

Edisi Juni 2017

TAXGuide

Enrich your Knowledge

Perburuan Pajak di Era Digital

3

Potensi, Regulasi dan Syarat Investasi Asing di Sektor
Jasa Konstruksi

6

Belajar dari *Tsunami Finansial*

9

Belenggu Pajak Bintang Sepakbola

10



Consulting Group

EXECUTIVE EDITORIAL TEAM

Sugianto
Muhammad Razikun
Karsino
Wahyu Nuryanto
Imam Subekti
Meydawati
Ika Fithriyadi

EDITORIAL TEAM

Agust Supriadi
Yasmine Tiara
Fhadhila R. Putri
Asep Munazat Zatznika
Cindy Miranti
Iffah Adilah
Novi Astuti
Rathihanda Batam

DESIGN & DISTRIBUTION

M. Trisna Indra
M. Budhi Kurniawan
Iksan Sadar

ALAMAT REDAKSI

MUC Building 4th floor
Jl. TB Simatupang 15, Tanjung Barat
Jakarta (12530)
Phone: +6221 788 37111
Fax: +6221 788 37 666
Email: publishing@mucglobal.com

Tax Guide merupakan materi publikasi bulanan MUC Consulting Group, yang berisikan perkembangan informasi perpajakan dan akuntansi terkini. Redaksi menerima kontribusi naskah berupa foto dan opini yang berkaitan dengan dunia perpajakan dan akuntansi. Opini yang ditampilkan di Tax Guide tidak mempresentasikan pandangan MUC Consulting Group sehingga redaksi tidak bertanggung jawab atas ketidakakuratan dari pernyataan, opini, atau saran yang terdapat dalam naskah.

EDITORIAL NOTES



Assalamualaikum Wr. Wb. Salam sejahtera untuk kita semua. Selamat merayakan Hari Kemenangan, terutama bagi umat muslim yang merayakan Idul Fitri, hari di mana manusia kembali kepada fitrah dan jati dirinya sebagai hamba Allah SWT.

Pembaca Tax Guide yang budiman, edisi kali ini kami mengangkat topik utama soal perburuan pajak di era *booming digital economy*. Hal ini tak hanya menjadi fokus insan pajak di Indonesia, tetapi juga di dunia internasional. Untuk itu, kami mewawancarai **Heru Marhanto Utomo, Kasubdit Manajemen Transformasi Direktorat Jenderal Pajak**.

Dari sisi legal, terbitnya Undang-Undang Nomor 2 Tahun 2017 tentang Jasa Konstruksi juga menarik untuk diperbincangkan. Setidaknya, ulasan mengenai beleid tersebut diharapkan bisa menjadi panduan investasi di sektor terkait.

Isu lainnya yang juga kami bahas dalam edisi kali ini adalah terseretnya sejumlah mega bintang sepakbola dalam skandal pajak di Spanyol. Fenomena ini setidaknya bisa menjadi pelajaran bagi publik di Tanah Air bahwa euphoria kemenangan bisa redup seketika hanya karena persoalan pajak.

Terakhir, kami menyajikan infografis mengenai alur proses sengketa pajak di pengadilan yang bisa menjadi bahan pembelajaran bagi semua pihak.

Tak lupa kami segenap redaksi dan manajemen MUC Consulting Group mengucapkan selamat Idul Fitri 1438H. Mohon maaf lahir dan batin. Semoga apa yang kami sampaikan dalam Tax Guide kali ini bisa memberikan pencerahan bagi kita semua, serta bermanfaat bagi pembaca sekalian. Selamat membaca

Wassalamualaikum, Wr. Wb

Jakarta, June 2017

Wahyu Nuryanto

EKSKLUSIF WAWANCARA

Perburuan Pajak di ERA DIGITAL



Heru Marhanto Utomo
Kasubdit Manajemen Transformasi Direktorat Jenderal Pajak (DJP)

Perkembangan ekonomi global semakin pesat seiring dengan evolusi transaksi bisnis, dari yang sebelumnya manual menjadi berbasis digital. Sebuah terobosan teknologi yang memudahkan pelaku ekonomi bertransaksi tanpa harus bertatap muka. Meski di sisi lain menyulitkan otoritas pajak di seluruh dunia untuk memajaki ekonomi digital.

Untuk itu diperlukan terobosan kebijakan untuk memburu pajak di sektor ekonomi digital yang terkenal inovatif dan unik. Otoritas pajak di sejumlah negara bahkan dipaksa harus memutar otak untuk menciptakan jenis pajak baru demi menjerat pelaku bisnis berbasis daring (e-commerce) atau penyedia jasa internet (over the top/OTT).

Otoritas pajak di Indonesia pun dihadapkan pada tantangan yang sama. Untuk mengetahui seperti apa arah kebijakan pemajakan ekonomi digital di Indonesia, Tax Guide mewawancarai **Heru Marhanto Utomo, Kasubdit Manajemen Transformasi Direktorat Jenderal Pajak (DJP)**. Berikut petikan wawancaranya:

Apa yang melatarbelakangi banyak negara—termasuk Indonesia—untuk segera memajaki aktivitas bisnis digital?

Sebenarnya ekonomi digital merupakan aktivitas bisnis yang biasa, cuma platform-nya digital. Sistem perpajakan menganut prinsip keadilan, sehingga siapapun yang menerima penghasilan, kalau sudah memenuhi persyaratan, maka harus bayar pajak, termasuk dalam kegiatan ekonomi berbasis digital. Di manapun, tidak hanya di Indonesia, di luar negeri pun seperti itu. Itu sudah prinsip dasarnya seperti itu.

Pajak di industri e-commerce ini sangat penting, mengingat nilai transaksinya yang besar. Dan kita bicara fakta bahwa OTT ini mendatangkan penghasilan dari aktivitasnya di Indonesia. Berarti ini sudah ada objek pajak.

Untuk memajaki suatu perusahaan atau transaksi ada dua hal yang harus dipenuhi: objeknya ada dan subjeknya sebagai pembayar pajak juga ada. Nah di sini, memang ada kesulitan. Pertama, OTT ini tidak memiliki cabang atau kantor perwakilan. Kedua, tidak mempunyai BUT di Indonesia. Itu isu yang paling penting. Dan ketiga, OTT kurang atau tidak membayar pajak.

Apa yang menjadi dasar atau alat pemajakannya?

Digital technology merupakan disruptive technology, yaitu teknologi yang benar-benar mengguncang kehidupan bisnis normal. Nah itu yang kita belum mengatur secara detil. Di masyarakat pun ini hal yang baru. Proses bisnis ekonomi berubah, dari yang biasa berpindah ke digital. Kalau ekonomi yang biasa kan pengawasannya sudah ada. Nah digital ini yang pengawasannya harus kita atur karena fisiknya tidak kelihatan.

Apakah sistem pemajakan ekonomi digital nantinya lewat PPh atau PPN?

Dengan kerangka hukum yang ada kita masih bisa membuat aturan perpajakan tentang e-commerce ini. Objek PPh adalah penghasilan dan objek PPN adalah penyerahan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak.

Namun Demikian, untuk transaksi OTT agar dapat dipajaki transaksinya secara adil, memang masih

dalam tahap kajian. Tahap kajian ini melibatkan banyak pihak, baik internal maupun eksternal. Ekonomi digital itu sesuatu yang nilai kapitalisasinya besar sekali, bisa ribuan triliun. Jadi artinya bukan hal yang sederhana untuk bisa dipajaki segera.

Opsi alternatifnya apa saja, pak?

Seperti yang sudah saya sampaikan, seperti Diverted Profit Tax (DPT). Skema ini sudah dipakai oleh otoritas pajak Inggris dan Australia.

Selain itu, ada juga negara lain yang sudah mengeluarkan aturan terkait pemajakan OTT, yaitu India. Tetapi kalau yang di India tidak akan dipakai karena itu withholding tax, yang memajaki pelaku e-commerce tetapi nantinya digeser (bebannya) ke konsumen. Jadi tidak berjalan juga di India sendiri. Jadi tidak mungkin kita menggunakan itu.

Kemudian juga di Jepang, dia masuk ke dalam PPN. Di sana, pelaku e-commerce diminta memungut PPN oleh Pemerintah Jepang. Nah ini kan hal-hal baru, yang semuanya masih dalam tahap kajian. Jadi aturan yang ada sekarang kita coba pakai. Kalau dirasa tidak cukup nanti kita keluarkan.

Sudah dilakukan simulasi, bila menggunakan DPT akan bagaimana?

Oh belum, masih awal banget ini. Seharusnya dalam kajian ini melibatkan banyak pihak, terutama Badan Kebijakan Fiskal (BKF).

Bagaimana dengan rekomendasi OECD?

OECD sudah mengeluarkan rekomendasi lewat BEPS Action 1. Itu bisa jadi bahan buat kita belajar juga. Tapi intinya kita belajar dari mana-mana, tidak cuma satu negara. Bisa juga dari OECD dan World Bank. Tapi nanti kita ambil yang paling sesuai dengan kita.

Bicara soal OTT, apa yang membuat DJP kesulitan memajaki mereka?

Kami akan coba gambarkan skema bisnis yang dilakukan oleh pelaku OTT. Jadi OTT global ini men-setup sebuah perusahaan di Indonesia, perusahaan dalam negeri. Tetapi perusahaan dalam

negeri ini fungsinya hanya menjadi agen pemasaran, mencari konsumen untuk OTT di luar negeri. Sehingga ketika kami akan menerapkan (skema) BUT terhadap perusahaan tersebut, mereka menolak, dengan alasan hanya melakukan pemasaran, tidak melakukan apa-apa. Hampir semua atau sebagian besar yang merupakan fungsi utama bisnis mereka dilakukan oleh OTT yang berkantor di luar negeri.

Jadi alurnya, PT yang ada di Indonesia hanya mencari konsumen atau menjadi agen pemasaran. Dia akan mendapatkan fee dari OTT yang ada di luar negeri. Tetapi ketika kita memasang iklan di OTT, pembayarannya langsung ke OTT yang ada di luar negeri. Nah, di sini ada isu, apakah penghasilan yang dikirimkan konsumen kita yang ada di Indonesia ke OTT di luar negeri itu menjadi penghasilan BUT? Ini yang menjadi isu selama ini, yang diperjuangkan bukan hanya oleh DJP tetapi langsung oleh Menteri Keuangan.

Tindak lanjutnya seperti apa?

Kita coba melakukan penanganan terhadap OTT ini, tindakan yang sudah dilakukan adalah menetapkan secara jabatan PT yang ada di Indonesia menjadi BUT dari OTT di luar negeri, sehingga menjadi subjek pajak luar negeri.

Selain itu, kami juga sudah mengeluarkan Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor 04 Tahun 2017, yang menjadi dasar kami untuk menetapkan secara jabatan setiap BUT yang ada di Indonesia. Kami kemudian melakukan pemeriksaan terhadap BUT yang pada akhirnya OTT tersebut melakukan pembayaran pajak.

Berdasarkan kajian DJP, yang memungkinkan dipajaki dari OTT itu apanya?

Kalau OTT ini kan bicara content. Kalau menggunakan internet kan kita harus beli pulsa dan kalau beli pulsa Rp100 ribu, misalnya, itu sudah kena PPN 10%. Kita bicara di atas itu, bicara content seperti advertising atau iklan. Kalau pendapatan dari iklan itu kan seharusnya bayar pajak juga. Nah ini bagaimana pemajakannya. Cuma karena ini digital dan pelakunya itu pemain dunia, lintas batas, di situ lah kerumitannya.





Kalau yang mengiklan pemain lokal sih sebenarnya tidak ada masalah. Nah ini kan pemain global dan aktivitas pemasarannya pun secara fisik dia dari sana, tapi kita (masyarakat Indonesia) menikmati di sini. Nah ini kan sesuatu hal yang benar-benar beda dengan proses bisnis yang ada.

Apakah regulasi pajak yang ada saat ini cukup kuat untuk menjerat OTT?

Kalau kita lihat hukum pajak yang ada saat ini, di situ di Undang-Undang PPh sudah ada definisi BUT, tetapi definisi ini lebih cenderung pada eksplisit keberadaan fisik dari suatu perusahaan asing, adanya kantor perwakilan, keberadaan orang-orang yang dipilih. Sedangkan ekonomi digital ini keberadaan fisiknya tidak ada, hanya melalui jaringan internet. Jadi cukup mempersulit kita untuk menetapkan status BUT-nya.

Kemudian (definisi BUT) di Tax Treaty (P3B) selama ini mirip dengan ketentuan di Undang-Undang PPh, definisi BUT lebih kepada keberadaan fisik. Sedangkan kegiatan-kegiatan yang sifatnya bukan inti tidak tercakup. Misalnya, di Indonesia hanya melakukan pemasaran dan semua transaksi tidak dilakukan oleh perwakilan yang ada di Indonesia. Namun demikian, dengan beberapa aturan yang ada, kami coba pertegas Dengan mengeluarkan Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor 04 Tahun 2017, yang mempertegas keberadaan suatu BUT. Dengan status ini kita melakukan pendekatan kepada pemain untuk membayar.

Kami juga melakukan kajian untuk menerapkan anti-avoidance rules di Undang-Undang PPh. Karena selama ini di Undang-Undang PPh pasal 18 masih belum lengkap. Kami juga mengkaji untuk menyusun undang-undang khusus. Ini akan mengikuti kebijakan yang dilakukan oleh negara lain. Karena kalau dimasukkan ke dalam skema income tax atau pajak penghasilan dari kajian itu kayanya kurang pas.

Dari sisi kelembagaan DJP, apa yang disiapkan untuk memajahi OTT atau e-commerce?

DJP sejak tahun 2016 sebenarnya sudah membentuk tim e-commerce lintas direktorat, yang melibatkan beberapa Kanwil yang memiliki Wajib Pajak di bidang ekonomi digital. Kami juga melakukan kerja sama dengan pihak ketiga.

Dari sisi pengawasan, karena lalu lintas transaksinya lebih ke intangible—barangnya tidak bisa dilihat—membuat pengawasannya lebih sulit, terutama lalu lintas pembayarannya. Jadi, kami mendorong pihak perbankan dalam hal ini BI untuk mempercepat sistem pembayaran nasional atau National Payment Gateway. Apalagi sekarang ada Perppu AEol yang mewajibkan pihak perbankan menyampaikan datanya kepada kita.

Kapan usulan pajak ekonomi digital ini akan disampaikan ke DPR?

Sekarang pun sebenarnya semua RUU-nya sudah di DPR: RUU KUP, PPh, PPN. Tetapi memang RUU yang dikirim itu yang dikonsepsikan pada tahun-tahun ketika ekonomi digital itu levelnya belum seperti sekarang. Saat itu mungkin masih bicara soal globalisasi ekonomi saja, belum lari ke ekonomi digital.

Artinya apakah akan ada revisi atau RUU baru yang akan disampaikan ke parlemen?

Biasanya nanti pas pembahasan di DPR akan muncul hal-hal dan masukan baru. Biasanya DPR dalam DIM (Daftar Inventarisasi Masalah) akan membuat pertanyaan dan masukan. Nanti juga pelaku bisnis akan memberikan masukan dalam pembahasan di sana.

Dalam jangka pendek yang (kita) bisa dilakukan adalah membuat Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor 04 Tahun 2017. Itu jangka pendek yang kita lakukan untuk mengantisipasi perkembangan (ekonomi digital). Sebenarnya Surat Edaran juga bukan hal yang baru, dia hanya menegaskan aturan yang ada di undang-undang, tetapi kita kombinasikan dengan proses bisnis digital. (Akan disebutkan) Ekonomi digital itu proses bisnisnya seperti ini loh, model transaksinya kita sandingkan dengan aturan yang ada, hasilnya Surat Edaran itu. Jadi Surat Edaran itu bukan membuat aturan baru, tetapi menegaskan, bahwa kalau transaksinya seperti ini, yang harus dilakukan adalah begini, sebagaimana yang diatur oleh undang-undang.

Apakah cukup kuat hanya dengan bermodal Surat Edaran?

Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak nomor 04 Tahun 2017 bukan bagian dari peraturan perundang-undangan, tetapi bisa jadi pedoman karena mengutip undang-undang.

Potensi, Regulasi dan Syarat Investasi Asing di Sektor Jasa Konstruksi



Kontributor:
Reni Fazilah
(Legal Consultant)

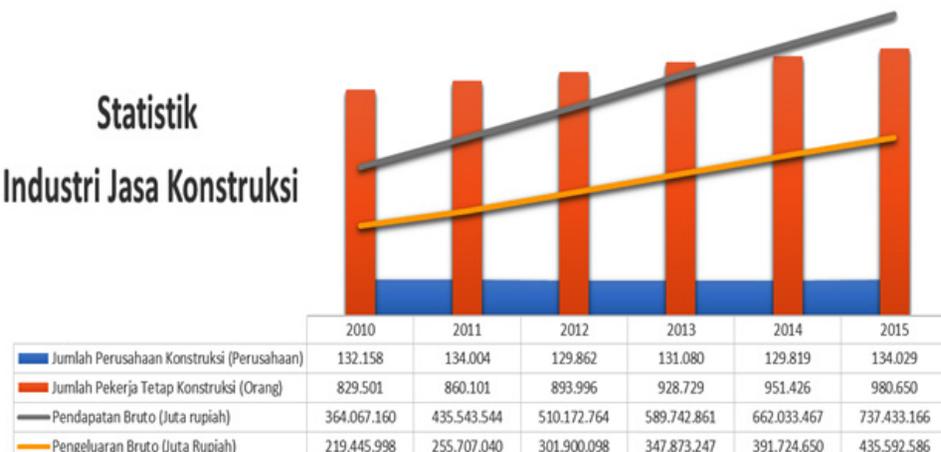
Industri jasa konstruksi mengalami perkembangan pesat di Indonesia seiring dengan giatnya republik ini melakukan pembangunan. Proyek-proyek infrastruktur seperti sekolah, pusat bisnis, gedung pemerintahan, jembatan, hingga sarana jalan raya berjaln menciptakan gerak perekonomian sekaligus penopang kehidupan sosial-budaya sebuah bangsa. Alhasil, sektor konstruksi menjadi salah satu pilar utama pembangunan perekonomian nasional.

Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, sumbangan sektor konstruksi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) semakin meningkat, dari hanya 3,9% pada tahun 1973 menjadi 8% pada tahun 1997 dan data terakhir mencapai 10,21% pada tahun 2015. Lebih dari 134 ribu perusahaan tercatat bergerak di sektor konstruksi pada tahun 2015 dan menyerap hampir 1 juta tenaga kerja.

Jelas bahwa potensi bisnis konstruksi di Indonesia sangat besar. Pada tahun 2015, total pendapatan bruto di sektor konstruksi mencapai Rp737,43 triliun, meningkat lebih dari 100% dalam 5 (lima) tahun. Sementara dari sisi pengeluaran bruto, pertumbuhannya mencapai hampir 100% menjadi sebesar Rp435,59 triliun pada tahun 2015. Nilai itu dipastikan terus meningkat dari warsa ke warsa seiring berbagai proyek pembangunan yang disebut untuk mendinamisasi perekonomian. Wajar jika sektor jasa konstruksi menjadi daya tarik investasi dan menjadi salah satu primadona penanaman modal. Kendati demikian, ada ketentuan khusus di Indonesia yang mengatur mengenai perizinan dan tata cara investasi di sektor jasa konstruksi. Untuk itu, calon investor—terutama Badan Usaha Jasa Konstruksi Asing (BUJKA)—harus mempelajarinya terlebih dahulu sebelum menanamkan modalnya.

Sebagaimana diamanatkan oleh Undang-Undang Nomor 25 Tahun 2007 tentang Penanaman Modal, pemodal asing yang ingin investasi di Indonesia harus mendirikan perusahaan atau badan hukum Indonesia berbentuk Perseroan Terbatas (PT) dan berkedudukan di Indonesia, kecuali ditentukan lain oleh undang-undang.

Statistik Industri Jasa Konstruksi



Khusus bagi Penanam Modal Asing yang akan investasi di sektor jasa konstruksi, ada ketentuan tambahan yang diatur dalam UU Nomor 2 Tahun 2017 tentang Jasa Konstruksi. Antara lain, PMA wajib membentuk:

- Kantor Perwakilan (Representative Office) BUJKA
- Badan usaha berbadan hukum Indonesia melalui kerjasama modal dengan badan usaha jasa konstruksi nasional (BUJK PMA).

Namun, segmen pasar yang bisa digarap oleh Kantor Perwakilan BUJKA maupun BUJK dibatasi hanya proyek-proyek yang memiliki kualifikasi sebagai berikut:

- berisiko besar;
- berteknologi tinggi; dan/atau
- berbiaya besar.

Kantor Perwakilan BUJKA

Badan Usaha Jasa Konstruksi Asing (BUJKA) adalah badan usaha yang didirikan menurut hukum dan berdomisili di negara asing. Untuk dapat melakukan kegiatan jasa usaha konstruksi, BUJKA harus memiliki kantor perwakilan di Indonesia, dan kedudukannya dipersamakan dengan badan hukum PT yang bergerak di bidang usaha jasa konstruksi. Kepada kantor perwakilan BUJKA ini diberikan izin perwakilan BUJKA (izin perwakilan) sebagai izin untuk melakukan usaha yang diberikan oleh pemerintah untuk melakukan kegiatan jasa konstruksi di Indonesia.

Sebagaimana diamanatkan oleh UU Nomor 2 Tahun 2017 Pasal 32, kantor perwakilan BUJKA diwajibkan untuk menempatkan warga negara Indonesia sebagai pimpinan tertinggi kantor perwakilan. Dengan kata lain, Chief of Representative dari Kantor Perwakilan BUJKA haruslah warga negara Indonesia.

Selain itu, kantor perwakilan BUJKA juga diwajibkan untuk:

- membentuk kerja sama operasi dengan badan usaha jasa konstruksi nasional berkualifikasi besar yang memiliki izin usaha dengan kualifikasi besar dalam setiap kegiatan usaha jasa konstruksi di Indonesia;
- mempekerjakan lebih banyak tenaga kerja Indonesia daripada tenaga kerja asing;
- mengutamakan penggunaan material dan teknologi konstruksi dalam negeri;
- memiliki teknologi tinggi, mutakhir, efisien, berwawasan lingkungan, serta memperhatikan kearifan lokal;
- melaksanakan proses alih teknologi; dan
- melaksanakan kewajiban lain sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Persyaratan yang harus dilengkapi untuk mengurus Izin Kantor Perwakilan BUJKA di BKPM dapat dilihat dalam Lampiran 1 Perka BKPM No 15 Tahun 2015. Izin perwakilan BUJKA akan diterbitkan selambat-lambatnya 2 (dua) hari kerja sejak permohonan diterima secara lengkap dan benar. Izin berlaku selama 3 (tiga) tahun dan dapat diperpanjang.

Persyaratan tenaga kerja bagi usaha jasa konstruksi dengan subkualifikasi usaha di bidang jasa konsultasi perencanaan/pengawasan konstruksi dan bidang jasa pelaksanaan konstruksi adalah:

- Satu orang tenaga ahli tetap dengan bersertifikat paling rendah SIK Madya,
- Satu orang Penanggung Jawab Teknik (PJT) bersertifikat SIK Madya,
- Satu orang Penanggung Jawab Kualifikasi (PJK)

Prosedur untuk Mendapatkan Izin Perwakilan BUJKA



- bersertifikat SIK Madya,
- Satu orang Penanggung Jawab Badan Usaha (PJBU) atau Chief of Representative.

Antara PJT, PJK, dan PJBU tidak boleh rangkap jabatan.

Persyaratan kekayaan bersih bagi bidang usaha jasa konsultasi perencana/pengawasan konstruksi adalah paling sedikit Rp500 juta dan memiliki pengalaman melaksanakan pekerjaan dengan total pengalaman secara kumulatif selama kurun waktu 10 (sepuluh) tahun paling sedikit sebesar Rp2,5 miliar.

Persyaratan kekayaan bersih bagi bidang usaha jasa pelaksana konstruksi adalah paling sedikit Rp50 miliar dan memiliki pengalaman melaksanakan pekerjaan konstruksi dengan total nilai kumulatif pekerjaan paling sedikit Rp250 miliar dalam kurun waktu 10 (sepuluh) tahun.

Badan Usaha Jasa Konstruksi Penanaman Modal Asing (BUJK PMA)

BUJK PMA adalah usaha patungan antara Badan Usaha Jasa Konstruksi Asing (BUJKA) dengan Badan Usaha Jasa Konstruksi Nasional (BUJK Nasional) dalam bentuk PT, dengan ketentuan kepemilikan saham asing maksimal sebesar 67% atau 70% bagi negara ASEAN.

Agar dapat melakukan kegiatan usaha jasa konstruksi di Indonesia, setiap BUJK PMA diwajibkan untuk memiliki Izin Usaha Jasa Konstruksi

Penanaman Modal Asing (IUJK PMA) yang dikeluarkan oleh Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM).

Karena berbentuk PT, maka pendirian BUJK PMA sama dengan pendirian PT pada umumnya yakni wajib memiliki akta pendirian dan anggaran dasar perusahaan, pengesahan dari Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia (KEMENKUMHAM) dan dokumen dasar lainnya.

Setelah BUJK PMA memperoleh status sebagai badan hukum dari Kementerian Hukum dan HAM RI, ada sejumlah

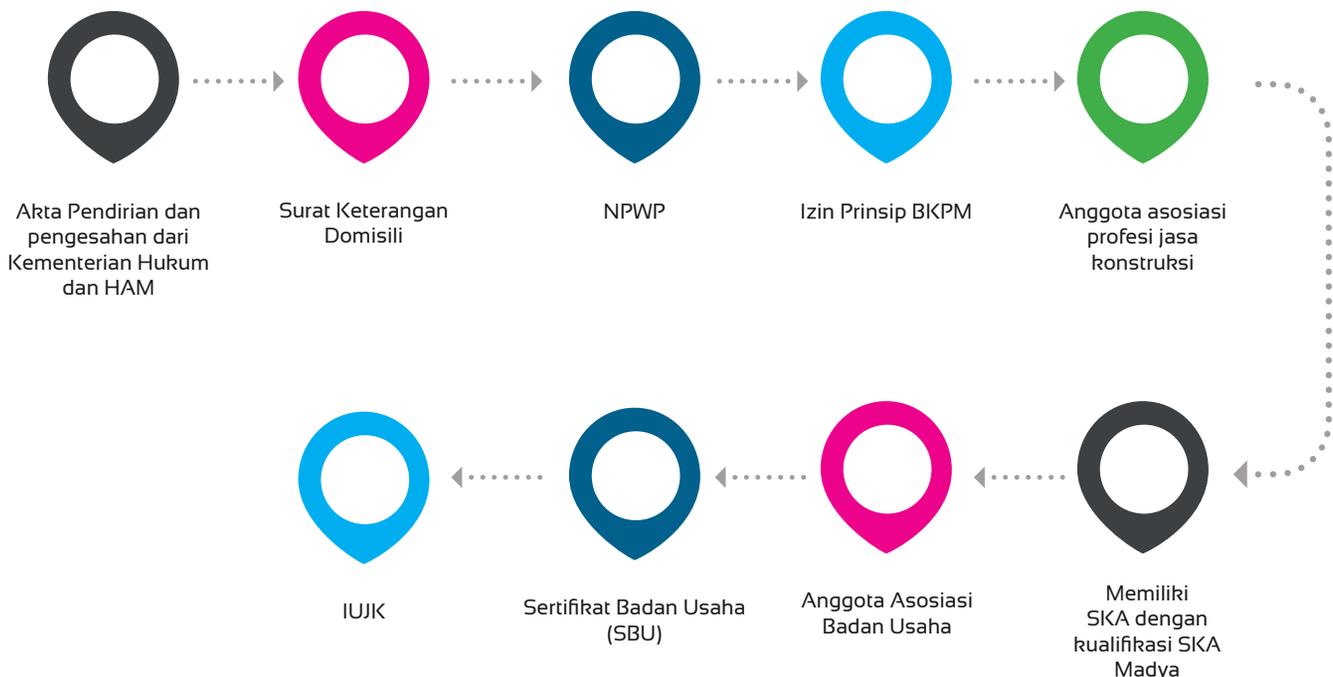
persyaratan dan alur proses yang wajib dipenuhi oleh BUJK PMA untuk memperoleh IUJK.

Pengurusan IUJK BUJK PMA dilakukan di PTSP Pusat di BKPM karena IUJK dikeluarkan oleh Kepala BKPM atas nama Menteri Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat. Izin akan diterbitkan oleh BKPM paling lama enam hari kerja setelah permohonan izin dinyatakan lengkap oleh BKPM. IUJK BUJK PMA berlaku selama 3 tahun dan dapat diperpanjang. Selamat berinvestasi! (AGS).

Persyaratan BUJKA PMA

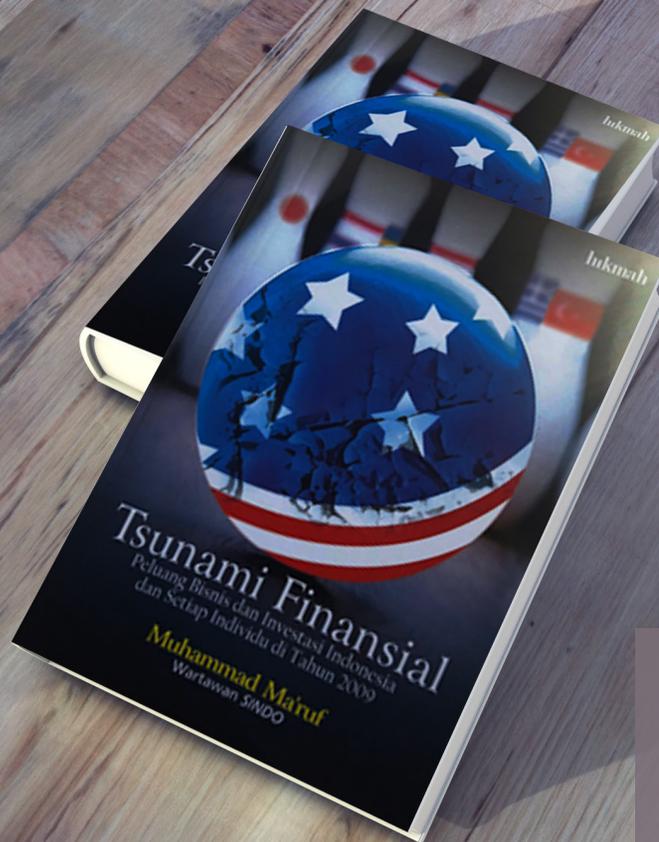
- 1 Izin prinsip dari BKPM;
- 2 Akta Pendirian BUJK PMA dan perubahannya yang telah disetujui Menteri Hukum dan HAM;
- 3 Anggaran Dasar Perusahaan dan perubahannya yang telah disetujui Menteri Hukum dan HAM;
- 4 Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) perusahaan;
- 5 NPWP PJB;U;
- 6 Data umum BUJK PMA atau company profile;
- 7 Kartu Izin Tinggal Terbatas (KITAS), Izin Mempekerjakan Tenaga Asing (IMTA), dan paspor atau kartu tanda penduduk PJB;U;
- 8 KITAS, IMTA, dan paspor atau kartu tanda penduduk PJT;
- 9 Dokumen pengelolaan lingkungan hidup;
- 10 Legalitas alamat perusahaan kantor; dan
- 11 Surat pernyataan bahwa PJB;U dan direksi BUJK PMA tidak sedang menjabat sebagai direksi atau komisaris pada BUJK lain yang beroperasi di Indonesia.

Alur Proses Perizinan Usaha Jasa Konstruksi



Resensi Buku

Belajar dari Tsunami Finansial



Title	: Tsunami Finansial
Author	: Muhammad Ma'ruf
Publisher	: Hikmah
Pages	: 176 pages
Published	: January 2009

Perekonomian dunia mengalami perkembangan—mungkin lebih tepatnya berevolusi—semakin pesat dari waktu ke waktu. Keterkaitan antar-individu, antar-golongan, bahkan antar-negara semakin erat oleh jaringan ekonomi yang meluas, menembus batas dan sekat yurisdiksi. Inovasi berbalut liberalisasi ekonomi menjadi sebuah keniscayaan di era globalisasi.

Pasar bebas seolah mengaburkan masalah ketimpangan ekonomi dan mengemasnya menjadi peluang emas bagi para pemburu rente. Kapitalisasi pasar menciptakan pundi-pundi keuntungan bagi para spekulan. Namun, di sisi lain menjadi bom waktu yang siap meledak dan memporak-porandakan bangunan ekonomi.

Pertumbuhan ekonomi itu mimpi yang membuai dan membuat kita terkadang melupakan siklus krisis yang biasanya mengekor. Sejarah telah membuktikan, pertumbuhan ekonomi tinggi selalu berakhir dengan resesi, dan begitu seterusnya seperti kurva yang tak pernah putus. Ketamakan, egoisme, kelalaian, dan kesalahan kebijakan bisa menjadi bumerang bagi kejayaan ekonomi.

Muhammad Ma'ruf (Wartawan SINDO) dalam bukunya berjudul *"Tsunami Finansial"* merekonstruksi ulang resesi ekonomi yang meluluhlantakkan ekonomi global secara runut dan detail. Kisah kaum tani—yang memburu tanah impian di California, Amerika Serikat (AS) pada medio 1929—menjadi pembuka cerita yang menarik dari tragedi ekonomi terbesar sepanjang sejarah Negeri Paman Sam (The Great Depression). Euforia perburuan hunian dan lahan yang diwarnai kurcan kredit properti besar-besaran berujung pada masalah kredit macet dan ambruknya bursa saham Wall Street pada Selasa, 29 Oktober 1929 atau yang kemudian dikenal dengan *Black Tuesday*.

Sejarah hitam itu berulang setelah hampir 8 (delapan) dekade dan kembali meruntuhkan perekonomian AS pada tahun 2008. Sebuah dejavu yang dibuai oleh kebijakan ekspansi moneter kembali menciptakan ledakan gelembung ekonomi (*economic bubble*) akibat obral kredit properti (*subprime mortgage*) yang

tak terkendali. Efek negatifnya kali ini merambat luas ke berbagai negara, dan menciptakan kepanikan luar biasa di dunia. Bursa saham runtuh; bank investasi terbesar keempat di AS, Lehman Brothers ambruk; 6,5 juta tunawisma baru membangun kota-kota tenda; sejumlah negara kritis dan terpaksa dilarikan ke "unit gawat darurat" Dana Moneter Internasional (IMF).

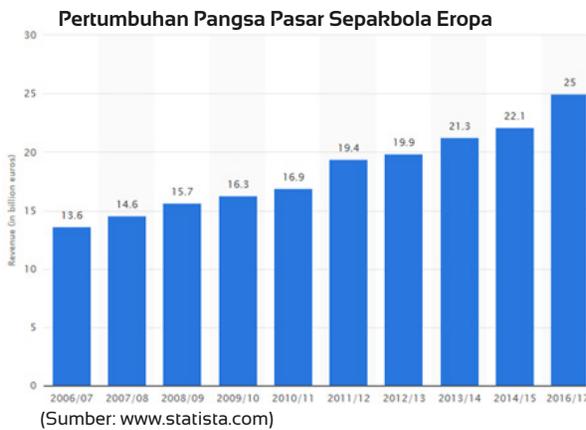
Di Indonesia, nilai tukar rupiah anjlok hingga menembus Rp12.000 per AS\$. Sementara itu, saham 15 (lima belas) emiten utama terkoreksi tajam sehingga tak dapat lagi diperdagangkan karena terkena batas *auto rejection*. Para penguasa Lapangan Banteng (Kementerian Keuangan) dan Jl. Thamrin (Bank Indonesia) dibuat ketar ketir dan dipaksa memutar otak guna meredam efek rambat dari krisis ekonomi AS. Kebijakan demi kebijakan lahir dari tangan dingin Sri Mulyani Indrawati (Menteri Keuangan) dan Boediono (Gubernur Bank Indonesia). Tidak semuanya efektif, namun beberapa kebijakan berhasil meredam krisis dan menjaga ekonomi tetap tumbuh meski mengalami koreksi.

Dalam buku setebal 176 (seratus tujuh enam) halaman ini, Ma'ruf mengingatkan pelaku pasar untuk tidak membabi buta dalam berinvestasi dan tetap waspada terhadap dinamika global. Sayangnya, cerita krisis ini ditutup sebelum mengulas bumbu-bumbu politik yang menambah menarik drama krisis di Indonesia setelahnya. Dalam buku yang diterbitkan PT Mizan Publika (Januari 2009) ini, penulis menyajikan tulisan dengan gaya narasi bertutur dan mengubah image tulisan ekonomi yang berat menjadi sederhana dan ringan. Namun, terkesan terburu-buru karena nasehat dan saran yang diberikan kurang tajam dan dalam. (AGS)

“Kemenangan” adalah harapan yang ingin dicapai oleh semua manusia. Apalagi untuk seorang atlet yang memang dilahirkan untuk menunjukkan eksistensi diri dengan berkompetisi. “Kalah” menjadi kata tabu bagi mereka sebelum bertanding.

Pun demikian dengan bintang sepakbola seperti Cristiano Ronaldo dan Lionel Messi. Keduanya menjadi ikon rivalitas di dunia sepakbola saat ini. Masing-masing membawa timnya (Real Madrid dan Barcelona) merebut kemenangan secara bergantian, baik di level domestik (Spanyol), regional (Eropa), maupun global. Faktanya, sangat sulit untuk menghentikan pergerakan mereka di lapangan hijau.

Namun, ternyata ada satu kekuatan yang mampu memojokkan para superstar sepakbola itu ke posisi yang sangat sulit. Adalah regulasi pajak Spanyol yang berhasil membuat mereka bertekuk lutut dan tertunduk lesu di Meja Hijau atas tuduhan penggelapan pajak.



Bahkan, Messi telah dijatuhkan hukuman penjara selama 21 bulan, yang kemudian dikonversi menjadi denda sebesar €255 ribu. Messi dituduh menggelapkan pajak senilai 4,1 juta euro di Spanyol sepanjang 2007 hingga 2009 terkait pendapatannya dari sektor hak citra, seperti gambar dan poster.

Ancaman serupa juga mengancam Ronaldo yang dituding mengemplang pajak kala berseragam Real Madrid sebesar €14,7 juta pada kurun waktu 2011-2014. Proses hukumnya masih berlangsung di Pengadilan Spanyol hingga kini.

Dalam laporan Forbes, Ronaldo tercatat sebagai atlet dengan pendapatan paling besar pada tahun 2016, yaitu sebesar 70,5 juta poundsterling. Sementara Lionel Messi berada di tempat kedua, dengan nilai pendapatan sebesar 65,2 juta poundsterling. Penghasilan keduanya berbanding lurus dengan jumlah trofi yang diraih bersama klubnya.

Baik Messi maupun Ronaldo, hanyalah segelintir dari sekian banyak bintang sepakbola dunia yang pernah tersandung kasus pajak. Sementara, Barcelona menjadi klub yang paling banyak disorot karena skandal pajak yang melibatkan para punggawanya, seperti Javier Mascherano; Neymar; dan bahkan mantan Presiden Barcelona, Sandro Rossell.

Belum lama ini, pelatih asal Portugal, Jose Mourinho juga dituding merugikan Negeri Matador sekitar 3,3 juta euro pada medio 2011-2012. Jaksa menuduh Mourinho mengambil keuntungan pribadi dari hak citra yang didapatkannya selama menjadi juru taktik Real Madrid.

Beckham Law dan Komersialisasi Sepakbola

Sepakbola saat ini bukan hanya sekedar permainan mengolah si kulit bundar, tetapi sudah menjelma menjadi industri yang luar biasa. Daya magisnya tak hanya mengundang perhatian jutaan



pasang mata, tetapi juga menjadi magnet komersialisasi bagi pemilik modal dan sudah tentu para pemburu pajak.

Transaksi bisnis sepakbola sangat besar, tidak hanya berasal dari pendapatan tiket pertandingan, tetapi juga iklan dan hak siar. Semakin tinggi daya saing klub dan tingkat popularitas liga, maka semakin besar pula pendapatan yang bisa diperoleh oleh klub dan pemain sepakbola. Terlebih jika klub atau negara yang dibela lolos ke pentas turnamen tertinggi di level benua atau dunia.

Eropa sebagai kiblat industri sepakbola dunia membukukan nilai pasar sebesar 25 miliar euro pada 2016/2017 (Statista.com). Dalam lima tahun terakhir, nilai pasar sepakbola Eropa tumbuh rata-rata sekitar 8% per tahun. Lima besar liga Eropa yang membukukan pendapatan tertinggi dari sepakbola adalah Inggris, Spanyol, Jerman, Italia, dan Prancis.

Masing-masing negara menerapkan aturan main yang berbeda-beda, tergantung fokus dan prioritasnya: apakah mendahulukan

industri atau penerimaan pajak. Kedua pilihan itu bisa saling menunjang atau bisa saling menjatuhkan. Beberapa memilih untuk lebih ramah pajak guna meningkatkan daya saing liga sekaligus mendorong perekonomian domestik.

Antara lain Spanyol, yang pada medio 2005 memberikan keringanan pajak bagi para atlet kaya dan pekerja asing berkeahlian khusus. Fasilitas yang diberikan berupa tarif pajak penghasilan flat sebesar 24%, dari sebelumnya berlaku pajak progresif dengan kisaran 24% hingga 43%.

Kebijakan otoritas pajak Spanyol itu kemudian populer dengan sebutan *Beckham Law*, setelah bintang sepakbola Inggris David



enggu
ajak
tang
kbola

Cristiano Ronaldo
REAL MADRID CF

Beckham menjadi salah satu pesohor asing pertama yang menikmati fasilitas pajak itu. Beckham hijrah dari Manchester United (Liga Premiere Inggris) ke Real Madrid (La Liga Spanyol) pada 2003, dengan status pemain Inggris termahal kala itu dengan banderol 37,5 juta euro.

La Liga pun semakin kompetitif menyusul kedatangan sejumlah pemain top dunia seperti Fabio Cannavaro (Italia), Ruud van Nistelrooy (Belanda), Kaka (Brasil), Karim Benzema (Prancis), Zlatan Ibrahimovic (Swedia), dan Cristiano Ronaldo.

Image Spanyol sebagai negara ramah pajak bagi ekspatriat lambat laun mulai luntur pasca *Beckham Law* dicabut pada 2010. Nama-nama besar di dunia sepakbola satu per satu mulai gerah setelah rekam jejak keuangannya dipermasalahkan otoritas pajak. Belakangan, Ronaldo mengancam hengkang dari Spanyol meskipun tidak secara langsung menyebut kasus pajak sebagai penyebabnya.

Fenomena ini menjadi menarik jika dikaitkan dengan upaya global

memerangi aksi penghindaran pajak. Era keterbukaan informasi melalui pelaksanaan pertukaran informasi perpajakan atau Automatic Exchange of Information (AEol) menjadi signal kuat bahwa ke depan tidak ada lagi tempat untuk menyembunyikan harta dari pajak.

Menggali Pajak di Lapangan Hijau

Otoritas pajak di seluruh dunia belakangan ini sangat serius menggali sumber-sumber penerimaan pajak, terutama di sektor-sektor industri yang potensial. Salah satunya adalah industri sepakbola, yang pertumbuhannya sangat signifikan dalam beberapa dekade terakhir di hampir seluruh dunia.

Di Asia, China dan India adalah negara yang sangat agresif menghimpun investasi demi memajukan industri sepakbolanya. Liga Super China dan Liga Super India dalam beberapa tahun terakhir rajin mendatangkan bintang sepakbola dengan bayaran mahal.

Berdasarkan data *transfer market system* FIFA, nilai transfer pemain sepakbola di Liga Super China pada tahun 2014 mencapai US\$101,8 juta, di mana hampir separuhnya digunakan untuk pembelian pemain bintang dari Eropa. Pada tahun 2015, nilainya meningkat lebih dari 65% menjadi AS\$168,3 juta untuk total nilai transfer, dan sebesar AS\$ 90,6 juta di antaranya transfer pemain dari Eropa.

Sebuah fenomena yang baru saja menular ke industri sepakbola Indonesia, pasca bergulirnya Liga 1. Persib Bandung, misalnya, berhasil mendatangkan eks pemain Chelsea dan Real Madrid, Michael Essien. Demikian pula dengan Madura United yang belum lama ini mendatangkan mantan penyerang Liga Premiere Inggris asal Nigeria, Peter Osaze Odemwingie.

Kehadiran *marquee players* di berbagai liga tak hanya menandakan geliat industri sepakbola, tetapi juga menjadi ladang investasi—yang tak jarang diwarnai taktik-taktik penghindaran pajak.

Artinya, terdapat potensi investasi dan pajak yang cukup besar di industri sepakbola. Tidak hanya berasal dari penghasilan para pemain dan klub saja, melainkan juga dari aktivitas bisnis terkait lainnya, seperti industri pakaian olahraga (*apparel*), iklan, atau bahkan perjudian.

Bicara soal potensi (investasi dan pajak) yang besar, idealnya menjadi berkah bagi semua pihak, terutama negara. Dengan catatan, selama dibarengi dengan kepatuhan tinggi wajib pajak, serta didukung oleh sistem dan pelayanan pajak yang optimal. Namun, realitanya terkadang tak seperti yang diharapkan.

Kasus-kasus pajak yang menjerat pemain-pemain top dunia di liga-liga Eropa setidaknya bisa menjadi pelajaran. Terutama bagi insan sepakbola Indonesia yang baru kembali menghirup udara segar lapangan hijau setelah lama tersandera carut marut tata kelola liga domestik. Intinya, kembalikan sepakbola ke khitahnya: permainan yang sportif dan menghibur. Untuk itu, para pelakunya harus menjunjung tinggi sportifitas, termasuk dalam hal memenuhi kewajiban perpajakan. Jadi, di mana ada kemenangan dan perayaan juara terselip kewajiban pajak dari para pengurus dan klub sepakbola. (ASP/AGS)

SKEMA PENYELESAIAN SENGKETA PAJAK



Undang-Undang tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (KUP) telah mengatur skema penyelesaian sengketa perpajakan. Dalam prosesnya, Wajib Pajak punya hak untuk mengajukan keberatan, banding, hingga Peninjauan Kembali atas ketetapan pajak.



1

1 KEBERATAN

- Ditulis dalam Bahasa Indonesia
- Diajukan ke Dirjen Pajak paling lambat 3 bulan sejak Surat Ketetapan Pajak (SKP) terbit
- Wajib Pajak harus melunasi pajak terutang minimal sejumlah yang telah disepakati dalam pembahasan akhir hasil pemeriksaan
- Apabila keberatan ditolak dan Wajib Pajak tidak banding maka sanksinya denda 50% dari jumlah pajak dikurangi pajak yang telah dibayar
- Keberatan yang tidak memenuhi persyaratan tidak dipertimbangkan



Surat Keberatan



Surat Panggilan



Klarifikasi



Keputusan Keberatan

2



Surat Banding

2 BANDING

Surat Permohonan Banding diajukan ke Pengadilan Pajak paling lambat 3 bulan sejak Surat Keputusan Keberatan terbit

Direktorat Jenderal Pajak harus memutuskan paling lambat 12 bulan sejak Surat Banding diterima.

PENINJAUAN KEMBALI

3

- Peninjauan Kembali hanya dapat diajukan 1 (satu) kali ke Mahkamah Agung
- Permohonan PK diajukan paling lambat 3 bulan sejak putusan Hakim Pengadilan



Keputusan Banding



Sidang

Pengadilan Pajak harus memutuskan paling lambat 12 bulan sejak Surat Banding diterima.

3



Peninjauan Kembali



4

Mahkamah Agung mengambil keputusan dalam jangka waktu 6 (enam) bulan sejak Permohonan PK diterima.



4

IN KRACHT