

### Contoh Kasus

#### Contoh kasus 1 (angka 3 huruf b)

1. PT Roda Maju, sebuah produsen ban mobil, melakukan kerja sama dengan toko ban sebagai pengecer berdasarkan *Trading Term Agreement* (TTA) yang salah satu ketentuannya adalah PT Roda Maju memberikan insentif kepada toko.
2. Insentif berdasarkan TTA tersebut diberikan kepada toko sebesar 3% dari nilai pembelian toko atas semua jenis produk PT Roda Maju, dalam hal toko tersebut memenuhi target pembelian senilai Rp50.000.000,00 per bulan.
3. Pada bulan Februari 2018, CV Ban Sejahtera sebuah toko pengecer ban yang bekerja sama dengan PT Roda Maju mencapai pembelian atas produk ban PT Roda Maju senilai Rp60.000.000,00. Oleh karena itu, PT Roda Maju memberikan insentif senilai Rp1.800.000,00 (3% x Rp60.000.000,00) kepada CV Ban Sejahtera.
4. TTA yang telah dibuat tidak memuat aktivitas jasa yang harus dilakukan oleh CV Ban Sejahtera kepada PT Roda Maju dan tidak terdapat penagihan atas penyerahan jasa yang dilakukan oleh CV Ban Sejahtera, sehingga tidak ada penyerahan jasa yang dilakukan oleh CV Ban Sejahtera kepada PT Roda Maju.
5. Perlakuan perpajakan atas transaksi tersebut:
  - a. PT Roda Maju wajib memotong PPh Pasal 23 atas penghargaan sebesar 15% dari Rp1.800.000,00.
  - b. CV Ban Sejahtera tidak membuat Faktur Pajak karena tidak ada penyerahan JKP.
  - c. Dalam hal PT Roda Maju memberikan insentif dalam bentuk pemberian BKP, maka PT Roda Maju:
    - 1) wajib memotong PPh Pasal 23 atas penghargaan sebesar 15% dari Rp1.800.000,00;
    - 2) dalam hal nilai kesepakatan sebagaimana dimaksud pada angka 1) tidak diketahui, maka PT Roda Maju memotong PPh Pasal 23 atas penghargaan sebesar 15% dari harga pasar; dan
    - 3) wajib membuat Faktur Pajak atas penyerahan BKP kepada CV Ban Sejahtera dengan DPP sebesar Rp1.800.000,00.

#### Contoh Kasus 2 (angka 3 huruf c)

1. PT Nada Elektronika adalah perusahaan yang memproduksi dan menjual produk elektronik ke pasar domestik. Dalam memasarkan produknya, PT Nada Elektronika membuat kontrak kerja sama dengan para distributor untuk menjual dan mendistribusikan produk PT Nada Elektronika. Kontrak kerja sama tersebut memuat ketentuan bahwa selain menjual produk PT Nada Elektronika, distributor juga diminta melakukan kegiatan pemasaran produk PT Nada Elektronika, salah satunya dengan melakukan kegiatan promosi kepada konsumen akhir.
2. Pada periode triwulan II diketahui bahwa PT Berkah Makmur, distributor PT Nada Elektronika untuk wilayah Bogor, telah melakukan penjualan dan kegiatan promosi sebagaimana dinyatakan dalam kontrak. Atas hal tersebut, PT Berkah Makmur menerbitkan tagihan atas penyerahan jasa manajemen sebesar nilai penggantian atas kegiatan promosi dimaksud yaitu Rp20.000.000,00.
3. Berdasarkan skema sebagaimana dimaksud pada angka 1 dan 2, diketahui bahwa PT Berkah Makmur telah menyerahkan jasa manajemen (kegiatan promosi) kepada PT Nada Elektronika yang dibuktikan dengan adanya tagihan atas penyerahan jasa manajemen oleh PT Berkah Makmur kepada PT Nada Elektronika.
4. Perlakuan perpajakan atas transaksi tersebut:
  - a. PT Nada Elektronika wajib memotong PPh Pasal 23 atas jasa manajemen sebesar 2% dari Rp20.000.000,00.
  - b. PT Berkah Makmur yang sesuai ketentuan merupakan PKP wajib membuat Faktur Pajak atas penyerahan jasa manajemen kepada PT Nada Elektronika dengan DPP PPN sebesar Rp20.000.000,00.
  - c. Dalam hal PT Nada Elektronika melakukan pembayaran jasa manajemen dalam bentuk pemberian BKP, maka PT Nada Elektronika wajib:
    - 1) memotong PPh Pasal 23 atas jasa manajemen sebesar 2% dari Rp20.000.000,00; dan
    - 2) membuat Faktur Pajak atas penyerahan BKP tersebut dengan DPP berupa nilai penggantian atas jasa manajemen sebesar Rp20.000.000,00.

#### Contoh Kasus 3 (angka 4 huruf c)

1. PT Sinar Gemilang membuat kontrak jual beli dengan salah satu distributornya yaitu PT Maju Jaya. Dalam kontrak disebutkan bahwa selain sebagai distributor, PT Maju Jaya juga akan menyediakan peralatan tertentu untuk kepentingan pemasaran produk yang telah dibeli dari PT Sinar Gemilang.
2. PT Maju Jaya akan menempatkan suatu produk yang telah dibeli dari PT Sinar Gemilang pada suatu etalase/tempat display tertentu dalam tokonya dalam rangka mendukung kegiatan pemasaran produk dari PT Sinar Gemilang. PT Sinar Gemilang akan memberikan imbalan sebesar Rp1.500.000,00 atas pembayaran sewa sehubungan dengan penggunaan harta kepada PT Maju Jaya.
3. Perlakuan perpajakan atas transaksi tersebut:
  - a. PT Sinar Gemilang wajib memotong PPh Pasal 23 atas pembayaran sewa sehubungan dengan penggunaan harta kepada PT Maju Jaya sebesar 2% dari Rp1.500.000,00.
  - b. PT Maju Jaya yang sesuai ketentuan merupakan PKP wajib membuat Faktur Pajak atas penyerahan

- jasa sewa sehubungan dengan penggunaan harta kepada PT Sinar Gemilang dengan DPP PPN sebesar Rp1.500.000,00.
- c. Dalam hal PT Sinar Gemilang melakukan pembayaran sewa sehubungan dengan penggunaan harta dalam bentuk pemberian BKP, maka PT Maju Jaya wajib:
- 1) memotong PPh Pasal 23 atas pembayaran sewa sehubungan dengan penggunaan harta sebesar 2% dari Rp1.500.000,00; dan
  - 2) membuat Faktur Pajak atas penyerahan BKP tersebut dengan DPP sebesar nilai penggantian atas jasa sewa sehubungan dengan penggunaan harta sebesar Rp1.500.000,00.

Contoh kasus 4 (angka 5 huruf b)

1. PT NGX merupakan distributor *handphone* dari beberapa produsen *handphone*, salah satunya yaitu PT OK International. PT OK International menunjuk PT NGX sebagai salah satu distributor produknya sebagaimana tertuang dalam Perjanjian Penunjukan Distributor. Dalam perjanjian tersebut mengatur antara lain ketentuan mengenai *price protection* yang diberikan oleh PT OK International kepada PT NGX sehubungan dengan terjadinya fluktuasi harga jual *handphone* di pasar dalam periode tertentu sesuai perjanjian.
2. PT NGX membeli 1000 (seribu) buah *handphone* tipe X10 dari PT OK International dengan harga satuan senilai Rp3.000.000,00. PT OK International menentukan bahwa harga jual standar untuk *handphone* tipe X10 yaitu sebesar Rp3.200.000,00.
3. Sehubungan dengan kondisi persaingan pasar yang tinggi, *handphone* tipe X10 mengalami penurunan permintaan pasar sehingga PT OK International menurunkan harga jual standar *handphone* tipe X10 yang semula Rp3.200.000,00 menjadi Rp3.100.000,00, dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan *handphone* tersebut.
4. Atas hal tersebut, PT NGX berhak mendapatkan *price protection* dari PT OK International sebesar Rp 100.000,00 atas setiap *handphone* tipe X10 yang belum terjual dalam periode tertentu sesuai perjanjian yang telah dibuat.
5. Jumlah *handphone* tipe X10 yang belum terjual di PT NGX adalah sebanyak 300 (tiga ratus) buah *handphone*.
6. Perlakuan perpajakan atas transaksi tersebut:
  - a. Penerimaan kompensasi berupa *price protection* yang diberikan kepada PT NGX bukan merupakan objek pemotongan PPh. PT NGX wajib melaporkan penerimaan kompensasi berupa *price protection* tersebut sebagai penghasilan dalam SPT Tahunan PPh Badan sebesar Rp30.000.000,00 ((Rp3.200.000,00 - Rp3.100.000,00) x 300 buah).
  - b. PT NGX tidak membuat Faktur Pajak karena tidak ada penyerahan JKP.
  - c. Dalam hal PT OK International memberikan kompensasi berupa *price protection* dalam bentuk pemberian BKP, maka:
    - 1) PT NGX wajib melaporkan penerimaan kompensasi berupa *price protection* tersebut sebagai penghasilan dalam SPT Tahunan PPh Badan sebesar Rp30.000.000,00; dan
    - 2) PT OK International wajib membuat Faktur Pajak atas penyerahan BKP kepada PT NGX sebesar Rp30.000.000,00.

Direktur Jenderal,

Robert Pakpahan