data pembanding dapat diperoleh dari pembanding internal ataupun pembanding eksternal. Dalam penelitian ini, peneliti tidak memiliki data pembanding internal yang potensial. Hal ini disebabkan terbatasnya data pembanding internal. Oleh karena itu, untuk memperoleh potensi perbandingan pembelian bahan baku PT Sepatu Bata Tbk, pembelian produk jadi, dan pembelian produk setengah jadi, peneliti mencari data pembanding eksternal dengan menggunakan database data komersial Bureau van Dijk, khususnya Oriana dengan antarmuka TPCatalyst. Pencarian data eksternal pada perusahaan pembanding ini menggunakan sumber data yang bukan berasal dari perusahaan yang diuji. Menurut pedoman penetapan harga transfer OECD, diperlukan dua langkah untuk memperoleh data komparatif ini :

1. Pencarian otomatis

Langkah pertama melibatkan penelusuran data transaksi terkait dengan pendekatan perbandingan melalui sistem database Oriana. Proses pencarian ini membutuhkan strategi serta kriteria pencarian yang terdefinisi dengan baik untuk memperoleh data perbandingan yang relevan bagi PT Sepatu Bata Tbk. Penggunaan pencarian otomatis bertujuan untuk mengidentifikasi dan mengumpulkan data yang sesuai, yang kemudian akan digunakan dalam analisis perbandingan untuk mendukung proses evaluasi transaksi perusahaan tersebut. Tahap ini menekankan pentingnya pengaturan parameter pencarian yang tepat guna mendapatkan data yang relevan dan representatif dalam kaitannya dengan kebutuhan analisis PT Sepatu Bata Tbk. Di bawah ini adalah kriteria untuk menemukan data pembanding yang potensial:

a. Klasifikasi Industri

Dalam buku *Transfer Pricing* (Bashir, 2013), secara tidak langsung karakteristik perusahaan dikaitkan dengan faktor pembanding khususnya dalam aktivitas perdagangan barang dan jasa. Oleh karena itu, hasil perusahaan pembanding dapat dianggap tidak dapat diandalkan jika memilih perusahaan pembanding dengan klasifikasi yang berbeda dengan perusahaan yang diperiksa. Dalam hal ini, pencari melakukan pencarian dengan memasukkan kode industri atau

kode klasifikasi industri standar (kode SIC). Kode SIC dimasukkan untuk mencari jenis produk dan/atau fungsi yang paling setara dengan PT Sepatu Bata Tbk. :

Tabel 2 - Pencarian Kode Industri di USSIC

No.	Kode USSIC	Keterangan
1.	3134	<i>Men's footwear, except athletic</i>
2.	3144	<i>Women's footwear, except athletic</i>
3.	3149	<i>Footwear, except rubber, not elsewhere specified</i>

Sumber: *SIC System Search* (Data Olahan, 2021)

b. Perusahaan Aktif

Para peneliti memilih perusahaan dengan status aktif untuk mencari potensi perbandingan. Hal ini dimaksudkan untuk mengeliminasi perusahaan-perusahaan yang sudah tidak menjalankan kegiatan operasional atau sedang dalam proses likuidasi. Hal ini sejalan dengan Pedoman Transfer Pricing OECD 2017 :

“Other criteria to exclude third parties that are in particular special situations such as start-up companies, bankrupted companies, etc. when such peculiar situations are obviously not appropriate comparisons”.

Seperti yang telah dijelaskan di atas, kriteria pengecualian lainnya adalah pihak ketiga yang berlokasi pada situasi khusus tertentu seperti perusahaan baru, perusahaan bangkrut, dan lain-lain. Menghadapi situasi seperti itu, jelas perusahaan bukanlah perbandingan yang tepat.

c. Independensi

Untuk memastikan bahwa kinerja keuangan perusahaan yang diidentifikasi melalui proses penyaringan otomatis tidak terpengaruh oleh transaksi dengan pihak berelasi, maka perlu dilakukan penyaringan terhadap kriteria independen berdasarkan informasi yang tersedia di Oriana. Penelitian ini menggunakan indikator independensi untuk menemukan perusahaan pembanding, khususnya dimana tidak ada pemegang saham terdaftar yang memiliki lebih dari 25% secara langsung atau seluruhnya (independensi A+, A, A -), memungkinkan Anda untuk mengesampingkan perusahaan tersebut dikendalikan oleh perusahaan lain.

d. Tahun Data Tersedia

Berdasarkan Pedoman OECD 2017, penggunaan data multi-tahun berguna dalam menyajikan data perusahaan yang terlibat dan siklus hidup produk perusahaan pembanding. Menggunakan data beberapa tahun dapat meningkatkan proses pemilihan pembanding pihak ketiga. Dalam hal ini, para peneliti menggunakan data keuangan dari tahun 2015 hingga 2017 dari perusahaan-perusahaan yang berpotensi sebanding untuk menghitung margin keuntungan yang akurat.

2. Pencarian otomatis

Berdasarkan hasil pencarian perusahaan pembanding potensial melalui database komersial, data yang diperoleh peneliti terkait 22 perusahaan yang berpotensi sebagai perusahaan pembanding. Biasanya, penggunaan kriteria pencarian komparatif dalam database sering kali menghasilkan beberapa potensi perbandingan yang terlalu luas dan sulit untuk dibandingkan. Oleh karena itu, perlu dipastikan sekali lagi bahwa perusahaan pembanding tersebut sebenarnya memiliki karakteristik yang sama dengan PT Sepatu Bata Tbk. Oleh karena itu, langkah selanjutnya adalah melakukan pengecekan manual menggunakan Microsoft Excel untuk mengetahui apakah perusahaan pembanding diterima atau ditolak. Seleksi secara manual dilakukan dengan cara mencocokkan informasi database dengan profil bisnis masing-masing perusahaan, kemudian mengunjungi website perusahaan dan mencari informasi terkait perusahaan tersebut.

Untuk metode menghilangkan calon pembanding, terdapat beberapa poin yang perlu ditekankan, yaitu:

- a) Ada informasi bahwa fungsi pada perusahaan kandidat pembanding berbeda dengan PT Sepatu Bata Tbk,
- b) adanya informasi yang menjelaskan bahwa kandidat pembanding bergerak di industri yang berbeda dengan PT Sepatu Bata Tbk,
- c) mendapatkan informasi lain yang menjadikan kandidat pembanding itu tidak dapat diandalkan sebagai data pembanding.

Dari 22 perusahaan yang dilakukan seleksi manual, berdasarkan hasil *manual review* terdapat 11 (sebelas) perusahaan potensial yang digunakan karena perusahaan tersebut sebanding dengan PT Sepatu Bata Tbk. Berikut adalah tabel perusahaan pembanding yang diterima selama periode Tahun 2015 hingga Tahun 2017 :

Tabel 3 - Hasil Penerapan TNMM, Tahun 2015-2017

No.	Perusahaan	Negara	NCPM % (Dalam Persentase)
1.	BIG Star CO Ltd	Thailand	4,99
2.	Cong TY CO Phan Giay Viet	Vietnam	58,31
3.	Footwear Industries PTY Ltd	Australia	17,53
4.	Gutal Joint Stock Company	Mongolia	143,14
5.	Muang Thong Mahachai CO Ltd	Thailand	1,95
6.	Narai Bangkok Rubber CO Ltd	Thailand	11,26
7.	POU Chen Corporation	Taiwan	3,32
8.	Senso Marketing CO Ltd	Thailand	16,70
9.	The Nanyang Industry Limited	Thailand	37,20
10.	U4ic International Private Limited	India	0,77
11.	Veekesy Sandals (India) Private Limited	India	18,71
Kuartil Tertinggi			27,95
Median			16,70
Kuartil Terendah			4,15
Perusahaan			11

Sumber: (Data Olahan, 2021)

Berdasarkan laporan keuangan, berikut informasi keuangan PT Sepatu Bata Tbk sebagai pihak yang diuji yang disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 4-Laporan Laba Rugi PT Sepatu Bata Tbk Tahun 2019

Deskripsi	Saldo (Dalam Ribuan Rupiah)
Penjualan Neto	931.271.436
Beban Pokok Penjualan	(502.693.372)
Laba Bruto	428.578.064
Beban Penjualan dan Pemasaran	(273.444.270)
Beban Umum dan Administrasi	(116.845.897)
Keuntungan / (Kerugian) Pelepasan Aset Tetap - Neto	(18.623)
Pendapatan / (Beban) usaha lainnya - neto	(162.114)
Laba Usaha	38.107.160
Net Cost Plus Mark-up (NCPM)	34,91%

Sumber: Laporan Keuangan PT Sepatu Bata Tbk 2019

Jika dilihat pada tabel 3 menunjukkan bahwa rentang interkuartil NCPM dari perusahaan pembanding adalah 4,15% sampai 27,95%, dengan median 16,70%. Pada tahun pajak 2019, berdasarkan informasi keuangan, PT Sepatu Bata Tbk memiliki NCPM sebesar 34,91% sehingga berada di atas rentang interkuartil. Berdasarkan hasil tersebut, dapat disimpulkan bahwa transaksi hubungan istimewa yang dilakukan oleh PT Sepatu Bata Tbk tidak memunculkan isu manipulasi harga atau laba transfer dan konsisten dengan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (*arm's length principle*). Dengan demikian, atas transaksi afiliasi yang dilakukan oleh PT Sepatu Bata Tbk dengan pihak afiliasinya tidak bertujuan untuk mengurangi pendapatan perusahaan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian atas transaksi afiliasi berupa pembelian bahan mentah, pembelian barang siap jual, dan penjualan barang jadi yang terjadi selama tahun 2019 pada PT Sepatu Bata Tbk, analisa yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa Pengaplikasian prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, dengan metode TNMM menghasilkan data bahwa profitabilitas PT Sepatu Bata Tbk selama tahun 2019 berada diatas rentang interkuartil laba wajar perusahaan pembanding (independen), sehingga atas transaksi afiliasi yang dilakukan oleh PT Sepatu Bata Tbk tidak memunculkan isu manipulasi harga atau laba. Berdasarkan hasil penelitian, atas kegiatan transaksi yang dilakukan oleh PT Sepatu Bata Tbk dengan pihak afiliasinya bukan merupakan suatu tindakan upaya penghindaran pajak, sehingga tidak merugikan aspek perpajakan di Indonesia. PT Sepatu Bata Tbk telah menerapkan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam kegiatan transaksi afiliasi dengan pihak afiliasi sesuai dengan ketentuan PER-32/PJ/2011.

DAFTAR PUSTAKA

- Amanda, N. S., & Aslami, N. (2022). Analisis Kebijakan Perdagangan Internasional. *Journal Economy And Currency Study (JECS)*, 4(1), 14–23.
- Bashir, M. S. (2013). Analysis of customer satisfaction with the Islamic banking sector: case of Brunei Darussalam. *Asian Journal of Business and Management Sciences*, 2(10), 38–50.
- Didu, S. (2017). Pengaruh Utang Luar Negeri Dan Penanaman Modal asing (PMA) Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi-Qu*, 7(2).
- Herawaty, V., & Anne, A. (2019). Pengaruh tarif pajak penghasilan, mekanisme bonus, dan tunneling incentives terhadap pergeseran laba dalam melakukan transfer pricing dengan good corporate governance sebagai variabel moderasi. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 4(2), 141–156.
- Malik, N. (2017). *Ekonomi Internasional*. UMMPress.
- Maulana, A. (2018). *Analisis pendapatan dan beban operasional dalam meningkatkan laba operasional pada pt. Kharisma pemasaran bersama nusantara (pt. Kpb nusantara)*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
- Maulana, A. S. (2016). Pengaruh kualitas pelayanan dan harga terhadap kepuasan pelanggan PT. TOI. *Jurnal Ekonomi Universitas Esa Unggul*, 7(2), 78663.
- Nurhayati, I. D. (2013). Evaluasi atas perlakuan perpajakan terhadap transaksi transfer pricing pada perusahaan multinasional di Indonesia. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 2(1).
- Nurrahman, R., Abdillah, F., Sn, S., & Ds, M. (2021). *Perancangan kampanye Sosial untuk Mendukung Produk Sneakers Indonesia*. Romadlon Nurrahman: 146010087. Desain Komunikasi Visual.

- Pohan, C. A. (2019). *Pedoman Lengkap Pajak Internasional Ed. Revisi*. Gramedia Pustaka Utama.
- Said, L. R. (2022). *Pemasaran Internasional*. Cendikia Mulia Mandiri.
- Saraswati, G., & Sujana, I. K. (2017). Pengaruh pajak, mekanisme bonus, dan tunneling incentive pada indikasi melakukan transfer pricing. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 19(2), 1000–1029.
- Sitompul, Y. G., & Departemen, K. (2012). Kewenangan Penyidik Dalam Tindak Pidana Pencucian Uang Yang Dikaitkan Dengan Rahasia Bank. *Skripsi Universitas Sumatera Utara Medan*.
- Utari, W., Iswoyo, A., Chamariyah, C., Waras, W., Mardianah, F., Rusdiyanto, R., & Hidayat, W. (2021). Effect of work training, competency and job satisfaction on employee productivity: A case study Indonesia. *Review of International Geographical Education Online (RIGEO)*, 11(4), 696–711.
- Widianti, F. D. (2022). Dampak Globalisasi Di Negara Indonesia. *JISP (Jurnal Inovasi Sektor Publik)*, 2(1), 73–95.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).