

TOTAL BENCHMARKING : RASIO DAN PEMANFAATANNYA

Verawati Suryaputra

Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan

Abstract

Total Benchmarking is a standard issued by Directorate General of Taxation which is used to appraise Taxpayers on the fairness of Financial Report and the obedience to comply with Tax Laws. The Benchmark consists of 14 Ratios that differ among industries. Until now, The Directorate General of Taxation has published Total Benchmark for 100 industries. If there are differences between taxpayer's ratio and the benchmark, do not mean that the taxpayer didn't fulfill his obligation according to the Tax Laws. The analyst (Account Representative) should use this benchmark as a tool to plan for further analysis. The data used to construct this benchmark taken from samples in each industry for the period of 2005, 2006, and 2007 which is differ from current condition. Therefore the writer suggest adjustment for this benchmark.

Key words : *Total Benchmarking*

Pendahuluan

Total Benchmarking mulai diperkenalkan pada tahun 2009 melalui Surat Edaran Direktorat Jenderal Pajak. Program ini merupakan hasil dari Tim Pembakuan Disain dan Sistem Aplikasi *Mapping, Profilling, Benchmarking*, Perekaman, dan Pertukaran Data Perpajakan yang dibentuk melalui Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor KEP-71/PJ/2009.

Tujuan dari penerapan *Total Benchmarking* ini adalah untuk mengamankan penerimaan pajak tahun 2009 dan tahun-tahun selanjutnya dalam upaya penggalan potensi pajak. (intensifikasi pajak). Pada prakteknya Rasio *Total Benchmarking* ini digunakan sebagai pedoman atau pembandingan dengan kondisi Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan yang disampaikan Wajib Pajak (untuk menghitung tax gap) dan juga membantu pengawasan kepatuhan Wajib Pajak (WP), terutama menyangkut kepatuhan materialnya.

Total Benchmarking terdiri dari 14 rasio yang secara garis besar dikelompokkan ke dalam rasio kinerja operasional, rasio Pajak Pertambahan Nilai (PPN), rasio input, dan rasio aktivitas luar usaha. Rasio-rasio tersebut berbeda untuk setiap Klasifikasi Lapangan Usaha (KLU). Sampai saat ini, melalui Surat Edaran Direktorat Jenderal Pajak, telah ditetapkan Rasio-rasio *Benchmarking* untuk 100 jenis KLU. Adapun rasio tersebut diperoleh dari data perpajakan tahun 2005 sampai dengan 2007 dari beberapa Wajib Pajak yang terpilih sebagai sampel untuk masing-masing KLU dengan menggunakan metode rata-rata tertimbang (*weighted average*).

Rasio-rasio dalam *Total Benchmarking*

Rasio-rasio yang berkaitan dengan tingkat laba dan *input* perusahaan yang dilakukan *benchmarking* terdiri dari :

Rasio Kinerja Operasional

1. *Gross Profit Margin* (GPM)

Gross Profit Margin (GPM) merupakan perbandingan antara laba kotor terhadap penjualan. Nilai GPM dihitung sebagai berikut:

$$\text{GPM} = \frac{\text{Laba Kotor}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \text{ atau } \frac{\text{Penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Nilai GPM menunjukkan seberapa besar proporsi penjualan perusahaan yang tersisa setelah digunakan untuk menutupi biaya untuk menghasilkan atau memperoleh produk yang dijual.

2. *Operating Profit Margin* (OPM)

Operating Profit Margin merupakan perbandingan antara laba bersih dari operasi terhadap penjualan. Nilai OPM dihitung sebagai berikut:

$$\text{OPM} = \frac{\text{Laba Bersih dari Operasi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Nilai OPM menunjukkan seberapa besar proporsi penjualan perusahaan yang masih tersisa setelah digunakan untuk menutup seluruh biaya operasional perusahaan. Makin besar nilai OPM berarti makin efisien perusahaan tersebut dalam memanfaatkan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan penjualan.

3. *Pretax Profit Margin* (PPM)

Pretax Profit Margin (PPM) merupakan perbandingan antara laba bersih sebelum pajak terhadap penjualan. Nilai PPM dihitung sebagai berikut:

$$\text{PPM} = \frac{\text{Laba Bersih Sebelum Pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Nilai PPM menunjukkan besarnya laba bersih sebelum pajak perusahaan relatif terhadap penjualan. Makin besar PPM menunjukkan makin tingginya tingkat laba bersih yang dihasilkan baik dari kegiatan operasional maupun dari kegiatan lainnya.

4. *Corporate Tax to Turn Over Ratio* (CTTOR)

Corporate Tax to Turn Over Ratio (CTTOR) merupakan rasio pajak penghasilan terutang terhadap penjualan. Nilai CTTOR dihitung sebagai berikut:

$$\text{CTTOR} = \frac{\text{PPh Terhutang}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Nilai CTTOR menunjukkan besarnya PPh yang terutang dalam suatu tahun relatif terhadap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan.

Makin besar CTTOR menunjukkan makin besar proporsi hasil penjualan perusahaan yang digunakan untuk membayar pajak penghasilan.

Penulis berpendapat bahwa penggunaan istilah *Turn Over* disini kurang tepat karena perusahaan tidak “memutarkan” PPh Terhutang

5. *Net Profit Margin* (NPM)

Net Profit Margin (NPM) merupakan perbandingan antara laba bersih setelah pajak terhadap penjualan. Nilai NPM dihitung sebagai berikut:

$$\text{NPM} = \frac{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Nilai NPM menunjukkan besarnya laba bersih yang dihasilkan perusahaan setelah memperhitungkan PPh yang terutang. Makin besar NPM menunjukkan makin tingginya kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bagi pemilik (pemegang saham).

6. *Dividend Payout Ratio* (DPR)

Dividend Payout Ratio (DPR) merupakan rasio nilai pembayaran dividen terhadap laba bersih. Nilai DPR dihitung sebagai berikut:

$$\text{DPR} = \frac{\text{Pembayaran Dividen Tunai}}{\text{Laba Bersih Setelah Pajak}} \times 100\%$$

Nilai DPR menunjukkan seberapa besar proporsi laba bersih yang dibagikan kepada pemegang saham dalam bentuk dividen tunai.

Rasio PPN

7. Rasio PPN (pn)

Rasio PPN merupakan rasio total pajak masukan yang dikreditkan oleh Pengusaha Kena Pajak dalam satu tahun pajak terhadap penjualan, tidak termasuk pajak masukan yang dikreditkan dari transaksi antar cabang. Nilai Rasio PPN dihitung sebagai berikut:

$$\text{pn} = \frac{\text{Jumlah Pajak Masukan Januari – Desember}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Rasio *Input*

Input yang dihitung dikelompokkan dalam : Gaji, Bunga, Sewa, Aktiva Tetap (penyusutan) dan *Input* lainnya. Biaya yang termasuk ke dalam Biaya diluar Usaha dan Biaya yang dikapitalisasi tidak termasuk ke dalam kelompok ini.

8. Rasio Gaji/Penjualan (g)

Rasio Gaji/Penjualan merupakan rasio antara jumlah biaya gaji, upah dan tunjangan atau yang sejenisnya yang dibebankan dalam suatu tahun terhadap penjualan. Nilai Rasio Gaji/Penjualan dihitung sebagai berikut:

$$g = \frac{\text{Jumlah Biaya Gaji}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Nilai g menunjukkan besarnya proporsi hasil penjualan yang digunakan untuk membayar biaya tenaga kerja seperti gaji, upah, tunjangan dan pembayaran lainnya yang berhubungan dengan penggunaan tenaga kerja. Makin tinggi nilai g menunjukkan bahwa suatu perusahaan membutuhkan biaya tenaga kerja yang lebih tinggi.

9. Rasio Bunga/Penjualan (b)

Rasio Bunga/Penjualan merupakan rasio antara total beban bunga terhadap penjualan, tidak termasuk bunga yang dibebankan sebagai biaya diluar usaha (*other expense*). Nilai Rasio Bunga/Penjualan dihitung sebagai berikut:

$$b = \frac{\text{Jumlah Beban Bunga}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

10. Rasio Sewa/Penjualan (s)

Rasio Sewa/Penjualan merupakan rasio antara total beban sewa dan royalti terhadap penjualan. Nilai Rasio Sewa/Penjualan dihitung sebagai berikut:

$$s = \frac{\text{Jumlah Beban Sewa}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

11. Rasio Penyusutan/Penjualan (py)

Rasio Penyusutan/Penjualan merupakan rasio antara total beban penyusutan dan amortisasi terhadap penjualan. Nilai Rasio Penyusutan/Penjualan dihitung sebagai berikut:

$$py = \frac{\text{Jumlah Beban Penyusutan}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

12. Rasio Input Lainnya (x)

Rasio Input Lainnya merupakan rasio antara total biaya-biaya yang dibebankan dalam suatu tahun buku selain beban gaji/upah, sewa, bunga, penyusutan dan beban luar usaha terhadap penjualan. Nilai Rasio Input Lainnya/Penjualan dihitung sebagai berikut:

$$x = \frac{\text{Jumlah Beban} - \text{Beban Lain}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Rasio aktivitas Luar Usaha

13. Rasio Penghasilan Luar Usaha/Penjualan (pl)

Rasio Penghasilan Luar Usaha/Penjualan merupakan rasio antara total penghasilan dari luar usaha terhadap penjualan. Nilai Rasio Penghasilan Luar Usaha/Penjualan dihitung sebagai berikut:

$$pl = \frac{\text{Penghasilan dari Luar Usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

14. Rasio Biaya Luar Usaha/Penjualan (bl)

Rasio Biaya Luar Usaha/Penghasilan merupakan rasio antara total biaya diluar usaha terhadap penjualan. Nilai Rasio Biaya Luar Usaha/Penjualan dihitung sebagai berikut:

$$bl = \frac{\text{Beban Luar Usaha}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Hubungan Antar Rasio

$$1. \quad 10pn + g + b + x + OPM \approx 100\%$$

OPM = *Operating Profit Margin*

pn = Rasio PPN (Pajak Masukan/Penjualan)

g = Rasio Gaji/Penjualan

b = Rasio Bunga/Penjualan

x = Rasio input lainnya

Persamaan ini menempatkan faktor-faktor input di sisi kiri, dan penjualan di sisi kanan. Karena rasio-rasio di sisi kiri persamaan memiliki penyebut "Penjualan" maka di sisi kanan akan terdapat 100%.

Persamaan ini mengasumsikan bahwa biaya sewa dan pembelian barang modal sudah dikenakan PPN, dan semua barang yang dibeli atau diproduksi terjual pada periode akuntansi yang sama (tidak ada persediaan).

Jika pada suatu perusahaan penjumlahan sisi kiri persamaan tidak menghasilkan nilai 100%, bukan berarti berkinerja buruk atau tidak patuh, ini mengindikasikan karakteristik industr atau perusahaan tersebut.

$$2. \quad 10pn + g + b + x + PPM - (pl - bl) \approx 100\%$$

PPM = *Pretax Profit Margin*

pl = Rasio penghasilan luar usaha

bl = Rasio biaya luar usaha

Persamaan kedua ini merubah OPM pada persamaan pertama dengan PPM - (pl-bl)

$$3. \quad 10pn + g + b + x + NPM - (pl - bl) + CCTOR \approx 100\%$$

NPM = *Net Profit Margin*

CTTOR = *Corporate tax to turnover ratio*

Persamaan ketiga merubah PPM menjadi NPM + CCTOR

Pemanfaatan Total Benchmarking

Berdasarkan SPT yang disampaikan WP dan transkrip laporan keuangan yang dilampirkan pada SPT Tahunan tersebut, *Account Representative* (AR) akan menghitung keempatbelas rasio dan membandingkannya dengan *benchmark* sesuai dengan Klasifikasi Lapangan Usaha WP tersebut.

Pada langkah selanjutnya, AR akan menghitung Hubungan Antar Rasio menggunakan tiga persamaan yang kemudian akan dibandingkan dengan hasil penghitungan dari benchmark. Hal ini dilakukan untuk menganalisa lingkungan usaha maupun analisa posisi keuangan dan kinerja perusahaan. Analisa Hubungan Antar Rasio juga dilakukan secara individual untuk masing-masing komponen dari persamaan, tanpa perbandingan dengan *benchmark*. Hasil dari langkah ini akan menjelaskan mengapa terdapat perbedaan persamaan hubungan antara WP dengan *benchmark* dan juga didapatkan gambaran awal apakah hal ini mengindikasikan ketidawajaran dalam kinerja keuangan atau ketidakpatuhan pemenuhan kewajiban perpajakan.

Kemudian akan dilakukan analisa yang lebih mendalam untuk menentukan elemen mana dari Laporan Keuangan yang mengindikasikan ketidawajaran dan memerlukan penelitian lebih lanjut. Adapun aspek-aspek yang dapat diuji menggunakan benchmark, misalnya : Biaya Usaha, Koreksi Fiskal, Penghasilan dan Biaya Luar Usaha, Objek Pemotongan dan Pemungutan PPh, Kewajaran Pajak Masukan. Berdasarkan hasil dari analisa ini akan disusun rencana tindak lanjut.

Tindak lanjut yang dimaksudkan disini adalah cara-cara untuk meningkatkan kepatuhan Wajib Pajak secara sukarela. Pertama-tama akan dikirimkan Surat Himbauan untuk meminta klarifikasi kepada Wajib Pajak terhadap dugaan belum dipenuhinya kewajiban perpajakan sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan. Kemudian akan diberikan kesempatan bagi WP untuk melakukan konseling dan membuat Berita Acara Pelaksanaan Konseling atau jika WP menolak akan dibuatkan Berita Acara Penolakan. Setelah itu, Petugas Konseling (*Account Representative*) akan melakukan penelitian berdasarkan data yang diklarifikasi oleh Wajib Pajak untuk membuat simpulan hasil penelitian. Wajib Pajak dapat mengakui kebenaran data dan bersedia melakukan pembetulan atas Surat Pemberitahuan. Jika WP tidak membetulkan Surat Pemberitahuan tepat pada waktunya, maka akan diusulkan untuk dilakukan pemeriksaan.

Kesimpulan:

Total Benchmarking digunakan untuk menilai kewajaran laporan keuangan dan kepatuhan seorang Wajib Pajak atas pelaksanaan kewajiban perpajakannya. Walaupun rasio-rasio seorang WP berbeda atau kurang dari rasio *benchmarknya* tidak berarti WP tersebut tidak melakukan kewajiban perpajakannya, perlu dikaji lebih lanjut apakah ada faktor-faktor lain yang menyebabkan kinerja keuangan WP tersebut berbeda dengan industrinya. Dengan kata lain *Total Benchmarking* ini bukan digunakan sebagai standar yang harus dipenuhi setiap Wajib Pajak tetapi sebagai dasar yang digunakan oleh aparat pajak untuk menilai kepatuhan Wajib Pajak dan merencanakan tindak lanjut yang tepat atas hasil penelitian tersebut.

Agar *Total Benchmarking* ini dapat dimanfaatkan dengan baik, seorang *Account Representative* harus memahami karakteristik lingkungan usaha, industry, maupun perusahaan yang akan diteliti. Selain itu, AR juga perlu mengetahui regulasi dan juga perlakuan akuntansi untuk sektor industri tersebut.

Rasio-rasio dari *Total Benchmarking* ini menggunakan data-data (elemen-elemen) dari SPT Tahunan Pajak Penghasilan (PPh), SPT Pajak Pertambahan Nilai (PPN), dan Laporan Keuangan (Neraca dan Laporan Laba Rugi) sehingga pemanfaatannya hanya untuk WP yang merupakan Pengusaha Kena Pajak (PKP) dan menyelenggarakan pembukuan, bahkan dalam Petunjuk Teknis Pemanfaatan *Total Benchmarking* (Lampiran II SE-96/PJ/2009) secara spesifik dikatakan bahwa data-data untuk penghitungan rasio diambil dari perekaman formulir 1771 yang berarti bahwa *Total Benchmarking* ini hanya diperuntukkan bagi WP Badan.

Data-data yang digunakan untuk menyusun *Total Benchmarking* ini adalah tahun data tahun 2005, 2006, dan 2007, yang tentunya ada perbedaan dengan kondisi pada tahun-tahun selanjutnya. Diharapkan Direktorat Jenderal Pajak akan melakukan penyesuaian untuk pemanfaatan *Total Benchmarking* pada tahun-tahun selanjutnya dan juga semakin menyempurnakan *Total Benchmarking* ini agar dapat digunakan dengan baik sesuai dengan maksud dan tujuannya.

Referensi:

- Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-170/PJ/2007 tentang Tata Cara Pelaksanaan Konseling Terhadap Wajib Pajak Sebagai Tindak Lanjut Surat Himbauan
- Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-96/PJ/2009 tentang Rasio Total Benchmarking dan Petunjuk Pemanfaatannya
- Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-11/PJ/2010 tentang Penetapan Rasio Total Benchmarking Tahap II
- Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-68/PJ/2010 tentang Penetapan Rasio Total Benchmarking Tahap III
- Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE-105/PJ/2010 tentang Penetapan Rasio Total Benchmarking Tahap IV