

TNMM dan Pemilihan *Profit Level Indicator*: Urgensi GPM, menyelamatkan ROS

Catatan Penulis:

Nama pihak tertentu dalam artikel ini disamarkan melalui penggunaan akronim, semata-mata ditujukan untuk menjaga objektivitas dan menghindari potensi interpretasi, tanpa memengaruhi substansi fakta, analisis, maupun pertimbangan hukum sebagaimana termuat dalam putusan. Artikel ini disusun berdasarkan materi putusan dan analisis yang terdapat dalam naskah sumber. Penyajian kembali dilakukan untuk memperjelas sistematika, argumentasi, dan keterbacaan tanpa mengubah substansi pokok yang menjadi dasar analisis.

Abstrak:

Pemilihan *Profit Level Indicator* (PLI) merupakan salah satu aspek penting dalam penerapan *Transactional Net Margin Method* (TNMM) untuk menguji kewajaran transaksi afiliasi. Namun, pemilihan indikator tidak dapat dilepaskan dari karakteristik transaksi, analisis fungsional, serta kualitas data keuangan yang digunakan. Kajian ini membahas penggunaan *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Return on Sales* (ROS) dalam sengketa *Transfer Pricing* PT YZN Tahun Pajak 2020. Berdasarkan dokumen perkara, GPM Wajib Pajak sebesar 30,16% berada di atas rentang interkuartil perusahaan pembanding sebesar 5,55%–16,07%, sedangkan ROS sebesar 1,73% berada dalam rentang pembanding sebesar 1,37%–2,10%. Perbedaan hasil pengujian ROS terutama berkaitan dengan perlakuan terhadap *Other Income* sebesar Rp5,428 miliar yang mengubah ROS menjadi -12,14% apabila tidak diperhitungkan dalam *operating profit*. Kajian ini menunjukkan bahwa GPM dan ROS tidak selalu harus diposisikan sebagai indikator yang saling menggantikan, melainkan dapat memberikan perspektif yang saling melengkapi terhadap transaksi yang diuji. Oleh karena itu, pemilihan PLI perlu didasarkan pada tujuan analitis yang jelas, konsisten dengan karakteristik transaksi dan fungsi, aset, serta risiko Wajib Pajak, serta didukung data keuangan yang relevan dan dapat ditelusuri. Kualitas *benchmarking* tidak semata-mata ditentukan oleh posisi margin dalam rentang kewajaran, tetapi juga oleh ketepatan pengolahan data dan kekuatan pembuktian yang mendasari kesimpulan kewajaran transaksi.

Kata Kunci: Transactional Net Margin Method (TNMM), Profit Level Indicator (PLI), Gross Profit Margin (GPM), Return on Sales (ROS)

1. Pendahuluan

Dalam analisis *Transfer Pricing*, pemilihan metode merupakan salah satu tahapan penting dalam menentukan apakah suatu transaksi afiliasi telah memenuhi Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha (PKKU). Namun, pemilihan metode saja belum cukup. Ketika *Transactional Net Margin Method* (TNMM) digunakan, pertanyaan berikutnya adalah: indikator tingkat laba (*Profit Level Indicator*/PLI) apa yang paling tepat untuk digunakan?

Pertanyaan tersebut menjadi menarik dalam sengketa *Transfer Pricing* PT YZN Tahun Pajak 2020. Untuk menguji transaksi afiliasi pada segmen perdagangan, para pihak sama-sama menggunakan TNMM. Perbedaannya bukan pada metode, melainkan terutama pada cara melihat dan menggunakan PLI, khususnya *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Return on Sales* (ROS).

Perkara ini memberikan satu pelajaran penting: **GPM dan ROS tidak selalu harus diposisikan sebagai dua pilihan yang saling menggantikan**. Dalam kondisi tertentu, **keduanya justru dapat memberikan perspektif yang berbeda atas transaksi yang sama**.

2. Karakteristik Transaksi yang Diuji

PT YZN bergerak dalam industri peralatan komunikasi, termasuk bidang test and measurement, teknologi informasi, dan communication systems. Perusahaan memiliki dua segmen kegiatan, yaitu segmen jasa dan segmen perdagangan. Dalam pemeriksaan, transaksi afiliasi pada segmen jasa telah dinyatakan memenuhi PKKU sehingga tidak menjadi objek sengketa. Sengketa kemudian berfokus pada transaksi afiliasi pada segmen perdagangan.

Dalam menentukan metode *Transfer Pricing* untuk segmen perdagangan, TNMM dipilih sebagai metode yang paling sesuai. Wajib Pajak kemudian menggunakan dua indikator tingkat laba, yaitu *Gross Profit Margin* (GPM) dan *Return on Sales* (ROS).

Pemilihan dua indikator tersebut memberikan pendekatan yang cukup menarik karena masing-masing melihat kinerja perusahaan pada tingkat yang berbeda.

3. Memahami GPM dan ROS

3.1 Gross Profit Margin (GPM)

GPM merupakan rasio antara laba kotor dan penjualan. Dalam perkara ini, GPM digunakan untuk melihat besarnya margin yang diperoleh perusahaan setelah memperhitungkan harga pokok penjualan.

Secara sederhana:

$$\text{GPM} = \text{Gross Profit} \div \text{Sales}$$

Dalam konteks transaksi yang diuji, Wajib Pajak menggunakan GPM untuk melihat besarnya margin yang diperoleh dari pembelian persediaan dari pihak afiliasi. Dengan demikian, GPM memberikan fokus yang relatif dekat dengan transaksi pembelian dan harga pokok penjualan.

Pertanyaannya kemudian: Jika perusahaan membeli barang dari pihak afiliasi, apakah harga pembelian tersebut menghasilkan margin kotor yang wajar dibandingkan perusahaan independen?

3.2 Return on Sales (ROS)

Berbeda dengan GPM, ROS melihat laba setelah memperhitungkan biaya usaha.

Secara sederhana:

$$\text{ROS} = \text{Operating Profit} \div \text{Sales}$$

Dalam perkara ini, Wajib Pajak menggunakan ROS untuk melihat kinerja perusahaan setelah memperhitungkan biaya usaha. Wajib Pajak juga menyampaikan bahwa dalam *operating expenses* tidak terdapat biaya atas transaksi yang dibayarkan kepada pihak afiliasi.

Dengan demikian, ROS memberikan perspektif yang lebih luas dibandingkan GPM karena tidak berhenti pada laba kotor, tetapi melihat hasil usaha setelah biaya operasi.

4. Hakikat GPM dan ROS dalam Pembuktian

Dalam memahami hakikat GPM dan ROS, dapat diberikan sebuah pertanyaan, “GPM dan ROS mengukur apa?”

Perbedaan keduanya dapat digambarkan secara sederhana.

PLI	Basis Pengukuran	Fokus Utama
GPM	$Gross\ Profit \div Sales$	Margin setelah HPP
ROS	$Operating\ Profit \div Sales$	Margin setelah biaya operasi
GPM	Lebih dekat dengan HPP	Margin transaksi pembelian
ROS	Lebih luas	Kinerja operasi keseluruhan

5. Hasil *Benchmarking* atas GPM dan ROS

Hasil *benchmarking* atas GPM dan ROS memberikan cerita yang berbeda.

Dalam perkara ini, otoritas pajak menerima empat perusahaan pembanding dan menolak satu perusahaan pembanding karena melakukan aktivitas *wholesale* dan *service*. Empat perusahaan pembanding yang digunakan adalah I Telecom Co., Ltd.; Kyoungnam Corporation; Promaster Technology Corporation; dan Shingi C & S Co., Ltd.

Hasil *benchmarking* menunjukkan bahwa rentang interkuartil GPM adalah 5,55%–16,07% dengan median 7,18%, sedangkan rentang interkuartil ROS adalah 1,37%–2,10% dengan median 1,46%.

Sementara itu, GPM aktual Wajib Pajak adalah 30,16%, sedangkan ROS aktual menurut Wajib Pajak adalah 1,73%.

Dengan demikian, GPM Wajib Pajak berada jauh di atas rentang GPM pembanding, sedangkan ROS Wajib Pajak berada di dalam rentang ROS pembanding.

Dari perspektif Wajib Pajak, kedua indikator tersebut memberikan kesimpulan yang konsisten bahwa **tidak terdapat indikasi *profit shifting* melalui transaksi pembelian dari pihak afiliasi**.

6. Peran Penting GPM dalam Suatu Kondisi TP Doc

GPM dalam perkara ini memberikan informasi yang cukup langsung mengenai transaksi pembelian. Wajib Pajak memiliki GPM 30,16%, sementara rentang interkuartil perusahaan pembanding hanya 5,55%–16,07%. Artinya, setelah memperhitungkan harga pokok penjualan, perusahaan masih menghasilkan margin kotor yang relatif tinggi dibandingkan perusahaan pembanding. Hal tersebut menjadi dasar argumentasi Wajib Pajak bahwa **harga pembelian dari pihak afiliasi tidak menunjukkan indikasi adanya penggeseran laba**.

Dalam pertimbangannya, Pengadilan Pajak juga menyatakan bahwa berdasarkan tingkat laba dari data pembanding, GPM Wajib Pajak berada di atas rentang kewajaran sehingga dapat disimpulkan bahwa pembelian dari pihak afiliasi dilakukan pada tingkat harga yang wajar.

Pertimbangan tersebut penting. Artinya, dalam perkara ini, GPM tidak hanya menjadi angka pendukung, tetapi menjadi bagian dari pertimbangan Majelis dalam melihat kewajaran transaksi pembelian.

7. Awal Mula ROS Menjadi Titik Sengketa

Jika GPM sudah menunjukkan margin yang tinggi, mengapa masih terjadi koreksi? Jawabannya terletak pada ROS.

Dalam penghitungan Wajib Pajak, *operating profit* segmen perdagangan adalah Rp678 juta dengan ROS 1,73%. Namun, otoritas pajak tidak memperhitungkan *Other Income* sebesar Rp5,4 miliar. Akibatnya, *operating profit* menjadi sekitar minus Rp4,75 miliar, dan ROS berubah menjadi -12,14%. Sementara itu, rentang ROS perusahaan pembanding adalah 1,37%–2,10%, dengan median 1,46%.

Karena ROS -12,14% berada di bawah rentang tersebut, otoritas pajak menyimpulkan bahwa tingkat laba Wajib Pajak tidak memenuhi PKKU dan menggunakan median 1,46% untuk menentukan tingkat laba yang dianggap wajar. Koreksi kemudian diatribusikan pada HPP sebesar Rp5,3 miliar.

Dengan demikian, sengketa tidak lagi semata-mata mengenai apakah ROS berada di dalam atau di luar rentang kewajaran. Persoalan utamanya menjadi: Apakah ROS -12,14% tersebut merupakan ROS yang tepat untuk digunakan dalam pengujian.

8. *Other Income*: Angka yang Mengubah Kesimpulan

Perbedaan ROS sebesar 1,73% dan -12,14% terutama berasal dari perlakuan terhadap *Other Income* sebesar Rp5,4 miliar.

Menurut Wajib Pajak, *Other Income* tersebut merupakan hasil reklasifikasi akun biaya yang dilakukan dalam proses audit laporan keuangan. Dengan demikian, jika pos tersebut dikeluarkan dari *operating profit*, maka dampak akun biaya yang menjadi sumber reklasifikasi juga perlu diperhatikan.

Dengan kata lain, persoalan PLI ternyata tidak dapat dipisahkan dari kualitas dan substansi data keuangan yang digunakan untuk menghitung PLI. Pada akhirnya, PLI akan menghasilkan kesimpulan yang relevan apabila angka-angka yang digunakan di dalamnya juga relevan dengan transaksi yang diuji.

9. TNMM: GPM atau ROS

Pengujian TNMM umumnya menggunakan laba bersih operasi sebagai basis perhitungan, sehingga ROS dalam perspektif ini akan lebih mencerminkan TNMM sebagaimana mestinya.

Namun, Wajib Pajak dengan cukup cermat melakukan mitigasi risiko sedari awal, mengantisipasi dokumen TP diaudit oleh otoritas pajak terkait. Pemilihan PLI lebih dari satu, tidak diatur dalam OECD *Transfer Pricing Guidelines* maupun peraturan *transfer pricing* yang berlaku di Indonesia.

Alih-alih hanya menggunakan satu PLI: ROS, Wajib Pajak menambah satu PLI: GPM, untuk menggambarkan bahwa transaksi afiliasi atas pembelian memberikan margin kotor yang wajar. Di sisi lain, Wajib Pajak menekankan ROS terkait dengan kinerja operasional perusahaan setelah biaya operasi (dalam penjelasannya, tidak ada transaksi dengan pihak berelasi dalam biaya operasi). Wajib Pajak juga menegaskan kepada Majelis Hakim bahwa PT YZN secara fungsional adalah *fully-fledged distributor* yang menanggung risiko pasar penuh, sehingga laba operasi tahun 2020 memiliki keterkaitan erat dengan kondisi pasar di bawah pengaruh Covid-19.

Dalam perkara ini, GPM sebesar 30,16% menunjukkan bahwa margin kotor Wajib Pajak berada di atas rentang pembandingan yang mengindikasikan margin kotor wajar. Sementara ROS sebesar 1,73% (berdasarkan TP Doc) dan -12,14% (berdasarkan pemeriksaan)

mengindikasikan suatu kondisi pasar terkait, tidak semata-mata *profit shifting*

Dengan demikian, kedua indikator justru memberikan gambaran yang saling melengkapi. Lebih jauh, Pengadilan Pajak juga mempertimbangkan GPM Wajib Pajak yang berada di atas rentang kewajaran sebagai dasar untuk menyimpulkan bahwa pembelian dari pihak afiliasi dilakukan pada tingkat harga yang wajar.

10. Kesimpulan

Perkara PT YZN menunjukkan bahwa pemilihan Profit Level Indicator (PLI) dalam TNMM tidak semata-mata merupakan pilihan antara GPM dan ROS, melainkan harus didasarkan pada pemahaman atas apa yang diukur oleh masing-masing indikator serta relevansinya dengan karakteristik transaksi yang diuji. Dalam perkara ini, TNMM disepakati sebagai metode yang sesuai untuk segmen perdagangan, dengan GPM digunakan untuk menilai margin atas pembelian persediaan dan ROS untuk mengukur kinerja setelah biaya usaha. GPM aktual Wajib Pajak sebesar 30,16% berada di atas rentang pembandingan 5,55%–16,07%, sedangkan ROS sebesar 1,73% berada dalam rentang pembandingan 1,37%–2,10%, dengan perbedaan perhitungan terutama berkaitan dengan perlakuan terhadap *Other Income* sebesar Rp5,4 miliar. Pengadilan Pajak kemudian menyatakan koreksi *Transfer Pricing* sebesar Rp5,3 miliar tidak dapat dipertahankan karena tidak didukung bukti yang memadai, sementara Wajib Pajak mampu membuktikan kewajaran transaksi melalui dokumen *Transfer Pricing*. Dengan demikian, pemilihan PLI tidak boleh didasarkan semata-mata pada indikator yang menghasilkan kesimpulan paling menguntungkan bagi Wajib Pajak, tetapi harus dijelaskan secara ekonomis, konsisten dengan fungsi dan risiko, serta didukung data keuangan, *benchmarking*, dan dokumentasi yang dapat ditelusuri. Pada akhirnya, kualitas analisis *Transfer Pricing* ditentukan bukan oleh menariknya angka margin, melainkan oleh kuatnya hubungan antara transaksi, fungsi dan risiko, data keuangan, PLI, *benchmarking*, dan kesimpulan kewajaran yang dibangun secara menyeluruh.

Sumber dan Batasan Analisis:

- Republik Indonesia. UU No.14 Tahun 2002 tentang Pengadilan Pajak.
- Republik Indonesia. UU No.6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan.
- Republik Indonesia. UU No.7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan, sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan.
- Kementerian Keuangan RI. PMK No. 213/PMK.03/2016 tentang Jenis Dokumen dan/atau Informasi Tambahan yang Wajib Disimpan oleh Wajib Pajak yang Melakukan Transaksi dengan Para Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa, dan Tata Cara Pengelolaannya.
- Kementerian Keuangan RI. PMK No.15 Tahun 2025 tentang Pemeriksaan Pajak.
- Pengadilan Pajak RI. Putusan PP Nomor PUT-002677.15/2025/PP/M.IIIA Tahun 2026, mengenai sengketa Transfer Pricing Tahun Pajak 2020.

Disclaimer:

Artikel ini merupakan analisis atas materi yang tersedia dalam naskah sumber dan dimaksudkan sebagai bahan kajian profesional. Untuk penggunaan sebagai opini atau dokumen resmi, substansi putusan, dasar hukum, dan dokumen pendukung tetap perlu diverifikasi terhadap dokumen sumber asli dan ketentuan yang berlaku pada saat publikasi.