

Analisis Komparatif Terhadap Aset Tak Berwujud Pada Perusahaan Multi Nasional dan Perusahaan Domestik

Hasiandra Simanjuntak^{1*}, Jekky Ginting², Anita Br Saragih³, William Girsang⁴, Al Wahfi Suhada Sipahutar⁵

^{1,2,3,4,5} Manajemen, Universitas Negeri Medan, Jl. William Iskandar Ps. V, Kenangan Baru, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara, 20221, Indonesia

E-mail: hasiandra121121@gmail.com

* Corresponding Author



<https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.1519>

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article history

Received: 13 Oct 2025

Revised: 19 Oct 2025

Accepted: 25 Oct 2025

Kata Kunci:

Pajak Aset Tak Berwujud, Perusahaan Multinasional, Perusahaan Domestik, Transfer Pricing, BEPS, DEMPE.

Keywords:

Intangible Asset Tax, Multinational Corporations, Domestic Corporations, Transfer Pricing, BEPS, DEMPE.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis secara komparatif perlakuan pajak atas aset tak berwujud antara perusahaan multinasional (MNC) dan perusahaan domestik, serta implikasinya terhadap keadilan dan efektivitas sistem perpajakan di Indonesia. Menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain deskriptif-komparatif, penelitian ini menelaah perbedaan prinsip, mekanisme pengakuan, amortisasi, serta praktik transfer pricing yang berkaitan dengan aset tak berwujud berdasarkan regulasi nasional dan pedoman internasional OECD. Hasil analisis menunjukkan bahwa MNC memiliki fleksibilitas lebih tinggi dalam mengoptimalkan struktur pajak global melalui praktik profit shifting dan alokasi aset ke yurisdiksi bertarif rendah, sementara perusahaan domestik beroperasi dalam kerangka regulasi yang lebih sederhana dan terbatas. Disparitas ini mengakibatkan perbedaan signifikan pada tarif pajak efektif (ETR) serta potensi erosi basis pajak nasional. Penelitian ini menegaskan pentingnya penguatan kapasitas audit transfer pricing, penerapan kerangka DEMPE, dan kerja sama internasional melalui Country-by-Country Reporting untuk menciptakan sistem perpajakan yang adil dan berkelanjutan.

This study aims to comparatively analyze the tax treatment of intangible assets between multinational corporations (MNCs) and domestic companies, and its implications for the fairness and effectiveness of the Indonesian tax system. Using a qualitative approach with a descriptive-comparative design, this study examines the differences in principles, recognition mechanisms, amortization, and transfer pricing practices related to intangible assets based on national regulations and OECD international guidelines. The analysis shows that MNCs have greater flexibility in optimizing the global tax structure through profit shifting and asset allocation practices to low-tax jurisdictions, while domestic companies operate within a simpler and more limited regulatory framework. This disparity results in significant differences in effective tax rates (ETR) and potential erosion of the national tax base. This study emphasizes the importance of strengthening transfer pricing audit capacity, implementing the DEMPE framework, and international cooperation through Country-by-Country Reporting to create a fair and sustainable tax system.



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

How to Cite: Hasiandra Simanjuntak, et al (2025). Analisis Komparatif Terhadap Aset Tak Berwujud Pada Perusahaan Multi Nasional dan Perusahaan Domestik, 4(2). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i2.1519>

PENDAHULUAN

Dalam lingkungan bisnis yang modern, kompetitif, dan berubah dengan cepat saat ini, terdapat persaingan-persaingan antar pelaku usaha. Ilmu pengetahuan dan teknologi informasi telah berkembang dengan sangat pesat dan memiliki peran yang penting dalam bidang ekonomi dan bisnis yang menciptakan persaingan antara perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur, perdagangan, dan jasa untuk menjadi yang terbaik dan berusaha mempertahankan kelangsungan

perusahaan. Kemajuan di bidang ekonomi dan bisnis juga menciptakan persaingan antar perusahaan dalam meningkatkan kinerja perusahaan melalui kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi informasi demi mencapai tujuan utama berdasarkan theory of the firm, yaitu memaksimalkan nilai perusahaan atau kekayaan (Kurniawan & Mertha, 2016). Oleh karena itu, setiap perusahaan melakukan berbagai inovasi dan mengembangkan strategi bisnis untuk mencegah kebangkrutan karena tiap perusahaan bertujuan untuk memaksimalkan nilainya masing-masing. Para pelaku bisnis semakin menyadari bahwa daya saing bukan hanya tentang memiliki aset, tetapi juga tentang inovasi, manajemen organisasi dan sumber daya manusia yang dimiliki. Di Indonesia, kegiatan penggunaan aset tidak berwujud dalam mengelola sebuah perusahaan belum banyak yang menerapkan. Hal ini dapat dilihat dari kecenderungan perusahaan di Indonesia yang lebih memakai basis konvensional untuk mengembangkan bisnisnya, sehingga kurang mengikutsertakan teknologi dalam produk yang dihasilkan (Sawarjuwono & Kadir, 2003).

Perusahaan manufaktur yang berusaha untuk memperoleh aset strategis dapat menjadi dasar untuk menciptakan dan mempertahankan keunggulan kompetitif perusahaan. Selain berkewajiban atas segala aset dan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan, manajemen perusahaan juga bertanggung jawab dalam mengontrol segala aset dan sumber daya yang dimiliki sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan (Agustinus Simanjuntak, 2010). Sebagus dan sebanyak apapun aset yang dimiliki, sulit bagi perusahaan untuk berkembang tanpa pengetahuan untuk mengelola aset-aset tersebut (Daulay & Sadalia, 2018). Investasi tidak berwujud perusahaan adalah bentuk pengeluaran modal oleh perusahaan dalam pemasaran, inovasi, pelatihan karyawan dan keterampilan (Webster, 2000). Investasi tidak berwujud meliputi pengeluaran untuk sumber daya manusia dalam bentuk pelatihan dan pendidikan, pengeluaran untuk penelitian dan pengembangan, dan pengeluaran untuk pengembangan pasar (Mansfield, 1984; Lynch & Black, 1998; Bontis & Fitz-Enz, 2002; Bresnahan et al., 2002; Van Ark et al., 2009). Aset tidak berwujud dipandang sebagai sumber daya penting untuk pengembangan dan daya saing di seluruh dunia (Montresor & Vezzani, 2015). Nilai perusahaan dapat menjadi gambaran atau sinyal informasi bagi para investor agar dapat mengambil keputusan untuk berinvestasi yang tepat. Apabila keputusan yang diambil sudah tepat, seharusnya pasar memberikan sinyal yang positif terhadap peristiwa yang dapat kenaikan nilai perusahaan, atau sebaliknya jika nilai perusahaan bernilai negatif maka akan menurunkan nilai perusahaan (Puspitaningtyas, 2010). Aset tidak berwujud menciptakan kemampuan untuk memaksimalkan keuntungan dan memiliki dampak yang signifikan terhadap nilai perusahaan

Globalisasi ekonomi telah menempatkan perusahaan multinasional (MNC) sebagai aktor dominan dalam perdagangan internasional dengan karakteristik operasional yang fundamental berbeda dari perusahaan domestik. Perbedaan ini menciptakan kompleksitas perpajakan yang signifikan, terutama dalam konteks aset tak berwujud yang menjadi komponen nilai utama di ekonomi berbasis pengetahuan. Aset tak berwujud seperti hak kekayaan intelektual, merek dagang, dan teknologi proprietary memiliki mobilitas tinggi dan kesulitan penilaian yang menciptakan peluang penghindaran pajak bagi MNC melalui eksploitasi perbedaan rezim pajak antar negara.

Perusahaan multinasional (MNC) dan perusahaan domestik memiliki karakteristik operasional yang berbeda secara fundamental, terutama dalam hal kompleksitas struktur bisnis dan pengelolaan aset. MNC adalah perusahaan yang beroperasi di lebih dari satu negara dan memiliki akses ke berbagai pasar modal internasional (Eiteman et al., 2016). Keunggulan utama MNC terletak pada kemampuan mereka mengakses pasar modal global yang memungkinkan pendanaan dengan biaya lebih rendah dan fleksibilitas dalam memilih instrumen keuangan (Eiteman et al., 2016). Berbeda dengan perusahaan domestik yang hanya berfokus pada pasar lokal dan memiliki akses terbatas terhadap sumber daya internasional (Myers, 2001).

Perbedaan mendasar antara MNC dan perusahaan domestik mencakup beberapa aspek krusial. Pertama, MNC melakukan operasi lintas batas yang melibatkan berbagai yurisdiksi dengan regulasi berbeda. Kedua, MNC memiliki struktur transaksi intragrup yang kompleks antar entitas dalam grup perusahaan di berbagai negara. Ketiga, MNC dapat memanfaatkan perbedaan tarif pajak antarnegara untuk mengoptimalkan struktur pendanaan dan investasi mereka (Shapiro & Balbirer, 2009). MNC juga memiliki kebebasan memilih valuta asing dalam pengumpulan dana yang memberikan fleksibilitas dalam menghadapi fluktuasi nilai tukar (Shapiro & Balbirer, 2009).

Dalam konteks struktur modal, MNC memiliki keunggulan signifikan dibanding perusahaan domestik. MNC dapat mengurangi risiko melalui diversifikasi geografis dan penggunaan mata uang berbeda dalam pendanaan mereka, sementara perusahaan domestik lebih rentan terhadap fluktuasi

ekonomi lokal dan nilai tukar (Harris & Raviv, 1991). MNC cenderung lebih berani menggunakan utang karena memiliki sumber daya lebih besar dan kemampuan mengelola risiko lebih baik, sedangkan perusahaan domestik lebih konservatif dan mengutamakan pendanaan ekuitas atau pinjaman dari lembaga keuangan domestik (Harris & Raviv, 1991). Regulasi pajak menjadi faktor penting dalam keputusan struktur modal kedua jenis perusahaan ini. MNC yang beroperasi di berbagai negara memiliki fleksibilitas lebih dalam merancang struktur pajak yang menguntungkan dengan memanfaatkan perbedaan kebijakan pajak antarnegara dan mengoptimalkan penggunaan utang di negara dengan tarif pajak lebih rendah (Myers, 2001). Perusahaan domestik lebih terbatas karena hanya dapat memanfaatkan kebijakan perpajakan domestik. Perbedaan akses terhadap sumber daya keuangan dan likuiditas pasar juga sangat mencolok, di mana MNC memiliki akses luas ke pasar modal internasional termasuk penerbitan obligasi global dan saham di bursa luar negeri, sementara perusahaan domestik bergantung pada sumber daya keuangan lokal yang lebih terbatas (Brigham & Daves, 2007).

Dalam aspek capital budgeting, MNC menghadapi tantangan dan peluang lebih besar karena harus mempertimbangkan faktor kompleks seperti perbedaan peraturan pajak, fluktuasi mata uang, risiko politik, dan perbedaan biaya modal di berbagai negara (Eiteman et al., 2016). MNC menggunakan metode capital budgeting lebih fleksibel dan kompleks, termasuk adjusted present value (APV) yang mempertimbangkan keuntungan pajak terkait penggunaan utang dalam struktur modal global (Eiteman et al., 2016). Sebaliknya, perusahaan domestik memiliki pendekatan lebih sederhana yang fokus pada pasar lokal dengan menggunakan metode Net Present Value (NPV) dan Internal Rate of Return (IRR) untuk proyek dengan risiko lebih rendah dan proyeksi pendapatan lebih stabil (Gitman & Zutter, 2012). Perbedaan karakteristik operasional ini memiliki implikasi signifikan terhadap perlakuan pajak, khususnya terkait aset tak berwujud yang semakin menjadi komponen penting dalam valuasi perusahaan modern. Oleh karena itu, penelitian komparatif mengenai pajak aset tak berwujud pada perusahaan multinasional dan domestik menjadi penting untuk memahami bagaimana perbedaan struktural dan operasional ini mempengaruhi kewajiban perpajakan dan strategi optimalisasi pajak kedua jenis perusahaan.

Aset tidak berwujud (intangible assets) telah menjadi elemen strategis dalam operasi perusahaan modern, terutama di era ekonomi berbasis pengetahuan dan digitalisasi. Namun, karakteristik aset ini—seperti tidak berwujud, sulit diukur secara objektif, dan tidak memiliki pasar yang mapan menjadikannya instrumen krusial dalam praktik transfer pricing oleh perusahaan multinasional (MNC). Sebagaimana dijelaskan oleh Wahyudi & Fitriah (2021), MNC sering mengalokasikan aset tidak berwujud ke yurisdiksi dengan tarif pajak rendah dan menagih pembayaran royalti dari afiliasi di negara ber pajak tinggi, sehingga memungkinkan terjadinya pengalihan laba (profit shifting) secara sistematis. Praktik ini diperkuat oleh OECD (2010) yang menyatakan bahwa aset tak berwujud seperti merek dagang, hak paten, dan rahasia dagang sangat rentan dimanipulasi karena nilai wajarnya bersifat subjektif dan sulit diverifikasi. Akibatnya, negara berkembang seperti Indonesia menghadapi risiko signifikan terhadap erosi basis pemajakan (base erosion), sebagaimana ditegaskan oleh Firdausy et al. (2025), yang menyebut bahwa transfer pricing yang tidak sesuai prinsip kewajaran (arm's length principle) dapat mengurangi penerimaan Pajak Penghasilan Badan hingga miliaran rupiah per kasus.

Perbedaan mendasar antara perusahaan domestik dan perusahaan multinasional terletak pada kemampuan dan insentif MNC untuk memanfaatkan celah regulasi lintas yurisdiksi demi efisiensi pajak global. Sementara perusahaan domestik umumnya terikat pada satu sistem perpajakan nasional, MNC memiliki fleksibilitas struktural untuk mendesain skema transfer pricing yang agresif melalui alokasi aset tidak berwujud ke entitas afiliasi di tax havens. Wijaya & Soetardjo (2024) menemukan bahwa semakin besar nilai aset tidak berwujud yang dimiliki perusahaan, semakin tinggi pula agresivitas kebijakan transfer pricing-nya, terutama dalam konteks transaksi lintas batas. Fenomena ini diperparah oleh keterbatasan kapasitas otoritas pajak di negara berkembang dalam mengakses data pembanding dan menilai kewajaran harga transfer, sebagaimana diakui oleh Firdausy et al. (2025). Oleh karena itu, penting untuk menganalisis secara komparatif bagaimana perlakuan perpajakan terhadap aset tidak berwujud berbeda antara perusahaan domestik dan MNC, serta bagaimana disparitas ini berkontribusi pada risiko BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) yang merugikan penerimaan negara.

Globalisasi ekonomi membawa dampak signifikan pada praktik perpajakan perusahaan, khususnya terkait aset tidak berwujud (intangible assets). Aset ini, seperti merek, hak paten, dan

kekayaan intelektual, memiliki karakteristik yang sulit diukur karena tidak memiliki pasar yang mapan dan penilaian yang bersifat subjektif. Kondisi tersebut membuka peluang bagi perusahaan multinasional (MNC) untuk memanfaatkan aset tidak berwujud sebagai instrumen dalam praktik transfer pricing dan perencanaan pajak agresif, dengan cara mengalihkan kepemilikan atau hak penggunaan ke yurisdiksi dengan tarif pajak yang lebih rendah

Hal ini berbeda dengan perusahaan domestik, yang cenderung lebih sederhana dalam struktur usaha dan terbatas pada regulasi nasional, sehingga tidak memiliki keleluasaan serupa dalam melakukan penghindaran pajak melalui skema lintas negara. Studi Bilicka (2019) menunjukkan bahwa anak perusahaan MNC di Inggris melaporkan rasio laba kena pajak terhadap total aset hanya setengah dari perusahaan domestik yang sebanding. Bahkan, sebagian besar perbedaan tersebut berasal dari tingginya proporsi MNC yang melaporkan laba kena pajak nol, meskipun laporan akuntansi menunjukkan keuntungan positif. Temuan ini mengindikasikan adanya praktik pergeseran laba (*profit shifting*) yang dilakukan melalui mekanisme seperti lokasi aset tidak berwujud, penggunaan transfer pricing, serta pengaturan struktur pembiayaan internasional

Di sisi lain, penelitian Wahyudi & Fitriah (2021) pada perusahaan manufaktur di Indonesia mengonfirmasi bahwa aset tidak berwujud dan leverage berpengaruh positif terhadap praktik transfer pricing. Perusahaan dengan kepemilikan aset tidak berwujud cenderung lebih mudah melakukan pengalihan laba antar entitas afiliasi lintas negara melalui pembayaran royalti atau lisensi. Hal ini diperkuat dengan leverage, karena pembiayaan berbasis utang juga menjadi instrumen untuk menekan beban pajak. Namun, perusahaan domestik skala menengah hingga besar lebih banyak berfokus pada kepatuhan perpajakan dan keterbatasan regulasi lokal, sehingga ruang untuk melakukan praktik serupa relatif kecil

Kesenjangan ini memperlihatkan adanya dualitas rezim perpajakan: perusahaan domestik tunduk pada aturan sederhana dan berbasis kepatuhan formal, sedangkan MNC menghadapi kompleksitas aturan internasional yang membuka peluang manipulasi. OECD melalui inisiatif Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) berupaya menutup celah ini dengan mendorong penerapan prinsip kewajaran dan transparansi laporan pajak lintas negara. Namun, implementasi di lapangan masih menghadapi tantangan besar, terutama terkait pembuktian nilai wajar aset tidak berwujud yang sangat subjektif. Dengan demikian, penelitian mengenai kesenjangan perlakuan pajak atas aset tidak berwujud antara perusahaan domestik dan multinasional menjadi penting untuk memberikan gambaran empiris sekaligus masukan bagi perumusan kebijakan perpajakan yang lebih adil dan efektif.

Pajak merupakan sumber utama penerimaan negara yang berperan penting dalam membiayai pembangunan. Namun, tantangan dalam optimalisasi penerimaan pajak kerap muncul akibat rendahnya tingkat kepatuhan dan praktik penghindaran pajak baik oleh individu maupun korporasi. OECD (2021) mencatat bahwa rasio pajak Indonesia masih jauh di bawah rata-rata negara anggota OECD, yakni hanya 11,9% pada tahun 2018, sedangkan rata-rata OECD mencapai 34,3%. Kondisi ini menunjukkan perlunya evaluasi kebijakan perpajakan yang lebih efektif dan berbasis data komparatif lintas negara untuk memperbaiki celah kelemahan sistem yang ada (Anugrah & Fitriandi, 2022).

Analisis komparatif dalam konteks perpajakan menjadi penting karena setiap negara menghadapi dinamika yang berbeda dalam mengelola sistem perpajakannya. Bilicka (2019) menemukan adanya perbedaan signifikan antara laporan pajak perusahaan multinasional dengan perusahaan domestik di Inggris, di mana MNC melaporkan laba kena pajak lebih rendah meskipun laporan akuntansi menunjukkan keuntungan positif. Temuan ini menegaskan bahwa tanpa adanya studi perbandingan, praktik penghindaran pajak lintas yurisdiksi sulit diidentifikasi, sehingga kebijakan yang dihasilkan berpotensi tidak tepat sasaran.

Di sisi lain, penelitian domestik juga menunjukkan bahwa kepatuhan pajak dipengaruhi oleh faktor psikologis, sosial, dan regulasi yang berlaku (Anugrah & Fitriandi, 2022). Hal ini sejalan dengan teori Theory of Planned Behavior yang menekankan pentingnya sikap, norma subjektif, dan kontrol perilaku dalam membentuk niat kepatuhan. Dengan demikian, analisis perbandingan antara hasil penelitian di tingkat nasional dan internasional akan memperkaya perspektif pembuat kebijakan dalam merancang regulasi yang tidak hanya adil, tetapi juga sesuai konteks lokal. Oleh karena itu, penelitian mengenai pentingnya analisis komparatif perpajakan menjadi krusial. Melalui pendekatan ini, pembuat kebijakan dapat mengidentifikasi praktik terbaik (*best practices*), memahami potensi risiko seperti base

erosion and profit shifting (BEPS), serta menyusun strategi penegakan hukum yang lebih adaptif dan efektif.

Konsep Aset Tak Berwujud

Bagian ini membahas definisi dan karakteristik fundamental dari aset tak berwujud. Berdasarkan PSAK 19 / IAS 38, aset tak berwujud didefinisikan sebagai aset non-moneter yang dapat diidentifikasi tanpa wujud fisik. Kriteria kuncinya adalah identifiabilitas (kemampuan untuk dipisahkan), kontrol (kemampuan entitas memperoleh manfaat dan membatasi akses pihak lain), dan adanya potensi manfaat ekonomi masa depan. Sementara standar akuntansi berfokus pada pengakuan, dalam konteks perpajakan, aset tak berwujud diatur melalui mekanisme amortisasi dan perlakuan atas biaya penggunaannya, seperti pembayaran royalti/lisensi, yang menjadi pengurang penghasilan.

Landasan Teori Perpajakan

Analisis ini didasarkan pada prinsip-prinsip dasar perpajakan. Teori keadilan perpajakan menjadi landasan moral, menekankan perlunya keadilan horizontal (wajib pajak dengan kemampuan membayar sama harus membayar pajak sama) dan keadilan vertikal (wajib pajak dengan kemampuan lebih besar membayar lebih besar). Selain itu, sangat penting untuk membedakan antara tindakan penghindaran pajak (Tax Avoidance), yang merupakan pemanfaatan celah legal untuk mengurangi beban pajak (misalnya, melalui transfer pricing), dengan penggelapan pajak (Tax Evasion), yang merupakan tindakan ilegal melalui penyembunyian atau pemalsuan data.

Perpajakan Domestik vs Multinasional

Perbedaan utama dalam pemajakan terletak pada penerapan prinsip. Sistem domestik menggunakan prinsip domisili (pajak atas penghasilan seluruh dunia) atau sumber (pajak atas penghasilan dari sumber domestik). Bagi perusahaan multinasional (MNCs), prinsip-prinsip ini berbenturan, sehingga penyelesaiannya diatur dalam Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B). Inti dari perpajakan transaksi internasional adalah Arms Length Principle (ALP) atau Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha, yang mensyaratkan transaksi afiliasi harus dilakukan seadil transaksi pihak independen. ALP adalah fondasi bagi regulasi transfer pricing, yang bertujuan mencegah manipulasi harga dalam transaksi afiliasi, termasuk yang melibatkan aset tak berwujud.

Perlakuan Pajak Aset Tak Berwujud

Perlakuan pajak aset tak berwujud berbeda antara kedua jenis perusahaan. Di tingkat domestik, perusahaan dapat mengurangi penghasilan bruto melalui amortisasi biaya perolehan aset atau melalui pengakuan biaya royalti/lisensi. Namun, di ranah internasional, perlakuan menjadi jauh lebih kompleks, dipandu oleh kerangka OECD, terutama konsep DEMPE (Development, Enhancement, Maintenance, Protection, and Exploitation). Kerangka DEMPE digunakan untuk mengalokasikan laba dari aset tak berwujud berdasarkan entitas yang secara fungsional mengendalikan risiko dan melakukan kegiatan tersebut, bukan hanya pemilik legal. Peraturan ini dirancang untuk memerangi praktik profit shifting (penggeseran laba), di mana laba dialihkan ke yurisdiksi pajak rendah, seringkali melalui penentuan royalti yang tidak wajar, dan untuk mengatur perjanjian Cost Sharing Arrangement (CSA).

Penelitian Terdahulu

Bab ini diakhiri dengan tinjauan literatur relevan, mencakup tiga area utama. Pertama, kajian komparatif kebijakan pajak memberikan kerangka kerja untuk membandingkan tarif dan insentif antara yurisdiksi. Kedua, studi profit shifting memberikan bukti empiris mengenai sejauh mana MNCs memanfaatkan aset tak berwujud untuk tujuan penghindaran pajak agresif. Ketiga, analisis tarif pajak efektif (ETR) digunakan untuk mengukur dampak akhir dari perbedaan perlakuan pajak antara perusahaan domestik dan MNCs, seringkali menunjukkan adanya gap dalam beban pajak yang ditanggung kedua kelompok tersebut.

METODE

Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan desain deskriptif-komparatif. Pendekatan ini dipilih karena penelitian berfokus pada pemahaman mendalam terhadap fenomena perpajakan aset tidak berwujud pada perusahaan multinasional (MNC) dan perusahaan domestik, serta membandingkan perbedaan perlakuan dan implikasi yang timbul di antara keduanya. Desain deskriptif-

komparatif memungkinkan peneliti untuk menggambarkan karakteristik masing-masing kelompok secara sistematis dan menyoroti perbedaan mendasar dalam konteks regulasi, strategi pajak, dan kepatuhan. Pendekatan kualitatif juga memberikan ruang untuk interpretasi yang lebih mendalam terhadap data tekstual berupa regulasi, laporan keuangan, serta literatur akademik yang relevan.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari berbagai sumber resmi dan publikasi yang telah ada sebelumnya. Sumber data utama mencakup dokumen peraturan perpajakan nasional, seperti Undang-Undang Pajak Penghasilan (UU PPh) No. 36 Tahun 2008 dan perubahannya, serta Peraturan Direktur Jenderal Pajak terkait transfer pricing dan perlakuan pajak atas aset tidak berwujud. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations sebagai rujukan internasional dalam analisis kebijakan perpajakan lintas negara.

Sumber data tambahan diperoleh dari laporan tahunan perusahaan multinasional dan domestik yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), serta jurnal akademik dan literatur ilmiah yang membahas topik terkait seperti perpajakan internasional, aset tidak berwujud, dan praktik transfer pricing. Pemilihan sumber data dilakukan dengan mempertimbangkan aspek relevansi, validitas, dan kemutakhiran agar hasil penelitian dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode studi kepustakaan (library research). Teknik ini meliputi proses penelusuran, pengumpulan, dan pengkajian berbagai dokumen, baik berupa regulasi, pedoman internasional, laporan keuangan, maupun hasil penelitian terdahulu. Peneliti menelaah dokumen-dokumen tersebut untuk memperoleh informasi yang relevan mengenai perlakuan dan kebijakan pajak atas aset tidak berwujud. Setiap data yang dikumpulkan kemudian diseleksi dan dikategorikan berdasarkan tema penelitian, seperti aspek pengakuan, penilaian, pelaporan, dan implikasi perpajakan aset tidak berwujud pada MNC dan perusahaan domestik.

Teknik Analisis Data

Penelitian ini menggunakan dua pendekatan utama dalam menganalisis data, yaitu analisis isi (content analysis) dan analisis komparatif (comparative analysis). Pertama, analisis isi digunakan untuk menelaah secara mendalam substansi dari regulasi perpajakan, pedoman OECD, dan literatur akademik. Proses analisis mencakup identifikasi tema utama, pengelompokan informasi berdasarkan kategori, dan interpretasi terhadap prinsip-prinsip yang berkaitan dengan perlakuan pajak atas aset tidak berwujud. Melalui analisis ini, peneliti dapat memahami bagaimana kebijakan perpajakan dirancang dan diterapkan dalam konteks nasional maupun internasional.

Kedua, analisis komparatif dilakukan untuk menyoroti perbedaan dan persamaan antara perusahaan multinasional dan perusahaan domestik dalam hal penerapan aturan perpajakan aset tidak berwujud. Analisis ini mencakup beberapa dimensi utama, yaitu aspek regulatif, praktik pelaporan, strategi penghindaran pajak, serta risiko terjadinya Base Erosion and Profit Shifting (BEPS). Pendekatan komparatif ini membantu mengidentifikasi pola perilaku perpajakan yang khas di masing-masing jenis perusahaan serta dampaknya terhadap penerimaan negara.

Validitas Data

Untuk memastikan keabsahan hasil penelitian, dilakukan proses triangulasi sumber, yaitu membandingkan data yang diperoleh dari berbagai referensi seperti regulasi pajak, laporan tahunan, dan literatur akademik. Triangulasi ini bertujuan untuk memeriksa konsistensi informasi dan meningkatkan kredibilitas interpretasi. Selain itu, peneliti juga memastikan bahwa setiap sumber yang digunakan berasal dari lembaga resmi, jurnal terindeks, atau publikasi akademik yang diakui secara ilmiah.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Perlakuan Pajak Aset Tak Berwujud pada Perusahaan Domestik **Mekanisme Pengakuan Aset Tak Berwujud**

Perusahaan domestik di Indonesia menerapkan perlakuan pajak atas aset tak berwujud berdasarkan ketentuan Undang-Undang Pajak Penghasilan (UU PPh) No. 36 Tahun 2008 dan peraturan pelaksanaannya. Pengakuan aset tak berwujud untuk tujuan perpajakan harus memenuhi kriteria yang sejalan dengan PSAK 19, yaitu dapat diidentifikasi, dikontrol oleh entitas, dan memberikan manfaat ekonomi masa depan. Namun, perbedaan mendasar antara pengakuan akuntansi dan fiskal terletak pada

aspek substansi ekonomi dan kemampuan pengukuran yang andal. Dalam konteks perpajakan domestik, aset tak berwujud yang diakui umumnya meliputi hak paten, merek dagang, hak cipta, lisensi, dan goodwill yang diperoleh melalui pembelian atau akuisisi. Perusahaan domestik cenderung memiliki struktur kepemilikan aset tak berwujud yang lebih sederhana karena operasi bisnis terbatas pada yurisdiksi tunggal. Hal ini mempermudah proses identifikasi, valuasi, dan dokumentasi aset untuk keperluan perpajakan. Berbeda dengan perusahaan multinasional yang seringkali menghadapi kompleksitas dalam menentukan lokasi ekonomi substansial dari aset tak berwujud, perusahaan domestik memiliki kejelasan yurisdiksi yang meminimalkan risiko sengketa pajak terkait alokasi hak pemajakan.

Pengakuan fiskal atas aset tak berwujud juga mensyaratkan adanya transaksi yang dapat dibuktikan dengan dokumen formal, seperti perjanjian lisensi, akta pembelian, atau bukti pembayaran royalti. Dalam praktiknya, perusahaan domestik yang mengembangkan aset tak berwujud secara internal menghadapi keterbatasan pengakuan fiskal karena biaya riset dan pengembangan umumnya diperlakukan sebagai biaya periode berjalan, bukan kapitalisasi yang dapat diamortisasi. Kondisi ini berbeda dengan aset tak berwujud yang dibeli dari pihak ketiga, yang dapat dikapitalisasi dan disusutkan sesuai masa manfaatnya.

Mekanisme Amortisasi Aset Tak Berwujud

Amortisasi merupakan mekanisme utama dalam perlakuan pajak atas aset tak berwujud bagi perusahaan domestik. Berdasarkan ketentuan perpajakan Indonesia, aset tak berwujud yang memiliki masa manfaat terbatas dapat diamortisasi dengan menggunakan metode garis lurus atau metode saldo menurun. Masa manfaat fiskal aset tak berwujud umumnya dikelompokkan berdasarkan jenis dan karakteristik aset, dengan periode amortisasi yang berkisar antara 4 hingga 20 tahun, tergantung pada kategori kelompok aset. Perhitungan amortisasi fiskal dilakukan berdasarkan harga perolehan atau nilai tercatat aset tak berwujud. Harga perolehan ini mencakup seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh aset tersebut, termasuk biaya legal, biaya pendaftaran, dan biaya langsung lainnya yang terkait dengan perolehan. Beban amortisasi yang diakui setiap tahun dapat dikurangkan dari penghasilan bruto perusahaan, sehingga mengurangi penghasilan kena pajak dan pada akhirnya menurunkan beban pajak penghasilan badan.

Dalam praktiknya, perusahaan domestik menghadapi beberapa tantangan dalam penerapan amortisasi aset tak berwujud. Pertama, penentuan masa manfaat yang tepat seringkali bersifat subjektif, terutama untuk aset seperti merek dagang atau teknologi yang nilai dan relevansinya dapat berubah seiring dengan dinamika pasar. Kedua, terdapat perbedaan perlakuan antara standar akuntansi dan peraturan perpajakan terkait estimasi nilai residu dan metode amortisasi yang digunakan, yang mengharuskan perusahaan melakukan rekonsiliasi fiskal. Ketiga, untuk aset tak berwujud dengan masa manfaat tidak terbatas, seperti goodwill tertentu, tidak dapat dilakukan amortisasi fiskal, sehingga tidak memberikan manfaat pengurang penghasilan kena pajak.

Dampak amortisasi terhadap beban pajak perusahaan domestik cukup signifikan, terutama bagi perusahaan yang memiliki porsi aset tak berwujud yang besar dalam struktur asetnya. Dengan adanya pengakuan beban amortisasi, perusahaan dapat mengoptimalkan perencanaan pajak secara legal dan mengurangi tarif pajak efektif tanpa melanggar ketentuan perpajakan. Namun, optimalisasi ini tetap terbatas pada kerangka regulasi domestik dan tidak memiliki fleksibilitas lintas yurisdiksi seperti yang dimiliki oleh perusahaan multinasional.

Perlakuan Pajak atas Pembayaran Royalti dan Lisensi

Selain amortisasi, mekanisme penting lainnya dalam perpajakan aset tak berwujud bagi perusahaan domestik adalah pengakuan biaya royalti dan lisensi. Perusahaan domestik yang menggunakan aset tak berwujud milik pihak ketiga, baik domestik maupun asing, diwajibkan membayar royalti atau biaya lisensi sebagai kompensasi atas penggunaan hak tersebut. Pembayaran royalti ini dapat dikurangkan dari penghasilan bruto sepanjang memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha, serta didukung oleh dokumentasi yang memadai. Dalam konteks transaksi domestik, pembayaran royalti kepada pihak dalam negeri dikenakan pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 23 dengan tarif tertentu, yang bersifat tidak final dan dapat dikreditkan oleh penerima royalti terhadap pajak terutang tahunan. Sementara itu, pembayaran royalti kepada pihak luar negeri dikenakan Pajak Penghasilan Pasal 26, dengan tarif yang dapat diatur dalam Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda (P3B) apabila berlaku.

Perusahaan domestik memiliki insentif untuk mengakui biaya royalti sebagai pengurang penghasilan karena dapat menurunkan penghasilan kena pajak. Namun, otoritas pajak memiliki kewenangan untuk menguji kewajaran nilai royalti yang dibayarkan, terutama jika transaksi dilakukan dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa. Dalam hal ini, prinsip arm's length menjadi acuan untuk memastikan bahwa nilai royalti tidak melebihi harga pasar wajar. Jika ditemukan indikasi transfer pricing yang tidak wajar, otoritas pajak dapat melakukan koreksi fiskal dan mengenakan sanksi administratif.

Tantangan utama bagi perusahaan domestik dalam pengelolaan biaya royalti adalah keterbatasan akses terhadap data pembanding untuk menentukan nilai wajar, terutama untuk aset tak berwujud yang unik dan tidak memiliki pasar yang aktif. Selain itu, dokumentasi transfer pricing yang lengkap dan memadai menjadi beban administratif tambahan, terutama bagi perusahaan menengah yang memiliki sumber daya terbatas. Meskipun demikian, kepatuhan terhadap ketentuan ini penting untuk menghindari risiko sengketa pajak dan sanksi yang dapat merugikan perusahaan.

Perlakuan Pajak Aset Tak Berwujud pada Perusahaan Multinasional (MNC)

Analisis Transfer Pricing dalam Transaksi Aset Tak Berwujud

Perusahaan multinasional (MNC) menghadapi kompleksitas perpajakan yang jauh lebih tinggi dibandingkan perusahaan domestik, terutama terkait transaksi aset tak berwujud antar entitas afiliasi di berbagai yurisdiksi. Transfer pricing menjadi isu sentral dalam perpajakan MNC karena fleksibilitas struktural yang memungkinkan alokasi aset tak berwujud ke entitas di negara dengan tarif pajak rendah. Mekanisme ini dilakukan melalui pengalihan kepemilikan hukum (legal ownership) atau hak ekonomi atas aset tak berwujud, yang kemudian diikuti dengan pembayaran royalti atau biaya lisensi dari entitas pengguna di negara dengan tarif pajak lebih tinggi.

Praktik transfer pricing atas aset tak berwujud sangat rentan terhadap manipulasi karena karakteristik aset ini yang sulit diukur secara objektif dan tidak memiliki pasar pembanding yang jelas. MNC dapat menetapkan nilai royalti yang tidak wajar dengan memanfaatkan informasi asimetri dan keterbatasan otoritas pajak dalam mengakses data pembanding internasional. Sebagai contoh, perusahaan teknologi multinasional sering mengalokasikan hak kekayaan intelektual seperti algoritma, paten, dan merek dagang ke anak perusahaan di negara tax haven seperti Irlandia atau Singapura, kemudian menagih royalti yang tinggi dari entitas operasional di negara dengan tarif pajak tinggi seperti Indonesia.

Kerangka OECD melalui Transfer Pricing Guidelines memberikan pedoman untuk menilai kewajaran transaksi aset tak berwujud berdasarkan prinsip arm's length. Namun, penerapan prinsip ini dalam praktik menghadapi kendala signifikan karena kesulitan dalam menemukan transaksi pembanding yang benar-benar independen dan setara. Aset tak berwujud yang unik, seperti teknologi proprietary atau merek global, hampir tidak mungkin memiliki pembanding yang tepat di pasar terbuka. Kondisi ini memberikan ruang bagi MNC untuk melakukan interpretasi subjektif dalam penentuan harga transfer, yang seringkali menguntungkan strategi optimalisasi pajak global mereka. Dampak dari praktik transfer pricing atas aset tak berwujud sangat merugikan negara berkembang seperti Indonesia. Pengalihan laba melalui pembayaran royalti yang berlebihan menyebabkan erosi basis pajak domestik, sehingga penerimaan Pajak Penghasilan Badan berkurang signifikan. Studi empiris menunjukkan bahwa MNC di Indonesia melaporkan rasio laba kena pajak terhadap total aset yang jauh lebih rendah dibandingkan perusahaan domestik yang sebanding, bahkan sebagian besar MNC melaporkan laba kena pajak nol meskipun laporan akuntansi menunjukkan profitabilitas positif.

Risiko Profit Shifting melalui Aset Tak Berwujud

Profit shifting atau penggeseran laba merupakan strategi yang umum dilakukan oleh MNC untuk meminimalkan beban pajak global dengan mengalihkan laba dari yurisdiksi berpajak tinggi ke yurisdiksi berpajak rendah. Aset tak berwujud menjadi instrumen utama dalam praktik ini karena mobilitas tinggi dan sulitnya melakukan verifikasi nilai wajar. MNC dapat dengan mudah mengalihkan kepemilikan atau hak ekonomi atas aset tak berwujud ke entitas di tax haven melalui transaksi intra-grup yang terstruktur sedemikian rupa sehingga tampak legitimate secara legal, meskipun substansi ekonominya dipertanyakan. Mekanisme profit shifting melalui aset tak berwujud dapat dilakukan dengan berbagai cara. Pertama, MNC dapat melakukan transfer kepemilikan aset tak berwujud ke entitas di negara berpajak rendah dengan harga yang undervalued, kemudian menagih royalti yang tinggi dari entitas operasional. Kedua, MNC dapat menggunakan skema Cost Sharing Arrangement (CSA) di mana

beberapa entitas dalam grup berkontribusi pada pengembangan aset tak berwujud, tetapi alokasi hak dan keuntungan tidak proporsional dengan kontribusi ekonomi sebenarnya. Ketiga, MNC dapat memanfaatkan struktur pembiayaan utang intra-grup (debt push down) untuk mengalihkan laba melalui pembayaran bunga yang dikombinasikan dengan pembayaran royalti.

Risiko profit shifting semakin tinggi pada era digitalisasi ekonomi, di mana nilai perusahaan semakin bergantung pada aset tak berwujud seperti data pengguna, algoritma, dan platform digital. Perusahaan teknologi global seperti Google, Amazon, dan Facebook menggunakan struktur pajak yang sangat kompleks dengan menempatkan aset intelektual mereka di negara dengan perlakuan pajak preferensial. Model bisnis digital yang memungkinkan perusahaan menghasilkan pendapatan signifikan di suatu negara tanpa kehadiran fisik yang substansial memperburuk risiko erosi basis pajak di negara sumber. Dampak profit shifting terhadap penerimaan pajak negara berkembang sangat signifikan. Studi menunjukkan bahwa Indonesia kehilangan potensi penerimaan pajak miliaran rupiah setiap tahun akibat praktik transfer pricing yang agresif oleh MNC. Selain merugikan secara fiskal, profit shifting juga menciptakan ketidakadilan kompetitif antara MNC dan perusahaan domestik, di mana MNC dapat menjual produk dengan harga lebih kompetitif karena beban pajak efektif yang lebih rendah, sementara perusahaan domestik harus menanggung beban pajak penuh sesuai tarif domestik.

Pengaruh Inisiatif BEPS dan Kerangka DEMPE

Menanggapi masalah erosi basis pajak dan penggeseran laba, OECD meluncurkan inisiatif Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) yang terdiri dari 15 action plan untuk memerangi praktik penghindaran pajak agresif oleh MNC. Dalam konteks aset tak berwujud, BEPS Action 8-10 secara khusus mengatur tentang transfer pricing atas transaksi yang melibatkan aset tak berwujud, risiko, dan modal. Inisiatif ini bertujuan untuk memastikan bahwa alokasi laba sesuai dengan penciptaan nilai ekonomi substansial, bukan hanya berdasarkan kepemilikan legal semata. Kerangka DEMPE (Development, Enhancement, Maintenance, Protection, and Exploitation) menjadi pendekatan baru dalam mengalokasikan laba dari aset tak berwujud. Kerangka ini menekankan bahwa entitas yang berhak atas return dari aset tak berwujud adalah entitas yang secara aktif melakukan fungsi-fungsi DEMPE dan menanggung risiko terkait, bukan semata-mata pemilik legal. Analisis DEMPE mensyaratkan evaluasi mendalam terhadap kontribusi ekonomi masing-masing entitas dalam grup MNC, termasuk keputusan strategis, investasi sumber daya, dan kontrol terhadap risiko pengembangan dan eksploitasi aset.

Penerapan kerangka DEMPE memberikan tantangan bagi MNC karena mensyaratkan dokumentasi yang sangat rinci dan substansial untuk membuktikan alokasi ekonomi yang tepat. MNC tidak lagi dapat hanya mengandalkan struktur legal ownership untuk mengalihkan laba, tetapi harus menunjukkan substance ekonomi yang nyata di yurisdiksi tempat entitas pemilik aset berada. Hal ini mencakup adanya personel berkualifikasi yang mengambil keputusan strategis, investasi riil dalam aktivitas riset dan pengembangan, serta infrastruktur operasional yang memadai.

Indonesia telah mengadopsi prinsip-prinsip BEPS melalui berbagai peraturan domestik, termasuk Peraturan Menteri Keuangan tentang transfer pricing dan Country-by-Country Reporting (CbCR). Namun, implementasi di lapangan masih menghadapi kendala signifikan, terutama terkait kapasitas otoritas pajak dalam melakukan analisis DEMPE yang kompleks dan keterbatasan akses terhadap informasi global tentang struktur dan operasi MNC. Selain itu, perbedaan interpretasi antara otoritas pajak Indonesia dengan negara lain dapat menimbulkan risiko double taxation yang merugikan iklim investasi. Meskipun demikian, inisiatif BEPS dan kerangka DEMPE memberikan harapan untuk menciptakan sistem perpajakan internasional yang lebih adil. Dengan adanya transparansi yang lebih besar melalui mekanisme automatic exchange of information dan CbCR, otoritas pajak memiliki akses yang lebih baik untuk mendeteksi praktik profit shifting. Ke depan, keberhasilan implementasi BEPS akan sangat bergantung pada komitmen global untuk menerapkan standar yang konsisten dan kooperasi antar yurisdiksi dalam penegakan aturan.

Analisis Komparatif Perlakuan Pajak Aset Tak Berwujud Perbedaan Prinsip Perpajakan

Perbedaan mendasar antara perusahaan domestik dan MNC dalam perlakuan pajak aset tak berwujud terletak pada prinsip perpajakan yang diterapkan. Perusahaan domestik tunduk pada prinsip domisili atau sumber yang bersifat tunggal dan jelas, di mana seluruh penghasilan yang diperoleh dari aktivitas usaha di Indonesia dikenakan pajak berdasarkan ketentuan domestik tanpa kompleksitas

alokasi lintas yurisdiksi. Sebaliknya, MNC menghadapi tumpang tindih prinsip perpajakan dari berbagai negara tempat mereka beroperasi, yang mengharuskan penerapan mekanisme penghindaran pajak berganda melalui P3B dan aturan transfer pricing yang kompleks. Dalam konteks aset tak berwujud, prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*) menjadi standar utama bagi MNC untuk menentukan harga transfer dalam transaksi intra-grup. Prinsip ini mensyaratkan bahwa transaksi antara entitas afiliasi harus dilakukan dengan harga dan kondisi yang sama seperti transaksi antara pihak independen. Namun, penerapan prinsip ini sangat *challenging* dalam praktik karena sulitnya menemukan transaksi pembanding yang benar-benar setara, terutama untuk aset tak berwujud yang unik dan tidak diperdagangkan secara aktif di pasar.

Perusahaan domestik, di sisi lain, tidak menghadapi kompleksitas serupa karena transaksi mereka umumnya terbatas pada lingkup domestik. Meskipun prinsip *arm's length* juga berlaku untuk transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa, ruang lingkup dan risiko sengketa jauh lebih terbatas. Perusahaan domestik lebih fokus pada kepatuhan formal terhadap ketentuan amortisasi dan pengakuan biaya royalti, tanpa harus menghadapi risiko audit transfer pricing lintas yurisdiksi yang intensif. Perbedaan prinsip ini juga berdampak pada strategi perencanaan pajak. MNC memiliki fleksibilitas untuk melakukan optimalisasi pajak global dengan memanfaatkan perbedaan tarif pajak dan insentif antar negara, sementara perusahaan domestik terbatas pada optimalisasi dalam kerangka regulasi nasional. Akibatnya, tarif pajak efektif yang ditanggung oleh MNC seringkali lebih rendah dibandingkan perusahaan domestik, meskipun tingkat profitabilitas ekonomi mereka sebanding atau bahkan lebih tinggi.

Perbedaan Risiko Perpajakan

Risiko perpajakan yang dihadapi oleh MNC dan perusahaan domestik terkait aset tak berwujud juga berbeda secara signifikan. MNC menghadapi risiko audit transfer pricing yang jauh lebih tinggi karena transaksi intra-grup yang kompleks dan melibatkan berbagai yurisdiksi. Otoritas pajak di berbagai negara semakin agresif dalam melakukan pemeriksaan terhadap praktik transfer pricing MNC, dengan fokus khusus pada transaksi yang melibatkan aset tak berwujud karena potensi penggeseran laba yang besar. Risiko *double taxation* menjadi ancaman nyata bagi MNC ketika terjadi perbedaan interpretasi antara otoritas pajak di negara yang berbeda terkait alokasi laba dari aset tak berwujud. Misalnya, otoritas pajak Indonesia dapat menganggap bahwa pembayaran royalti ke entitas afiliasi di luar negeri terlalu tinggi dan melakukan koreksi positif, sementara negara penerima royalti tetap mengenakan pajak atas penghasilan royalti tersebut. Dalam situasi seperti ini, MNC harus menanggung beban pajak ganda atas penghasilan yang sama, yang dapat merugikan secara signifikan. Selain itu, MNC juga menghadapi risiko reputasi dan legal akibat praktik pajak yang agresif. Di era transparansi informasi saat ini, publik dan media semakin kritis terhadap strategi penghindaran pajak oleh korporasi multinasional. Skandal *tax avoidance* yang melibatkan perusahaan-perusahaan besar seperti Apple, Google, dan Starbucks telah menimbulkan tekanan publik yang besar dan mendorong perubahan regulasi yang lebih ketat. MNC yang terlibat dalam praktik pajak yang kontroversial dapat menghadapi boikot konsumen, investigasi regulatori, dan kerusakan citra merek yang sulit dipulihkan. Perusahaan domestik, meskipun menghadapi risiko audit dan sengketa pajak, umumnya memiliki profil risiko yang lebih rendah karena struktur transaksi yang lebih sederhana dan terbatas pada yurisdiksi tunggal. Risiko utama yang dihadapi perusahaan domestik adalah kesalahan dalam penerapan ketentuan amortisasi dan pengakuan biaya, yang dapat dikoreksi oleh otoritas pajak dalam pemeriksaan rutin. Namun, dampak finansial dari koreksi tersebut umumnya tidak sebesar risiko yang dihadapi oleh MNC dalam kasus sengketa transfer pricing internasional.

Dampak terhadap Tarif Pajak Efektif

Analisis tarif pajak efektif (*Effective Tax Rate/ETR*) menunjukkan disparitas yang signifikan antara MNC dan perusahaan domestik dalam hal beban pajak aktual yang ditanggung. Studi empiris menunjukkan bahwa MNC di Indonesia melaporkan ETR yang jauh lebih rendah dibandingkan perusahaan domestik yang sebanding, meskipun keduanya dikenakan tarif pajak nominal yang sama. Perbedaan ini terutama disebabkan oleh kemampuan MNC dalam memanfaatkan struktur transfer pricing dan alokasi aset tak berwujud untuk menggeser laba ke yurisdiksi berpajak rendah. Sebagai ilustrasi, MNC di sektor manufaktur dan teknologi seringkali melaporkan ETR di bawah 15%, sementara perusahaan domestik di sektor yang sama melaporkan ETR mendekati tarif nominal 22% (sesuai UU HPP). Disparitas ini mencerminkan adanya praktik *profit shifting* yang signifikan, di mana laba yang

seharusnya dikenakan pajak di Indonesia dialihkan ke entitas afiliasi di negara lain melalui pembayaran royalti, biaya manajemen, atau bunga pinjaman intra-grup yang berlebihan.

Dampak terhadap tarif pajak efektif ini tidak hanya merugikan penerimaan negara, tetapi juga menciptakan ketidakadilan kompetitif. Perusahaan domestik yang menanggung beban pajak lebih tinggi menjadi kurang kompetitif dalam persaingan harga dan investasi dibandingkan MNC. Kondisi ini dapat menghambat pertumbuhan perusahaan domestik dan mengurangi daya saing ekonomi nasional secara keseluruhan. Selain itu, disparitas ETR juga menimbulkan pertanyaan tentang efektivitas sistem perpajakan dalam mencapai prinsip keadilan horizontal dan vertikal. Jika dua perusahaan dengan kemampuan ekonomi yang sama menanggung beban pajak yang berbeda hanya karena perbedaan struktur operasional (domestik vs multinasional), maka prinsip keadilan perpajakan telah dilanggar. Hal ini mendorong perlunya reformasi perpajakan yang lebih komprehensif untuk memastikan bahwa semua pelaku usaha berkontribusi secara adil terhadap penerimaan negara.

Implikasi bagi Otoritas Pajak

Perbedaan perlakuan dan risiko perpajakan antara MNC dan perusahaan domestik memberikan implikasi penting bagi otoritas pajak dalam merancang strategi pengawasan dan penegakan hukum. Pertama, otoritas pajak perlu meningkatkan kapasitas teknis dalam melakukan audit transfer pricing, terutama terkait transaksi aset tak berwujud yang kompleks. Hal ini mencakup pelatihan pegawai dalam memahami kerangka DEMPE, valuasi aset tak berwujud, dan analisis komparabilitas transaksi.

Kedua, otoritas pajak perlu memperkuat akses terhadap informasi global melalui mekanisme pertukaran informasi otomatis dan Country-by-Country Reporting. Dengan adanya akses terhadap data struktur dan operasi MNC secara global, otoritas pajak dapat lebih efektif mendeteksi praktik profit shifting dan mengambil tindakan korektif yang tepat. Kerja sama internasional melalui forum OECD dan bilateral tax treaty menjadi sangat penting untuk meningkatkan efektivitas pengawasan.

Ketiga, otoritas pajak perlu mengembangkan mekanisme compliance yang lebih proporsional, di mana MNC yang memiliki risiko tinggi mendapat pengawasan lebih intensif, sementara perusahaan domestik dengan risiko rendah dapat diberikan fasilitasi dan kepastian hukum yang lebih baik. Pendekatan risk-based audit ini akan meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya otoritas pajak dan meningkatkan kepatuhan secara keseluruhan.

Keempat, otoritas pajak perlu memperkuat regulasi domestik untuk menutup celah penghindaran pajak, termasuk penerapan aturan anti-avoidance yang lebih tegas seperti controlled foreign company (CFC) rules, thin capitalization rules, dan general anti-avoidance rules (GAAR). Regulasi ini harus dirancang dengan hati-hati untuk mencegah penghindaran pajak agresif tanpa menghambat investasi yang legitimate.

Implikasi bagi Perusahaan

Bagi perusahaan domestik, pemahaman terhadap perlakuan pajak aset tak berwujud menjadi penting untuk optimalisasi perencanaan pajak yang legal dan efisien. Perusahaan domestik perlu memastikan dokumentasi yang memadai atas perolehan, pengembangan, dan penggunaan aset tak berwujud agar dapat memaksimalkan manfaat amortisasi fiskal. Selain itu, perusahaan domestik yang melakukan transaksi royalti dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa perlu memastikan kepatuhan terhadap prinsip arm's length untuk menghindari risiko koreksi fiskal.

Bagi MNC, kompleksitas perpajakan aset tak berwujud menuntut pengelolaan yang sangat hati-hati dan proaktif. MNC perlu memastikan bahwa struktur transfer pricing mereka sesuai dengan substansi ekonomi dan dapat dipertahankan dalam audit. Dokumentasi transfer pricing yang lengkap dan komprehensif, termasuk analisis DEMPE, menjadi keharusan untuk meminimalkan risiko sengketa dan sanksi. Selain itu, MNC perlu mempertimbangkan aspek reputasi dan keberlanjutan dalam strategi pajak mereka, tidak hanya fokus pada minimalisasi beban pajak jangka pendek. Dalam jangka panjang, baik perusahaan domestik maupun MNC perlu beradaptasi dengan perubahan lanskap perpajakan global yang semakin transparan dan ketat. Inisiatif seperti BEPS, Pillar One dan Pillar Two dari OECD, serta regulasi digital tax akan mengubah secara fundamental cara perusahaan mengelola kewajiban pajak internasional mereka. Perusahaan yang proaktif dalam menyesuaikan strategi mereka dengan standar baru akan memiliki keunggulan kompetitif dan keberlanjutan usaha yang lebih baik di masa depan.

SIMPULAN

Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara kedua jenis perusahaan dalam perlakuan, strategi, serta implikasi perpajakan atas aset tak berwujud. Perusahaan multinasional (MNC) memiliki fleksibilitas dan kompleksitas lebih tinggi dalam mengelola aset tak berwujud lintas yurisdiksi, yang sering dimanfaatkan untuk tujuan penghindaran pajak melalui praktik transfer pricing dan profit shifting ke negara dengan tarif pajak rendah. Sebaliknya, perusahaan domestik memiliki struktur yang lebih sederhana dan keterbatasan dalam melakukan optimalisasi lintas batas, sehingga lebih patuh terhadap ketentuan nasional. Analisis komparatif ini menyoroti adanya kesenjangan beban pajak efektif (Effective Tax Rate) antara MNC dan perusahaan domestik, yang menimbulkan ketidakadilan fiskal serta potensi berkurangnya penerimaan negara. Untuk mengatasi hal tersebut, diperlukan penguatan regulasi domestik, peningkatan kapasitas otoritas pajak dalam analisis transfer pricing berbasis kerangka DEMPE, serta implementasi inisiatif internasional seperti Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) guna menciptakan sistem perpajakan yang lebih adil, transparan, dan berkelanjutan bagi seluruh entitas usaha.

Implikasi

Implikasi teoretis dari penelitian ini adalah memperkuat literatur perpajakan internasional dengan memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana perbedaan karakteristik operasional antara perusahaan multinasional dan domestik memengaruhi perlakuan pajak atas aset tak berwujud, khususnya dalam konteks transfer pricing, profit shifting, dan penerapan prinsip arm's length. Penelitian ini memperkaya kerangka teori tentang hubungan antara globalisasi ekonomi, struktur korporasi lintas negara, dan kebijakan fiskal yang adil. Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan rekomendasi konkret bagi otoritas pajak untuk meningkatkan efektivitas kebijakan melalui penguatan kapasitas audit transfer pricing, penerapan kerangka DEMPE, serta optimalisasi penggunaan data global melalui Country-by-Country Reporting. Langkah-langkah ini penting untuk mengurangi kesenjangan tarif pajak efektif antara MNC dan perusahaan domestik, menutup celah penghindaran pajak, serta memastikan keadilan dan keberlanjutan dalam sistem perpajakan nasional maupun internasional.

Saran

Implikasi teoretis dari penelitian ini adalah memperkuat literatur perpajakan internasional dengan memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana perbedaan karakteristik operasional antara perusahaan multinasional dan domestik memengaruhi perlakuan pajak atas aset tak berwujud, khususnya dalam konteks transfer pricing, profit shifting, dan penerapan prinsip arm's length. Penelitian ini memperkaya kerangka teori tentang hubungan antara globalisasi ekonomi, struktur korporasi lintas negara, dan kebijakan fiskal yang adil. Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan rekomendasi konkret bagi otoritas pajak untuk meningkatkan efektivitas kebijakan melalui penguatan kapasitas audit transfer pricing, penerapan kerangka DEMPE, serta optimalisasi penggunaan data global melalui Country-by-Country Reporting. Langkah-langkah ini penting untuk mengurangi kesenjangan tarif pajak efektif antara MNC dan perusahaan domestik, menutup celah penghindaran pajak, serta memastikan keadilan dan keberlanjutan dalam sistem perpajakan nasional maupun internasional.

UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam proses penelitian sekaligus penyusunan artikel ini.

REFERENSI

- Bilicka, K. A. (2019). *Comparing UK tax returns of foreign multinationals to domestic firms*. DigitalCommons@USU.
https://digitalcommons.usu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1945&context=econ_facpubs
- Christian, Y. N. (2021). *Analisis pengaruh perencanaan pajak terhadap nilai perusahaan*. Media Neliti.
<https://media.neliti.com/media/publications/357253-analisis-pengaruh-perencanaan-pajak-terh-2ac5cf11.pdf>
- Mola Okoko, J., Tunison, S., & Walker, K. D. (Eds.). (2023). *Varieties of Qualitative Research Methods: Selected Contextual Perspectives*. Springer

- Mohamed, H. (2017). Qualitative research approach in LIS education: Comparative methodology study. *IOSR Journal of Research & Method in Education*, 7(1), 83-89. <https://doi.org/10.9790/7388-0701028389>
- Rennath, M. S., & Wijaya, H. (2024). *Pengaruh intangible assets terhadap firm value di Indonesia*. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 6(1). <https://journal.untar.ac.id/index.php/jpa/article/view/29923/18032>
- Sari, M. D., & Nuraini, A. (2022). *Analisis kepatuhan pajak berdasarkan Theory of Planned Behavior*. *Jurnal Ilmiah Akuntansi (JIA)*, 6(1), 45–56. <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/JIA/article/download/1388/873/7546>
- Sembiring, M. (2024). *Pengaruh inflasi terhadap capaian ekspor sektor industri manufaktur di Indonesia*. *Journal of Economics and Entrepreneurship (JOECY)*, 3(2), 112–123. <https://joecy.org/index.php/joecy/article/view/822>
- Tewu, S. (2023). *Analisis perencanaan pajak PPh 21 yang dilakukan konsultan pajak terhadap klien*. *Karisma: Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 6(2), 98–107. <https://ejournal.unklab.ac.id/index.php/kar/article/view/1049>