



**PUTUSAN**  
**Nomor 1118/B/PK/PJK/2017**

**DEMI KEADILAN BERDASARKAN KETUHANAN YANG MAHA ESA**  
**MAHKAMAH AGUNG**

Memeriksa permohonan peninjauan kembali perkara pajak telah memutuskan sebagai berikut dalam perkara:

**PT JEMBAYAN MUARABARA**, alamat korespondensi di KEM Tower Lt. 17 Suite A-B, Jalan Landasan Pacu Barat Blok B.10 Kavling 2, Kotabaru Bandar Kemayoran, Jakarta 10610, alamat keputusan di Ruko Mahakam Square Blok B, Nomor 17-19, Jalan Untung Suropati, Karang Asam Ulu, Sungai Kunjang, Samarinda 75126;

**Pemohon Peninjauan Kembali dahulu Pemohon Banding;**  
**melawan:**

**DIREKTUR JENDERAL PAJAK**, tempat kedudukan di Jalan Jenderal Gatot Subroto, Nomor 40-42, Jakarta 12190, dalam hal ini memberi kuasa kepada:

1. PENI HIRJANTO, Direktur Keberatan dan Banding, Direktorat Jenderal Pajak;
2. DAYAT PRATIKNO, Kasubdit Peninjauan Kembali dan Evaluasi, Direktorat Keberatan dan Banding;
3. FARCHAN ILYAS, Kepala Seksi Peninjauan Kembali, Subdit Peninjauan Kembali dan Evaluasi, Direktorat Keberatan dan Banding;
4. KUSUMO PRATIWININGRUM, Penelaah Keberatan, Subdit Peninjauan Kembali dan Evaluasi, Direktorat Keberatan dan Banding;

Semuanya berkantor di Kantor Pusat Direktorat Jenderal Pajak di Jalan Jenderal Gatot Subroto, Nomor 40-42, Jakarta, berdasarkan Surat Kuasa Khusus Nomor SKU-2250/PJ./2016 tanggal 17 Juni 2016;

**Termohon Peninjauan Kembali dahulu Terbanding;**

Mahkamah Agung tersebut;

Membaca surat-surat yang bersangkutan;

Menimbang, bahwa dari surat-surat yang bersangkutan ternyata Pemohon Peninjauan Kembali dahulu sebagai Pemohon Banding telah mengajukan permohonan peninjauan kembali terhadap Putusan Pengadilan Pajak Nomor Put.65511/PP/M.XVIII B/15/2015 tanggal 5 November 2015 yang telah berkekuatan hukum tetap, dalam perkaranya melawan Termohon Peninjauan Kembali dahulu



# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

sebagai Terbanding, dengan posita perkara sebagai berikut:

## A. LATAR BELAKANG;

Bahwa berdasarkan Surat Perintah Pemeriksaan Pajak Nomor PRIN Surat Perintah Pemeriksaan Pajak Nomor PRIN-142/WPJ.14/KP.0505/2011 tanggal 13 September 2011, telah dilakukan pemeriksaan oleh Kantor Pelayanan Pajak Madya Balikpapan untuk semua jenis pajak terhadap Pemohon Banding untuk Tahun Pajak 2010;

Bahwa berdasarkan hasil pemeriksaan tersebut, KPP Wajib Pajak Besar Satu atas nama Terbanding menerbitkan SKPKB Nomor 00002/206/10/091/12, dengan perhitungan sebagai berikut:

Tabel 1 - Surat Keputusan Pajak Kurang Bayar

Uraian	Menurut SPT (Rp)	Menurut SKPKB (Rp)	Koreksi (Rp)
Penghasilan Neto	1.122.847.690.082,00	2.180.996.907.282,00	1.058.149.217.200,00
Kompensasi Kerugian	0,00	0,00	0,00
Penghasilan Kena Pajak	1.122.847.690.082,00	2.180.996.907.282,00	1.058.149.217.200,00
Pajak Penghasilan (PPh) Terutang	280.711.922.500,00	545.249.226.750,00	264.537.304.250,00
Kredit Pajak	479.841.271.827,00	479.841.271.827,00	0,00
PPh Kurang/(Lebih) Bayar	(199.129.349.327,00)	65.407.954.923,00	264.537.304.250,00
Sanksi Administrasi	0,00	23.546.863.772,00	23.546.863.772,00
Jumlah yang Kurang/(lebih) Bayar	(199.129.349.327,00)	88.954.818.695,00	288.084.168.022,00

Bahwa atas SKPKB tersebut di atas, Pemohon Banding telah mengajukan Surat Keberatan kepada Terbanding melalui KPP WP Besar Satu dengan Surat Nomor JMB-GT/T.049/ICPP/IX/2012 tanggal 21 September 2012;

Bahwa atas Surat Keberatan tersebut telah diterbitkan Keputusan Terbanding Nomor KEP-1159/WPJ.19/2013 tanggal 5 September 2013 tentang Keberatan Pemohon Banding atas SKPKB Nomor 00002/206/10/091/12 yang Pemohon Banding terima pada tanggal 27 Juni 2012;

Bahwa dalam Keputusan tersebut, Terbanding menolak permohonan keberatan Pemohon Banding dengan perincian sebagai berikut:

Tabel 2 - Keputusan Keberatan

Uraian	Menurut SKPKB (Rp)	Ditambah/(Dikurangi) (Rp)	Menjadi (Rp)
Penghasilan Neto	2.180.996.907.282,00	(1.871.087.452,00)	2.179.125.819.830,00
Kompensasi Kerugian	0,00	0,00	0,00
Penghasilan Kena Pajak	2.180.996.907.282,00	(1.871.087.452,00)	2.179.125.819.830,00
Pajak Penghasilan (PPh) Terutang	545.249.226.750,00	(467.772.000,00)	544.781.454.750,00
Kredit Pajak	479.841.271.827,00	0,00	479.841.271.827,00
PPh Kurang/(Lebih) Bayar	65.407.954.923,00	(467.772.000,00)	64.940.182.923,00
Sanksi Administrasi	23.546.863.772,00	(168.397.920,00)	23.378.465.852,00
Jumlah yang Kurang/(lebih) Bayar	88.954.818.695,00	(636.169.920,00)	88.318.648.775,00

## B. ALASAN DAN PENJELASAN PERMOHONAN BANDING;

Bahwa berdasarkan KEP-1159 dan Surat Penjelasan atas Keputusan Keberatan Pajak Penghasilan Tahun Pajak 2010 Nomor S-3842/WPJ.19/2013 tanggal 6 November 2013 diketahui bahwa permohonan keberatan Pemohon Banding atas dasar pengenaan Pajak Penghasilan Badan untuk Tahun Pajak 2010 dipertahankan sebagian;



# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

Bahwa atas dasar tersebut, Pemohon Banding mengajukan banding atas sebagian yang dipertahankan Pihak terbanding dengan alasan dan penjelasan sebagai berikut:

## 1. Alasan Banding Secara Formal;

Bahwa terkait salah satu syarat pengajuan banding sesuai Pasal 36 ayat (4) UU PP adalah ketentuan mengenai kewajiban pembayaran 50% atas jumlah pajak yang terutang, Pemohon Banding tidak melakukan pembayaran atas jumlah sengketa pajak yang diajukan banding dengan alasan sebagai berikut:

- i. Pasal 25 ayat (3a) dan UU KUP yang berlaku untuk Tahun Pajak 2008 dan seterusnya menyebutkan bahwa dalam hal Wajib Pajak mengajukan keberatan atas surat ketetapan pajak, Wajib Pajak wajib melunasi pajak yang masih harus dibayar paling sedikit sebesar jumlah yang telah disetujui Wajib Pajak dalam pembahasan akhir hasil pemeriksaan, sebelum surat keberatan disampaikan;
- ii. Pasal 27 ayat (5a) dan penjelasannya serta ayat (5b) dan UU KUP antara lain menyatakan bahwa bagi Wajib Pajak yang mengajukan banding, jangka waktu pelunasan pajak yang belum dibayar pada saat pengajuan keberatan dan dilakukan permohonan banding tertangguh sampai dengan 1 bulan sejak tanggal penerbitan putusan banding. Jumlah pajak yang belum dibayar tersebut tidak termasuk sebagai utang pajak sebagaimana dimaksud dalam Pasal 11 ayat (1) dan ayat (1a) UU KUP;
- iii. Lebih lanjut Pasal 27 ayat (5c) UU KUP mengatur bahwa jumlah pajak yang belum dibayar pada saat pengajuan permohonan banding belum merupakan pajak yang terutang sampai dengan putusan banding diterbitkan;

Bahwa oleh karena Pemohon Banding dalam sengketa ini mengajukan permohonan banding atas tahun pajak 2010, maka berdasarkan UU KUP, Pemohon Banding tidak memiliki kewajiban untuk melunasi pajak yang terutang sampai dengan putusan banding diterbitkan. Dengan demikian, surat Permohonan Banding Pemohon Banding ini telah memenuhi syarat formal dalam mengajukan permohonan banding;

## 2. Alasan Banding Secara Material;

2.1. Koreksi peredaran usaha sebesar Rp796.889.789.120,00;

- a. **Koreksi Transfer pricing sebesar Rp782.428.371.197,00;  
Menurut Terbanding;**



Bahwa pihak Terbanding tetap mempertahankan koreksi *transfer pricing* sebesar Rp782.428.371.197,00 dengan alasan:

Bahwa terdapat perbedaan metode penetapan harga transfer terhadap transaksi dalam hubungan istimewa antara SPT PPh Badan 2010 dengan dokumen transfer pricing Pemohon Banding 2010;

Bahwa berdasarkan penelitian atas dokumen *transfer pricing*, tim peneliti tidak dapat meyakini Pemohon Banding telah menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Hal ini dikarenakan kurang lengkapnya dokumen pendukung yang terkait dengan penetapan metode penentuan harga transfer serta tidak adanya analisis atas faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat kesebandingan perusahaan pembanding dengan *tested party*;

Bahwa tim peneliti kesulitan untuk menerapkan metode *Resale price Method* ("RPM") karena tidak adanya data untuk menguji *tested party*, banyak penyesuaian yang harus dilakukan. Selain itu, peneliti beranggapan bahwa *Tiger Energy Trading* ("TET")/Straits Global Trading ("SGT") adalah bukan merupakan agen murni, sehingga harus dilakukan penyesuaian terhadap perusahaan pembanding, serta kemungkinan adanya keterlibatan *intangible property* pada perusahaan pembanding;

Bahwa dengan tersedianya data *internal comparable* maka penentuan metode *Comparable Uncontrolled Price* ("CUP") oleh pemeriksa lebih mudah diterapkan pada kondisi Pemohon Banding;

Bahwa dalam menerapkan metode CUP, pemeriksa telah melakukan penyesuaian untuk menghilangkan pengaruh dan perbedaan kondisi yang timbul sehingga perhitungan pemeriksa telah memenuhi prinsip kewajaran;

**Menurut Pemohon Banding;**

Bahwa Pemohon Banding tidak setuju atas koreksi positif atas *transfer pricing* peredaran usaha sebesar IDR 782.428.371.197,00 dengan alasan sebagai berikut:

Bahwa harga transaksi penjualan antara Pemohon Banding dan TET sudah ditetapkan berdasarkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha yang telah didukung oleh studi *transfer pricing* yang komprehensif;



Bahwa penggunaan metode CUP dengan menggunakan pembanding internal merupakan metode yang tidak tepat karena tidak mempertimbangkan faktor-faktor kesebandingan yang utama;

Bahwa pendekatan Pemohon Banding dengan metode CUP dengan menggunakan pembanding internal (*Taiwan Power Company* atau "TPC") dan mengabaikan faktor-faktor kesebandingan utama untuk melakukan koreksi tidak benar. Koreksi yang dilakukan Terbanding menghasilkan harga penjualan antara Pemohon Banding dan TET setelah koreksi menjadi lebih tinggi dan harga penjualan TET ke *customernya* (pihak ketiga) yang sebenarnya membuktikan bahwa penerapan metode ini memberikan hasil yang tidak handal;

Bahwa harga penjualan dan Pemohon Banding ke TET didasarkan pada metode *resale price*. Berdasarkan metode ini, penjualan Pemohon Banding ke TET ditetapkan berdasarkan harga jual TET ke *customer* pihak ketiga dikurangi 5% *trading* margin. *Trading* margin sebesar 5% dimaksud untuk memberikan imbalan yang wajar ke TET sebagai *fully fledged coal trader*. Dan analisa kertas kerja tim pemeriksa, penerapan metode CUP dilakukan dengan penyesuaian untuk perbedaan tingkatan pasar sebesar 5% (perbedaan eceran atau grosir);

Bahwa gambaran yang lebih rinci mengenai posisi dan argumen Pemohon Banding akan diuraikan berikut ini;

**i. Pemohon Banding telah memberikan bukti penjualan kepada pihak ketiga dan pemeriksa telah menerima seluruh bukti valid tersebut yang menunjukkan bahwa penjualan adalah sudah benar namun mengabaikan dokumen ini;**

1. Penjualan antara TET kepada *customernya* adalah penjualan kepada pihak independen;

Bahwa transaksi antara TET dengan pelanggannya adalah transaksi antara pihak-pihak independen, dimana harga jual adalah harga pasar. Pasal 18 UU PPh memberikan wewenang ke Terbanding untuk menentukan kembali pendapatan Wajib Pajak sehubungan dengan transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa sesuai dengan keadaan yang terjadi pada transaksi dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Harga jual TET kepada *customernya* adalah harga jual ke pihak yang tidak





# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

memiliki hubungan istimewa sehingga koreksi tidak dapat dilakukan atas nilai tersebut;

2. *Invoice*, konfirmasi dan bukti transfer menunjukkan bahwa penghasilan adalah sudah sesuai dengan fakta yang ada;

Bahwa total penjualan TET (untuk batubara Pemohon Banding) berdasarkan *invoice* ke *customer* selama tahun 2010 adalah sebesar USD 555,043,957. Daftar *invoice* TET ke *customers* untuk penjualan batubara Pemohon Banding di tahun 2010 dan fotokopi *invoice* ke *customer* sudah disampaikan kepada tim pemeriksa pada tanggal 26 Maret 2012 dan pada tanggal 29 November 2012 kepada tim penelaah keberatan sebagai bukti pendukung. Pemohon Banding juga telah menyerahkan bukti transfer (bank transfer) pembayaran dari *customer* ke TET;

Bahwa selain itu, untuk membuktikan kepada tim pemeriksa bahwa penjualan ke TET adalah valid, TET meminta kepada para *customer* untuk memberikan konfirmasi bahwa penjualan disetujui dengan harga wajar yang telah disepakati. *Customer* tidak berkewajiban untuk menanggapi permintaan ini. Namun, TET telah berhasil mengumpulkan surat konfirmasi pembelian batubara dari *customer* sebesar 46% dari keseluruhan penjualan TET atas batubara Jembayan. Konfirmasi ini telah diserahkan ke tim pemeriksa;

Bahwa tim pemeriksa dan juga tim penelaah keberatan, menekankan pentingnya data/dokumen/catatan/pembukuan dari TET untuk dapat menerapkan metode RPM. Perlu diingat juga bahwa walaupun Pemohon Banding dan TET mempunyai hubungan istimewa, kedua perusahaan tersebut adalah entitas hukum yang berbeda sehingga TET mempunyai hak untuk menolak memberikan dokumen-dokumen tersebut. Karena wewenang Terbanding hanya atas Wajib Pajak Indonesia, protokol yang benar adalah melalui *exchange of information* ("EOI") seperti yang diatur dalam Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda antara Indonesia dan Singapura;



## Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

Bahwa melanjutkan poin di atas, prosedur yang benar adalah Terbanding (*selaku competent authority of Indonesia*) meminta dokumen-dokumen tersebut melalui prosedur EOI sesuai dengan perjanjian penghindaran pajak berganda ("P3B") antara Indonesia dengan Singapura karena kewajiban perpajakan TET adalah kepada *Inland Revenue Authority of Singapore* ("IRAS") dan bukan ke Terbanding;

Bahwa protokol permintaan data melalui EOI ini juga dipertegas dengan diterbitkannya SE50/PJ/2013 ("SE-50") mengenai petunjuk teknis pemeriksaan terhadap Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa yang mulai berlaku sejak tanggal 24 Oktober 2013. Di dalam Bab II.B.6 dari SE-50 menyatakan: "Pemeriksa pajak dapat melakukan EOI kepada negara mitra transaksi yang diajukan sesuai dengan ketentuan dalam PER-67/PJ/2009 dan peraturan penggantinya, dengan tujuan untuk mengklarifikasi hubungan istimewa apabila terdapat indikasi kuat transaksi afiliasi yang belum diyakini hubungan istimewanya dan untuk memastikan transaksi afiliasi yang diragukan kebenarannya";

Bahwa oleh karena itu, jika memang ada dokumen-dokumen TET yang dibutuhkan Terbanding untuk proses pemeriksaan pajak atau untuk keperluan permohonan keberatan pajak, DJP seharusnya dengan itikad baik membantu dengan melakukan prosedur yang benar. Tidak adanya dokumen/data yang diminta (misalnya laporan keuangan TET) seharusnya tidak dijadikan alasan untuk menolak permohonan keberatan Pemohon Banding;

Bahwa selain itu, pada proses pemeriksaan dan juga keberatan seperti yang telah dijelaskan diatas, Pemohon Banding dengan itikad baik telah memberikan hampir seluruh invoice dari Pemohon Banding ke TET dan juga TET ke pembeli beserta bukti pembayarannya agar proses pemeriksaan dapat dilakukan lebih maksimal;

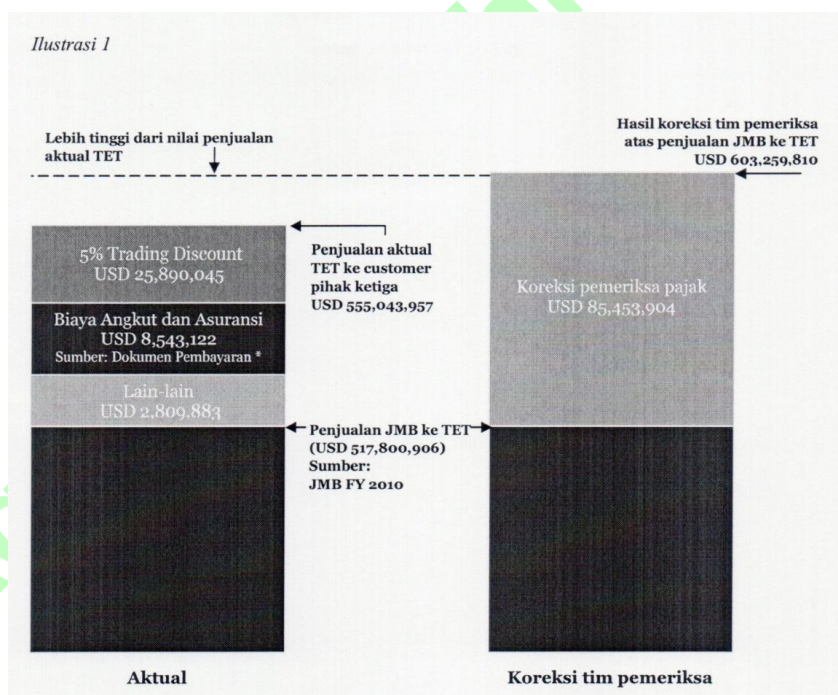
#### Disclaimer

Kepaniteraan Mahkamah Agung Republik Indonesia berusaha untuk selalu mencantumkan informasi paling kini dan akurat sebagai bentuk komitmen Mahkamah Agung untuk pelayanan publik, transparansi dan akuntabilitas pelaksanaan fungsi peradilan. Namun dalam hal-hal tertentu masih dimungkinkan terjadi permasalahan teknis terkait dengan akurasi dan keterkinian informasi yang kami sajikan, hal mana akan terus kami perbaiki dari waktu ke waktu. Dalam hal Anda menemukan inakurasi informasi yang termuat pada situs ini atau informasi yang seharusnya ada, namun belum tersedia, maka harap segera hubungi Kepaniteraan Mahkamah Agung RI melalui :  
Email : kepaniteraan@mahkamahagung.go.id Telp : 021-384 3348 (ext.318)



- ii. Dengan koreksi tim pemeriksa, harga penjualan Pemohon Banding ke TET menjadi lebih tinggi dari harga penjualan TET ke pihak ketiga;

Bahwa jika koreksi sebesar USD85,453,904.00 (IDR782.428.371.197,00) tetap dipertahankan, maka nilai penjualan Pemohon Banding ke TET menjadi USD603,254,810.00 yang melebihi nilai penjualan batubara Pemohon Banding dari TET ke *customernya*. Harga yang digunakan oleh tim pemeriksa tidak seharusnya lebih tinggi dari harga jual TET yang sebenarnya (*resale price*) ke *customer* (yang adalah pihak-pihak independen). Dengan demikian, koreksi seharusnya dibatalkan;



- iii. Koreksi dilakukan dengan pendekatan penerapan metode internal CUP, dan menggunakan transaksi penjualan Pemohon Banding kepada TPC sebagai data pembanding internal. Ini merupakan data pembanding yang tidak valid untuk pengujian harga wajar;

Bahwa dari perspektif teknis *transfer pricing*, penggunaan penjualan TPC sebagai internal CUP tidaklah benar. Hal ini dikarenakan adanya perbedaan-perbedaan yang signifikan fakta





dan kondisi transaksi antara transaksi penjualan batubara yang dibandingkan;

Bahwa Pemohon Banding memahami bahwa pemeriksa pajak menggunakan harga penjualan Pemohon Banding ke TPC sebagai internal CUP karena adanya penjualan antara TET dan TPC juga. Penjualan ke TPC tidak dapat digunakan sebagai internal CUP yang valid untuk *transfer pricing* karena alasan-alasan berikut:

Bahwa penjualan Pemohon Banding ke TPC:

- Berdasarkan pada kontrak *supply* jangka panjang dimana penjualan dilakukan dengan menggunakan harga tetap untuk pengiriman/penjualan batubara dalam satu tahun tertentu;

Bahwa penjualan Pemohon Banding ke TET:

- Berdasarkan isi kontrak yang disepakati antara TET dengan masing-masing *customer*, dimana ketentuan kontrak dapat berupa penjualan spot atau penjualan *supply* jangka panjang;

Bahwa penjualan Pemohon Banding ke TPC hanya merupakan 12% dan total penjualan Pemohon Banding:

- Bahwa Penjualan Pemohon Banding ke TET menggambarkan 82% dan total penjualan Pemohon Banding (yaitu 4% untuk penjualan antara TET dan TPC dan 78% untuk penjualan antara TET dan *customer* lainnya). Lihat Diagram 2;

Bahwa harga jual Pemohon Banding ke TPC disepakati pada tanggal yang berbeda dengan penjualan Pemohon Banding ke TET, pada kenyataannya, harga setiap penjualan/pengiriman ke TET akan berbeda karena penjualan didasarkan atas kontrak (antara TET dan *customer*nya) yang disepakati pada tanggal-tanggal yang berbeda;

Bahwa di dalam kertas kerja pemeriksa, pemeriksa melakukan penyesuaian sebesar 5% dibuat untuk perbedaan yang ada di dalam persyaratan kontrak (tingkat pasar yang berbeda) antara penjualan untuk TET (*trader*) dan penjualan langsung ke TPC (*end-customer*). Dengan kata lain, tim pemeriksa telah menerima *trading discount* sebesar 5% atas penjualan yang dilakukan ke TET sebagai kompensasi bagi TET atas fungsi dan risiko yang dijalankan;



## Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

Bahwa Pemohon Banding ingin menekankan bahwa harga jual Pemohon Banding ke TET ditetapkan berdasarkan kebijakan harga dengan RPM model dimana *trading discount* sebesar 5% dikurangkan dan harga jual kembali TET ke *customer*. Margin sebesar 5% ini konsisten dengan studi *transfer pricing* komprehensif yang dilakukan oleh Pemohon Banding. Dengan mengabaikan perbedaan tanggal kontrak (yang dapat menyebabkan adanya perbedaan harga) dan hanya membandingkan harga secara langsung tidaklah sesuai untuk tujuan *transfer pricing*. Pemohon Banding kutip paragraf 2.14 dan OECD *Guidelines* (versi July 2010) mengenai penerapan metode CUP sebagai referensi;

Bahwa kondisi yang tepat dalam menerapkan metode CUP antara lain adalah:

- Barang atau jasa yang ditransaksikan memiliki karakteristik yang identik dalam kondisi yang sebanding, atau (pandangan Wajib Pajak: adanya perbedaan tanggal kontrak akan sangat mempengaruhi harga batubara);
- Kondisi transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan transaksi dengan pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa identik atau memiliki tingkat kesebandingan yang tinggi atau dapat dilakukan penyesuaian yang akurat untuk menghilangkan pengaruh dan perbedaan kondisi yang timbul (pandangan wajib pajak: tidak ada penyesuaian yang akurat yang dapat dilakukan untuk menyesuaikan perbedaan tanggal kontrak yang sangat mempengaruhi harga batubara);

Bahwa diagram di bawah ini dapat memberikan gambaran fluktuasi harga batubara di pasar dan sebagaimana materialnya perbedaan harga yang dapat terjadi dalam satu tahun;

#### Disclaimer

Kepaniteraan Mahkamah Agung Republik Indonesia berusaha untuk selalu mencantumkan informasi paling kini dan akurat sebagai bentuk komitmen Mahkamah Agung untuk pelayanan publik, transparansi dan akuntabilitas pelaksanaan fungsi peradilan. Namun dalam hal-hal tertentu masih dimungkinkan terjadi permasalahan teknis terkait dengan akurasi dan keterkinian informasi yang kami sajikan, hal mana akan terus kami perbaiki dari waktu ke waktu. Dalam hal Anda menemukan inakurasi informasi yang termuat pada situs ini atau informasi yang seharusnya ada, namun belum tersedia, maka harap segera hubungi Kepaniteraan Mahkamah Agung RI melalui : Email : [kepaniteraan@mahkamahagung.go.id](mailto:kepaniteraan@mahkamahagung.go.id) Telp : 021-384 3348 (ext.318)



Diagram 1 – Gambaran fluktuasi harga batubara tahun 2008-2010



Bahwa penentuan harga kontrak batubara biasanya disepakati untuk satu periode tertentu (untuk kontrak kurang dan 12 bulan) atau di negosiasi ulang setiap tahunnya. Karena harga batubara sangat fluktuatif, harga jual batubara didalam kontrak biasanya ditentukan dengan mempertimbangkan suatu indeks harga tertentu. Di dalam tiap kontrak, biasanya juga dicantumkan formula yang dapat digunakan untuk melakukan penyesuaian harga terkait kualitas batubara. Penyesuaian ini dilakukan jika batubara yang dikirim tidak sesuai dan spesifikasi yang telah disepakati di dalam kontrak;

Bahwa pertimbangan utama dalam penetapan harga batubara diantaranya adalah: apakah calon pembeli dapat dianggap sebagai pelanggan potensial untuk jangka panjang, reputasi kredit dari pembeli, jumlah volume permintaan dan juga *track record* dan pembeli;

Bahwa sebagai contoh fluktuasi harga batubara, berikut adalah ilustrasi transaksi Pemohon Banding:

- Jika Pemohon Banding akan menandatangani kontrak penjualan pada bulan Januari 2010 untuk pengiriman batubara selama satu tahun ke depan, disaat menentukan harga batubara, Pemohon Banding akan mengacu pada indeks batubara pada bulan Januari ataupun beberapa bulan sebelum Januari untuk melihat bagaimana harga batubara di pasaran saat itu dan juga tren dan harga tersebut. Pada grafik diatas, dapat dilihat harga ICI-2 untuk bulan Januari 2010 berada dikisaran harga USD50-60 per MT. Sehingga



Pemohon Banding menentukan harga kontrak pada kisaran USD 50-60 per MT selama satu tahun;

- Jika pengiriman batubara pada bulan Juni 2010 dengan harga yang telah ditetapkan pada bulan Januari 2010 dibandingkan dengan harga pasar pada saat pengiriman, maka akan terdapat perbedaan yang cukup signifikan. Pada bulan Juni 2010, harga batubara sudah naik hingga berada pada kisaran USD 60-70 per MT. Sedangkan, karena kontrak sudah disetujui untuk sepanjang tahun, harga batubara tidak bisa langsung diubah sesuai dengan harga pasar. Tetap harus menggunakan harga kontrak;
- Selain itu, harga batubara juga sangat tergantung pada dinamika pasar. Apabila terdapat kelebihan pasokan batubara dibanding dengan permintaan pasar, harga batubara dapat mengalami penurunan secara signifikan. Apalagi jika kelebihan pasokan itu makin bertambah dengan adanya tambang-tambang batubara baru dan ekspansi yang dilakukan perusahaan pertambangan. Demikian juga sebaliknya apabila terdapat kekurangan *supply* batubara sementara permintaan batubara terus meningkat, hal ini dapat menyebabkan kenaikan harga batubara secara drastis;
- Kondisi makro ekonomi global juga turut andil dalam mempengaruhi naik turunnya harga batubara. Misalnya, memasuki musim dingin di sejumlah negara pengimpor batubara akan meningkatkan permintaan batubara dan mulai menimbun persediaan batubara. Hal ini dapat menyebabkan harga batubara mengalami kenaikan secara signifikan;

**iv. Harga jual TET ke *customernya* (termasuk TPC) sudah merupakan harga yang wajar antara pihak-pihak independen dan bisa disimpulkan sudah sesuai dengan harga pasar. Harga ini tidak dapat dikoreksi untuk menerapkan *arm's length principle* menggunakan internal comparable (jika memang ada data pembanding yang valid untuk *transfer pricing*);**

1. Laporan keuangan konsolidasi juga mengkonfirmasi bahwa penjualan TET atas batubara Pemohon Banding sudah sesuai dengan fakta;



Bahwa SAR (dahulu *Straits Asia Resources Limited*) adalah perusahaan investasi yang berkantor pusat di Singapura dan terdaftar di *Singapore Exchange*. SAR adalah perusahaan induk dan kantor pusat dari grup Sakari termasuk Pemohon Banding dan PT Bahari Cakrawala Sebuku ("BCS"). Grup ini bergerak terutama di bidang eksplorasi, pertambangan, pemasaran, dan penjualan batubara. Pemohon Banding dan TET keduanya adalah anak perusahaan dari SAR;

Bahwa karena SAR merupakan perusahaan terbuka, laporan keuangannya wajib diaudit dan dipublikasikan untuk umum;

Tabel 3 – di bawah ini merupakan analisis laporan keuangan konsolidasi SAR yang mengkonfirmasi penjualan TET atas batubara Pemohon Banding.

Nama Perusahaan	Pendapatan Aktual				
	Dalam USD (000's)	%	Dalam USD (000's)	Dalam USD (000's)	%
<b>SAR</b>				781,918	100%
Lainnya			409		
<b>A. Penjualan Tidak Langsung (TET)</b>					
- Pemohon Banding	555,044	87.3%			
- BCS	79,866	12.63%			
- Lainnya	484	0.07%			
	635,394		409	635,803	81%
<b>B. Penjualan Langsung oleh Pemohon Banding + BCS</b>				146,115	19%

2. Kinerja Keuangan Pemohon Banding;

Bahwa sebagai analisa tambahan, Pemohon Banding telah melakukan perbandingan kinerja keuangan Pemohon Banding dengan kompetitornya di Indonesia. Analisa ini dibuat dengan membandingkan kinerja keuangan dan keempat kompetitor langsung Pemohon Banding yaitu PT Adaro Indonesia Tbk, PT Bayan Resources Tbk, PT Berau Coal Tbk, dan PT Indo Tambangraya Megah Tbk. Hasil analisa ini menunjukkan bahwa Pemohon Banding telah memperoleh keuntungan yang sebanding dengan kompetitornya selama periode tahun 2008 hingga 2010, sebagai berikut:





Tabel 4 – Ringkasan Kinerja Keuangan kopetitor Pemohon Banding selama periode 2008-2010

No.	Nama Perusahaan	Rata-rata tertimbang gross margin (Tahun 2008-2010)	Rata-rata tertimbang net operating margin (Tahun 2008-2010)
	<b>Pihak yang diuji – Pemohon Banding</b>	<b>33.72%</b>	<b>21.16%</b>
1	PT Adaro Indonesia Tbk	34.70%	31.03%
2	PT Bayan Resources Tbk	19.36%	9.04%
3	PT Berau Coal Tbk	35.72%	30.84%
4	PT Indo Tambangraya Megah Tbk	35.38%	23.34%
	<b>Lower Quartile</b>	<b>30.87%</b>	<b>21.27%</b>
	<b>Median</b>	<b>35.04%</b>	<b>28.09%</b>
	<b>Upper Quartile</b>	<b>35.47%</b>	<b>30.89%</b>

- v. Tim pemeriksa setuju bahwa *trading* margin sebesar 5% merupakan kompensasi yang wajar untuk TET sesuai dengan fungsi yang dilakukan dan resiko yang dimiliki;

Bahwa sesuai penjelasan di SPHP pada poin 2.3:

"Mencari harga acuan dengan melakukan penyesuaian harga jual pada poin 2.2 dengan kondisi Penjualan Pemohon Banding-SGT - End User yaitu dengan melakukan pengurangan harga pada poin 2.2 sebesar 5% hal tersebut dilakukan untuk menyesuaikan dengan kontrak penjualan Pemohon Banding dengan SGT/TET bahwa SGT/TET akan menerima 5 % sebagai profit margin atas nilai penjualan SGT/TET kepada end user atau dengan kata lain nilai penjualan Pemohon Banding kepada SGT/TET adalah sebesar 95% dari nilai penjualan SGT/TET kepada *end user*";

Bahwa tim pemeriksa telah mengurangi *trading discount* sebesar 5% untuk menghitung "harga yang wajar" untuk penjualan Pemohon Banding ke TET. Penjualan Pemohon Banding ke TPC (data internal CUP yang digunakan tim pemeriksa) merupakan transaksi penjualan ke end-user sehingga tim pemeriksa melakukan penyesuaian untuk perbedaan tingkat pasar, yaitu dengan memperhitungkan fungsi dan resiko yang dijalankan TET sebagai *fully fledged trader*;

Bahwa *trading* margin sebesar 5% ini didukung oleh studi *transfer pricing* komprehensif yang dilakukan oleh Pemohon Banding dan perusahaan-perusahaan lain di dalam grup Sakari. Studi ini memilih RPM sebagai metode yang paling sesuai untuk menguji kewajaran dan transaksi ini dibandingkan dengan metode-metode lainnya, termasuk metode CUP. Berdasarkan



hasil studi *transfer pricing*, *trading discount* sebesar 5% diterapkan sebagai kebijakan harga untuk penjualan batubara antara Pemohon Banding dan TET seperti yang tertuang dalam Master Coal Sales Agreement ("MCSA"). Berdasarkan kebijakan harga ini, harga penjualan antara Pemohon Banding dan TET ditetapkan berdasarkan harga penjualan TET ke *customernya* dikurangi 5%. RPM merupakan model kebijakan harga yang lazim untuk *trading* barang komoditas; Bahwa dengan demikian, metode *resale price* minus untuk transaksi penjualan batubara Pemohon Banding ke TET sudah sesuai dengan prinsip kewajaran seperti yang diatur di Pasal 18 (3) Undang-Undang PPh Nomor 36/2008;

Bahwa penyesuaian yang dilakukan oleh tim pemeriksa atas *trading margin* sebesar 5% dalam penerapan pendekatan *internal CUP method* menunjukkan bahwa mereka telah setuju bahwa nilai margin tersebut telah sesuai dengan fungsi yang dilakukan dan margin ini tidak melebihi margin yang diterima pihak independen dalam kondisi sebanding. Secara implisit, dapat diartikan bahwa tim pemeriksa telah menerima penggunaan RPM, tetapi mereka juga berusaha untuk menerapkan metode internal CUP. Pendekatan dengan menggunakan dua metode seperti ini tentunya tidak tepat;

Bahwa sebelumnya Pemohon Banding juga telah menjelaskan alasan-alasan mengapa metode CUP tidak sesuai untuk kondisi ini kepada tim pemeriksa. Tambahan argumen tentang mengapa metode CUP tidak sesuai juga terlampir di Lampiran 11 surat banding;

**vi. Pemohon Banding telah memenuhi kewajiban formal dengan melakukan studi *transfer pricing* dengan pendekatan yang sudah sesuai dengan peraturan *transfer pricing* yang berlaku;**

Bahwa Pemohon Banding mengerti bahwa hubungan antara Pemohon Banding dan TET termasuk dalam definisi "hubungan istimewa" seperti yang diatur di Pasal 18(4) UU PPh. Dengan demikian, Pemohon Banding mempunyai kewajiban untuk membuktikan bahwa *trading discount* 5% untuk TET sudah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's*



*length principle*). Sebagaimana dijelaskan, studi *transfer pricing* yang komprehensif sudah dilakukan untuk mendukung kewajaran harga penjualan batubara ke TET;

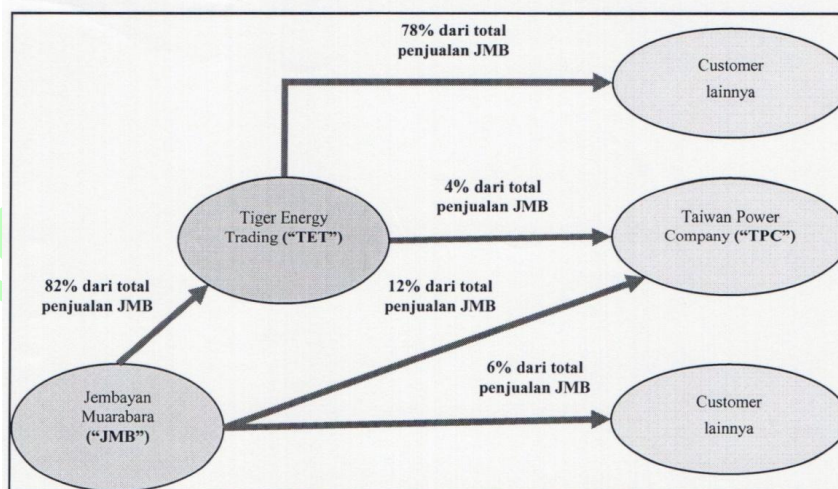
**vii. Koreksi tim pemeriksa pajak tidak konsisten dengan ketentuan LTO untuk transaksi yang sama;**

Bahwa BCS, yang juga anak perusahaan dan SAR, menerapkan kebijakan harga yang sama untuk penjualan batubaranya ke TET (dengan 5% *trading discount*). Kebijakan ini diterima oleh KPP Wajib Pajak Besar ("LTO") di Jakarta di pemeriksaan pajak BCS untuk Tahun Pajak 2008 dan tahun pajak 2010. Posisi yang diambil tim pemeriksa Pemohon Banding seharusnya konsisten dengan ketentuan LTO untuk memberikan kepastian hukum ke Wajib Pajak;

**Latar belakang:**

Bahwa latar belakang atas transaksi penjualan kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Hal ini dapat diilustrasikan dengan diagram sebagai berikut:

Diagram 2 – Gambaran dari transaksi penjualan JMB ke TET



Bahwa sebagian besar penjualan Pemohon Banding (82%) adalah kepada TET, pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Harga penjualan Pemohon Banding ke TET ditetapkan dengan metode penjualan kembali (RPM). Berdasarkan metode ini, harga penjualan Pemohon Banding ke TET ditetapkan dengan harga 5% lebih rendah dan harga penjualan TET ke pihak ketiga (*customer* TET). Adanya *trading discount* sebesar 5% ini adalah untuk memberikan



imbalan yang sesuai dengan fungsi yang dijalankan dan resiko yang ditanggung oleh TET sebagai *fully fledged coal trader*. *Trading discount* sebesar 5% ini didukung dengan studi *transfer pricing* yang komprehensif;

Bahwa secara singkat, pendekatan yang dilakukan oleh tim pemeriksa adalah mengambil harga penjualan Pemohon Banding ke TPC kemudian mengoreksi penjualan Pemohon Banding ke TET dengan harga tersebut (menggunakan pendekatan internal CUP), dengan penyesuaian-penyesuaian tertentu tetapi mengabaikan faktor terpenting yang dapat mempengaruhi harga batubara secara material. Faktor tersebut adalah perbedaan waktu harga kontrak ditetapkan yang tentunya menyebabkan perbedaan harga jual batubara jika perbandingan dilakukan dengan transaksi yang harganya ditetapkan di waktu yang berbeda. Ini berarti bahwa penerapan metode CUP yang dilakukan pemeriksa pajak secara teknis tidak benar;

Bahwa kontrak antara Pemohon Banding dengan TPC ditetapkan pertama kali pada bulan November tahun 2008, lalu ada perubahan kontrak setelahnya. Harga tersebut digunakan sebagai harga untuk transaksi dengan Pemohon Banding sepanjang tahun 2010. Sedangkan transaksi antara Pemohon Banding melalui TET dengan *customer*-nya ditetapkan pada waktu yang berbeda-beda tergantung dengan kesepakatan kontrak selama tahun 2010. Pada Diagram 1 terlihat pergerakan harga batubara dan tahun 2008 hingga 2010. Dapat terlihat bahwa harga batubara sangat fluktuatif, sehingga adanya perbedaan waktu saat kontrak penentuan harga akan sangat mempengaruhi tingkat harga;

Bahwa pendekatan yang dilakukan oleh tim pemeriksa pada dasarnya tidak benar secara teknis. Ini dapat dilihat dan hasil koreksi yang dilakukan tim pemeriksa yang menghasilkan harga penjualan Pemohon Banding ke TET yang lebih tinggi dari harga penjualan TET yang sebenarnya ke *customer* pihak ketiga. Harga penjualan TET ke *customer* selain TPC dan harga penjualan antara TET ke TPC sudah merupakan harga wajar karena transaksi ini antara pihak-pihak ketiga (sesuai dengan *arm's length principle*) - koreksi tim pemeriksa seharusnya tidak menghasilkan nilai penjualan melebihi nilai jual TET ke *customer*nya;



Bahwa Pemohon Banding telah menggunakan beberapa pendekatan untuk membuktikan bahwa harga penjualan TET ke *customernya* sudah benar, termasuk:

- i. rekonsiliasi penjualan secara mendetil dengan *invoice*;
- ii. bukti pembayaran dari *customer* (*bank transfer*);
- iii. konfirmasi pembelian batubara dari *customer*;

Bahwa tim pemeriksa telah mengabaikan bukti-bukti ini. Sebagai catatan, koreksi pemeriksa sebenarnya telah menerima adanya *trading discount* sebesar 5% (dari harga penjualan TET ke pihak ketiga) untuk mengkompensasi fungsi yang dilakukan dan resiko yang ditanggung TET sebagai *fully-fledged trader*. Pada kenyataannya, tim pemeriksa telah memotong harga penjualan Pemohon Banding sebesar 5% di dalam rincian perhitungannya;

Bahwa kesimpulannya, penyesuaian yang dilakukan tim pemeriksa tidaklah berdasar. Hal ini terlihat dari hasil koreksi yang dilakukan oleh tim pemeriksa, dimana penyesuaian yang dilakukan menghasilkan harga yang lebih tinggi dari harga penjualan TET ke *customernya* yang pihak ketiga (atau harga yang sesuai dengan *arm's length principle*). Sebagaimana disebutkan di atas, oleh karena itu koreksi yang dilakukan tidaklah benar;

**b. Koreksi peredaran usaha berdasarkan dokumen penjualan sebesar Rp14.461.417.923,00;**

**Menurut Terbanding:**

Bahwa ketentuan Pasal 5 ayat (1) huruf f Keputusan Menteri Keuangan Nomor 545/KMK.04/2000 tanggal 22 Desember 2000 sebagaimana disebutkan dalam alasan Wajib Pajak sudah tidak berlaku;

Bahwa koreksi dimaksud telah tercantum didalam risalah pembahasan pemeriksaan yang telah ditandatangani oleh Ir. Ginarsa Tandinegara selaku Direktur PT Jembayan Muarabara dengan demikian Wajib Pajak telah mengetahui adanya koreksi dimaksud;

Bahwa pemeriksa telah melakukan penghitungan nilai penjualan ke dalam mata uang Rupiah menggunakan kurs yang diberikan oleh Wajib Pajak (*kurs Oanda*) yang digunakan oleh *Group Straits*;





**Menurut Pemohon Banding:**

**Kronologis koreksi peredaran usaha di Surat Pemberitahuan Hasil Pemeriksaan ("SPHP") dan Risalah Pembahasan;**

Bahwa di dalam SPHP, tim pemeriksa melakukan koreksi peredaran usaha dengan alasan bahwa tim pemeriksa melakukan konversi nilai penjualan USD ke dalam nilai Rupiah dengan menggunakan kurs tengah Bank Indonesia;

Bahwa atas koreksi ini, Pemohon Banding memberikan tanggapan tertulis atas SPHP menjelelaskan bahwa selisih peredaran usaha itu terjadi karena seharusnya tim pemeriksa menggunakan *corporate rate* Pemohon Banding yang disebut "*Oanda rate*". *Corporate rate* ini merupakan global policy yang diwajibkan dipatuhi oleh semua perusahaan yang tergabung dalam grup Straits termasuk Pemohon Banding;

Bahwa di dalam proses pembahasan akhir hasil pemeriksaan, tim pemeriksa menerima penjelasan Pemohon Banding diatas dan secara lisan setuju untuk menggunakan "*Oanda rate*" di dalam melakukan pengujian konversi nilai penjualan USD ke dalam mata uang pembukuan yang Pemohon Banding gunakan yaitu Indonesia Rupiah ("IDR");

Bahwa namun di dalam risalah pembahasan, koreksi peredaran usaha tersebut mengalami kenaikan yang sangat tinggi dibandingkan dengan koreksi yang tercantum di SPHP. Sehubungan jumlah koreksi tersebut dituangkan di dalam risalah pembahasan maka Pemohon Banding kehilangan kesempatan untuk mengetahui alasan kenaikan koreksi tersebut dan memberikan tanggapan baik secara lisan dan tulisan;

Bahwa Pemohon Banding tidak dapat menerima koreksi tim pemeriksa tersebut karena di dalam SPHP dan proses pembahasan akhir hasil pemeriksaan, tim pemeriksa tidak pernah memberikan data mengenai dasar konversi peredaran usaha di dalam mata uang USD. Sehingga pada saat itu, Pemohon Banding beranggapan bahwa tim pemeriksa menggunakan data peredaran usaha dalam mata uang USD berdasarkan data Laporan Auditor Independen dimana sudah sesuai dengan *general ledger* ("GL") yang diberikan kepada pemeriksa selama proses pemeriksaa;



**Perubahan alasan koreksi atas peredaran usaha tidak memenuhi syarat formal;**

Bahwa Pemohon Banding juga berpendapat bahwa perubahan alasan koreksi yang dilakukan tim pemeriksa atas objek PPh Badan ini tidak memenuhi ketentuan formal karena tidak pernah disebutkan dalam SPHP maupun selama proses pembahasan akhir hasil pemeriksaan berlangsung hingga sampai dengan batas waktu penyampaian surat keberatan Pemohon Banding tidak mendapatkan rincian atas koreksi tersebut dan Pemeriksa;

Bahwa sesuai dengan ketentuan Pasal 23 ayat (1) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 199/PMK.03/2007 tanggal 28 Desember 2007, pemeriksa pajak menggunakan surat tanggapan atas SPHP sebagai dasar untuk membuat risalah pembahasan dan berita acara Pembahasan Akhir Hasil Pemeriksaan, yang ditandatangani oleh tim pemeriksa dan Pemohon Banding;

Bahwa karena atas koreksi ini tim pemeriksa menggunakan alasan koreksi peredaran usaha yang berbeda antara SPHP dan risalah pembahasan dan tidak pernah memberitahukan secara tertulis kepada Pemohon Banding mengenai kertas kerja perhitungan perubahan alasan koreksi peredaran usaha ini, maka koreksi ini tidak memenuhi syarat formal;

**Penjelasan atas selisih peredaran usaha dalam mata uang USD;**

Bahwa di dalam penjelasan atas KEP-1159, tidak dijelaskan dasar perhitungan kenaikan koreksi peredaran usaha yang sangat tinggi tersebut. Namun berdasarkan penelusuran yang Pemohon Banding telah lakukan, kenaikan koreksi peredaran usaha tersebut disebabkan perbedaan jumlah peredaran usaha tahun 2010 dalam mata uang USD;

Bahwa tim pemeriksa menggunakan peredaran usaha dalam mata uang USD berdasarkan hasil rekapitulasi tim pemeriksa atas seluruh invoice penjualan tahun 2010 yang diberikan oleh Pemohon Banding kepada tim pemeriksa selama proses pemeriksaan berlangsung sebesar USD655.834.700,98 ekuivalen dengan Rp5.970.355.580.801,00 Sementara peredaran usaha Pemohon Banding yang dilaporkan di SPT PPh Badan Tahun 2010



# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

berdasarkan Laporan Auditor Independen sebesar USD653.358.074,37 *equivalen* dengan Rp5.955.894.162.878,00;

Bahwa Pemohon Banding telah melakukan rekonsiliasi atas selisih peredaran usaha tersebut. Berdasarkan hasil rekonsiliasi tersebut, Pemohon Banding dapat membuktikan bahwa tidak ada peredaran usaha yang belum dilaporkan di SPT PPh Badan Tahun 2010 dari selisih kurs. Di bawah ini adalah rekonsiliasi atas peredaran usaha tersebut dengan rincian sebagai berikut:

Menurut tim pemeriksa	USD 655.834.700,98
Menurut Pemohon Banding	USD 653.358.074,37
Selisih	<u>USD 2.476.626,61</u>

Bahwa selisih peredaran usaha sebesar USD2.476.626,61 tersebut terdiri dari:

i. Debit note/*credit note* akibat adanya *quality adjustment*;

Bahwa sesuai dengan penjelasan Pemohon Banding di atas, tim pemeriksa menggunakan peredaran usaha dalam mata uang USD berdasarkan hasil rekapitulasi tim pemeriksa atas seluruh *invoice* penjualan tahun 2010 yang diberikan oleh Pemohon Banding kepada tim pemeriksa selama proses pemeriksaan berlangsung;

Bahwa di dalam melakukan rekapitulasi tersebut, tim pemeriksa tidak memperhitungkan adanya debit note/*credit note* dari penjualan batubara kepada *customer* yang umumnya timbul dikarenakan adanya penyesuaian kualitas batubara Pemohon Banding atas kadar nilai kalor kotor atau sulphur ketika batu bara diangkut ke *mother vessel* dan ketika batubara sampai di tempat tujuan dan diterima oleh *customer* Pemohon Banding. Kenaikan atau penurunan kualitas batubara Pemohon Banding bisa disebabkan karena pengaruh cuaca seperti kelembaban dan air hujan selama batubara tersebut berada di *mother vessel* sampai diterima oleh *customer* Pemohon Banding;

Bahwa penyesuaian kualitas Pemohon Banding berdasarkan kepada laporan surveyor independen yang ditunjuk oleh Pemohon Banding ketika batubara berada di *mother vessel* dan surveyor yang ditunjuk oleh *customer* ketika batubara diterima oleh *customer*;

Disclaimer

Kepaniteraan Mahkamah Agung Republik Indonesia berusaha untuk selalu mencantumkan informasi paling kini dan akurat sebagai bentuk komitmen Mahkamah Agung untuk pelayanan publik, transparansi dan akuntabilitas pelaksanaan fungsi peradilan. Namun dalam hal-hal tertentu masih dimungkinkan terjadi permasalahan teknis terkait dengan akurasi dan keterkinian informasi yang kami sajikan, hal mana akan terus kami perbaiki dari waktu ke waktu. Dalam hal Anda menemukan inakurasi informasi yang termuat pada situs ini atau informasi yang seharusnya ada, namun belum tersedia, maka harap segera hubungi Kepaniteraan Mahkamah Agung RI melalui : Email : [kepaniteraan@mahkamahagung.go.id](mailto:kepaniteraan@mahkamahagung.go.id) Telp : 021-384 3348 (ext.318)



- ii. AkruaI jurnal tahun 2009 yang di jurnal balik di tahun 2010;  
Bahwa tim pemeriksa tidak memperhitungkan jurnal balik akruaI peredaran usaha yang dicatat di GL tahun 2009 dan di jurnal balik di GL tahun 2010, di dalam memperhitungkan peredaran usaha untuk tahun 2010;
- iii. AkruaI jurnal tahun 2010 yang di jurnal balik di tahun 2011;  
Bahwa tim pemeriksa tidak memperhitungkan jurnal balik akruaI peredaran usaha yang dicatat di GL tahun 2010 dan di jurnal balik di GL tahun 2011, di dalam memperhitungkan peredaran usaha untuk tahun 2010;
- iv. *Invoice* 2009 dicatat di GL 2010;  
Bahwa tim pemeriksa tidak memperhitungkan *invoice* yang diterbitkan di tahun 2009 tetapi dicatat di GL tahun 2010, di dalam memperhitungkan peredaran usaha untuk tahun 2010. Hal ini disebabkan karena *invoice* tersebut diterbitkan di akhir tahun 2009 sehingga secara *invoice* tersebut di catat di GL tahun 2010;
- v. Tim pemeriksa salah dalam melakukan rekapitulasi;  
Bahwa Pemohon Banding menemukan bahwa tim pemeriksa salah dalam melakukan rekapitulasi *invoice* di dalam memperhitungkan peredaran usaha untuk tahun 2010. Tim pemeriksa memasukkan jumlah yang lebih besar dan jumlah *invoice* yang seharusnya di dalam melakukan rekapitulasi sehingga peredaran usaha Pemohon Banding menjadi lebih besar;  
Bahwa untuk mendukung penjelasan Pemohon Banding terlampir hasil rekonsiliasi Pemohon Banding atas peredaran usaha menurut tim pemeriksa dan menurut Pemohon Banding untuk tahun 2010 beserta bukti pendukungnya;  
Bahwa dengan demikian Pemohon Banding sudah melaporkan peredaran usaha dengan benar di SPT PPh Badan Tahun 2010 sehingga tim pemeriksa tidak seharusnya melakukan koreksi peredaran usaha;

## 2.2. Koreksi fiskal positif sebesar Rp258.572.126.824,00;

Bahwa pihak Terbanding tetap mempertahankan koreksi fiskal sebesar Rp258.889.963.174,00 atas koreksi fiskal positif tersebut, Pemohon Banding mengajukan banding atas akun-akun di bawah ini:



No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
a	Koreksi biaya selling agent fee	134.258.208.256,00
b	Koreksi biaya jasa management	114.755.642.305,00
c	Tambahan koreksi pos objek PPh pasal 23	7.573.129.921,00
i.	Biaya untuk kepentingan SARL	7,573,129,921
d	Penyesuaian fiskal positif lainnya	1.985.146.342,00
i.	Recruitment - advertising	210.328.634,00
ii.	Electricity	679.895.747,00
iii.	General expense	120.024.889,00
iv.	Loss on sale of fixed assets	248.151.438,00
v.	Leasing installment	726,745,634
Total		258.572.126.824,00

**a. Koreksi positif biaya Selling agent fee sebesar Rp134.258.208.256,00**

**Proses pemeriksaan:**

Bahwa tim pemeriksa mengoreksi pembayaran *Selling agent fee* dan Pemohon Banding kepada TET sebesar IDR134,258,208,256,00. *Selling agent fee* adalah fee agen atas pemasaran dan penjualan batubara Pemohon Banding sebagai distributor Pemohon Banding;

Bahwa tim pemeriksa berpendapat bahwa margin yang diterima oleh TET berdasarkan MCSA sebesar 5% sudah melebihi kewajiban karena TET tidak menanggung resiko persediaan sebagaimana perusahaan distributor pada umumnya dan tidak ada resiko kredit dikarenakan perdagangan batubara syaratnya adalah pembayaran dilakukan pada saat batubara *loading* di atas Barge/Vessel serta TET tick akan mengalami *gross margin minus*;

Bahwa tim pemeriksa berpendapat bahwa TET telah menerima 5% atas fungsinya sebagai distributor Pemohon Banding di dalam MCSA, sehingga tidak seharusnya mendapatkan tambahan kompensasi sebesar 2.25% atas kegiatan pemasaran dan penjualan dan nilai penjualan Pemohon Banding ke TET, dikarenakan fungsi pemasaran dan penjualan yang dilakukan oleh TET adalah sudah sewajarnya dilakukan oleh distributor;

**Menurut Terbanding:**

Bahwa pihak Terbanding tetap mempertahankan koreksi Tim Pemeriksa sebesar Rp134.258.208.256,00 dengan alasan:





- i. Tim peneliti tidak mengakui substansi dan keberadaan jasa yang dilakukan karena manfaat atas jasanya bagi Wajib Pajak secara ekonomis maupun komersial tidak dapat dirasakan atau dibuktikan secara terukur;
- ii. Tim peneliti beranggapan bahwa terdapat duplikasi fungsi berdasarkan MCSA dan MA. Substansi transaksi *management fee* dan *MCSA-margin* pada dasarnya sama. Bahwa tujuan hukum pajak adalah mencari kebenaran material atas transaksi-transaksi yang terjadi. Sehingga walaupun dilaporkan sebagai pos yang berbeda pada prinsipnya MA dan MCSA merupakan satu kesatuan transaksi pemasaran dan penjualan batubara,
- iii. Atas transaksi ini juga tidak memiliki studi kewajarannya di dalam dokumen *transfer pricing* Tahun 2010 sebagai bahan pertimbangan apakah transaksi dengan pihak SGT bisa diakui substansinya serta dapat diindikasikan wajar atau tidak;
- iv. Transaksi ini juga tidak dilaporkan dalam SPT Tahunan PPh Badan 2010;

Selain itu, dari pembukuannya terdapat pembayaran *Selling agent fee* kepada pihak independen yang besarnya 1% dari nilai penjualan;

**Menurut Pemohon Banding:**

Bahwa Pemohon Banding tidak setuju atas koreksi atas biaya *Selling agent fee* sebesar IDR 134.258.208.256 dengan alasan sebagai berikut:

- i. Biaya agensi yang dibayarkan kepada TET merupakan biaya untuk memelihara, menagih dan mendapatkan penghasilan yang dapat dikenai pajak dan oleh karena itu seharusnya dapat dikurangkan untuk tujuan perpajakan sesuai dengan ketentuan Pasal 6 (1) UU PPh yang berlaku;
- ii. Biaya agensi sebesar 2.25% sudah sesuai dengan jasa yang diberikan TET untuk memasarkan produk Pemohon Banding yang jumlahnya tidak melebihi dari jumlah biaya jasa yang dibayarkan perusahaan pertambangan batubara lainnya di Indonesia;

Bahwa berdasarkan *Management Agreement* ("MA") tertanggal 24 Desember 2007, Pemohon Banding menunjuk TET sebagai konsultan pemasaran untuk melakukan jasa manajemen tertentu



# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

sebagaimana ditentukan dalam MA yang mulai berlaku sejak 1 Januari 2008;

Bahwa gambaran yang lebih rinci mengenai posisi dan argumen Pemohon Banding akan diuraikan di bawah ini:

- i. *Selling agent fee* merupakan biaya yang dapat dikurangkan untuk penghitungan pajak penghasilan badan sesuai dengan Pasal 6 ayat (1) Undang-Undang Pajak Penghasilan;

Bahwa *selling agent service* yang diberikan oleh TET diperlukan oleh Pemohon Banding untuk menjalankan aktivitas usahanya untuk memastikan bahwa Pemohon Banding menghasilkan penghasilan yang stabil dari produksi batubaranya. Pemohon Banding tidak memiliki tim pemasaran/penjualan *in-house* untuk mencari potensial *customer* dan mempromosikan batubara yang diproduksi. Tanpa jasa agen penjualan dari TET, maka Pemohon Banding tidak dapat melakukan hal-hal sebagai berikut:

- fokus pada kegiatan usaha (yaitu pertambangan batubara);
- mengelola tingkat persediaan secara efektif (dan mengurangi resiko persediaan);
- mendapat penghasilan yang stabil dari penjualan batubara ke end-user dengan adanya kontrak jangka panjang yang dinegosiasikan TET;
- Jembayan coal dikenal di pasar internasional (dengan kegiatan-kegiatan promosi yang dilakukan TET);

Bahwa karena jasa agen penjualan merupakan kebutuhan usaha, walaupun jasa tersebut tidak didapat dari TET, Pemohon Banding tetap akan mengeluarkan biaya yang sama ke agen penjualan batubara independent. Biaya ini merupakan biaya untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan kena pajak. Oleh karena itu, biaya *Selling agent fee* sebesar IDR134.258.208.256 dapat diperhitungkan sebagai pengurang untuk tujuan pajak perusahaan sesuai dengan Undang-Undang Pajak Penghasilan Pasal 6 (1);

- ii. Peran TET;

Bahwa industri batu bara merupakan salah satu industri yang paling kompetitif di dunia karena kebanyakan perusahaan *power plant* menggunakan batubara sebagai sumber energi. Pemohon Banding tidak memiliki keahlian dalam strategi pemasaran ataupun keahlian



penjualan di pasar internasional. Dengan tujuan mengoptimalkan penjualan di pasar global dan fokus pada kegiatan utamanya yaitu pertambangan batubara, Pemohon Banding menunjuk TET sebagai konsultan pemasaran untuk mengambil beberapa fungsi;

Bahwa TET memiliki sumber daya, pengalaman, kapasitas, dan keahlian untuk bertindak sebagai konsultan pemasaran di bisnis batubara internasional. Pemasaran batubara memerlukan kemampuan untuk pengembangan merek dan profil produk yang dijual di pasar internasional, memiliki pemahaman yang mendasar pada pasar, dan memiliki jaringan global yang luas;

iii. Fungsi yang dilakukan dalam MA;

Bahwa fungsi-fungsi yang dilakukan oleh TET berdasarkan MA adalah sebagai berikut:

**Fungsi 1- Agen penjualan;**

Bahwa TET bertindak sebagai komisi agen penjualan sehubungan dengan transaksi penjualan langsung Pemohon Banding ke pihak ketiga. Bantuan yang diberikan TET dalam hal ini misalnya mencari pembeli untuk batubara yang diproduksi JMB, mendampingi Pemohon Banding pada saat bertemu dengan *customer*, dan memberikan saran kepada Pemohon Banding untuk penentuan harga;

Bahwa membantu Pemohon Banding untuk mendapatkan kontrak dari *customer* (Pemohon Banding menandatangani kontrak langsung dengan *customer*) dan memberi laporan jika ada perkembangan dari sisi komersial yang terkait dengan *customer* tersebut;

Bahwa TET tidak menanggung resiko apapun dalam melakukan fungsi-fungsi tersebut karena TET hanya bertindak hanya sebagai agen penjualan (*commission agent*);

**Fungsi 2 - Pengembangan merek (*brand development*) dan profil produk batubara;**

Bahwa untuk produk yang dijual di pasar internasional yang kompetitif, agar berhasil untuk menjaga stabilitas dalam jangka panjang, diperlukan merek yang kuat dan *brand image* yang bagus. Selain itu, ada beberapa sektor industri dimana karakteristik produk sangatlah penting dan *supply* yang stabil atas produk tersebut merupakan syarat dasar dari *customer*;



## Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

Bahwa sangat penting untuk diketahui bahwa fungsi pengembangan merek dan profil produk merupakan fungsi yang berbeda dari fungsi yang umumnya dilakukan *full service trader*. Fungsi utama dan *full service trader* adalah: mencari *customer* dan menjaga hubungan dengan *customer* yang ada, membeli produk dan produsen barang dan menjual produk tersebut ke *customer*, melakukan negosiasi dan menjalankan kontrak penjualan (termasuk melakukan negosiasi harga) dan melakukan beberapa fungsi logistik dan administrasi. *Trader* menanggung resiko yang terkait dengan fungsi-fungsi tersebut. Memberikan layanan pengembangan merek, menjaga *brand image* dan profil produk tersebut merupakan fungsi yang lebih kompleks dibandingkan fungsi *full service trader*. Selain itu, tidak ada resiko yang ditanggung dan fungsi pengembangan merek dan *brand image* (Pemohon Banding melampirkan contoh presentasi TET ke *customer* dalam rangka pemasaran batubara Jembayan di lampiran 13);

Bahwa membangun, menjaga dan mengembangkan suatu merek dan profil batubara di pasar internasional memerlukan keahlian khusus seperti menguasai kondisi pasar batubara internasional, kondisi makro ekonomi berbagai lokasi pasar dan tren pasar, memiliki pengertian tentang spesifikasi teknis batubara, memiliki jaringan yang luas dalam industri tersebut (tidak hanya terbatas pada calon *customer*), keahlian menganalisa kondisi pasar dan memasarkan batubara tersebut dan melakukan brand positioning di pasar tertentu, dll. TET memiliki keahlian ini;

Bahwa Pemohon Banding memiliki dua jenis produk batubara yang sekarang sudah dikenal sebagai merk premium di pasar internasional yaitu "*Jembayan coal*" dan "*Prangat coal*". Kedua jenis produk ini mempunyai spesifikasi yang dibutuhkan *customer* perusahaan pembangkit tenaga listrik (contohnya, *thermal coal* yang memiliki *calorific value* 5300-5600 Kcal/Kg dengan kandungan abu dan sulfur yang rendah);

Bahwa TET memperkenalkan merk produk Pemohon Banding yang dipasarkan di berbagai negara. Persyaratan spesifikasi kebutuhan batubara adalah berbeda di setiap industri dan juga untuk negara yang satu dengan negara lainnya. Sebagai contoh batubara yang digunakan di perusahaan pembangkit listrik, pabrik semen, dan



sektor metalurgi dimana persyaratan untuk setiap negara mungkin berbeda. Peraturan lingkungan hidup juga mengatur maksimum kandungan sulfur atau abu pada batubara. Hal ini mengharuskan TET memiliki pengetahuan tentang kondisi pasar, peraturan, dan spesifikasi batubara untuk membangun profil dan pengakuan merk produk Pemohon Banding agar dapat memberikan keuntungan yang maksimal. Presentasi kepada *stakeholder* juga harus disiapkan dengan benar. Sebagai bagian dan fungsi ini TET juga aktif terlibat dalam kegiatan pameran seperti Coal Trans, Kongres Batubara Pertambangan, dan lain-lain;

### **Fungsi 3 Persiapan laporan dan analisa;**

Bahwa memahami keadaan pasar dan tren merupakan hal yang penting untuk semua usaha/bisnis, terutama untuk pasar barang komoditas yang dijual di pasar internasional. Hal ini dapat memberikan kerangka kerja kepada perusahaan untuk membantu perusahaan dalam mengambil keputusan bagaimana memposisikan produk di suatu pasar sehingga dapat mencapai tujuan jangka panjang usaha/bisnis mereka. Pemahaman yang kuat tentang kemungkinan dampak dan situasi makro ekonomi dan strategi baik dalam jangka panjang dan jangka pendek juga merupakan dasar kesuksesan suatu usaha/bisnis (Pemohon Banding melampirkan contoh analisa harga dan laporan mingguan yang disiapkan oleh TET untuk Pemohon Banding pada lampiran 14);

Bahwa TET memberikan laporan mingguan kepada dewan direksi Pemohon Banding;

#### **iv. Perbedaan dari fungsi TET berdasarkan MA dan MCSA;**

Bahwa berdasarkan pada SPHP, tim pemeriksa berpendapat bahwa TET telah mendapat kompensasi sebesar 5% *trading discount* (berdasarkan MCSA) sehingga seharusnya tidak lagi menerima kompensasi tambahan yaitu *agency fee* sebesar 2.25%;

Bahwa seperti yang telah dijelaskan pada poin c, TET memiliki fungsi yang berbeda berdasarkan MA. Ilustrasi di bawah ini merupakan perbandingan fungsi antara *fully-fledged coal business* dan fungsi TET berdasarkan MA;





F U N C T I O N S	<ul style="list-style-type: none"><li>- Negotiating sales contracts</li><li>- Negotiating price</li><li>- Sales generation</li><li>- Scheduling</li><li>- Administration</li><li>- Exploration</li><li>- Government relation</li><li>- Shipping</li><li>- Coal processing</li><li>- Production scheduling</li><li>- Procurement</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Negotiating sales contracts</li><li>- Negotiating price</li><li>- Sales generation</li><li>- Scheduling</li><li>- Administration</li><li>- Exploration</li><li>- Government relation</li><li>- Shipping</li><li>- Coal processing</li><li>- Production scheduling</li><li>- Procurement</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Profile building</li><li>- Brand recognition development</li><li>- Analysis</li><li>- Commission selling agent</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Negotiating sales contracts</li><li>- Negotiating price</li><li>- Sales generation</li><li>- Scheduling</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Office equipment</li><li>- Marketing intangibles</li><li>- Coal processing plant</li><li>- Port infrastructure</li><li>- Mining rights</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Coal processing plant</li><li>- Port infrastructure</li><li>- Mining rights</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Office equipment</li><li>- Marketing intangibles</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Coal processing plant</li><li>- Port infrastructure</li><li>- Mining rights</li></ul>
	<ul style="list-style-type: none"><li>- Reputation risk</li><li>- Credit risk</li><li>- Portfolio risk</li><li>- Market risk</li><li>- Price volatility risk</li><li>- Inventory risk</li><li>- Exploration risk</li><li>- Conversion risk</li><li>- Mine operational risk</li><li>- Sovereign risk</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Reputation risk</li><li>- Credit risk</li><li>- Portfolio risk</li><li>- Market risk</li><li>- Price volatility risk</li><li>- Inventory risk</li><li>- Exploration risk</li><li>- Conversion risk</li><li>- Mine operational risk</li><li>- Sovereign risk</li></ul>	No Risk	<ul style="list-style-type: none"><li>- Reputation risk</li><li>- Credit risk</li><li>- Portfolio risk</li><li>- Market risk</li><li>- Price volatility risk</li></ul>
Fully-fledged coal business		JMB	TET	JMB
		MA		MCSA

Bahwa ilustrasi di atas menjelaskan bahwa fungsi dan resiko yang dilakukan TET berdasarkan MA dan MCSA pada dasarnya adalah berbeda. Berdasarkan MA, TET memberikan jasa tanpa menanggung resiko apapun, sedangkan berdasarkan MCSA, fungsi TET adalah sebagai *full service trader*;

v. Kelayakan biaya *agency fee* 2.25%;

Bahwa biaya *agency fee* sebesar 2.25% ini dianggap sesuai secara komersial karena:

- fungsi TET penting dalam membantu Pemohon Banding mengembangkan bisnisnya dan mendapatkan hasil yang menguntungkan (yang dibuktikan dalam analisis komparatif Pemohon Banding dibandingkan dengan perusahaan batubara lain di Indonesia- lihat tabel 4 halaman 11);
- *fee* yang didapatkan agen pemasaran tanpa resiko merupakan suatu referensi yang berguna apabila dibandingkan dengan fungsi TET, terutama karena *fee* yang didapatkan masih berada di bawah rentang yang wajar;
- *agency fee* sebesar 2.25% di bawah rentang kuartil batas bawah dan laba kotor wajar untuk *full risk trader* (yang dijadikan acuan untuk menentukan *trading discount* 5%). *Full risk trader*



menanggung risiko kredit, risiko pasar, risiko ketidakstabilan harga batubara, risiko reputasi, dan risiko portofolio. Berdasarkan MA, TET tidak menanggung risiko-risiko tersebut. *Agency fee* sebesar 2,25% untuk fungsi pemasaran ini diatur dalam MA masih kurang dan setengah dan apa yang dicapai oleh TET sebagai *trading* margin ketika dia menjalankan fungsinya sebagai *fully-fledged trader*;

vi. Kinerja keuangan JMB

Bahwa sebagaimana dapat dilihat pada tabel 4 di halaman 11 bahwa fungsi yang dilakukan TET berdasarkan MA memberikan kontribusi atas kinerja keuangan Pemohon Banding yang selama beberapa tahun sebanding dengan perusahaan-perusahaan batubara lain di Indonesia, dan membuktikan bahwa *fee* yang diberikan telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha;

Bahwa hasilnya menunjukkan bahwa:

- Bahkan setelah biaya MA diperhitungkan, Pemohon Banding masih memperoleh laba kotor rata-rata tertimbang selama tiga tahun sebesar 33.72%, yang sebanding dengan laba dan keempat kompetitor dalam industri yang sama;
- Pemohon Banding juga memperoleh laba bersih operasional dengan rata-rata tertimbang selama tiga tahun yang sebanding dengan kompetitor dalam industri yang sama yaitu sebesar 26.16%;

Bahwa sebagai catatan tambahan, adanya kejadian tanah longsor memberikan dampak negatif pada kinerja keuangan Pemohon Banding di Tahun Pajak 2010. Tanah longsor tersebut menyebabkan runtuhnya *conveyor belt* Pemohon Banding yang digunakan untuk mengangkut batubara. Oleh karena itu, Pemohon Banding harus mengeluarkan biaya tambahan untuk perbaikan dan penyewaan peralatan (sehingga kegiatan operasional tidak terganggu) dan terdapat kerugian karena kegiatan operasional harus berhenti untuk sementara waktu. Biaya tambahan ini memberikan dampak negatif pada laba kotor dan juga pada laba bersih operasional Pemohon Banding di tahun 2010. Namun walaupun ada insiden tersebut, kinerja keuangan Pemohon Banding



# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

selama 3 tahun (2008 hingga 2010) masih sebanding dengan kompetitornya (dapat dilihat di tabel 4);

- vii. *Agency fee* sebesar 2.25% tidak melebihi rasio perbandingan antara biaya jasa dan peredaran usaha dari perusahaan pertambangan batubara lainnya;

Bahwa berdasarkan *cost structure* di DIS-IBIS *World industry report* Nomor B2110 tertanggal 15 Januari 2010 (fotokopi dan *industry report* ada di Lampiran 15), biaya jasa yang dikeluarkan oleh perusahaan tambang batubara di Indonesia (digolongkan oleh *industry report* sebagai jasa non-industri yang diterima) adalah sebesar 4,6% dari peredaran usaha. Rasio ini dihitung berdasarkan data keuangan dari perusahaan-perusahaan batubara di Indonesia seperti PT Arutmin Indonesia, PT Kaltim Prima Coal, PT Berau Coal dan PT Adaro Indonesia;

Bahwa biaya *agency fee* yang dibayarkan kepada TET selama tahun 2010 hanya sebesar 2.25% dari peredaran usaha Pemohon Banding - yang jauh lebih rendah dibandingkan jumlah biaya jasa yang dibayarkan perusahaan pertambangan batubara lainnya di Indonesia;

- b. Koreksi positif biaya jasa manajemen sebesar Rp114.755.642.305,00

## Proses pemeriksaan;

Bahwa tim pemeriksa tidak dapat meyakini kebenaran dan keberadaan atas penyerahan jasa yang menjadi beban biaya pada akun *management expense* karena tim pemeriksa hanya menerima *invoice* tagihan yang menjadi dasar pembebanan biaya *management expense* oleh Pemohon Banding tanpa didukung dengan *breakdown* dari *invoice* tagihan tersebut;

## Menurut Terbanding:

- i. Koreksi Biaya Manajemen Sakari *Resources* ("SAR") *Limited*

Bahwa pihak Terbanding tetap mempertahankan koreksi tim pemeriksa dengan alasan:

- (a) Bahwa SAR merupakan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan Pemohon Banding dalam kedudukannya sebagai induk perusahaan;



(b) Pembebanan manajemen fee kepada Pemohon Banding terjadi hanya karena salah satu atau beberapa perusahaan yang berada dalam satu kelompok usaha;

(c) Pembebanan biaya jasa manajemen kepada Pemohon Banding tidak memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha karena tidak diketahui dengan pasti substansi jasa, tidak dilaporkan dalam SPT PPh Badan 2010, serta tidak didukung dengan dokumen *transfer pricing*;

ii. Koreksi Biaya Manajemen PT Separi Energy ("PTSE");

Bahwa pihak Terbanding tetap mempertahankan koreksi tim pemeriksa dengan alasan:

(a) Bahwa PTSE merupakan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Pemohon Banding dalam kedudukannya sebagai pemegang saham dalam kedudukannya sebagai pemegang saham 99%;

(b) Bahwa PTSE tidak memiliki karyawan dan tidak ada kegiatan administrasi kantor yang mencerminkan bahwa PTSE tidak memiliki usaha aktif;

(c) Klasifikasi usaha PTSE tidak dalam bidang usaha manajemen;

(d) Tim peneliti tidak dapat mengakui substansi dari keberadaan jasa yang diberikan. Selain itu Pemohon Banding juga tidak meminjamkan bukti-bukti pengeluaran atas biaya manajemen yang dibayarkan kepada PTSE;

(e) Atas transaksi ini juga tidak tersedia dokumen *transfer pricing* dan tidak dilaporkan dalam SPT Tahunan PPh Badan 2010;

**Menurut Pemohon Banding:**

Bahwa Pemohon Banding tidak setuju atas koreksi atas seluruh jumlah biaya jasa manajemen sebesar IDR114,755,642,305 kepada SAR dengan alasan sebagai berikut:

i. Biaya yang dibayarkan kepada PTSE sudah dikenakan pajak (termasuk ke dalam penghasilan kena pajak PTSE);

ii. Jasa manajemen SAR telah dijalankan;

iii. Pemohon Banding telah menerima manfaat ekonomis dari jasa-jasa yang diberikan;





iv. Biaya *management service* yang dibayarkan kepada SAR tidak lebih dan yang dikeluarkan perusahaan-perusahaan batubara lainnya di Indonesia untuk mendapatkan layanan sejenis;

v. selama beberapa tahun, kinerja keuangan Pemohon Banding sebanding dengan perusahaan batubara lainnya di Indonesia;

Bahwa Pemohon Banding keberatan atas koreksi jasa manajemen di atas. Pada akun *management expense* Pemohon Banding mencatat pembayaran *management fee* ke PTSE sebesar Rp4.374.630.000,00 dan biaya penggantian SAR sebesar Rp110.755.642.305,00;

**i. Koreksi Biaya Manajemen SAR;**

**(a) Jasa manajemen dapat dikurangkan untuk tujuan perpajakan sesuai dengan ketentuan Pasal 6 paragraf 1 UU PPh yang berlaku;**

Bahwa dalam Pasal 6 (1) UU PPh, biaya yang dapat dikurangkan terdiri dari biaya-biaya yang timbul dan Wajib Pajak baik secara langsung atau tidak berhubungan dengan kegiatan usaha Wajib Pajak tersebut. Biaya-biaya tersebut meliputi antara lain, biaya jasa manajemen;

Bahwa industri batubara merupakan industri yang membutuhkan modal yang besar, dimana biaya modal yang diperlukan sekitar 73.5% (DIS-IBIS *World industry report* No B2110 tertanggal 15 Januari 2010) dan peredaran usaha. Sehingga, perlu diambil keputusan yang tepat untuk pengembangan lokasi tambang dan pembangunan infrastruktur yang diperlukan. Selain itu juga penting bahwa Pemohon Banding secara efektif mengatur biaya operasionalnya dan menghindari adanya biaya yang tidak diperlukan dikarenakan adanya ketidakpatuhan atau kecelakaan sehingga dapat mencapai kinerja keuangan yang optimal. Oleh karena itu Pemohon Banding membutuhkan dukungan dan SAR yang memiliki keahlian khusus di industri batubara sehingga dapat diambil keputusan yang benar dan menghindari adanya biaya yang tidak dibutuhkan;





# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

Bahwa ruang lingkup kerja berdasarkan perjanjian manajemen dengan SAR pada tanggal 1 Januari 2008 adalah sebagai berikut:

**Jasa teknis (*technical services*) dimana Pemohon Banding mendapat bantuan/keuntungan dalam hal:**

- *Mining* dalam bentuk perencanaan dan pengembangan strategi dan model untuk pertambangan dan pengolahan batubara di wilayah tambang batubara Jembayan;
- *Geological modeling* dalam bentuk mengkaji dan membuat *geological* model untuk tambang batubara Jembayan dan area eksplorasi yang terkait;
- *Crusher and conveyor review* - dalam bentuk mengkaji dan membuat rekomendasi tentang persyaratan crushing untuk meningkatkan produksi;
- *Operating strategy* mengkaji dan membuat rekomendasi yang berhubungan dengan strategi dan praktek operasional Pemohon Banding;
- *Problem solving* dalam bentuk mengidentifikasi dan membuat rekomendasi untuk penerapan solusi yang diberikan terhadap masalah yang berkaitan dengan kegiatan operasional;
- *Project construction* dalam bentuk penelaahan dan membuat rekomendasi yang berkaitan dengan pekerjaan pengembangan dan konstruksi dalam kegiatan operasi di tambang batubara Jembayan;
- *Exploration* dalam bentuk advis teknis yang berkaitan dengan pencarian tambahan cadangan batubara baik di tambang batubara Jembayan ataupun wilayah lain di Indonesia;
- *Manuals* dalam bentuk pengkajian dan penyediaan input terhadap manual kegiatan operasional dan pemeliharaan JMB

**Jasa perusahaan (*corporate services*) dimana Pemohon Banding mendapat bantuan/keuntungan dalam hal:**



- *Operational* dalam bentuk bantuan untuk mengoptimalkan kinerja operasional Pemohon Banding termasuk mengoptimalkan tingkat produksi batubara;
- *Commercial* dalam bentuk evaluasi, negosiasi dan penerapan atas strategi marketing dan kontrak penjualan batubara, kontrak dengan mayoritas sub-kontraktor, fasilitas keuangan, dan lain sebagainya;
- *Group standards* dalam bentuk penyediaan dokumentasi dan advis manajemen serta bantuan agar Pemohon Banding dapat memenuhi praktek-praktek yang ditetapkan oleh grup Sakari.
- Administratif dan *planning* dalam bentuk bantuan, dokumentasi, dan saran-saran manajemen;

**(b) Pemohon Banding telah menerima manfaat ekonomis dari pembayaran jasa manajemen kepada SAR;**

Bahwa jasa manajemen yang diberikan oleh SAR telah memberikan manfaat ekonomis untuk JMB, manfaat dari jasa yang diberikan oleh SAR adalah sebagai berikut:

- Adanya perencanaan yang tersentralisasi didalam grup dapat membantu memastikan setiap perusahaan di dalam grup Sakari (termasuk JMB) mengimplementasikan strategi operasional yang efektif;
- Membantu memastikan bahwa Pemohon Banding mengelola kegiatan operasi pertambangan terkait aspek eksplorasi, pertambangan, infrastruktur, pemilihan perlengkapan, penanganan dan transportasi secara efisien. Tanpa bantuan dari SAR, proyek Pemohon Banding akan kurang terkendali dan kurang koordinasi serta memungkinkan tidak akan tercapainya tujuan atau jadwal yang direncanakan;
- Bantuan dari SAR dalam melakukan studi teknis di dalam segala aspek mengenai estimasi sumber daya dan cadangan, perencanaan tambang, operasi tambang, biaya, kinerja dan isuisu lain yang berkaitan adalah dalam rangka untuk menyediakan solusi



inovatif dan praktis bagi Pemohon Banding dalam meningkatkan produksi dan efisiensi;

- Pemohon Banding juga mendapatkan keuntungan dari fungsi komersial yang diberikan melalui peningkatan pemahaman akan resiko yang dihadapi Pemohon Banding di dalam kegiatan komersialnya dan memastikan resiko ini dikelola secara memadai melalui evaluasi dan negosiasi yang sesuai;
- SAR juga melaksanakan studi kelayakan secara komprehensif dan *due diligence* untuk potensi yang ada di dalam industri pertambangan;
- Pemohon Banding membutuhkan jasa-jasa yang seperti yang telah dijelaskan di atas. Dalam hal SAR tidak menyediakan jasa tersebut, Pemohon Banding perlu meningkatkan kapasitas dan kemampuan internalnya untuk melakukan jasa tersebut sendiri, atau alternatifnya melibatkan penyedia jasa pihak ketiga (contoh: konsultan manajemen resiko) untuk memberikan jasa tersebut;
- Selain itu, dengan bantuan dari SAR atas jasa-jasa tersebut, Pemohon Banding dapat fokus pada bisnis utamanya, yaitu produksi pertambangan;
- Dengan melibatkan tenaga ahli yang sesuai yang dapat mengoptimalkan operasi JMB, hal ini nantinya akan membantu meningkatkan profitabilitas Pemohon Banding;

## (c) Kinerja keuangan Pemohon Banding;

Bahwa hal ini turut didukung oleh analisis profitabilitas Pemohon Banding pada tahun 2008-2010 yang menyatakan bahwa Pemohon Banding mempunyai operational *income* yang sebanding dengan para kompetitornya;

Bahwa sebagaimana dapat dilihat pada tabel 4, kinerja keuangan Pemohon Banding yang selama beberapa tahun sebanding dengan perusahaan-perusahaan batubara lain di Indonesia membuktikan bahwa pembayaran yang diberikan telah sesuai dengan prinsip kewajaran;



(d) **Perbandingan biaya yang dikeluarkan oleh Pemohon Banding dengan perusahaan didalam industri yang sama;**

Bahwa mengacu pada struktur biaya yang terdapat pada IBIS-World *industry report* nomor B2110 tanggal 15 Januari 2010 bahwa rata-rata perusahaan tambang di Indonesia memiliki biaya untuk jasa sebesar 4.6% dan *turnover*;

Bahwa selama tahun 2010, Pemohon Banding mengeluarkan biaya jasa sebagai berikut:

Tabel 5 - Biaya jasa yang dikeluarkan Pemohon Banding:

Biaya jasa yang dikeluarkan Pemohon Banding pada tahun 2010	Expense (dalam Rupiah) – Berdasarkan laporan audit
Managemenr fee – SAR	110,381,012,000
Biaya konsultan	12,395,989,000
Total	122,777,001,000
% dari turnover	2.06%

Bahwa berdasarkan tabel di atas, total biaya jasa yang dibayarkan oleh Pemohon Banding selama tahun 2010 adalah 2.06% dan turnover Pemohon Banding dimana jumlahnya tidak melebihi dan jumlah biaya jasa sejenis yang dibayarkan perusahaan pertambangan batubara lainnya di Indonesia berdasarkan *industry report* dan DIS-IBIS World. Bahkan jika biaya MA juga dimasukkan ke dalam total biaya jasa ini, jumlahnya hanya akan menjadi 4.50% dan turnover Pemohon Banding (yaitu masih di bawah standar industri);

Bahwa untuk mendukung penjelasan di atas, Pemohon Banding lampirkan perjanjian antara Pemohon Banding dan SAR, Pemohon Banding dan PTSE, beserta contoh tagihan dan SAR pada **Lampiran 16**. Pemohon Banding juga melampirkan contoh basil atas jasa yang diberikan oleh SAR pada Lampiran 17;

ii. **Koreksi Biaya Managemen PTSE;**

Bahwa pembayaran *management fee* kepada PTSE adalah transaksi lokal di Indonesia. PTSE dan Pemohon Banding mempunyai tarif pajak badan yang sama dan keduanya memiliki penghasilan kena pajak. PTSE telah mencatat management fee sebagai pendapatan dalam akun mereka. Pemohon Banding juga



telah dipotong Pasal 23 atas pembayaran management fee ini. Dalam keadaan ini, tidak ada kerugian yang dialami Republik Indonesia dan segi pendapatan pajaknya. Apabila tim pemeriksa mengkoreksi transaksi ini, maka pemeriksa harus membuat koreksi yang sama dengan mengurangi pendapatan PTSE. Jika tidak maka akan terjadi pengenaan pajak berganda;

**c. Tambahan koreksi pos objek PPh Pasal 23 sebesar Rp7.573.129.921,00;**

**Biaya untuk kepentingan SARL sebesar Rp7.573.129.921,00;**

**Menurut Terbanding:**

Bahwa biaya untuk kepentingan SARL (induk perusahaan) berdasarkan Pasal 9 ayat (1) huruf b UU PPh tidak dapat dibebankan sebagai biaya;

**Menurut Pemohon Banding:**

Bahwa Pemohon Banding tidak setuju atas tambahan koreksi dan objek PPh Pasal 23 sebesar Rp7.573.129.921,00 dikarenakan biaya tersebut merupakan biaya yang dikeluarkan untuk keperluan Pemohon Banding dan bukan merupakan biaya terkait untuk kepentingan SARL dengan rincian penjelasan sebagai berikut:

**i. Pembayaran atas biaya akomodasi;**

Bahwa Pembayaran ini berhubungan dengan akomodasi berupa tiket pesawat dan hotel dan karyawan Pemohon Banding yang melakukan perjalanan dinas ke kantor SARL dalam rangka *training* atau *meeting*;

Bahwa untuk tujuan efektivitas dan efisiensi, maka seluruh biaya akomodasi tersebut diurus dan dibayar terlebih dahulu oleh SARL untuk kemudian akan diminta kembali tanpa margin ke Pemohon Banding;

Bahwa tim pemeriksa seharusnya mempertimbangkan bahwa *training* dan *meeting* tersebut untuk kemajuan Pemohon Banding sehingga seharusnya biaya akomodasi yang terkait dengan *training* dan *meeting* tersebut tidak seharusnya dilakukan penyesuaian secara fiskal karena economic benefit atas *training* dan *meeting* tersebut sangat berguna bagi Pemohon Banding;

**ii. Pembayaran atas biaya legal;**





Bahwa di tahun 2010, Pemohon Banding melakukan pembayaran atas jasa konsultan hukum antara lain DLA Piper, *Trett Consulting, Accord Solution*;

Bahwa Pemohon Banding membutuhkan jasa konsultan hukum ini karena Pemohon Banding dalam proses *abitrasi* di Singapura. Proses *abitrasi* ini berhubungan dengan peristiwa kerusakan Jetty yang disebabkan oleh tanah longsor dimana pihak asuransi tidak mau bertanggung jawab untuk membayar klaim asuransi atas kerusakan jetty tersebut;

Bahwa atas jasa bantuan konsultan hukum tersebut, Pemohon Banding memenangkan proses *abitrasi* di Singapura tersebut sehingga Pemohon Banding tidak perlu mengeluarkan dana lagi untuk memperbaiki kerusakan jetty tersebut karena dana tersebut akan disediakan oleh perusahaan asuransi;

iii. Pembayaran atas biaya internal audit;

Bahwa Pemohon Banding melakukan pembayaran ke Ethos Advisory atas jasa internal audit untuk memeriksa kinerja internal dan seluruh grup Straits yang ada di Indonesia. Jasa ini diperlukan oleh Pemohon Banding untuk dapat meningkatkan laba perusahaan;

Bahwa berdasarkan penjelasan Pemohon Banding di atas, maka seharusnya pembayaran atas biaya legal dan biaya internal audit dapat dikurangkan sebagai pengurang biaya oleh Pemohon Banding karena biaya-biaya tersebut merupakan biaya yang terkait dengan kepentingan Pemohon Banding dalam rangka mendapatkan, menagih dan memelihara penghasilan Pemohon Banding;

**d. Koreksi penyesuaian fiskal positif lainnya Rp1.985.146.342,00;**

**i. Koreksi recruitment expense sebesar Rp210.328.634,00;**

**Menurut Terbanding:**

Bahwa biaya *recruitment-advertising* merupakan biaya untuk kepentingan SARL (induk perusahaan) berdasarkan Pasal 9 ayat (1) huruf b UU PPh tidak dapat dibebankan sebagai biaya;

**Menurut Pemohon Banding:**

Bahwa biaya *recruitment* yang dikoreksi oleh tim pemeriksa merupakan biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan proses seleksi calon karyawan baru Pemohon Banding yaitu Ho Hee Kok



## Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

dimana pada akhirnya menjadi karyawan Pemohon Banding dan menjabat sebagai *Commercial Manager*. Dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman kerja dan Ho Hee Kok selama ini maka sangat membantu kelancaran kegiatan operasional Pemohon Banding;

Bahwa untuk mendukung penjelasan Pemohon Banding, terlampir Kartu Izin Tinggal Terbatas ("KITAS"), Izin Mempekerjakan Tenaga Asing ("IMTA") dan bukti potong PPh Pasal 21 Tahun 2010 atas nama Ho Hee Kok;

Bahwa berdasarkan penjelasan Pemohon Banding di atas dapat dibuktikan bahwa biaya *recruitment* tersebut bukan merupakan biaya untuk kepentingan SARL dan telah sesuai dengan Pasal 6 ayat 1(a) UU PPh yang mengatur mengenai biaya yang dapat dikurangkan terhadap penghasilan bruto sehubungan dengan kegiatan untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan sehingga dapat dibebankan sebagai biaya secara fiskal;

### ii. Koreksi *electricity* sebesar Rp679.895.747,00;

#### Menurut Terbanding:

Bahwa biaya *electricity* merupakan biaya untuk kepentingan perusahaan lain (group) sehingga tidak dapat dibebankan sebagai biaya;

#### Menurut Pemohon Banding:

Bahwa biaya *electricity* yang Pemohon Banding bayarkan merupakan biaya listrik untuk kantor Pemohon Banding di Ruko Mahakam Square Samarinda dan bukan untuk biaya *electricity* perusahaan lain. Untuk mendukung penjelasan Pemohon Banding, terlampir tagihan *electricity* dan pembayaran *electricity* atas nama Pemohon Banding selama tahun 2010;

Bahwa dengan demikian, biaya *electricity* telah sesuai dengan Pasal 6 ayat (1a) UU PPh yang mengatur mengenai biaya yang dapat dikurangkan terhadap penghasilan bruto sehubungan dengan kegiatan untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan;

### iii. Koreksi *general expense* sebesar Rp120.024.889,00;

#### Menurut Terbanding:



Bahwa biaya *general expense* telah direklas ke penyesuaian fiskal *negative*;

**Menurut Pemohon Banding:**

Bahwa Pemohon Banding sudah melakukan penyesuaian fiskal positif atas biaya *general expense* (akun 608230) sebesar Rp120.024.889 di perhitungan SPT PPh Badan tahun 2010 sehingga secara fiskal biaya *general expense* telah menjadi Rp0,00;

Bahwa bila pihak Terbanding tetap mempertahankan koreksi ini maka Pemohon Banding akan membayar PPh Badan dua kali atas objek yang sama dimana hal tersebut sangat tidak adil buat JMB. Untuk mendukung penjelasan Pemohon Banding, terlampir kertas kerja perhitungan PPh Badan Pemohon Banding tahun 2010 (lampiran 19);

**iv. Koreksi *loss on sale of fixed assets* sebesar Rp248.151.438,00;**

**Menurut Terbanding:**

Bahwa biaya *loss on sale of fixed assets* telah direklas ke penyesuaian fiskal negatif;

**Menurut Pemohon Banding:**

Bahwa secara komersial, biaya *loss on sale of fixed assets* (akun 860000) adalah sebesar Rp204.609.771,00. Di dalam perhitungan SPT PPh Badan tahun 2010, Pemohon Banding sudah melakukan penyesuaian fiskal positif atas biaya *loss on sale of fixed assets* tersebut sebesar Rp248.151.438,00 yang membuat biaya tersebut secara fiskal menjadi laba sebesar Rp43.541.667,00. Atas laba penjualan aktiva ini, Pemohon Banding sudah membayar PPh Badan yang terutang;

Bahwa bila Pihak Terbanding tetap mempertahankan koreksi ini maka Pemohon Banding akan membayar PPh Badan dua kali atas objek yang sama dimana hal tersebut sangat tidak adil buat JMB. Untuk mendukung penjelasan Pemohon Banding, terlampir kertas kerja perhitungan PPh Badan Pemohon Banding tahun 2010 (lampiran 19);

**v. Koreksi *leasing installment* sebesar Rp726.745.634,00;**

**Menurut Terbanding:** Bahwa biaya *leasing installment* telah direklas ke penyesuaian fiskal negatif;



**Menurut Pemohon Banding:**

Bahwa Pemohon Banding hanya mengajukan banding atas koreksi *leasing installment* sebesar Rp627.990.104,00 dimana hal ini juga telah Pemohon Banding sebutkan di dalam surat tanggapan Pemohon Banding atas Surat Pemberitahuan Hasil Pemeriksaan;

Bahwa di dalam melakukan kegiatan operasionalnya, Pemohon Banding membeli beberapa aktiva secara *leasing* dengan rincian sebagai berikut:

No.	Nama Pentsahaan Pembiayaan	Jenis Aktiva Leasing	Jumlah Unit	No. Kontrak	Harga (USD)	Harga (Rp)
1	PT Caterpillar Finance Indonesia	Caterpillar Bulldozer	1	21068	385,000	3,482,150,000
2	PT United Tractors Tbk	Komatsu Bulldozer	2	12032	720,500	6,685,061,000
3	PT United Tractors Tbk	Komatsu Wheel Loader	2	12032	588,500	5,460,317,000
4	PT United Tractors Tbk	Komatsu Excavator	1	12067	96,250	882,420,000
Total					1,790,250	16,509,948,000

Bahwa secara komersial, Pemohon Banding mencatat *aktiva leasing* tersebut sebagai aset dan membiayakan penyusutan atas *aktiva leasing* tersebut. Di dalam perhitungan PPh Badan Tahun 2010, Pemohon Banding telah melakukan penyesuaian fiskal positif atas biaya penyusutan *aktiva leasing* tersebut;

Bahwa Atas *aktiva leasing* tersebut, Pemohon Banding juga membayar cicilan dan bunga kepada perusahaan pembiayaan. Berdasarkan Pasal 14 ayat (1) dan ayat (3) dan Keputusan Menteri Keungan Nomor 1169/KMK.01/1991 ("KMK No. 1169") tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) disebutkan mengenai perlakuan perpajakan atas pembayaran cicilan dan bunga atas *aktiva leasing*;

Bahwa pembayaran cicilan dan bunga atas *aktiva leasing* tersebut tidak boleh disusutkan namun merupakan biaya yang dapat dikurangkan dan penghasilan bruto untuk tujuan perpajakan. Dengan demikian, berdasarkan KMK Nomor 1169, Pemohon Banding dapat melakukan penyesuaian fiskal negatif atas pembayaran cicilan dan bunga atas *aktiva leasing* tersebut; Bahwa untuk mendukung penjelasan Pemohon Banding diatas, terlampir kontrak pembelian aktiva leasing dengan perusahaan pembiayaan;

**2.3. Koreksi fiskal negatif sebesar Rp314.664.666,00;**

Bahwa menurut Pemohon Banding terbanding telah salah dalam mengklasifikasikan koreksi di atas dikarenakan koreksi 50% atas biaya



# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

penyusutan kendaraan dan RMC seharusnya diklasifikasikan sebagai koreksi fiskal positif yang menambah penghasilan kena pajak Pemohon Banding;

**a. Koreksi 50% atas biaya penyusutan kendaraan sebesar Rp268.672.291,00;**

**Menurut Terbanding:**

Bahwa koreksi 50% atas biaya penyusutan kendaraan dipertahankan karena kendaraan tersebut digunakan hanya untuk seorang pegawai tertentu karena jabatan atau pekerjaannya;

**Menurut Pemohon Banding:**

Bahwa pihak Terbanding seharusnya membatalkan koreksi ini karena kendaraan yang dimaksud oleh Pihak Terbanding merupakan kendaraan yang digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan di *site* dan tidak diberikan kepada pegawai tertentu karena jabatan atau pekerjaannya sehingga setelah jam operasional perusahaan selesai kendaraan tersebut di parkir di halaman *site*. Oleh sebab itu, untuk transportasi pegawai Pemohon Banding dan *site* ke rumah masing-masing, Pemohon Banding telah menyediakan bus karyawan yang disewa dan pihak ketiga;

Bahwa selanjutnya, Pihak Terbanding seharusnya mempertimbangkan kepemilikan dan kendaraan tersebut dimana dimiliki atas nama Pemohon Banding dan bukan atas nama pegawai Pemohon Banding dengan uraian sebagai berikut:

No.	Uraian	No. Polisi	Depresiasi 2009 (Rp)	Koreksi 50% Depresiasi 2009 (Rp)
1	Mitsubishi L 200 Double Cabin Triton untuk Pak Jose	KT9132BW	63,750,000	31,875,000
2	Mitsubishi L 200 Double Cabin Triton untuk Pak Leo	KT8521BU	63,750,000	31,875,000
3	Kijang hinova G M/T Grey untuk Mr. Sudasi	KT11753BL	50,500,000	25,250,000
4	Mitsubishi L 200 Double Cabin Triton untuk Pak Tarwoco	KT9130BW	67,500,000	33,750,000
5	Mitsubishi L 200 Double Cabin Triton untuk Pak Shidiq	KT9131BW	67,500,000	33,750,000
6	Mitsubishi L 200 Double Cabin Triton untuk Technical Superintendent	KT8953BW	67,500,000	33,750,000
7	Mitsubishi L 200 Mega Cabin 2 Unit untuk Isplorasi	KT8980BT & KT8981BT	100,000,000	50,000,000
8	Mitsubishi L200 Non Turbo Double Cabin untuk Pak Sudasi	KT8750BT	59,750,000	29,875,000

Bahwa untuk mendukung penjelasan Pemohon Banding di atas, terlampir contoh fotokopi Buku Pemilik Kendaraan Bermotor dari kendaraan yang dikoreksi 50% biaya penyusutannya;

Bahwa dengan demikian seharusnya, Pihak Terbanding membatalkan koreksi 50% atas biaya penyusutan kendaraan Pemohon Banding;

**b. Koreksi biaya penyusutan RMC workshop Rp45.992.375,00;**

**Menurut Terbanding:**

Bahwa biaya penyusutan RMC *workshop* tidak dapat dibebankan





sebagai biaya karena Wajib Pajak tidak dapat menunjukkan bahwa PT RMC tidak membebankan biaya penyusutan atas *workshop* tersebut dan *workshop* tersebut sepenuhnya digunakan oleh PT RMC, tidak digunakan oleh Wajib Pajak;

**Menurut Pemohon Banding:**

Bahwa RMC *workshop* tersebut merupakan milik Pemohon Banding karena biaya pembangunan *workshop* tersebut ditanggung sepenuhnya oleh Pemohon Banding dan *workshop* tersebut berada di dalam wilayah Kuasa Pertambangan Pemohon Banding sehingga Pemohon Banding boleh membebankan biaya pembangunan *workshop* tersebut melalui penyusutan;

Bahwa dengan demikian, depresiasi-*workshop* telah sesuai dengan Pasal 6 ayat 1(a) UU PPh yang mengatur mengenai biaya yang dapat dikurangkan terhadap penghasilan bruto sehubungan dengan kegiatan untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan;

**C. KESIMPULAN;**

Bahwa berdasarkan alasan dan penjelasan permohonan banding Pemohon Banding di atas, maka Pemohon Banding berpendapat bahwa koreksi dasar pengenaan Pajak Penghasilan Badan untuk Tahun Pajak 2010 menjadi sebagai berikut:

Tabel 6 - Kesimpulan

Uraian	Keputusan Keberatan (Rp)	Ditambah/(Dikurangi) (Rp)	Menjadi (Rp)
Penghasilan Neto	2.179.125.819.830,00	(1.056.278.129.748,00)	1.123.349.239.220,00
Kompensasi Kerugian	0,00	0,00	0,00
Penghasilan Kena Pajak	2.179.125.819.830,00	(1.056.278.129.748,00)	1.123.349.239.220,00
Pajak Penghasilan (PPh) Terutang	544.781.454.750,00	(264.069.532.250,00)	280.837.309.805,00
Kredit Pajak	479.841.271.827,00	0,00	479.841.271.827,00
PPh Kurang/(Lebih) Bayar	64.940.182.923,00	(264.069.532.250,00)	(199.003.962.022,00)
Sanksi Administrasi	23.378.465.852,00	(23.378.465.852,00)	0,00
Jumlah yang Kurang/(lebih) Bayar	88.318.648.775,00	(287.447.998.102,00)	(199.003.962.022,00)

Menimbang, bahwa amar Putusan Pengadilan Pajak Nomor Put.65511/PP/M.XVIIIB/15/2015 tanggal 5 November 2015 yang telah berkekuatan hukum tetap tersebut adalah sebagai berikut:

Menyatakan permohonan banding Pemohon Banding terhadap Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor KEP-1159/WPJ.19/2013 tanggal 05 September 2013 tentang Keberatan Wajib Pajak atas Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar Pajak Penghasilan Tahun Pajak 2010 Nomor 00002/206/10/091/12 tanggal 27 Juni 2012, atas nama: PT Jembayan Muarabara, NPWP 01.774.814.6-091.000, alamat: Ruko Mahakam Square Blok B, No.17-19, Jalan Untung Suropati, Karang Asam Ulu, Sungai Kunjang, Samarinda 75126, tidak dapat diterima;



Menimbang, bahwa sesudah putusan yang telah mempunyai kekuatan hukum tetap yaitu Putusan Pengadilan Pajak Nomor Put.65511/PP/M.XVIII B/15/2015 tanggal 5 November 2015, diberitahukan kepada Pemohon Peninjauan Kembali pada tanggal 26 November 2015 diajukan permohonan peninjauan kembali secara tertulis di Kepaniteraan Pengadilan Pajak pada tanggal 19 Februari 2016 sebagaimana ternyata dari Akta Permohonan Peninjauan Kembali Nomor PKA-609/PAN.WK/2016 yang dibuat oleh Wakil Panitera Pengadilan Pajak dengan disertai alasan-alasannya yang diterima di Kepaniteraan Pengadilan Pajak tersebut pada tanggal itu juga;

Menimbang, bahwa tentang permohonan peninjauan kembali tersebut telah diberitahukan kepada pihak lawan dengan saksama pada tanggal 2 Juni 2016, kemudian terhadapnya oleh pihak lawannya diajukan jawaban yang diterima di Kepaniteraan Pengadilan Pajak tersebut pada tanggal 11 Juli 2016;

Menimbang, bahwa permohonan peninjauan kembali *a quo* beserta alasan-alasannya telah diberitahukan kepada pihak lawan dengan saksama, diajukan dalam tenggang waktu dan dengan cara yang ditentukan oleh Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1985 tentang Mahkamah Agung sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 2004 dan perubahan kedua dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2009 *juncto* Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2002 tentang Pengadilan Pajak, maka permohonan peninjauan kembali tersebut secara formal dapat diterima;

#### **ALASAN PENINJAUAN KEMBALI**

Menimbang, bahwa Pemohon Peninjauan Kembali telah mengajukan alasan peninjauan kembali yang pada pokoknya sebagai berikut:

**I. Koreksi peredaran usaha sebesar Rp796.889.789.120,00;**

**a. Koreksi *Transfer Pricing* sebesar Rp782.428.371.197,00;**

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding);**

Pihak Termohon **Peninjauan Kembali** (dahulu Terbanding) tetap mempertahankan koreksi *transfer pricing* sebesar Rp782.428.371.197,00 dengan alasan:

- i. Terdapat perbedaan metode penetapan harga transfer terhadap transaksi dalam hubungan istimewa antara SPT PPh Badan 2010 dengan Dokumen *Transfer Pricing* Wajib Pajak 2010;
- ii. Berdasarkan penelitian atas Dokumen *Transfer Pricing*, tim peneliti tidak dapat meyakini JMB telah menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha. Hal ini dikarenakan kurang lengkapnya dokumen pendukung yang terkait dengan penetapan metode penentuan harga transfer serta tidak adanya analisis atas faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat kesebandingan perusahaan pembanding dengan *tested party*;



- iii. Tim peneliti kesulitan untuk menerapkan metode *Resale Price Method* ("RPM") karena tidak adanya data untuk menguji *tested party*, banyak penyesuaian yang harus dilakukan. Selain itu, peneliti beranggapan bahwa Tiger Energy Trading ("TET")/Straits Global Trading ("SGT") adalah bukan merupakan agen murni, sehingga harus dilakukan penyesuaian terhadap perusahaan pembanding, serta kemungkinan adanya keterlibatan *intangible property* pada perusahaan pembanding;
- iv. Dengan tersedianya data internal *comparable* maka penentuan metode *Comparable Uncontrolled Price* ("CUP") oleh pemeriksa lebih mudah diterapkan pada kondisi Wajib Pajak;
- v. Dalam menerapkan metode CUP, pemeriksa telah melakukan penyesuaian untuk menghilangkan pengaruh dari perbedaan kondisi yang timbul sehingga perhitungan pemeriksa telah memenuhi prinsip kewajaran;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding);**

Kami tidak setuju atas koreksi positif atas transfer pricing peredaran usaha sebesar RP 782.428.371.197 dengan alasan sebagai berikut:

- i. Harga transaksi penjualan antara JMB dan TET sudah ditetapkan berdasarkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha yang telah didukung oleh studi transfer pricing yang komprehensif;
- ii. Penggunaan metode CUP dengan menggunakan pembanding internal merupakan metode yang tidak tepat karena tidak mempertimbangkan faktor-faktor kesebandingan yang utama;
- iii. Pendekatan DJP dengan metode CUP dengan menggunakan pembanding internal (*Taiwan Power Company* atau "TPC") dan mengabaikan faktor-faktor kesebandingan utama untuk melakukan koreksi tidak benar. Koreksi yang dilakukan DJP menghasilkan harga penjualan antara JMB dan TET setelah koreksi menjadi lebih tinggi dari harga penjualan TET ke customernya (pihak ketiga) yang sebenarnya membuktikan bahwa penerapan metode ini memberikan hasil yang tidak handal;
- iv. Harga penjualan dari JMB ke TET didasarkan pada metode *resale price*. Berdasarkan metode ini, penjualan JMB ke TET ditetapkan berdasarkan harga jual TET ke customer pihak ketiga dikurangi 5% trading margin. Trading margin sebesar 5% dimaksud untuk memberikan imbalan yang wajar ke TET sebagai *fully fledged coal trader*. Dari analisa kertas kerja tim pemeriksa, penerapan metode CUP dilakukan dengan penyesuaian



# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

untuk perbedaan tingkatan pasar sebesar 5% (perbedaan eceran atau grosir);

Gambaran yang lebih rinci mengenai posisi dan argumen pemohon banding akan diuraikan di bawah ini;

i. **JMB telah memberikan bukti penjualan kepada pihak ketiga dan pemeriksa telah menerima seluruh bukti valid tersebut yang menunjukkan bahwa penjualan adalah sudah benar namun mengabaikan dokumen ini;**

- Penjualan antara TET kepada customernya adalah penjualan kepada pihak independen;

Transaksi antara TET dengan pelanggannya adalah transaksi antara pihak-pihak independen, dimana harga jual adalah harga pasar. Pasal 18 Undang-Undang Pajak Penghasilan No. 36/2008 ("UU PPh") memberikan wewenang ke Direktorat Jendral Pajak untuk menentukan kembali pendapatan Wajib Pajak sehubungan dengan transaksi antara pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa sesuai dengan keadaan yang terjadi pada transaksi dengan pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa. Harga jual TET kepada customernya adalah harga jual ke pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa sehingga koreksi tidak dapat dilakukan atas nilai tersebut;

- *Invoice*, konfirmasi dan bukti transfer menunjukkan bahwa penghasilan adalah sudah sesuai dengan fakta yang ada;

Total penjualan TET (untuk batubara JMB) berdasarkan *invoice* ke customer selama tahun 2010 adalah sebesar USD 555,043,957. Daftar *invoice* TET ke customers untuk penjualan batubara Jembayan di tahun 2010 dan fotokopi *invoice* ke customer sudah disampaikan kepada tim pemeriksa pada tanggal 26 Maret 2012 dan pada tanggal 29 November 2012 kepada tim penelaah keberatan sebagai bukti pendukung. Fotokopi tanda terima dari tim pemeriksa dan tim penelaah dicantumkan di Lampiran 17. Kami juga telah menyerahkan bukti transfer (bank transfer) pembayaran dari customer ke TET, fotokopi tanda terima dari tim pemeriksa dicantumkan di Lampiran 17; Selain itu, untuk membuktikan kepada tim pemeriksa bahwa penjualan ke TET adalah valid, TET meminta kepada para customer untuk memberikan konfirmasi bahwa penjualan disetujui dengan harga wajar yang telah disepakati. Customer tidak berkewajiban untuk menanggapi permintaan ini. Namun, TET telah berhasil mengumpulkan surat



## Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

konfirmasi pembelian batubara dari *customer* sebesar 46% dari keseluruhan penjualan TET atas batubara Jembayan. Konfirmasi ini telah diserahkan ke tim pemeriksa (lihat Lampiran 18 - surat konfirmasi dari pelanggan);

Tim pemeriksa dan juga tim penelaah keberatan, menekankan pentingnya data/dokumen/catatan/pembukuan dari TET untuk dapat menerapkan metode RPM. Perlu diingat juga bahwa walaupun JMB dan TET mempunyai hubungan istimewa, kedua perusahaan tersebut adalah entitas hukum yang berbeda sehingga TET mempunyai hak untuk menolak memberikan dokumen-dokumen tersebut. Karena wewenang DJP hanya atas wajib pajak Indonesia, protokol yang benar adalah melalui *exchange of information* ("EOI") seperti yang diatur dalam Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda antara Indonesia dan Singapura;

Melanjutkan poin di atas, prosedur yang benar adalah DJP (*selaku competent authority of Indonesia*) meminta dokumen-dokumen tersebut melalui prosedur EOI sesuai dengan perjanjian penghindaran pajak berganda ("P3B") antara Indonesia dengan Singapura karena kewajiban perpajakan TET adalah kepada *Inland Revenue Authority of Singapore* ("IRAS") dan bukan ke DJP;

Protokol permintaan data melalui EOI ini juga dipertegas dengan diterbitkannya SE-50/PJ/2013 ("SE-50") mengenai petunjuk teknis pemeriksaan terhadap Wajib Pajak yang mempunyai hubungan istimewa yang mulai berlaku sejak tanggal 24 Oktober 2013. Di dalam Bab II.B.6 dari SE-50 menyatakan: "Pemeriksa pajak dapat melakukan EOI kepada negara mitra transaksi yang diajukan sesuai dengan ketentuan dalam PER-67/PJ/2009 dan peraturan penggantinya, dengan tujuan untuk mengklarifikasi hubungan istimewa apabila terdapat indikasi kuat transaksi afiliasi yang belum diyakini hubungan istimewanya dan untuk memastikan transaksi afiliasi yang diragukan kebenarannya";

Oleh karena itu, jika memang ada dokumen-dokumen TET yang dibutuhkan DJP untuk proses pemeriksaan pajak atau untuk keperluan permohonan keberatan pajak, DJP seharusnya dengan itikad baik membantu dengan melakukan prosedur yang benar. Tidak adanya dokumen/data yang diminta (misalnya laporan keuangan TET) seharusnya tidak dijadikan alasan untuk menolak permohonan keberatan kami;



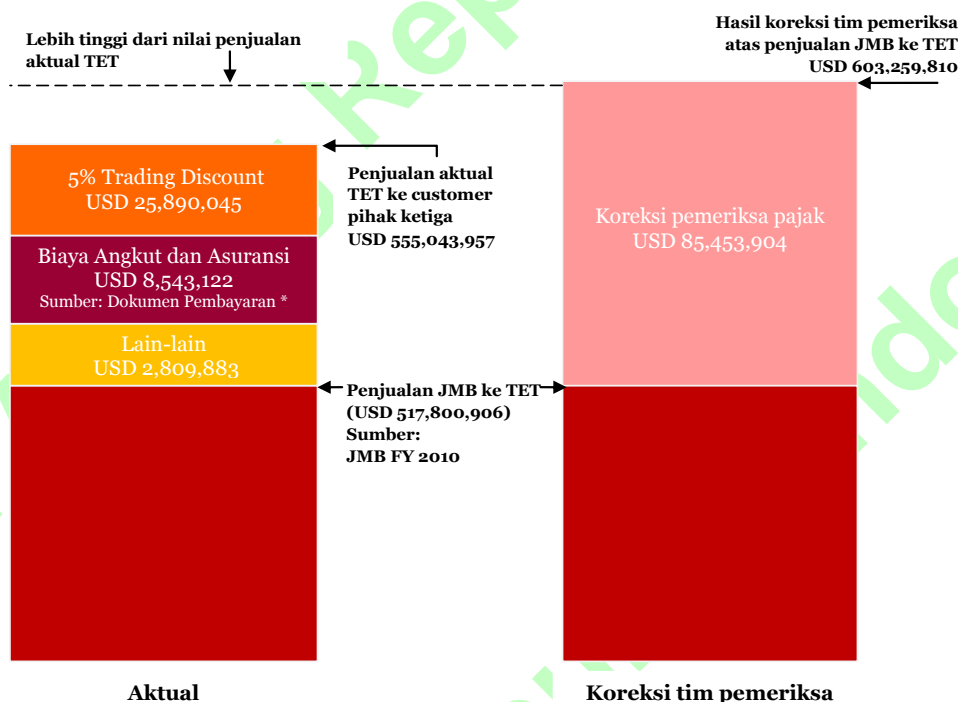


Selain itu, pada proses pemeriksaan dan juga keberatan seperti yang telah dijelaskan diatas, JMB dengan itikad baik telah memberikan hampir seluruh *invoice* dari JMB ke TET dan juga TET ke pembeli beserta bukti pembayarannya agar proses pemeriksaan dapat dilakukan lebih maksimal;

**ii. Dengan koreksi tim pemeriksa, harga penjualan JMB ke TET menjadi lebih tinggi dari harga penjualan TET ke pihak ketiga;**

Jika koreksi sebesar USD 85,453,904 (Rp782.428.371.197,00) tetap dipertahankan, maka nilai penjualan JMB ke TET menjadi USD 603,254,810 yang melebihi nilai penjualan batubara JMB dari TET ke customernya. Harga yang digunakan oleh tim pemeriksa tidak seharusnya lebih tinggi dari harga jual TET yang sebenarnya (*resale price*) ke customer (yang adalah pihak-pihak independen). Dengan demikian, koreksi seharusnya dibatalkan;

Ilustrasi 1:



Terdapat di Lampiran 19;

**iii. Koreksi dilakukan dengan pendekatan penerapan metode internal CUP, dan menggunakan transaksi penjualan JMB kepada TPC sebagai data pembanding internal. Ini merupakan data pembanding yang tidak valid untuk pengujian harga wajar;**



Dari perspektif teknis *transfer pricing*, penggunaan penjualan TPC sebagai internal CUP tidaklah benar. Hal ini dikarenakan adanya perbedaan-perbedaan yang signifikan fakta dan kondisi transaksi antara transaksi penjualan batubara yang dibandingkan;

Kami memahami bahwa pemeriksa pajak menggunakan harga penjualan JMB ke TPC sebagai internal CUP karena adanya penjualan antara TET dan TPC juga. Penjualan ke TPC tidak dapat digunakan sebagai internal CUP yang valid untuk *transfer pricing* karena alasan-alasan berikut:

- Penjualan JMB ke TPC: - berdasarkan pada kontrak supply jangka panjang dimana penjualan dilakukan dengan menggunakan harga tetap untuk pengiriman/penjualan batubara dalam satu tahun tertentu; Penjualan JMB ke TET: - berdasarkan isi kontrak yang disepakati antara TET dengan masing-masing customer, dimana ketentuan kontrak dapat berupa penjualan spot atau penjualan supply jangka panjang;
- Penjualan JMB ke TPC hanya merupakan 12% dari total penjualan JMB; Penjualan JMB ke TET menggambarkan 82% dari total penjualan JMB (yaitu 4% untuk penjualan antara TET dan TPC dan 78% untuk penjualan antara TET dan customer lainnya). Lihat Diagram 2 pada halaman 14;
- Harga jual JMB ke TPC disepakati pada tanggal yang berbeda dengan penjualan JMB ke TET – pada kenyataannya, harga setiap penjualan/pengiriman ke TET akan berbeda karena penjualan didasarkan atas kontrak (antara TET dan customernya) yang disepakati pada tanggal-tanggal yang berbeda;
- Di dalam kertas kerja pemeriksa, pemeriksa melakukan penyesuaian sebesar 5% dibuat untuk perbedaan yang ada di dalam persyaratan kontrak (tingkat pasar yang berbeda) antara penjualan untuk TET (*trader*) dan penjualan langsung ke TPC (*end-customer*). Dengan kata lain, tim pemeriksa telah menerima trading discount sebesar 5% atas penjualan yang dilakukan ke TET sebagai kompensasi bagi TET atas fungsi dan risiko yang dijalankan;

Kami ingin menekankan bahwa harga jual JMB ke TET ditetapkan berdasarkan kebijakan harga dengan RPM model dimana trading discount sebesar 5% dikurangkan dari harga jual kembali TET ke customer. Margin sebesar 5% ini konsisten dengan studi transfer



pricing komprehensif yang dilakukan oleh JMB. Dengan mengabaikan perbedaan tanggal kontrak (yang dapat menyebabkan adanya perbedaan harga) dan hanya membandingkan harga secara langsung tidaklah sesuai untuk tujuan *transfer pricing*. Kami kutip paragraf 2.14 dari OECD *Guidelines* (versi July 2010) mengenai penerapan metode CUP sebagai referensi:

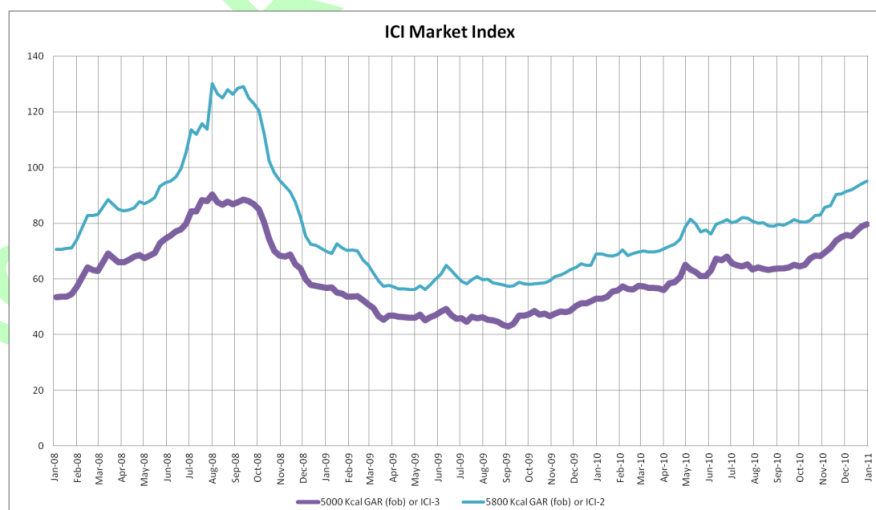
Kondisi yang tepat dalam menerapkan metode CUP antara lain adalah:

- Barang atau jasa yang ditransaksikan memiliki karakteristik yang identik dalam kondisi yang sebanding; atau (pandangan Wajib Pajak: adanya perbedaan tanggal kontrak akan sangat mempengaruhi harga batubara);
- Kondisi transaksi yang dilakukan antara pihak-pihak yang mempunyai Hubungan Istimewa dengan transaksi dengan pihak-pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa identik atau memiliki tingkat kesebandingan yang tinggi atau dapat dilakukan penyesuaian yang akurat untuk menghilangkan pengaruh dari perbedaan kondisi yang timbul (pandangan Wajib Pajak: tidak ada penyesuaian yang akurat yang dapat dilakukan untuk menyesuaikan perbedaan tanggal kontrak yang sangat mempengaruhi harga batubara)";

Diagram di bawah ini dapat memberikan gambaran fluktuasi harga batubara di pasar dan sebagaimana materialnya perbedaan harga yang dapat terjadi dalam satu tahun;



Diagram 1 – Gambaran fluktuasi harga batubara tahun 2008-2010;



Penentuan harga kontrak batubara biasanya disepakati untuk satu periode tertentu (untuk kontrak kurang dari 12 bulan) atau di negosiasi ulang setiap tahunnya. Karena harga batubara sangat fluktuatif, harga jual batubara di dalam kontrak biasanya ditentukan dengan mempertimbangkan suatu indeks harga tertentu. Di dalam tiap kontrak, biasanya juga dicantumkan formula yang dapat digunakan untuk melakukan penyesuaian harga terkait kualitas batubara. Penyesuaian ini dilakukan jika batubara yang dikirim tidak sesuai dari spesifikasi yang telah disepakati didalam kontrak;

Pertimbangan utama dalam penetapan harga batubara diantaranya adalah: apakah calon pembeli dapat dianggap sebagai pelanggan potensial untuk jangka panjang, reputasi kredit dari pembeli, jumlah volume permintaan dan juga *track record* dari pembeli;

Sebagai contoh fluktuasi harga batubara, berikut adalah ilustrasi transaksi JMB:

Jika JMB akan menandatangani kontrak penjualan pada bulan Januari 2010 untuk pengiriman batubara selama satu tahun ke depan, disaat menentukan harga batubara, JMB akan mengacu pada indeks batubara pada bulan Januari ataupun beberapa bulan sebelum Januari untuk melihat bagaimana harga batubara di pasaran saat itu dan juga tren dari harga tersebut. Pada grafik diatas, dapat dilihat harga ICI-2 untuk bulan Januari 2010 berada dikisaran harga USD50-60 per MT. Sehingga JMB menentukan harga kontrak pada kisaran USD 50-60 per MT selama satu tahun;



Jika pengiriman batubara pada bulan Juni 2010 dengan harga yang telah ditetapkan pada bulan Januari 2010 dibandingkan dengan harga pasar pada saat pengiriman, maka akan terdapat perbedaan yang cukup signifikan. Pada bulan Juni 2010, harga batubara sudah naik hingga berada pada kisaran USD 60-70 per MT. Sedangkan, karena kontrak sudah disetujui untuk sepanjang tahun, harga batubara tidak bisa langsung diubah sesuai dengan harga pasar. Tetap harus menggunakan harga kontrak;

Selain itu, harga batubara juga sangat tergantung pada dinamika pasar. Apabila terdapat kelebihan pasokan batubara dibanding dengan permintaan pasar, harga batubara dapat mengalami penurunan secara signifikan. Apalagi jika kelebihan pasokan itu makin bertambah dengan adanya tambang-tambang batubara baru dan ekspansi yang dilakukan perusahaan pertambangan. Demikian juga sebaliknya apabila terdapat kekurangan supply batubara sementara permintaan batubara terus meningkat, hal ini dapat menyebabkan kenaikan harga batubara secara drastis;

Kondisi makro ekonomi global juga turut andil dalam mempengaruhi naik turunnya harga batubara. Misalnya, memasuki musim dingin disejumlah negara pengimpor batubara akan meningkatkan permintaan batubara dan mulai menimbun persediaan batubara. Hal ini dapat menyebabkan harga batubara mengalami kenaikan secara signifikan;

**iv. Harga jual TET ke customernya (termasuk TPC) sudah merupakan harga yang wajar antara pihak-pihak independen dan bisa disimpulkan sudah sesuai dengan harga pasar. Harga ini tidak dapat dikoreksi untuk menerapkan *arm's length principle* menggunakan *internal comparable* (jika memang ada data pembanding yang valid untuk *transfer pricing*);**

- **Laporan keuangan konsolidasi juga mengkonfirmasi bahwa penjualan TET atas batubara JMB sudah sesuai dengan fakta;** SAR (dahulu *Straits Asia Resources Limited*) adalah perusahaan investasi yang berkantor pusat di Singapura dan terdaftar di *Singapore Exchange*. SAR adalah perusahaan induk dan kantor pusat dari grup Sakari termasuk JMB dan PT Bahari Cakrawala Sebuk (‘‘BCS’’). Grup ini bergerak terutama di bidang eksplorasi,





pertambangan, pemasaran, dan penjualan batubara. JMB dan TET keduanya adalah anak perusahaan dari SAR;

Lihat Lampiran 20 – struktur organisasi grup;

Karena SAR merupakan perusahaan terbuka, laporan keuangannya wajib diaudit dan dipublikasikan untuk umum;

Tabel 3 – di bawah ini merupakan analisis laporan keuangan konsolidasi SAR yang mengkonfirmasi penjualan TET atas batubara Jembayan;

Nama Perusahaan	Pendapatan Aktual				
	Dalam USD (000's)	USD %	Dalam USD (000's)	Dalam USD (000's)	USD %
<b>SAR</b>				<b>781,918</b>	<b>100%</b>
Lainnya			409		
<b>A. Penjualan Tidak Langsung (TET)</b>					
- JMB	555,044	87.3%			
- BCS	79,866	12.63%			
- Lainnya	484	0.07%			
	635,394		409	<b>635,803</b>	<b>81%</b>
<b>B. Penjualan Langsung oleh JMB + BCS</b>				<b>146,115</b>	<b>19%</b>

- **Kinerja Keuangan JMB;**

Sebagai analisa tambahan, kami telah melakukan perbandingan kinerja keuangan JMB dengan kompetitornya di Indonesia. Analisa ini dibuat dengan membandingkan kinerja keuangan dari keempat kompetitor langsung JMB yaitu PT Adaro Indonesia Tbk, PT Bayan Resources Tbk, PT Berau Coal Tbk, dan PT Indo Tambangraya Megah Tbk. Hasil analisa ini menunjukkan bahwa JMB telah memperoleh keuntungan yang sebanding dengan kompetitornya selama periode tahun 2008 hingga 2010, sebagai berikut:



Tabel 4 – Ringkasan kinerja keuangan kompetitor JMB selama periode tahun 2008-2010;

No.	Nama perusahaan	Rata-rata tertimbang gross margin (Tahun 2008 - 2010)	Rata-rata tertimbang net operating margin (Tahun 2008 - 2010)
	Pihak yang diuji – JMB	33.72%	26.16%
1	PT Adaro Indonesia Tbk	34.70%	31.03%
2	PT Bayan resources Tbk	19.36%	9.04%
3	PT Berau Coal Tbk	35.72%	30.84%
4	PT Indo Tambangraya Megah Tbk	35.38%	25.34%
	Lower quartile	30.87%	21.27%
	Median	35.04%	28.09%
	Upper quartile	35.47%	30.89%

- v. Tim pemeriksa setuju bahwa trading margin sebesar 5% merupakan kompensasi yang wajar untuk TET sesuai dengan fungsi yang dilakukan dan resiko yang dimiliki;

Sesuai penjelasan di SPHP pada poin 2.3:

“Mencari harga acuan dengan melakukan penyesuaian harga jual pada poin 2.2 dengan kondisi Penjualan JMB - SGT - End User yaitu dengan melakukan pengurangan harga pada poin 2.2 sebesar 5% hal tersebut dilakukan untuk menyesuaikan dengan kontrak penjualan JMB dengan SGT/TET bahwa SGT/TET akan menerima 5% sebagai profit margin atas nilai penjualan SGT/TET kepada end user atau dengan kata lain nilai penjualan JMB kepada SGT/TET adalah sebesar 95% dari nilai penjualan SGT/TET kepada end user”;

Tim pemeriksa telah mengurangkan *trading discount* sebesar 5% untuk menghitung “harga yang wajar” untuk penjualan JMB ke TET. Penjualan JMB ke TPC (data internal CUP yang digunakan tim pemeriksa) merupakan transaksi penjualan ke *end-user* sehingga tim pemeriksa melakukan penyesuaian untuk perbedaan tingkat pasar, yaitu dengan memperhitungkan fungsi dan resiko yang dijalankan TET sebagai *fully fledged trader*;

Trading margin sebesar 5% ini didukung oleh studi *transfer pricing* komprehensif yang dilakukan oleh JMB dan perusahaan-perusahaan lain di dalam grup Sakari. Studi ini memilih RPM sebagai metode yang paling sesuai untuk menguji kewajaran dari transaksi ini dibandingkan dengan metode-metode lainnya, termasuk metode CUP. Berdasarkan hasil studi *transfer pricing*, *trading discount* sebesar 5% diterapkan sebagai



kebijakan harga untuk penjualan batubara antara JMB dan TET seperti yang tertuang dalam *Master Coal Sales Agreement* ("MCSA"). Berdasarkan kebijakan harga ini, harga penjualan antara JMB dan TET ditetapkan berdasarkan harga penjualan TET ke customernya dikurangi 5%. RPM merupakan model kebijakan harga yang lazim untuk trading barang komoditas;

Dengan demikian, metode *resale price minus* untuk transaksi penjualan batubara JMB ke TET sudah sesuai dengan prinsip kewajaran seperti yang diatur di Pasal 18 (3) UU PPh;

Penyesuaian yang dilakukan oleh tim pemeriksa atas trading margin sebesar 5% dalam penerapan pendekatan internal CUP method menunjukkan bahwa mereka telah setuju bahwa nilai margin tersebut telah sesuai dengan fungsi yang dilakukan dan margin ini tidak melebihi margin yang diterima pihak independen dalam kondisi sebanding. Secara implisit, dapat diartikan bahwa tim pemeriksa telah menerima penggunaan RPM, tetapi mereka juga berusaha untuk menerapkan metode internal CUP. Pendekatan dengan menggunakan dua metode seperti ini tentunya tidak tepat;

Sebelumnya kami juga telah menjelaskan alasan-alasan mengapa metode CUP tidak sesuai untuk kondisi ini kepada tim pemeriksa (lihat slide presentasi di Lampiran 21). Tambahan argumen tentang mengapa metode CUP tidak sesuai juga terlampir di Lampiran 22;

**vi. JMB telah memenuhi kewajiban formal dengan melakukan studi *transfer pricing* dengan pendekatan yang sudah sesuai dengan peraturan *transfer pricing* yang berlaku;**

JMB mengerti bahwa hubungan antara JMB dan TET termasuk dalam definisi "hubungan istimewa" seperti yang diatur di Pasal 18(4) UU PPh. Dengan demikian, JMB mempunyai kewajiban untuk membuktikan bahwa *trading discount* 5% untuk TET sudah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*). Sebagaimana dijelaskan, studi *transfer pricing* yang komprehensif sudah dilakukan untuk mendukung kewajaran harga penjualan batubara ke TET;

**vii. Koreksi tim pemeriksa pajak tidak konsisten dengan ketetapan LTO untuk transaksi yang sama;**

BCS, yang juga anak perusahaan dari SAR, menerapkan kebijakan harga yang sama untuk penjualan batubaranya ke TET (dengan 5% *trading discount*). Kebijakan ini diterima oleh KPP Wajib Pajak Besar ("LTO") di

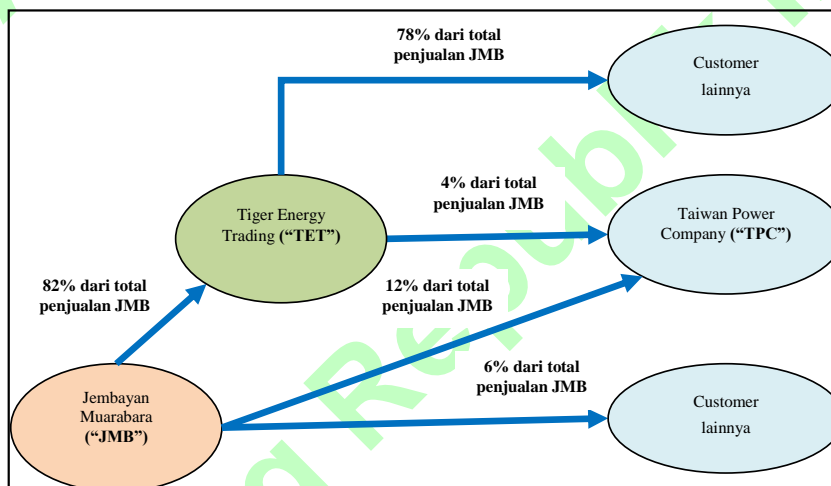


Jakarta di pemeriksaan pajak BCS untuk tahun pajak 2008 dan tahun pajak 2010. Posisi yang diambil tim pemeriksa JMB seharusnya konsisten dengan ketetapan LTO untuk memberikan kepastian hukum ke Wajib Pajak;

**Latar belakang:**

Latar belakang atas transaksi penjualan kepada pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Hal ini dapat diilustrasikan dengan diagram sebagai berikut:

Diagram 2 – Gambaran dari transaksi penjualan JMB ke TET;



Sebagian besar penjualan JMB (82%) adalah kepada TET, pihak yang mempunyai hubungan istimewa. Harga penjualan JMB ke TET ditetapkan dengan metode penjualan kembali (RPM). Berdasarkan metode ini, harga penjualan JMB ke TET ditetapkan dengan harga 5% lebih rendah dari harga penjualan TET ke pihak ketiga (customer TET). Adanya *trading discount* sebesar 5% ini adalah untuk memberikan imbalan yang sesuai dengan fungsi yang dijalankan dan resiko yang ditanggung oleh TET sebagai *fully fledged coal trader*. *Trading discount* sebesar 5% ini didukung dengan studi *transfer pricing* yang komprehensif;

Secara singkat, pendekatan yang dilakukan oleh tim pemeriksa adalah mengambil harga penjualan JMB ke TPC kemudian mengoreksi penjualan JMB ke TET dengan harga tersebut (menggunakan pendekatan internal CUP), dengan penyesuaian-penyesuaian tertentu tetapi mengabaikan faktor terpenting yang dapat mempengaruhi harga batubara secara material. Faktor tersebut adalah perbedaan waktu harga kontrak ditetapkan yang tentunya menyebabkan perbedaan harga jual batubara jika perbandingan dilakukan dengan transaksi yang harganya ditetapkan di waktu yang berbeda. Ini



berarti bahwa penerapan metode CUP yang dilakukan pemeriksa pajak secara teknis tidak benar;

Kontrak antara JMB dengan TPC ditetapkan pertama kali pada bulan November tahun 2008, lalu ada perubahan kontrak setelahnya. Harga tersebut digunakan sebagai harga untuk transaksi dengan JMB sepanjang tahun 2010. Sedangkan transaksi antara JMB melalui TET dengan *customer*-nya ditetapkan pada waktu yang berbeda-beda tergantung dengan kesepakatan kontrak selama tahun 2010. Pada Diagram 1 terlihat pergerakan harga batubara dari tahun 2008 hingga 2010. Dapat terlihat bahwa harga batubara sangat fluktuatif, sehingga adanya perbedaan waktu saat kontrak penentuan harga akan sangat mempengaruhi tingkat harga;

Pendekatan yang dilakukan oleh tim pemeriksa pada dasarnya tidak benar secara teknis. Ini dapat dilihat dari hasil koreksi yang dilakukan tim pemeriksa yang menghasilkan harga penjualan JMB ke TET yang lebih tinggi dari harga penjualan TET yang sebenarnya ke *customer* pihak ketiga. Harga penjualan TET ke *customer* selain TPC dan harga penjualan antara TET ke TPC sudah merupakan harga wajar karena transaksi ini antara pihak-pihak ketiga (sesuai dengan *arm's length principle*) – koreksi tim pemeriksa seharusnya tidak menghasilkan nilai penjualan melebihi nilai jual TET ke *customernya*;

JMB telah menggunakan beberapa pendekatan untuk membuktikan bahwa harga penjualan TET ke *customernya* sudah benar, termasuk:

- i. Rekonsiliasi penjualan secara mendetil dengan *invoice*;
- ii. Bukti pembayaran dari *customer* (*bank transfer*);
- iii. Konfirmasi pembelian batubara dari *customer*;

Tim pemeriksa telah mengabaikan bukti-bukti ini. Sebagai catatan, koreksi pemeriksa sebenarnya telah menerima adanya *trading discount* sebesar 5% (dari harga penjualan TET ke pihak ketiga) untuk mengkompensasi fungsi yang dilakukan dan resiko yang ditanggung TET sebagai *fully-fledged trader*. Pada kenyataannya, tim pemeriksa telah memotong harga penjualan JMB sebesar 5% di dalam rincian perhitungannya;

Kesimpulannya, penyesuaian yang dilakukan tim pemeriksa tidaklah berdasar. Hal ini terlihat dari hasil koreksi yang dilakukan oleh tim pemeriksa, dimana penyesuaian yang dilakukan menghasilkan harga yang lebih tinggi dari harga penjualan TET ke *customernya* yang pihak ketiga (atau harga yang sesuai dengan *arm's length principle*). Sebagaimana disebutkan di atas, oleh karena itu koreksi yang dilakukan tidaklah benar;





- b. Koreksi peredaran usaha berdasarkan dokumen penjualan sebesar Rp14.461.417.923,00;

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**

- i. Ketentuan Pasal 5 ayat (1) huruf f Keputusan Menteri Keuangan Nomor 545/KMK.04/2000 tanggal 22 Desember 2000 sebagaimana disebutkan dalam alasan Wajib Pajak sudah tidak berlaku;
- ii. Koreksi dimaksud telah tercantum didalam risalah pembahasan pemeriksaan yang telah ditandatangani oleh Ir. Ginarsa Tandinegara selaku Direktur PT Jembayan Muarabara dengan demikian Wajib Pajak telah mengetahui adanya koreksi dimaksud;
- iii. Pemeriksa telah melakukan penghitungan nilai penjualan ke dalam mata uang Rupiah menggunakan kurs yang diberikan oleh Wajib Pajak (kurs Oanda) yang digunakan oleh Group Straits;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

**Kronologis koreksi peredaran usaha di Surat Pemberitahuan Hasil Pemeriksaan ("SPHP") dan Risalah Pembahasan;**

Di dalam SPHP, tim pemeriksa melakukan koreksi peredaran usaha dengan alasan bahwa tim pemeriksa melakukan konversi nilai penjualan USD ke dalam nilai Rupiah dengan menggunakan kurs tengah Bank Indonesia;

Atas koreksi ini, JMB memberikan tanggapan tertulis atas SPHP menjelelaskan bahwa selisih peredaran usaha itu terjadi karena seharusnya tim pemeriksa menggunakan *corporate rate* JMB yang disebut "*Oanda rate*". *Corporate rate* ini merupakan global policy yang wajib dipatuhi oleh semua perusahaan yang tergabung dalam grup Straits termasuk JMB;

Di dalam proses pembahasan akhir hasil pemeriksaan, tim pemeriksa menerima penjelasan kami di atas dan secara lisan setuju untuk menggunakan *Oanda rate* di dalam melakukan pengujian konversi nilai penjualan USD ke dalam mata uang pembukuan yang kami gunakan yaitu Indonesia Rupiah ("Rp");

Namun di dalam risalah pembahasan, koreksi peredaran usaha tersebut mengalami kenaikan yang sangat tinggi dibandingkan dengan koreksi yang tercantum di SPHP. Sehubungan jumlah koreksi tersebut dituangkan di dalam risalah pembahasan maka JMB kehilangan kesempatan untuk mengetahui alasan kenaikan koreksi tersebut dan memberikan tanggapan baik secara lisan dan tulisan;

JMB tidak dapat menerima koreksi tim pemeriksa tersebut karena di dalam SPHP dan proses pembahasan akhir hasil pemeriksaan, tim pemeriksa tidak



# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

pernah memberikan data mengenai dasar konversi peredaran usaha di dalam mata uang USD. Sehingga pada saat itu, JMB beranggapan bahwa tim pemeriksa menggunakan data peredaran usaha dalam mata uang USD berdasarkan data Laporan *Auditor Independen* dimana sudah sesuai dengan *general ledger* ("GL") yang diberikan kepada pemeriksa selama proses pemeriksaan;

## **Perubahan alasan koreksi atas peredaran usaha tidak memenuhi syarat formal;**

JMB juga berpendapat bahwa perubahan alasan koreksi yang dilakukan tim pemeriksa atas objek PPh Badan ini tidak memenuhi ketentuan formal karena tidak pernah disebutkan dalam SPHP maupun selama proses pembahasan akhir hasil pemeriksaan berlangsung hingga sampai dengan batas waktu penyampaian surat keberatan kami tidak mendapatkan rincian atas koreksi tersebut dari Pemeriksa;

Sesuai dengan ketentuan Pasal 23 ayat (1) Peraturan Menteri Keuangan No. 199/PMK.03/2007 tanggal 28 Desember 2007, pemeriksa pajak menggunakan surat tanggapan atas SPHP sebagai dasar untuk membuat risalah pembahasan dan berita acara Pembahasan Akhir Hasil Pemeriksaan, yang ditandatangani oleh tim pemeriksa dan JMB;

Karena atas koreksi ini tim pemeriksa menggunakan alasan koreksi peredaran usaha yang berbeda antara SPHP dan risalah pembahasan dan tidak pernah memberitahukan secara tertulis kepada JMB mengenai kertas kerja perhitungan perubahan alasan koreksi peredaran usaha ini, maka koreksi ini tidak memenuhi syarat formal;

## **Penjelasan atas selisih peredaran usaha dalam mata uang USD;**

Di dalam penjelasan atas KEP-1159, tidak dijelaskan dasar perhitungan kenaikan koreksi peredaran usaha yang sangat tinggi tersebut. Namun berdasarkan penelusuran yang JMB telah lakukan, kenaikan koreksi peredaran usaha tersebut disebabkan perbedaan jumlah peredaran usaha tahun 2010 dalam mata uang USD;

Tim pemeriksa menggunakan peredaran usaha dalam mata uang USD berdasarkan hasil rekapitulasi tim pemeriksa atas seluruh *invoice* penjualan tahun 2010 yang diberikan oleh JMB kepada tim pemeriksa selama proses pemeriksaan berlangsung sebesar USD 655.834.700,98 ekuivalen dengan Rp5.970.355.580.801,00. Sementara peredaran usaha JMB yang dilaporkan di SPT PPh Badan Tahun 2010 berdasarkan Laporan *Auditor Independen* sebesar USD 653.358.074,37 ekuivalen dengan Rp5.955.894.162.878,00;



JMB telah melakukan rekonsiliasi atas selisih peredaran usaha tersebut. Berdasarkan hasil rekonsiliasi tersebut, JMB dapat membuktikan bahwa tidak ada peredaran usaha yang belum dilaporkan di SPT PPh Badan Tahun 2010 dari selisih kurs. Di bawah ini adalah rekonsiliasi atas peredaran usaha tersebut dengan rincian sebagai berikut:

Menurut tim pemeriksa USD 655.834.700,98

Menurut JMB USD 653.358.074,37

**Selisih USD 2.476.626,61**

Selisih peredaran usaha sebesar USD 2.476.626,61 tersebut terdiri dari:

i. Debit note/*credit note* akibat adanya *quality adjustment*;

Sesuai dengan penjelasan JMB di atas, tim pemeriksa menggunakan peredaran usaha dalam mata uang USD berdasarkan hasil rekapitulasi tim pemeriksa atas seluruh *invoice* penjualan tahun 2010 yang diberikan oleh JMB kepada tim pemeriksa selama proses pemeriksaan berlangsung;

Di dalam melakukan rekapitulasi tersebut, tim pemeriksa tidak memperhitungkan adanya debit note/*credit note* dari penjualan batubara kepada *customer* yang umumnya timbul dikarenakan adanya penyesuaian kualitas batubara JMB atas kadar nilai kalor kotor atau sulphur ketika batu bara diangkut ke *mother vessel* dan ketika batubara sampai di tempat tujuan dan diterima oleh *customer* kami. Kenaikan atau penurunan kualitas batubara JMB bisa disebabkan karena pengaruh cuaca seperti kelembaban dan air hujan selama batubara tersebut berada di *mother vessel* sampai diterima oleh *customer* JMB;

Penyesuaian kualitas JMB berdasarkan kepada laporan *surveyor independen* yang ditunjuk oleh JMB ketika batubara berada di *mother vessel* dan *surveyor* yang ditunjuk oleh *customer* ketika batubara diterima oleh *customer*;

ii. AkruaI jurnal tahun 2009 yang di jurnal balik di tahun 2010;

Tim pemeriksa tidak memperhitungkan jurnal balik akruaI peredaran usaha yang dicatat di GL tahun 2009 dan di jurnal balik di GL tahun 2010, di dalam memperhitungkan peredaran usaha untuk tahun 2010;

iii. AkruaI jurnal tahun 2010 yang di jurnal balik di tahun 2011;

Tim pemeriksa tidak memperhitungkan jurnal balik akruaI peredaran usaha yang dicatat di GL tahun 2010 dan di jurnal balik di GL tahun 2011, di dalam memperhitungkan peredaran usaha untuk tahun 2010;

iv. *Invoice* 2009 dicatat di GL 2010;



Tim pemeriksa tidak memperhitungkan *invoice* yang diterbitkan di tahun 2009 tetapi dicatat di GL tahun 2010, di dalam memperhitungkan peredaran usaha untuk tahun 2010. Hal ini disebabkan karena *invoice* tersebut diterbitkan di akhir tahun 2009 sehingga *invoice* tersebut baru di catat di GL tahun 2010;

v. Tim pemeriksa salah dalam melakukan rekapitulasi;

Kami menemukan bahwa tim pemeriksa salah dalam melakukan rekapitulasi *invoice* di dalam memperhitungkan peredaran usaha untuk tahun 2010. Tim pemeriksa memasukkan jumlah yang lebih besar dari jumlah *invoice* yang seharusnya di dalam melakukan rekapitulasi sehingga peredaran usaha JMB menjadi lebih besar;

Untuk mendukung penjelasan kami terlampir hasil rekonsiliasi kami atas peredaran usaha menurut tim pemeriksa dan menurut JMB untuk tahun 2010 beserta bukti pendukungnya (lihat Lampiran 23);

Dengan demikian JMB sudah melaporkan peredaran usaha dengan benar di SPT PPh Badan Tahun 2010 sehingga tim pemeriksa tidak seharusnya melakukan koreksi peredaran usaha;

**II. Koreksi fiskal positif sebesar Rp258.572.126.824,00;**

Pihak Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding) tetap mempertahankan koreksi fiskal sebesar Rp258.889.963.174,00 atas koreksi fiskal positif tersebut, JMB mengajukan banding atas akun-akun di bawah ini:

No.	Keterangan	Jumlah (Rp)
<b>a</b>	<b>Koreksi biaya selling agent fee</b>	<b>134,258,208,256</b>
<b>b</b>	<b>Koreksi biaya jasa management</b>	<b>114,755,642,305</b>
<b>c</b>	<b>Tambahan koreksi pos objek PPh pasal 23</b>	<b>7,573,129,921</b>
	i. Biaya untuk kepentingan SARL	7,573,129,921
<b>d</b>	<b>Penyesuaian fiskal positif lainnya</b>	<b>1,985,146,342</b>
	i. Recruitment - advertising	210,328,634
	ii. Electricity	679,895,747
	iii. General expense	120,024,889
	iv. Loss on sale of fixed assets	248,151,438
	v. Leasing installment	726,745,634
	<b>Total</b>	<b>258,572,126,824</b>

a. Koreksi positif biaya *selling agent fee* sebesar Rp134.258.208.256,00;

**Proses pemeriksaan:**



- i. Tim pemeriksa mengoreksi pembayaran *selling agent fee* dari JMB kepada TET sebesar Rp134,258,208,256,00. *Selling agent fee* adalah *fee agen* atas pemasaran dan penjualan batubara JMB sebagai distributor JMB;
- ii. Tim pemeriksa berpendapat bahwa margin yang diterima oleh TET berdasarkan MCSA sebesar 5% sudah melebihi kewajaran karena TET tidak menanggung resiko persediaan sebagaimana perusahaan distributor pada umumnya dan tidak ada resiko kredit dikarenakan perdagangan batubara syaratnya adalah pembayaran dilakukan pada saat batubara loading di atas Barge/Vessel serta TET tiak akan mengalami *gross margin minus*;
- iii. Tim pemeriksa berpendapat bahwa TET telah menerima 5% atas fungsinya sebagai distributor JMB didalam MCSA, sehingga tidak seharusnya mendapatkan tambahan kompensasi sebesar 2.25% atas kegiatan pemasaran dan penjualan dari nilai penjualan JMB ke TET, dikarenakan fungsi pemasaran dan penjualan yang dilakukan oleh TET adalah sudah sewajarnya dilakukan oleh distributor;

#### **Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**

Pihak Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding) tetap mempertahankan koreksi Tim Pemeriksa sebesar Rp134.258.208.256,00 dengan alasan:

- i. Tim peneliti tidak mengakui substansi dari keberadaan jasa yang dilakukan karena manfaat atas jasanya bagi Wajib Pajak secara ekonomis maupun komersial tidak dapat dirasakan atau dibuktikan secara terukur;
- ii. Tim peneliti beranggapan bahwa terdapat duplikasi fungsi berdasarkan MCSA dan MA. Substansi transaksi *management fee* dan MCSA-*margin* pada dasarnya sama. Bahwa tujuan hukum pajak adalah mencari kebenaran material atas transaksi-transaksi yang terjadi. Sehingga walaupun dilaporkan sebagai pos yang berbeda pada prinsipnya MA dan MCSA merupakan satu kesatuan transaksi pemasaran dan penjualan batubara;
- iii. Atas transaksi ini juga tidak memiliki studi kewajarannya di dalam Dokumen Transfer Pricing Tahun 2010 sebagai bahan pertimbangan apakah transaksi dengan pihak SGT bisa diakui substansinya serta dapat diindikasikan wajar atau tidak;





iv. Transaksi ini juga tidak dilaporkan dalam SPT Tahunan PPh Badan 2010;

v. Selain itu, dari pembukuannya terdapat pembayaran *selling agent fee* kepada pihak independen yang besarnya 1% dari nilai penjualan;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

Kami tidak setuju atas koreksi atas biaya *selling agent fee* sebesar Rp134.258.208.256,00 dengan alasan sebagai berikut:

i. Biaya agensi yang dibayarkan kepada TET merupakan biaya untuk memelihara, menagih dan mendapatkan penghasilan yang dapat dikenai pajak dan oleh karena itu seharusnya dapat dikurangkan untuk tujuan perpajakan sesuai dengan ketentuan Pasal 6 (1) UU PPh yang berlaku;

ii. Biaya agensi sebesar 2.25% sudah sesuai dengan jasa yang diberikan TET untuk memasarkan produk JMB yang jumlahnya tidak melebihi dari jumlah biaya jasa yang dibayarkan perusahaan pertambangan batubara lainnya di Indonesia;

Berdasarkan *Management Agreement* ("MA") tertanggal 24 Desember 2007, JMB menunjuk TET sebagai konsultan pemasaran untuk melakukan jasa manajemen tertentu sebagaimana ditentukan dalam MA yang mulai berlaku sejak 1 Januari 2008;

Gambaran yang lebih rinci mengenai posisi dan argumen Pemohon Banding akan diuraikan di bawah ini;

**i. *Selling agent fee* merupakan biaya yang dapat dikurangkan untuk penghitungan pajak penghasilan badan sesuai dengan Pasal 6 ayat (1) UU PPh;**

*Selling agent service* yang diberikan oleh TET diperlukan oleh JMB untuk menjalankan aktivitas usahanya untuk memastikan bahwa JMB menghasilkan penghasilan yang stabil dari produksi batubaranya. JMB tidak memiliki tim pemasaran/penjualan *in-house* untuk mencari potensial customer dan mempromosikan batubara yang diproduksi. Tanpa jasa agen penjualan dari TET, maka JMB tidak dapat melakukan hal-hal sebagai berikut:

- Fokus pada kegiatan usaha (yaitu pertambangan batubara);
- Mengelola tingkat persediaan secara efektif (dan mengurangi resiko persediaan);



- Mendapat penghasilan yang stabil dari penjualan batubara ke *end-user* dengan adanya kontrak jangka panjang yang dinegosiasikan TET;

- Jembayan coal dikenal di pasar internasional (dengan kegiatan-kegiatan promosi yang dilakukan TET);

Karena jasa agen penjualan merupakan kebutuhan usaha, walaupun jasa tersebut tidak didapat dari TET, JMB tetap akan mengeluarkan biaya yang sama ke agen penjualan batubara independent. Biaya ini merupakan biaya untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan kena pajak. Oleh karena itu, biaya *selling agent fee* sebesar RP134.258.208.256,00 dapat diperhitungkan sebagai pengurang untuk tujuan pajak perusahaan sesuai dengan UU PPh Pasal 6 (1);

## ii. Peran TET;

Industri batu bara merupakan salah satu industri yang paling kompetitif di dunia karena kebanyakan perusahaan *power plant* menggunakan batubara sebagai sumber energi. JMB tidak memiliki keahlian dalam strategi pemasaran ataupun keahlian penjualan di pasar internasional. Dengan tujuan mengoptimalkan penjualan di pasar global dan fokus pada kegiatan utamanya yaitu pertambangan batubara, JMB menunjuk TET sebagai konsultan pemasaran untuk mengambil beberapa fungsi;

TET memiliki sumber daya, pengalaman, kapasitas, dan keahlian untuk bertindak sebagai konsultan pemasaran di bisnis batubara internasional. Pemasaran batubara memerlukan kemampuan untuk pengembangan merek dan profil produk yang dijual di pasar internasional, memiliki pemahaman yang mendasar pada pasar, dan memiliki jaringan global yang luas;

## iii. Fungsi yang dilakukan dalam MA;

Fungsi-fungsi yang dilakukan oleh TET berdasarkan MA adalah sebagai berikut:

### Fungsi 1 - Agen penjualan:

- TET bertindak sebagai komisi agen penjualan sehubungan dengan transaksi penjualan langsung JMB ke pihak ketiga. Bantuan yang diberikan TET dalam hal ini misalnya mencari pembeli untuk batubara yang diproduksi JMB, mendampingi JMB



pada saat bertemu dengan customer, dan memberikan saran kepada JMB untuk penentuan harga;

- Membantu JMB untuk mendapatkan kontrak dari customer (JMB menandatangani kontrak langsung dengan customer) dan memberi laporan jika ada perkembangan dari sisi komersial yang terkait dengan customer tersebut;
- TET tidak menanggung resiko apapun dalam melakukan fungsi-fungsi tersebut karena TET hanya bertindak hanya sebagai agen penjualan (*commission agent*);

**Fungsi 2 - Pengembangan merek (*brand development*) dan profil produk batubara:**

- Untuk produk yang dijual di pasar internasional yang kompetitif, agar berhasil untuk menjaga stabilitas dalam jangka panjang, diperlukan merek yang kuat dan brand image yang bagus. Selain itu, ada beberapa sektor industri dimana karakteristik produk sangatlah penting dan supply yang stabil atas produk tersebut merupakan syarat dasar dari customer;
- Sangat penting untuk diketahui bahwa fungsi pengembangan merek dan profil produk merupakan fungsi yang berbeda dari fungsi yang umumnya dilakukan *full service trader*. Fungsi utama dari *full service trader* adalah: mencari customer dan menjaga hubungan dengan customer yang ada, membeli produk dari produsen barang dan menjual produk tersebut ke customer, melakukan negosiasi dan menjalankan kontrak penjualan (termasuk melakukan negosiasi harga) dan melakukan beberapa fungsi logistik dan administrasi. Trader menanggung resiko yang terkait dengan fungsi-fungsi tersebut. Memberikan layanan pengembangan merek, menjaga *brand image* dan profil produk tersebut merupakan fungsi yang lebih kompleks dibandingkan fungsi *full service trader*. Selain itu, tidak ada resiko yang ditanggung dari fungsi pengembangan merek dan *brand image*. (Kami melampirkan contoh presentasi TET ke customer dalam rangka pemasaran batubara Jembayan di Lampiran 24);
- Membangun, menjaga dan mengembangkan suatu merek dan profil batubara di pasar internasional memerlukan keahlian khusus – seperti menguasai kondisi pasar batubara internasional, kondisi makro ekonomi berbagai lokasi pasar dan tren pasar,



memiliki pengertian tentang spesifikasi teknis batubara, memiliki jaringan yang luas dalam industri tersebut (tidak hanya terbatas pada calon customer), keahlian menganalisa kondisi pasar dan memasarkan batubara tersebut dan melakukan *brand positioning* di pasar tertentu, dll. TET memiliki keahlian ini;

- JMB memiliki dua jenis produk batubara yang sekarang sudah dikenal sebagai merk premium di pasar internasional yaitu “Jembayan coal” dan “Prangat coal”. Kedua jenis produk ini mempunyai spesifikasi yang dibutuhkan customer perusahaan pembangkit tenaga listrik (contohnya, thermal coal yang memiliki *calorific value* 5300-5600 Kcal/Kg dengan kandungan abu dan sulfur yang rendah);
- TET memperkenalkan merk produk JMB yang dipasarkan di berbagai negara. Persyaratan spesifikasi kebutuhan batubara adalah berbeda di setiap industri dan juga untuk negara yang satu dengan negara lainnya. Sebagai contoh batubara yang digunakan di perusahaan pembangkit listrik, pabrik semen, dan sektor metalurgi dimana persyaratan untuk setiap negara mungkin berbeda. Peraturan lingkungan hidup juga mengatur maksimum kandungan sulfur atau abu pada batubara. Hal ini mengharuskan TET memiliki pengetahuan tentang kondisi pasar, peraturan, dan spesifikasi batubara untuk membangun profil dan pengakuan merk produk JMB agar dapat memberikan keuntungan yang maksimal. Presentasi kepada stakeholder juga harus disiapkan dengan benar. Sebagai bagian dari fungsi ini TET juga aktif terlibat dalam kegiatan eksibisi seperti Coal Trans, Kongres Batubara Pertambangan, dan lain-lain;

### **Fungsi 3 – Persiapan laporan dan analisa;**

- Memahami keadaan pasar dan tren merupakan hal yang penting untuk semua usaha/bisnis, terutama untuk pasar barang komoditas yang dijual di pasar internasional. Hal ini dapat memberikan kerangka kerja kepada perusahaan untuk membantu perusahaan dalam mengambil keputusan bagaimana memposisikan produk di suatu pasar sehingga dapat mencapai tujuan jangka panjang usaha/bisnis mereka. Pemahaman yang kuat tentang kemungkinan dampak dari situasi makro ekonomi dan strategi baik dalam jangka panjang dan jangka pendek juga



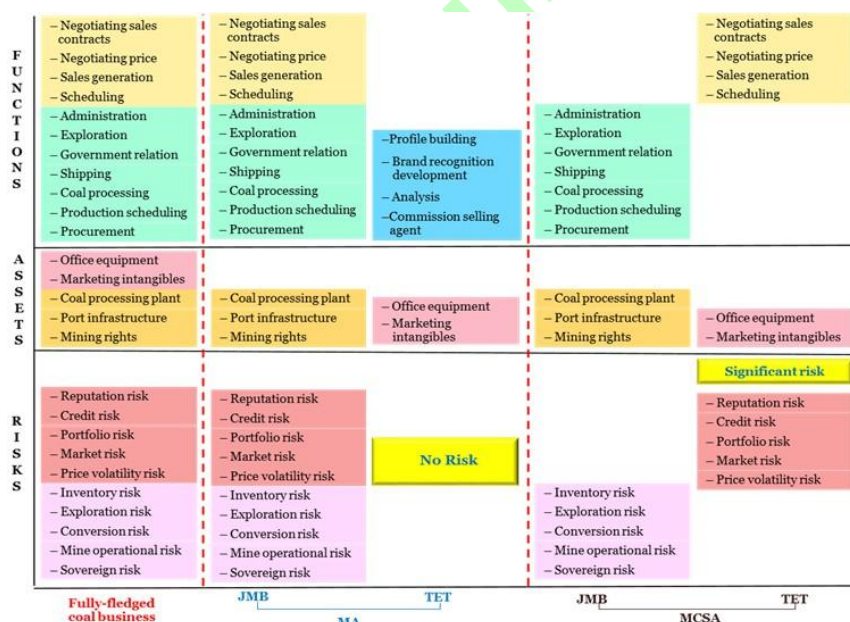
merupakan dasar kesuksesan suatu usaha/bisnis (Kami melampirkan contoh analisa harga dan laporan mingguan yang disiapkan oleh TET untuk JMB pada Lampiran 25);

- TET memberikan laporan mingguan kepada dewan direksi JMB;

**iv. Perbedaan dari fungsi TET berdasarkan MA dan MCSA;**

Berdasarkan pada SPHP, tim pemeriksa berpendapat bahwa TET telah mendapat kompensasi sebesar 5% *trading discount* (berdasarkan MCSA) sehingga seharusnya tidak lagi menerima kompensasi tambahan yaitu *agency fee* sebesar 2.25%;

Seperti yang telah dijelaskan pada poin c, TET memiliki fungsi yang berbeda berdasarkan MA. Ilustrasi dibawah ini merupakan perbandingan fungsi antara *fully-fledged coal business* dan fungsi TET berdasarkan MA;



Ilustrasi di atas menjelaskan bahwa fungsi dan resiko yang dilakukan TET berdasarkan MA dan MCSA pada dasarnya adalah berbeda. Berdasarkan MA, TET memberikan jasa tanpa menanggung resiko apapun, sedangkan berdasarkan MCSA, fungsi TET adalah sebagai *full service trader*;

**v. Kelayakan biaya *agency fee* 2.25%;**

Biaya *agency fee* sebesar 2.25% ini dianggap sesuai secara komersial karena:

- Fungsi TET penting dalam membantu JMB mengembangkan bisnisnya dan mendapatkan hasil yang menguntungkan (yang





dibuktikan dalam analisis komparatif JMB dibandingkan dengan perusahaan batubara lain di Indonesia – lihat tabel 4 halaman 11);

- *Fee* yang didapatkan agen pemasaran tanpa resiko merupakan suatu referensi yang berguna apabila dibandingkan dengan fungsi TET, terutama karena *fee* yang didapatkan masih berada di bawah rentang yang wajar;
- *Agency fee* sebesar 2.25% di bawah rentang kuartil batas bawah dari laba kotor wajar untuk *full risk trader* (yang dijadikan acuan untuk menentukan trading discount 5%). *Full risk trader* menanggung risiko kredit, risiko pasar, risiko ketidakstabilan harga batubara, risiko reputasi, dan risiko portofolio. Berdasarkan MA, TET tidak menanggung risiko-risiko tersebut. *Agency fee* sebesar 2,25% untuk fungsi pemasaran ini diatur dalam MA masih kurang dari setengah dari apa yang dicapai oleh TET sebagai trading margin ketika dia menjalankan fungsinya sebagai *fully-fledged trader*;

**vi. Kinerja keuangan JMB;**

Sebagaimana dapat dilihat pada tabel 4 di halaman 11 bahwa fungsi yang dilakukan TET berdasarkan MA memberikan kontribusi atas kinerja keuangan JMB yang selama beberapa tahun sebanding dengan perusahaan-perusahaan batubara lain di Indonesia, dan membuktikan bahwa *fee* yang diberikan telah sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha;

Hasilnya menunjukkan bahwa:

- Bahkan setelah biaya MA diperhitungkan, JMB masih memperoleh laba kotor rata-rata tertimbang selama tiga tahun sebesar 33.72%, yang sebanding dengan laba dari keempat kompetitor dalam industri yang sama;
- JMB juga memperoleh laba bersih operasional dengan rata-rata tertimbang selama tiga tahun yang sebanding dengan kompetitor dalam industri yang sama yaitu sebesar 26.16%;

Sebagai catatan tambahan, adanya kejadian tanah longsor memberikan dampak negatif pada kinerja keuangan JMB di Tahun Pajak 2010. Tanah longsor tersebut menyebabkan runtuhnya *conveyor belt* JMB yang digunakan untuk mengangkut batubara. Oleh karena itu, JMB harus mengeluarkan biaya



tambahan untuk perbaikan dan penyewaan peralatan (sehingga kegiatan operasional tidak terganggu) dan terdapat kerugian karena kegiatan operasional harus berhenti untuk sementara waktu. Biaya tambahan ini memberikan dampak negatif pada laba kotor dan juga pada laba bersih operasional JMB di tahun 2010. Namun walaupun ada insiden tersebut, kinerja keuangan JMB selama 3 tahun (2008 hingga 2010) masih sebanding dengan kompetitornya (dapat dilihat di tabel 4);

**vii. Agency fee sebesar 2.25% tidak melebihi rasio perbandingan antara biaya jasa dan peredaran usaha dari perusahaan pertambangan batubara lainnya;**

Berdasarkan *cost structure* di DIS-IBISWorld *industry report* No B2110 tertanggal 15 Januari 2010 (fotokopi dari industry report ada di Lampiran 26), biaya jasa yang dikeluarkan oleh perusahaan tambang batubara di Indonesia (digolongkan oleh *industry report* sebagai jasa non-industri yang diterima) adalah sebesar 4,6% dari peredaran usaha. Rasio ini dihitung berdasarkan data keuangan dari perusahaan-perusahaan batubara di Indonesia seperti PT Arutmin Indonesia, PT Kaltim Prima Coal, PT Berau Coal dan PT Adaro Indonesia;

Biaya *agency fee* yang dibayarkan kepada TET selama tahun 2010 hanya sebesar 2.25% dari peredaran usaha JMB – yang jauh lebih rendah dibandingkan jumlah biaya jasa yang dibayarkan perusahaan pertambangan batubara lainnya di Indonesia;

**b. Koreksi positif biaya jasa manajemen sebesar Rp114.755.642.305,00;**

**Proses pemeriksaan;**

Tim pemeriksa tidak dapat meyakini kebenaran dan keberadaan atas penyerahan jasa yang menjadi beban biaya pada akun management expense karena tim pemeriksa hanya menerima invoice tagihan yang menjadi dasar pembebanan biaya *management expense* oleh JMB tanpa didukung dengan breakdown dari *invoice* tagihan tersebut;

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**

**a. Koreksi Biaya Manajemen Sakari Resources (“SAR”) Limited;**

Pihak Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding) tetap mempertahankan koreksi Tim Pemeriksa dengan alasan:



- i. Bahwa SAR merupakan pihak yang memiliki hubungan istimewa dengan Wajib Pajak dalam kedudukannya sebagai induk perusahaan;
  - ii. Pembebanan *menagemen fee* kepada Wajib Pajak terjadi hanya karena salah satu atau beberapa perusahaan yang berada dalam satu kelompok usaha;
  - iii. Pembebanan biaya jasa manajemen kepada Wajib Pajak tidak memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha karena tidak diketahui dengan pasti substansi jasa, tidak dilaporkan dalam SPT PPh Badan 2010, serta tidak didukung dengan Dokumen *Transfer Pricing*;
- b. Koreksi Biaya Manajemen PT Separi Energy ("PTSE"):

Pihak Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding) tetap mempertahankan koreksi Tim Pemeriksa dengan alasan:

- i. Bahwa PTSE merupakan pihak yang mempunyai hubungan istimewa dengan Wajib Pajak dalam kedudukannya sebagai pemegang saham dalam kedudukannya sebagai pemegang saham 99%;
- ii. Bahwa PTSE tidak memiliki karyawan dan tidak ada kegiatan administrasi kantor yang mencerminkan bahwa PTSE tidak memiliki usaha aktif;
- iii. Klasifikasi usaha PTSE tidak dalam bidang usaha manajemen;
- iv. Tim peneliti tidak dapat mengakui substansi dari keberadaan jasa yang diberikan. Selain itu Wajib Pajak juga tidak meminjamkan bukti-bukti pengeluaran atas biaya manajemen yang dibayarkan kepada PTSE;
- v. Atas transaksi ini juga tidak tersedia Dokumen *Transfer Pricing* dan tidak dilaporkan dalam SPT Tahunan PPh Badan 2010;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

Kami tidak setuju atas koreksi atas seluruh jumlah biaya jasa manajemen sebesar RP114,755,642,305,00 kepada SAR dengan alasan sebagai berikut:

- i. Biaya yang dibayarkan kepada PTSE sudah dikenakan pajak (termasuk ke dalam penghasilan kena pajak PTSE);
- ii. Jasa manajemen SAR telah dijalankan;



- iii. JMB telah menerima manfaat ekonomis dari jasa-jasa yang diberikan;
- iv. Biaya *management service* yang dibayarkan kepada SAR tidak lebih dari yang dikeluarkan perusahaan-perusahaan batubara lainnya di Indonesia untuk mendapatkan layanan sejenis;
- v. Selama beberapa tahun, kinerja keuangan JMB sebanding dengan perusahaan batubara lainnya di Indonesia;

Kami keberatan atas koreksi jasa manajemen diatas. Pada akun *management expense* kami mencatat pembayaran *management fee* ke PTSE sebesar Rp4.374.630.000,00 dan biaya penggantian SAR sebesar Rp110.755.642.305,00;

a. Koreksi Biaya Manajemen SAR;

i. **Jasa manajemen dapat dikurangkan untuk tujuan perpajakan sesuai dengan ketentuan Pasal 6 paragraf 1 UU PPh yang berlaku;**

Dalam Pasal 6 (1) UU PPh, biaya yang dapat dikurangkan terdiri dari biaya-biaya yang timbul dari Wajib Pajak baik secara langsung atau tidak berhubungan dengan kegiatan usaha wajib pajak tersebut. Biaya-biaya tersebut meliputi antara lain, biaya jasa manajemen;

Industri batubara merupakan industri yang membutuhkan modal yang besar, dimana biaya modal yang diperlukan sekitar 73.5%<sup>6</sup> dari peredaran usaha. Sehingga, perlu diambil keputusan yang tepat untuk pengembangan lokasi tambang dan pembangunan infrastruktur yang diperlukan. Selain itu juga penting bahwa JMB secara efektif mengatur biaya operasionalnya dan menghindari adanya biaya yang tidak diperlukan dikarenakan adanya ketidakpatuhan atau kecelakaan sehingga dapat mencapai kinerja keuangan yang optimal. Oleh karena itu JMB membutuhkan dukungan dari SAR yang memiliki keahlian khusus di industri batubara sehingga dapat diambil keputusan yang benar dan menghindari adanya biaya yang tidak dibutuhkan;

Ruang lingkup kerja berdasarkan perjanjian manajemen dengan SAR pada tanggal 1 Januari 2008 adalah sebagai berikut:



**Jasa teknis (*technical services*) dimana JMB mendapat bantuan/keuntungan dalam hal:**

- *Mining* – dalam bentuk perencanaan dan pengembangan strategi dan model untuk pertambangan dan pengolahan batubara di wilayah tambang batubara Jembayan;
- *Geological modeling* – dalam bentuk mengkaji dan membuat geological model untuk tambang batubara Jembayan dan area eksplorasi yang terkait;
- *Crusher and conveyor review* – dalam bentuk mengkaji dan membuat rekomendasi tentang persyaratan *crushing* untuk meningkatkan produksi;
- *Operating strategy* – mengkaji dan membuat rekomendasi yang berhubungan dengan strategi dan praktek operasional JMB;
- *Problem solving* – dalam bentuk mengidentifikasi dan membuat rekomendasi untuk penerapan solusi yang diberikan terhadap masalah yang berkaitan dengan kegiatan operasional;
- *Project construction* – dalam bentuk penelaahan dan membuat rekomendasi yang berkaitan dengan pekerjaan pengembangan dan konstruksi dalam kegiatan operasi di tambang batubara Jembayan;
- *Exploration* – dalam bentuk advis teknis yang berkaitan dengan pencarian tambahan cadangan batubara baik di tambang batubara Jembayan ataupun wilayah lain di Indonesia;
- *Manuals* – dalam bentuk pengkajian dan penyediaan input terhadap manual kegiatan operasional dan pemeliharaan JMB;

**Jasa perusahaan (*corporate services*) dimana JMB mendapat bantuan/keuntungan dalam hal:**

- *Operational* – dalam bentuk bantuan untuk mengoptimalkan kinerja operasional JMB termasuk mengoptimalkan tingkat produksi batubara;
- *Commercial* – dalam bentuk evaluasi, negosiasi dan penerapan atas strategi marketing dan kontrak





penjualan batubara, kontrak dengan mayoritas sub-kontraktor, fasilitas keuangan, dan lain sebagainya;

- *Group standards* – dalam bentuk penyediaan dokumentasi dan advis manajemen serta bantuan agar JMB dapat memenuhi praktek-praktek yang ditetapkan oleh grup Sakari.
- *Administratif dan planning* – dalam bentuk bantuan, dokumentasi, dan saran-saran manajemen;

ii. **JMB telah menerima manfaat ekonomis dari pembayaran jasa manajemen kepada SAR;**

Jasa manajemen yang diberikan oleh SAR telah memberikan manfaat ekonomis untuk JMB, manfaat dari jasa yang diberikan oleh SAR adalah sebagai berikut:

- Adanya perencanaan yang tersentralisasi di dalam grup dapat membantu memastikan setiap perusahaan didalam grup Sakari (termasuk JMB) mengimplementasikan strategi operasional yang efektif;
- Membantu memastikan bahwa JMB mengelola kegiatan operasi pertambangan terkait aspek eksplorasi, pertambangan, infrastruktur, pemilihan perlengkapan, penanganan dan transportasi secara efisien. Tanpa bantuan dari SAR, proyek JMB akan kurang terkendali dan kurang koordinasi serta memungkinkan tidak akan tercapainya tujuan atau jadwal yang direncanakan;
- Bantuan dari SAR dalam melakukan studi teknis di dalam segala aspek mengenai estimasi sumber daya dan cadangan, perencanaan tambang, operasi tambang, biaya, kinerja dan isu-isu lain yang berkaitan adalah dalam rangka untuk menyediakan solusi inovatif dan praktis bagi JMB dalam meningkatkan produksi dan efisiensi;
- JMB juga mendapatkan keuntungan dari fungsi komersial yang diberikan melalui peningkatan pemahaman akan resiko yang dihadapi JMB di dalam kegiatan komersialnya dan memastikan resiko ini dikelola secara memadai melalui evaluasi dan negosiasi yang sesuai;



- SAR juga melaksanakan studi kelayakan secara komprehensif dan *due diligence* untuk potensi yang ada di dalam industri pertambangan;
- JMB membutuhkan jasa-jasa yang seperti yang telah dijelaskan di atas. Dalam hal SAR tidak menyediakan jasa tersebut, JMB perlu meningkatkan kapasitas dan kemampuan internalnya untuk melakukan jasa tersebut sendiri, atau alternatifnya melibatkan penyedia jasa pihak ketiga (contoh: konsultan manajemen resiko) untuk memberikan jasa tersebut;
- Selain itu, dengan bantuan dari SAR atas jasa-jasa tersebut, JMB dapat fokus pada bisnis utamanya, yaitu produksi pertambangan;
- Dengan melibatkan tenaga ahli yang sesuai yang dapat mengoptimalkan operasi JMB, hal ini nantinya akan membantu meningkatkan profitabilitas JMB;

### iii. Kinerja keuangan JMB

Hal ini turut didukung oleh analisis profitabilitas JMB pada tahun 2008-2010 yang menyatakan bahwa JMB mempunyai *operational income* yang sebanding dengan para kompetitornya;

Sebagaimana dapat dilihat pada tabel 4, kinerja keuangan JMB yang selama beberapa tahun sebanding dengan perusahaan-perusahaan batubara lain di Indonesia membuktikan bahwa pembayaran yang diberikan telah sesuai dengan prinsip kewajaran;

### iv. Perbandingan biaya yang dikeluarkan oleh JMB dengan perusahaan di dalam industri yang sama;

Mengacu pada struktur biaya yang terdapat pada IBIS-*World industry report* nomor B2110 tanggal 15 Januari 2010 bahwa rata-rata perusahaan tambang di Indonesia memiliki biaya untuk jasa sebesar 4.6% dari turnover<sup>7</sup>;

Selama tahun 2010, JMB mengeluarkan biaya jasa sebagai berikut:



Tabel 5 – Biaya jasa yang dikeluarkan JMB:

Biaya jasa yang dikeluarkan JMB pada tahun 2010	Expense (dalam Rupiah) – berdasarkan laporan audit
Management fee - SAR	110,381,012,000
Biaya konsultan	12,395,989,000
Total	122,777,001,000
% dari turnover	2.06%

Berdasarkan tabel di atas, total biaya jasa yang dibayarkan oleh JMB selama tahun 2010 adalah 2.06% dari turnover JMB – dimana jumlahnya tidak melebihi dari jumlah biaya jasa sejenis yang dibayarkan perusahaan pertambangan batubara lainnya di Indonesia berdasarkan *industry report* dari DIS-IBISWorld. Bahkan jika biaya MA juga dimasukkan ke dalam total biaya jasa ini, jumlahnya hanya akan menjadi 4.50% dari turnover JMB (yaitu masih di bawah standar industri);

Untuk mendukung penjelasan diatas, kami lampirkan perjanjian antara JMB dan SAR, JMB dan PTSE, beserta contoh tagihan dari SAR pada Lampiran 27. Kami juga melampirkan contoh hasil atas jasa yang diberikan oleh SAR pada Lampiran 28;

b. Koreksi Biaya Manajemen PTSE:

Pembayaran *management fee* kepada PTSE adalah transaksi lokal di Indonesia. PTSE dan JMB mempunyai tarif pajak badan yang sama dan keduanya memiliki penghasilan kena pajak. PTSE telah mencatat *management fee* sebagai pendapatan dalam akun mereka. JMB juga telah dipotong pasal 23 atas pembayaran *management fee* ini. Dalam keadaan ini, tidak ada kerugian yang dialami Republik Indonesia dari segi pendapatan pajaknya. Apabila tim pemeriksa mengkoreksi transaksi ini, maka pemeriksa harus membuat koreksi yang sama dengan mengurangi pendapatan PTSE. Jika tidak maka akan terjadi pengenaan pajak berganda;

c. Tambahan koreksi pos objek PPh Pasal 23 sebesar Rp7.573.129.921,00;

c.i. Biaya untuk kepentingan SARL sebesar Rp7.573.129.921,00;

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**



Biaya untuk kepentingan SARL (induk perusahaan) berdasarkan Pasal 9 ayat (1) huruf b UU PPh tidak dapat dibebankan sebagai biaya;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

Kami tidak setuju atas tambahan koreksi dari objek PPh Pasal 23 sebesar Rp7,573,129,921,00 dikarenakan biaya tersebut merupakan biaya yang dikeluarkan untuk keperluan JMB dan bukan merupakan biaya terkait untuk kepentingan SARL dengan rincian penjelasan sebagai berikut:

i. Pembayaran atas biaya akomodasi;

Pembayaran ini berhubungan dengan akomodasi berupa tiket pesawat dan hotel dari karyawan JMB yang melakukan perjalanan dinas ke kantor SARL dalam rangka *training* atau *meeting*;

Untuk tujuan efektivitas dan efisiensi, maka seluruh biaya akomodasi tersebut diurus dan dibayar terlebih dahulu oleh SARL untuk kemudian akan diminta kembali tanpa margin ke JMB;

Tim pemeriksa seharusnya mempertimbangkan bahwa *training* dan *meeting* tersebut untuk kemajuan JMB sehingga seharusnya biaya akomodasi yang terkait dengan *training* dan *meeting* tersebut tidak seharusnya dilakukan penyesuaian secara fiskal karena *economic benefit* atas *training* dan *meeting* tersebut sangat berguna bagi JMB;

ii. Pembayaran atas biaya legal;

Di tahun 2010, JMB melakukan pembayaran atas jasa konsultan hukum antara lain DLA Piper, *Trett Consulting*, *Accord Solution*;

JMB membutuhkan jasa konsultan hukum ini karena JMB dalam proses *arbitrase* di Singapura. Proses *arbitrase* ini berhubungan dengan peristiwa kerusakan Jetty yang disebabkan oleh tanah longsor dimana pihak asuransi tidak mau bertanggung jawab untuk membayar klaim asuransi atas kerusakan jetty tersebut;

Atas jasa bantuan konsultan hukum tersebut, JMB memenangkan proses *arbitrase* di Singapura tersebut



sehingga JMB tidak perlu mengeluarkan dana lagi untuk memperbaiki kerusakan jetty tersebut karena dana tersebut akan disediakan oleh perusahaan asuransi;

iii. Pembayaran atas biaya internal audit;

JMB melakukan pembayaran ke Ethos Advisory atas jasa internal audit untuk memeriksa kinerja internal dari seluruh grup Straits yang ada di Indonesia. Jasa ini diperlukan oleh JMB untuk dapat meningkatkan laba perusahaan;

Berdasarkan penjelasan kami di atas, maka seharusnya pembayaran atas biaya legal dan biaya internal audit dapat dikurangkan sebagai pengurang biaya oleh JMB karena biaya-biaya tersebut merupakan biaya yang terkait dengan kepentingan JMB dalam rangka mendapatkan, menagih dan memelihara penghasilan JMB;

d. Koreksi penyesuaian fiskal positif lainnya Rp1.985.146.342,00;

d.i. Koreksi *recruitment expense* sebesar Rp210.328.634,00;

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**

Biaya *recruitment-advertising* merupakan biaya untuk kepentingan SARL (induk perusahaan) berdasarkan Pasal 9 ayat (1) huruf b UU PPh tidak dapat dibebankan sebagai biaya;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

Biaya *recruitment* yang dikoreksi oleh tim pemeriksa merupakan biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan proses seleksi calon karyawan baru JMB yaitu Ho Hee Kok dimana pada akhirnya menjadi karyawan JMB dan menjabat sebagai *Commercial Manager*. Dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman kerja dari Ho Hee Kok selama ini maka sangat membantu kelancaran kegiatan operasional JMB;

Untuk mendukung penjelasan kami, terlampir Kartu Izin Tinggal Terbatas ("KITAS"), Izin Mempekerjakan Tenaga Asing ("IMTA") dan bukti potong PPh Pasal 21 tahun 2010 atas nama Ho Hee Kok (Lampiran 29);

Berdasarkan penjelasan kami di atas dapat dibuktikan bahwa biaya *recruitment* tersebut bukan merupakan biaya untuk kepentingan SARL dan telah sesuai dengan Pasal 6 ayat (1a)





UU PPh yang mengatur mengenai biaya yang dapat dikurangkan terhadap penghasilan bruto sehubungan dengan kegiatan untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan sehingga dapat dibebankan sebagai biaya secara fiskal;

d.ii. Koreksi *electricity* sebesar Rp679.895.747,00;

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**

Biaya *electricity* merupakan biaya untuk kepentingan perusahaan lain (group) sehingga tidak dapat dibebankan sebagai biaya;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

Biaya *electricity* yang kami bayarkan merupakan biaya listrik untuk kantor JMB di Ruko Mahakam Square Samarinda dan bukan untuk biaya *electricity* perusahaan lain. Untuk mendukung penjelasan kami, terlampir tagihan *electricity* dan pembayaran *electricity* atas nama JMB selama tahun 2010;

Dengan demikian, biaya *electricity* telah sesuai dengan Pasal 6 ayat (1a) UU PPh yang mengatur mengenai biaya yang dapat dikurangkan terhadap penghasilan bruto sehubungan dengan kegiatan untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan;

d.iii. Koreksi *general expense* sebesar Rp120.024.889,00;

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**

Biaya *general expense* telah direklas ke penyesuaian fiskal negatif;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

JMB sudah melakukan penyesuaian fiskal positif atas biaya *general expense* (akun 608230) sebesar Rp120.024.889,00 di perhitungan SPT PPh Badan tahun 2010 sehingga secara fiskal biaya *general expense* telah menjadi Rp 0;

Bila Pihak Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding) tetap mempertahankan koreksi ini maka JMB akan membayar PPh Badan dua kali atas objek yang sama dimana hal tersebut



# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

sangat tidak adil buat JMB. Untuk mendukung penjelasan kami, terlampir kertas kerja perhitungan PPh Badan JMB tahun 2010 (Lampiran 30);

d.iv.Koreksi *loss on sale of fixed assets* sebesar Rp248.151.438,00;

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**

Biaya *loss on sale of fixed assets* telah direklas ke penyesuaian fiskal negatif;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

Secara komersial, biaya *loss on sale of fixed assets* (akun 860000) adalah sebesar Rp204.609.771,00. Di dalam perhitungan SPT PPh Badan tahun 2010, JMB sudah melakukan penyesuaian fiskal positif atas biaya *loss on sale of fixed assets* tersebut sebesar Rp248.151.438,00 yang membuat biaya tersebut secara fiskal menjadi laba sebesar Rp43.541.667,00. Atas laba penjualan aktiva ini, JMB sudah membayar PPh Badan yang terutang;

Bila Pihak Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding) tetap mempertahankan koreksi ini maka JMB akan membayar PPh Badan dua kali atas objek yang sama dimana hal tersebut sangat tidak adil buat JMB. Untuk mendukung penjelasan kami, terlampir kertas kerja perhitungan PPh Badan JMB tahun 2010 (Lampiran 30);

d.v. Koreksi *leasing installment* sebesar Rp726.745.634,00;

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**

Biaya *leasing installment* telah direklas ke penyesuaian fiskal negatif;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

JMB hanya mengajukan banding atas koreksi *leasing installment* sebesar Rp627.990.104,00 dimana hal ini juga telah kami sebutkan di dalam surat tanggapan kami atas Surat Pemberitahuan Hasil Pemeriksaan;



Di dalam melakukan kegiatan operasionalnya, JMB membeli beberapa aktiva secara *leasing* dengan rincian sebagai berikut:

No.	Nama Perusahaan Pembiayaan	Jenis Aktiva Leasing	Jumlah Unit	No. Kontrak	Harga (USD)	Harga (Rp)
1	PT Caterpillar Finance Indonesia	Caterpillar Buldozer	1	21068	385,000	3,482,150,000
2	PT United Tractors Tbk	Komatsu Buldozer	2	12032	720,500	6,685,061,000
3	PT United Tractors Tbk	Komatsu Wheel Loader	2	12032	588,500	5,460,317,000
4	PT United Tractors Tbk	Komatsu Excavator	1	12067	96,250	882,420,000
Total					1,790,250	16,509,948,000

Secara komersial, JMB mencatat *aktiva leasing* tersebut sebagai aset dan membiayakan penyusutan atas *aktiva leasing* tersebut. Di dalam perhitungan PPh Badan Tahun 2010, JMB telah melakukan penyesuaian fiskal positif atas biaya penyusutan *aktiva leasing* tersebut;

Atas *aktiva leasing* tersebut, JMB juga membayar cicilan dan bunga kepada perusahaan pembiayaan. Berdasarkan Pasal 14 ayat (1) dan ayat (3) dari Keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991 ("KMK No. 1169") tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) disebutkan mengenai perlakuan perpajakan atas pembayaran cicilan dan bunga atas *aktiva leasing*;

Pembayaran cicilan dan bungan atas *aktiva leasing* tersebut tidak boleh disusutkan namun merupakan biaya yang dapat dikurangkan dari penghasilan bruto untuk tujuan perpajakan. Dengan demikian, berdasarkan KMK No. 1169, JMB dapat melakukan penyesuaian fiskal negatif atas pembayaran cicilan dan bunga atas *aktiva leasing* tersebut;

Untuk mendukung penjelasan kami di atas, terlampir kontrak pembelian *aktiva leasing* dengan perusahaan pembiayaan (Lampiran 31);

### III. Koreksi fiskal negatif sebesar Rp314.664.666,00;

Menurut kami Terbanding telah salah dalam mengklasifikasikan koreksi di atas dikarenakan koreksi 50% atas biaya penyusutan kendaraan dan RMC seharusnya diklasifikasikan sebagai koreksi fiskal positif yang menambah penghasilan kena pajak JMB;

- Koreksi 50% atas biaya penyusutan kendaraan sebesar Rp268.672.291,00;

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**



Koreksi 50% atas biaya penyusutan kendaraan dipertahankan karena kendaraan tersebut digunakan hanya untuk seorang pegawai tertentu karena jabatan atau pekerjaannya;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

Pihak Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding) seharusnya membatalkan koreksi ini karena kendaraan yang dimaksud oleh Pihak Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding) merupakan kendaraan yang digunakan untuk kegiatan operasional perusahaan di *site* dan tidak diberikan kepada pegawai tertentu karena jabatan atau pekerjaannya sehingga setelah jam operasional perusahaan selesai kendaraan tersebut di parkir di halaman *site*. Oleh sebab itu, untuk transportasi pegawai JMB dari *site* ke rumah masing-masing, JMB telah menyediakan bus karyawan yang disewa dari pihak ketiga;

Selanjutnya, Pihak Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding) seharusnya mempertimbangkan kepemilikan dari kendaraan tersebut dimana dimiliki atas nama JMB dan bukan atas nama pegawai JMB dengan uraian sebagai berikut:

No.	Uraian	No. Polisi	Depresiasi 2009 (Rp)	Koreksi 50% Depresiasi 2009 (Rp)
1	Mitsubishi L 200 Double Cabin Triton untuk Pak Jose	KT9132BW	63,750,000	31,875,000
2	Mitsubishi L 200 Double Cabin Triton untuk Pak Leo	KT8521BU	63,750,000	31,875,000
3	Kijang Innova G M/T Grey untuk Mr. Sudasi	KT1753BL	50,500,000	25,250,000
4	Mitsubishi L 200 Double Cabin Triton untuk Pak Tarwoco	KT9130BW	67,500,000	33,750,000
5	Mitsubishi L 200 Double Cabin Triton untuk Pak Shidiq	KT9131BW	67,500,000	33,750,000
6	Mitsubishi L 200 Double Cabin Triton untuk Technical Superintendent	KT8953BW	67,500,000	33,750,000
7	Mitsubishi L 200 Mega Cabin 2 Unit untuk Eksplorasi	KT8980BT & KT8981BT	100,000,000	50,000,000
8	Mitsubishi L200 Non Turbo Double Cabin untuk Pak Sudasi	KT8750BT	59,750,000	29,875,000
	<b>Total</b>		<b>540,250,000</b>	<b>270,125,000</b>

Untuk mendukung penjelasan kami di atas, terlampir contoh fotokopi Buku Pemilik Kendaraan Bermotor dari kendaraan yang dikoreksi 50% biaya penyusutannya (Lampiran 32);

Dengan demikian seharusnya, Pihak Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding) membatalkan koreksi 50% atas biaya penyusutan kendaraan JMB;

- b. Koreksi biaya penyusutan RMC *workshop* Rp45.992.375,00;

**Menurut Termohon Peninjauan Kembali (dahulu Terbanding):**

Biaya penyusutan RMC *workshop* tidak dapat dibebankan sebagai biaya karena Wajib Pajak tidak dapat menunjukkan bahwa PT RMC tidak membebankan biaya penyusutan atas *workshop* tersebut dan *workshop*



tersebut sepenuhnya digunakan oleh PT RMC, tidak digunakan oleh Wajib Pajak;

**Menurut Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding):**

RMC *workshop* tersebut merupakan milik JMB karena biaya pembangunan *workshop* tersebut ditanggung sepenuhnya oleh JMB dan *workshop* tersebut berada di dalam wilayah Kuasa Pertambangan JMB sehingga JMB boleh membebankan biaya pembangunan *workshop* tersebut melalui penyusutan;

Dengan demikian, depresiasi-*workshop* telah sesuai dengan pasal 6 ayat (1a) UU PPh yang mengatur mengenai biaya yang dapat dikurangkan terhadap penghasilan bruto sehubungan dengan kegiatan untuk mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan;

Berdasarkan uraian di atas penerbitan SKPKB-00002 telah mencerminkan adanya ketidakadilan dan ketidakpastian hukum terhadap Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding). Untuk itu Pemohon Peninjauan Kembali (dahulu Pemohon Banding) memohon kepada Mahkamah Agung RI untuk membatalkan Putusan 65511;

**G. KESIMPULAN;**

Bahwa dengan demikian, Putusan Majelis Hakim Pengadilan Pajak sebagaimana tertuang dalam Putusan 65511 yang menyebutkan:

“Menyatakan permohonan banding Pemohon Banding terhadap Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor KEP-1159/WPJ.19/2013 tanggal 5 September 2013 tentang Keberatan Wajib Pajak atas Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar Pajak Penghasilan Tahun Pajak 2010 Nomor 00002/206/10/091/12 tanggal 27 Juni 2012, atas nama: PT Jembayan Muarabara, NPWP 01.774.814.6-091.000, alamat: Ruko Mahakam Square Blok B, No. 17-19, Jalan Untung Suropati, Karang Asam Ulu, Sungai Kunjang, Samarinda 75126, tidak dapat diterima”;

adalah tidak tepat serta telah nyata-nyata bertentangan dengan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku;

**PERTIMBANGAN HUKUM**

Menimbang, bahwa terhadap alasan-alasan peninjauan kembali tersebut, Mahkamah Agung berpendapat:

- Bahwa yang menjadi pokok permasalahan dalam sengketa ini adalah: Apakah tidak ditandatanganinya secara langsung (*handtekening*) surat banding oleh Pemohon Banding dinilai tidak memenuhi ketentuan formal sebagaimana





## Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

diatur Pasal 37 ayat (1) Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2002 tentang Pengadilan Pajak?

- Bahwa *Judex Facti* salah menerapkan hukum, karena ketentuan Pasal 37 ayat (1) Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2002 tidak menyatakan secara eksplisit surat banding harus ditandatangani secara langsung, sehingga stempel tanda tangan yang diterakan pada surat banding di bawah nama Ir. Ginarsa Tandinegara selaku Direktur Utama yang sedang tidak berada di Indonesia tidak mengakibatkan surat banding menjadi cacat yuridis, apalagi hal itu tidak dipersoalkan oleh Terbanding, sehingga pemeriksaan dilanjutkan pada bagian pokok perkara sebagaimana dipertimbangkan berikut ini;
- Bahwa pokok masalah pada bagian pokok perkara adalah:  
Apakah benar koreksi Terbanding atas Penetapan Pajak Penghasilan Badan Tahun Pajak 2010 terhadap Pemohon Banding?
- Bahwa alasan koreksi yang dilakukan tim pemeriksa atas objek PPh Badan tidak memenuhi ketentuan formal karena tidak pernah disebutkan dalam SPHP maupun selama proses pembahasan akhir hasil pemeriksaan berlangsung hingga sampai dengan batas waktu penyampaian surat keberatan Pemohon Banding tidak mendapatkan rincian atas koreksi tersebut dari Pemeriksa sebagaimana dimaksud Pasal 23 ayat (1) Peraturan Menteri Keuangan Nomor 199/PMK.03/2007, tanggal 28 Desember 2007;
- Bahwa harga transaksi penjualan antara Pemohon Banding dan TET yang mempunyai hubungan istimewa sudah ditetapkan berdasarkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha yang telah didukung oleh studi *transfer pricing* yang komprehensif sebagaimana dimaksud Pasal 18 ayat (4) Undang-Undang PPh;
- Bahwa biaya *selling agent fee* sebesar IDR134.258.208.256,00 dapat diperhitungkan sebagai pengurang, karena untuk mendapatkan, menagih dan memelihara penghasilan kena pajak sebagaimana dimaksud Pasal 6 ayat (1) Undang-Undang Pajak Penghasilan;
- Bahwa biaya sebesar Rp7.573.129.921,00 merupakan biaya yang dikeluarkan untuk keperluan Pemohon Banding, sehingga dapat dibiayakan;
- Bahwa biaya *recruitment* merupakan biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan proses seleksi calon karyawan baru Pemohon Banding, sehingga dapat dibiayakan;
- Bahwa biaya *electricity* yang Pemohon Banding bayarkan merupakan biaya listrik untuk Kantor Pemohon Banding di Ruko Mahakam Square Samarinda, sehingga dapat dibiayakan;

Halaman 84 dari 87 halaman. Putusan Nomor 1118/B/PK/PJK/2017

#### Disclaimer

Kepaniteraan Mahkamah Agung Republik Indonesia berusaha untuk selalu mencantumkan informasi paling kini dan akurat sebagai bentuk komitmen Mahkamah Agung untuk pelayanan publik, transparansi dan akuntabilitas pelaksanaan fungsi peradilan. Namun dalam hal-hal tertentu masih dimungkinkan terjadi permasalahan teknis terkait dengan akurasi dan keterkinian informasi yang kami sajikan, hal mana akan terus kami perbaiki dari waktu ke waktu. Dalam hal Anda menemukan inakurasi informasi yang termuat pada situs ini atau informasi yang seharusnya ada, namun belum tersedia, maka harap segera hubungi Kepaniteraan Mahkamah Agung RI melalui :  
Email : kepaniteraan@mahkamahagung.go.id Telp : 021-384 3348 (ext.318)

Halaman 84



- Bahwa biaya *general expense* (akun 608230) sebesar Rp120.024.889,00 di dalam perhitungan SPT PPh Badan Tahun 2010 sehingga secara fiskal biaya *general expense* telah menjadi Rp0,00;
- Bahwa biaya *loss on sale of fixed assets* (akun 860000) sebesar Rp204.609.771,00 di dalam SPT PPh Badan Tahun 2010, Pemohon Banding sudah melakukan penyesuaian fiskal positif atas biaya *loss on sale of fixed assets* tersebut sebesar Rp248.151.438,00 yang membuat biaya tersebut secara fiskal menjadi laba sebesar Rp43.541.667,00. Atas laba penjualan aktiva ini, Pemohon Banding sudah membayar PPh Badan yang terutang;
- Bahwa Pemohon Banding telah melakukan penyesuaian fiskal positif atas biaya penyusutan *aktiva leasing* di dalam perhitungan PPh Badan Tahun 2010;
- Bahwa koreksi 50% atas biaya penyusutan kendaraan dan RMC seharusnya diklasifikasikan sebagai koreksi fiskal positif yang menambah penghasilan kena pajak Pemohon Banding;
- Pemohon Banding sudah melaporkan peredaran usaha dengan benar di SPT PPh Badan Tahun 2010;

Menimbang, bahwa berdasarkan pertimbangan tersebut di atas menurut pendapat Mahkamah Agung terdapat cukup alasan untuk mengabulkan permohonan Peninjauan Kembali yang diajukan oleh Pemohon Peninjauan Kembali: PT JEMBAYAN MUARABARA dan membatalkan Putusan Pengadilan Pajak Nomor Put.65511/PP/M.XVIII B/15/2015 tanggal 5 November 2015, serta Mahkamah Agung mengadili kembali perkara ini dengan amar seperti yang akan disebutkan di bawah ini;

Menimbang, bahwa Mahkamah Agung telah membaca Kontra Memori Peninjauan Kembali yang diajukan oleh Termohon Peninjauan Kembali, namun tidak ada dalil-dalil dalam Kontra Memori Peninjauan Kembali yang melemahkan/menggugurkan dalil-dalil Pemohon Peninjauan Kembali dalam Memori Peninjauan Kembali;

Menimbang, bahwa dengan dikabulkannya permohonan peninjauan kembali, maka Termohon Peninjauan Kembali dinyatakan sebagai pihak yang kalah, dan karenanya dihukum untuk membayar biaya perkara dalam peninjauan kembali ini;

Menimbang, bahwa dalam musyawarah ucapan Majelis Hakim terdapat pendapat yang berbeda (*dissenting opinion*) dari Anggota Majelis Hakim Is Sudaryono, S.H., M.H., dengan pendapat sebagai berikut:



# Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia

putusan.mahkamahagung.go.id

Bahwa Putusan Pengadilan Pajak sudah benar, karena bukti yang hanya distempel tanda tangan tidak mempunyai nilai pembuktian. Demikian juga permohonan banding yang distempel tanda tangan tidak dapat dipertimbangkan sebagai bukti (Pasal 37 Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2002);

Menimbang, bahwa oleh karena terjadi perbedaan pendapat dalam Majelis Hakim dan telah diusahakan dengan sungguh-sungguh tetapi tidak tercapai mufakat, maka sesuai Pasal 30 ayat (3) Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1985 tentang Mahkamah Agung sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 5 tahun 2004 dan perubahan kedua dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2009, Majelis Hakim setelah bermusyawarah dan diambil putusan dengan suara terbanyak yaitu mengabulkan permohonan peninjauan kembali dari Pemohon Peninjauan Kembali;

Memperhatikan pasal-pasal dari Undang-Undang Nomor 48 Tahun 2009 tentang Kekuasaan Kehakiman, Undang-Undang Nomor 14 Tahun 1985 tentang Mahkamah Agung sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang Nomor 5 Tahun 2004 dan perubahan kedua dengan Undang-Undang Nomor 3 Tahun 2009, Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2002 tentang Pengadilan Pajak serta peraturan perundang-undangan lain yang terkait;

## MENGADILI,

Mengabulkan permohonan peninjauan kembali dari Pemohon Peninjauan Kembali: **PT JEMBAYAN MUARABARA** tersebut;

Membatalkan Putusan Pengadilan Pajak Nomor Put.65511/PP/M.XVIIIIB/15/-2015, tanggal 5 November 2015;

## MENGADILI KEMBALI,

Mengabulkan permohonan banding dari Pemohon Banding sekarang Pemohon Peninjauan Kembali;

Menghukum Termohon Peninjauan Kembali untuk membayar biaya perkara dalam peninjauan kembali ini sebesar Rp2.500.000,00 (dua juta lima ratus ribu Rupiah);

Demikianlah diputuskan dalam rapat permusyawaratan Mahkamah Agung pada hari Selasa, tanggal 18 Juli 2017 oleh Dr. Irfan Fachruddin, S.H., C.N., Hakim Agung yang ditetapkan oleh Ketua Mahkamah Agung sebagai Ketua Majelis, Dr. Yosran, S.H., M.Hum. dan Is Sudaryono, S.H., M.H., Hakim-Hakim Agung sebagai Anggota Majelis, dan diucapkan dalam sidang terbuka untuk umum pada hari itu juga oleh Ketua Majelis beserta Hakim-Hakim Anggota Majelis tersebut



**Direktori Putusan Mahkamah Agung Republik Indonesia**  
putusan.mahkamahagung.go.id

dan dibantu oleh Maftuh Effendi, S.H., M.H. Panitera Pengganti dengan tidak dihadiri oleh para pihak.

Anggota Majelis:

ttd.

Dr. Yosran, S.H., M.Hum.

ttd.

Is Sudaryono, S.H., M.H.

Ketua Majelis,

ttd.

Dr. Irfan Fachruddin, S.H., C.N.

Panitera Pengganti,

ttd.

Maftuh Effendi, S.H., M.H.

Biaya-biaya peninjauan kembali:

1. Meterai .....	Rp	6.000,00
2. Redaksi .....	Rp	5.000,00
3. Administrasi .....	<u>Rp2.489.000,00</u>	
Jumlah		Rp2.500.000,00

Untuk Salinan  
MAHKAMAH AGUNG RI  
a.n. Panitera  
Panitera Muda Tata Usaha Negara,

H. ASHADI, S.H.  
NIP. 19540924 198403 1 001