



UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS PERLAKUAN PAJAK PENGHASILAN ATAS
PENJUALAN KONTEN *RING BACK TONE* (RBT) ANTARA
PERUSAHAAN OPERATOR (*PROVIDER*) DENGAN *PARTNER*
(STUDI KASUS : PT XYZ)**

SKRIPSI

**ELIANA EKA KURNIAWATI
1006816382**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI EKSTENSI ILMU ADMINISTRASI FISKAL
DEPOK
2012**



UNIVERSITAS INDONESIA

**ANALISIS PERLAKUAN PAJAK PENGHASILAN ATAS
PENJUALAN KONTEN *RING BACK TONE* (RBT) ANTARA
PERUSAHAAN OPERATOR (*PROVIDER*) DENGAN *PARTNER*
(STUDI KASUS : PT XYZ)**

SKRIPSI

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Ilmu Administrasi**

**ELIANA EKA KURNIAWATI
1006816382**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI EKSTENSI ILMU ADMINISTRASI FISKAL
DEPOK
JUNI 2012**



**UNIVERSITAS INDONESIA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
DEPARTEMEN ILMU ADMINISTRASI
SARJANA EKSTENSI**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

**Skripsi ini adalah hasil karya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar**

Nama : Eliana Eka Kurniawati

NPM : 1006816382

Tanda Tangan: 

Tanggal : 25 JUNI 2012



UNIVERSITAS INDONESIA
 FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 DEPARTEMEN ILMU ADMINISTRASI
 SARJANA EKSTENSI

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :
 Nama : Eliana Eka Kurniawati
 NPM : 1006816382
 Program Studi : Ilmu Administrasi Fiskal
 Judul Skripsi : Analisis Perlakuan Pajak Penghasilan atas
 Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara
 Perusahaan Operator (*Provider*) dengan *Partner*
 (Studi Kasus : PT XYZ)

Telah berhasil dipertahankan di hadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi pada Program Studi Administrasi Fiskal, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing
 Dr. Ning Rahayu M.Si.

Penguji Ahli
 Ruston Tambunan Ak., M.Si., M.Int.Tax.

Ketua Sidang
 Dr. Tafsir Nurchamid Ak., M.Si.

Sekretaris Sidang
 Milla Sepliana Setyowati, S.Sos., M.Ak.

Ditetapkan di : Depok
 Tanggal : 25 JUNI 2012

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, karunia, petunjuk, kekuatan dan keajaiban-Nya sehingga penulis berhasil menyelesaikan tugas skripsi yang berjudul “Analisis Perlakuan Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara Perusahaan Operator (*Provider*) dengan *Partner* (Studi Kasus : PT XYZ)”. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Administrasi Fiskal, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia.

Bersama ini, penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang tak terhingga atas segala perhatian, bimbingan dan arahan dari berbagai pihak, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas skripsi ini meski penuh dengan segala keterbatasan. Terima kasih dan penghargaan setinggi-tingginya kepada :

1. Drs. Asrori, MA, FLMI selaku Ketua Program Sarjana Ekstensi Departemen Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia.
2. Dr. Ning Rahayu M.Si., selaku dosen pembimbing karya tulis ilmiah yang senantiasa memberikan banyak arahan dan bimbingan di tengah kesibukannya.
3. Ruston Tambunan Ak., M.Si., M.Int.Tax, selaku Penguji Ahli atas waktu dan kesediaannya untuk menguji skripsi ini.
4. Dr. Tafsir Nurchamid Ak., M.Si., selaku Ketua Sidang atas waktu dan kesediaannya untuk memimpin jalannya sidang skripsi peneliti.
5. Milla Sepliana Setyowati, S.Sos., M.Ak., selaku Sekretaris Sidang atas waktu dan kesediaannya untuk menjadi sekretaris sidang skripsi peneliti.
6. NT selaku General Manager, EKA selaku WHT Manager, AN selaku Staf Digital Music Departmen PT XYZ, terima kasih atas berbagai data, informasi, dan waktu yang telah diberikan tentang kerja sama terkait penjualan konten RBT.
7. Reza Likumahwa selaku Music Manager PT Infokom atas berbagai data, informasi, dan waktu yang telah diberikan tentang kerja sama terkait

penjualan konten RBT.

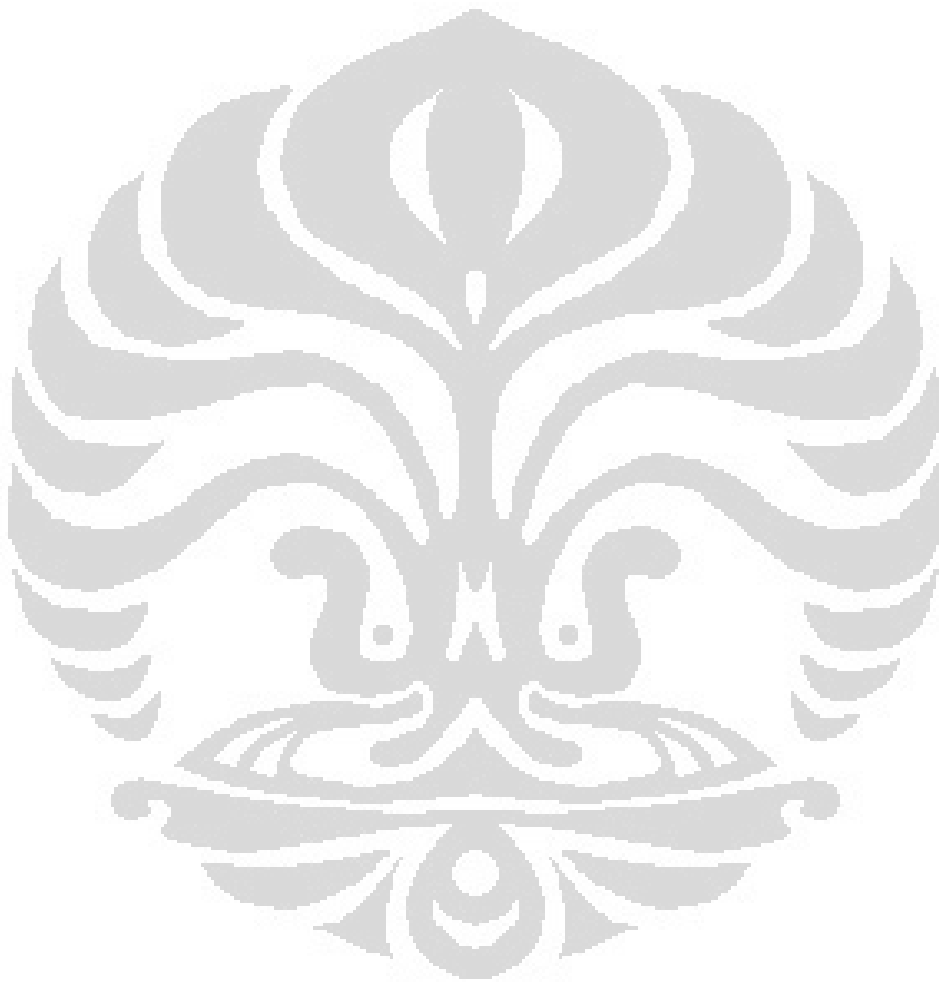
8. Prof. Dr. Safri Nurmantu M.Si., selaku dosen FISIP UI, terima kasih atas masukan, bantuan dan kesediaan waktu yang diberikan.
9. Prof. Dr. Gunadi M.Sc., selaku dosen FISIP UI, terima kasih atas masukan, bantuan dan kesediaan waktu yang diberikan.
10. Dr. Edmon Makarim S.Kom., S.H., LL.M., selaku dosen Hukum Telematika FH UI, terima kasih atas masukan, bantuan dan kesediaan waktu yang diberikan.
11. Rachmanto Surahmat, SE selaku Partner Ernst and Young and Legal Services Consulting, terima kasih atas masukan, bantuan dan kesediaan waktu yang diberikan..
12. Tugiman Binsarjono S.E., M.M., BKP., WTC., selaku Partner Suluh Prima Target Consulting, terima kasih atas masukan, bantuan dan kesediaan waktu yang diberikan..
13. Yusuf Wangko Ngantung, Fian, selaku International Tax Specialist Danny Darussalam Tax Center, terima kasih atas masukan, bantuan dan kesediaan waktu yang diberikan..
14. Keluargaku tersayang, Ibu, Bapak, de Angga, de Anggi, terima kasih atas segala bantuan baik secara moral maupun materil, selalu memberikan kesabaran dan senyuman tanpa henti, selalu menyisipkan doa untuk kelancaran skripsi ini, kalian adalah semangat dalam skripsi ini.
15. Teman-teman Ekstensi Adm Fiskal UI angkatan 2010 terutama Fika, Suko, Yudi, Ka Rani, Icha, Dijeh, Dewi, Nae, Oi, Destri, Mas Andri dan Endah, terima kasih atas dorongan, perhatian dan semangat yang selalu kalian berikan. Tawa dan tangisan kita untuk toga strip di balairung.
16. Teman-teman di kantor tempat penulis bekerja, Atiya, Mas Bas, Rima, Mba Riri, Mba Diana, Mba Yoyoh, Mas Ridho, Mas Agung, Mba Lidya, Mas Pandu, dan semuanya atas waktu untuk berdiskusi juga pemakluman atas kegilaan dan kegalauan semasa menyelesaikan skripsi ini.

Terima kasih kepada seluruh pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu. Bantuan dan sumbangsih Bapak/Ibu sekalian sesungguhnya sangat bermanfaat bagi penulis.

Karya ilmiah ini tidak luput dari kekurangan dan ketidaksempurnaan dalam pemaparan dan penyajiannya, maka penulis mengharapkan berbagai tanggapan dan saran yang bersifat membangun untuk memperbaikinya. Semoga karya ilmiah ini dapat bermanfaat di masa yang akan datang.

Depok, Juni 2012

Penulis





UNIVERSITAS INDONESIA
 FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
 DEPARTEMEN ILMU ADMINISTRASI
 SARJANA EKSTENSI

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
 TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai sivitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Eliana Eka Kurniawati
 NPM : 1006816382
 Program Studi : Ilmu Administrasi Fiskal
 Departemen : Ilmu Administrasi
 Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
 Jenis Karya : Skripsi

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : “Analisis Perlakuan Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara Perusahaan Operator (*Provider*) dengan *Partner* (Studi Kasus : PT XYZ)”.
 beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok
 Pada tanggal :
 Yang menyatakan

(Eliana Eka Kurniawati)

ABSTRAK

Nama : **Eliana Eka Kurniawati**
NPM : **1006816382**
Judul : **Analisis Perlakuan Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara Perusahaan Operator (*Provider*) dengan *Partner* (Studi Kasus : PT XYZ)**

Skripsi ini membahas tentang Analisis Perlakuan Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara Perusahaan Operator (*Provider*) dengan *Partner* (Studi Kasus : PT XYZ). Penelitian ini adalah penelitian kualitatif dengan desain analisis deskriptif. Tujuan dari penelitian ini adalah menjelaskan aspek Pajak Penghasilan (PPh) yang timbul dari penjualan konten *Ring Back Tone* (RBT) antara PT XYZ dengan *Partner* dan menjelaskan permasalahan dari ketidakjelasan peraturan yang masih didasarkan kepada persepsi masing-masing *Provider*. Hasil dari penelitian ini adalah: penerapan aspek Pajak Penghasilan atas penjualan konten *Ring Back Tone* (RBT) bisa berbeda-beda antar perusahaan operator (*Provider*) tergantung pada kontrak kerja sama dengan *Partner*. Pada studi kasus di PT XYZ, pembayaran dari PT XYZ kepada *Partner* dapat dikategorikan sebagai royalti karena sebagai macam ciri-ciri yang disebutkan oleh berbagai konsep dan juga dianalisis kembali dengan didasarkan kepada peraturan terkait yang mengatur. Oleh sebab itu, PT XYZ berkewajiban untuk memotong PPh Pasal 23 sebesar 15%. Hasil penelitian yang kedua adalah terjadi perbedaan penerapan aspek PPh di masing-masing *Provider* yang dapat mengakibatkan adanya kerugian adanya penundaan penerimaan negara (*time value of money*).

Kata Kunci:

Pajak Penghasilan, Royalti, Konten *Ring Back Tone*, Perusahaan Operator, *Partner*

ABSTRACT

Nama : Eliana Eka Kurniawati
NPM : 1006816382
Judul : Analysis of the Income Tax Treatment on Sale of Content Ring Back Tone (RBT) between the Company Operator (Provider) and Partner (Case Study: PT XYZ)

This thesis discusses the analysis of the Income Tax Treatment on Sale of Content Ring Back Tone (RBT) between the Company Operator (Provider) and Partner (Case Study: PT XYZ). The study was a qualitative research design with descriptive analysis. The purpose of this study is to explain aspects of the Income Tax arising from sales of content Ring Back Tone (RBT) of PT XYZ with partners and explain the problem of uncertainty regulatory that is still based on the perception of each Provider. The results of this study are: the application of income tax on the sales aspect of the content Ring Back Tone (RBT) can vary from operator companies (Provider) depending on the contract of cooperation with partners. On a case study in PT XYZ, XYZ to the payment of a partner can be categorized as royalties due to the characteristics mentioned by the various concepts and also re-analyzed with the relevant regulations based on the set. Therefore, PT XYZ is obliged to cut income tax art 23, 15%. The second result is there differences in the application of income tax aspects of each Provider which can result in the loss of state revenue delays (time value of money).

Keyword:

Income Tax, Royalties, Ring Back Tone Content, Operator Companies, Partner

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERNYATAAN ORISINALITAS	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI ILMIAH	vii
ABSTRAK/ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR TABEL	xii
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Pokok Permasalahan	12
1.3 Tujuan Penelitian	13
1.4 Signifikansi Penelitian	13
1.5 Sistematika Penulisan	14
BAB 2 KAJIAN LITERATUR	
2.1 Tinjauan Pustaka	17
2.2 Kerangka Teori	20
2.2.1 Penghasilan	20
2.2.2 Kebijakan Fiskal	27
2.2.3 Telekomunikasi	29
2.2.4 Bagan Alur Pikir	33
BAB 3 METODE PENELITIAN	
3.1 Pendekatan Penelitian	34
3.2 Jenis Penelitian	35
3.3 Teknik Pengumpulan Data	35
3.4 Informan	37
3.5 Proses Penelitian	38
3.6 Batasan Penelitian	39
3.7 Site Penelitian	40
3.8 Keterbatasan Peneliitian	40
BAB 4 GAMBARAN UMUM PENJUALAN KONTEN <i>RING BACK TONE</i> (RRBT)	
4.1 Kerja sama PT XYZ dengan Partner terkait Penjualan Konten <i>Ring Back Tone</i> (RBT)	43
4.2 Gambaran PT XYZ.....	50

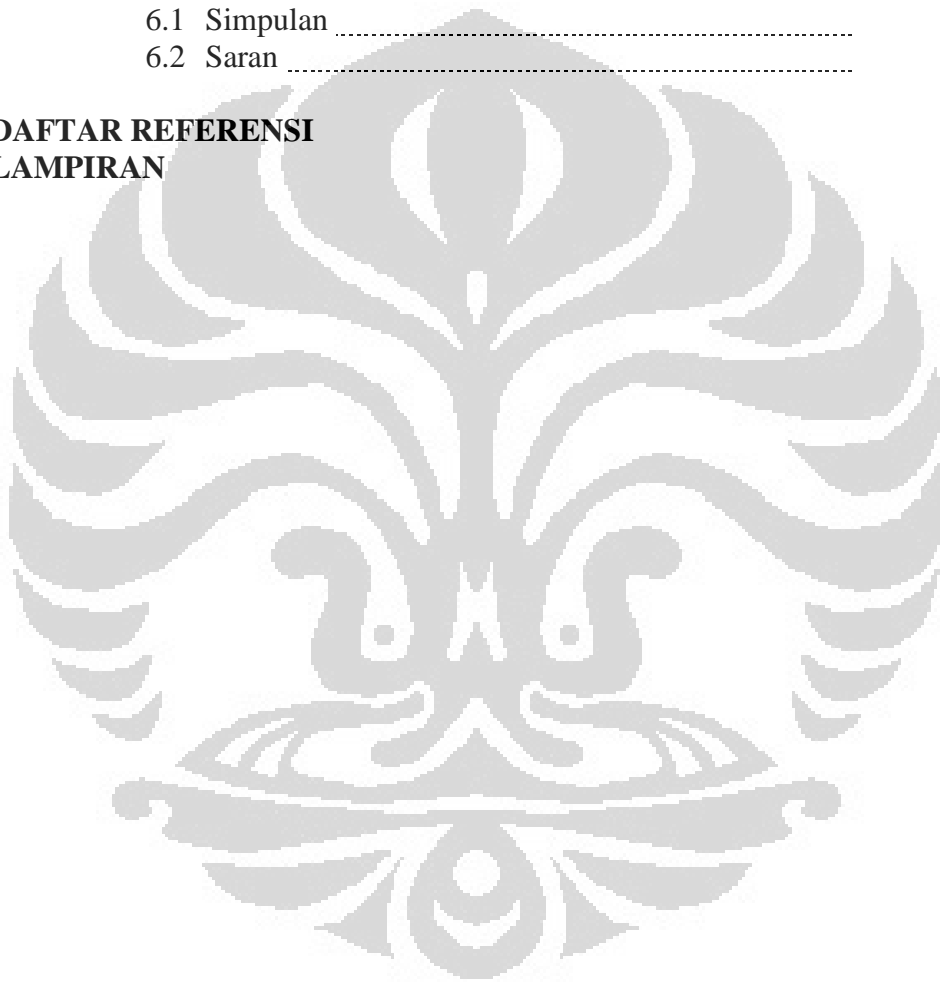
BAB 5 ANALISIS PERLAKUAN ASPEK PAJAK PENGHASILAN ATAS PENJUALAN KONTEN *RING BACK TONE* (RBT) ANTARA PERUSAHAAN OPERATOR (*PROVIDER*) DENGAN *PARTNER*

5.1 Aspek Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten <i>Ring Back Tone</i> (RBT) antara PT XYZ dengan <i>Partner</i>	56
5.2 Masalah yang timbul dari Ketidakjelasan Peraturan Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten <i>Ring Back Tone</i> (RBT) antara <i>Provider</i> dengan <i>Partner</i>	73

BAB 6 SIMPULAN DAN SARAN

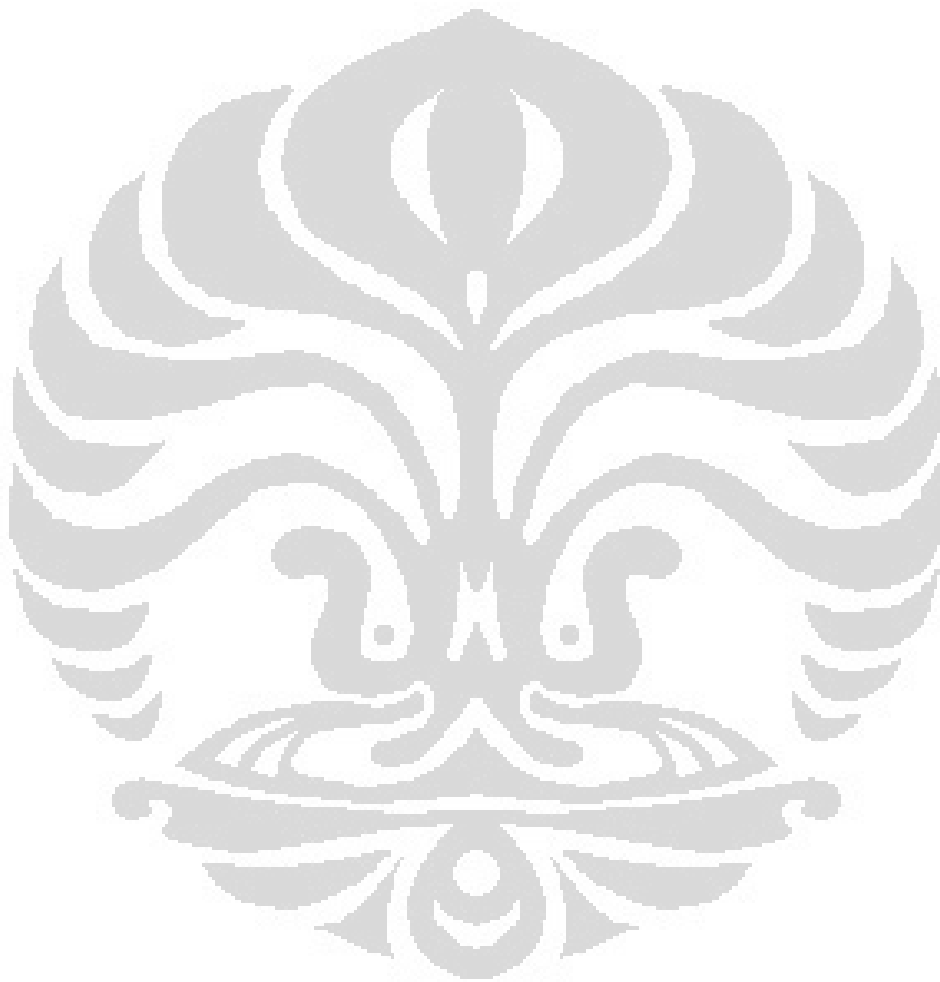
6.1 Simpulan	79
6.2 Saran	80

**DAFTAR REFERENSI
LAMPIRAN**



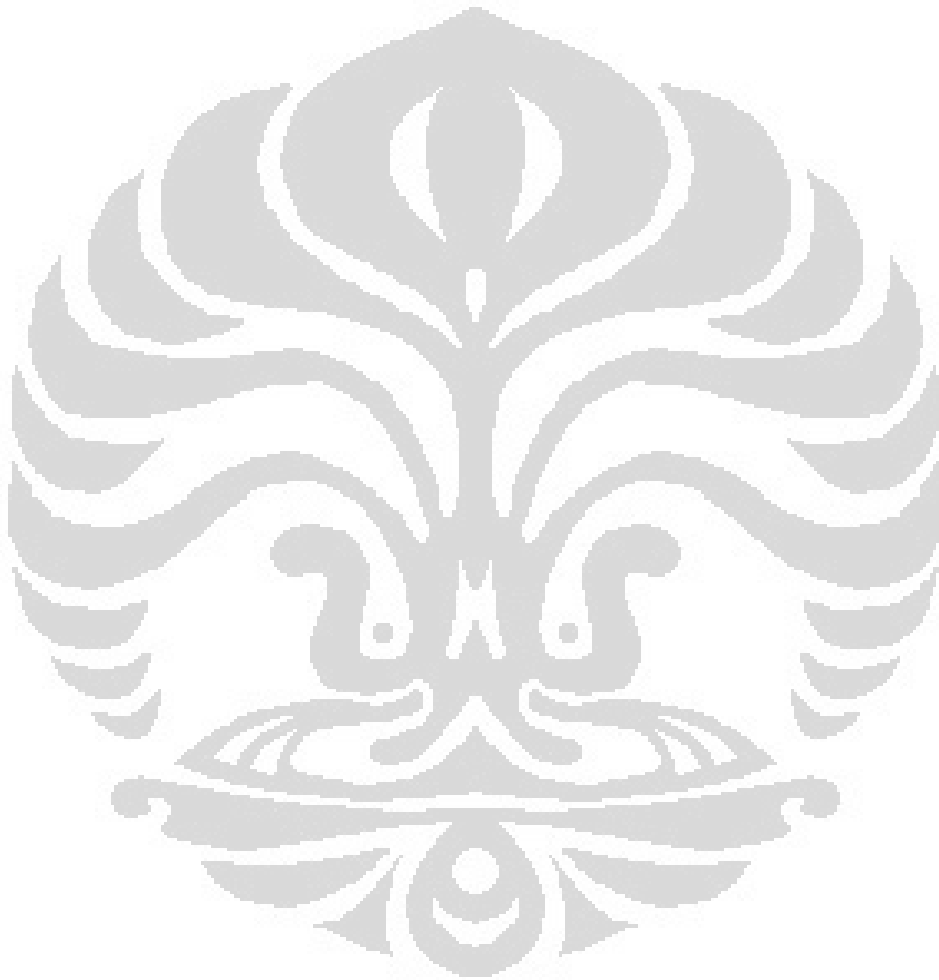
DAFTAR GAMBAR

Gambar1.1	Perkembangan Jasa Telekomunikasi.....	1
Gambar 1.2	Perkembangan Telekomunikasi Indonesia.....	3
Gambar 4.1	Alur Kerja Sama Provider A.....	41
Gambar 4.2	Alur Kerja Sama Provider B dan Provider C.....	42
Gambar 2.1	Bagan Alur Pikir.....	33



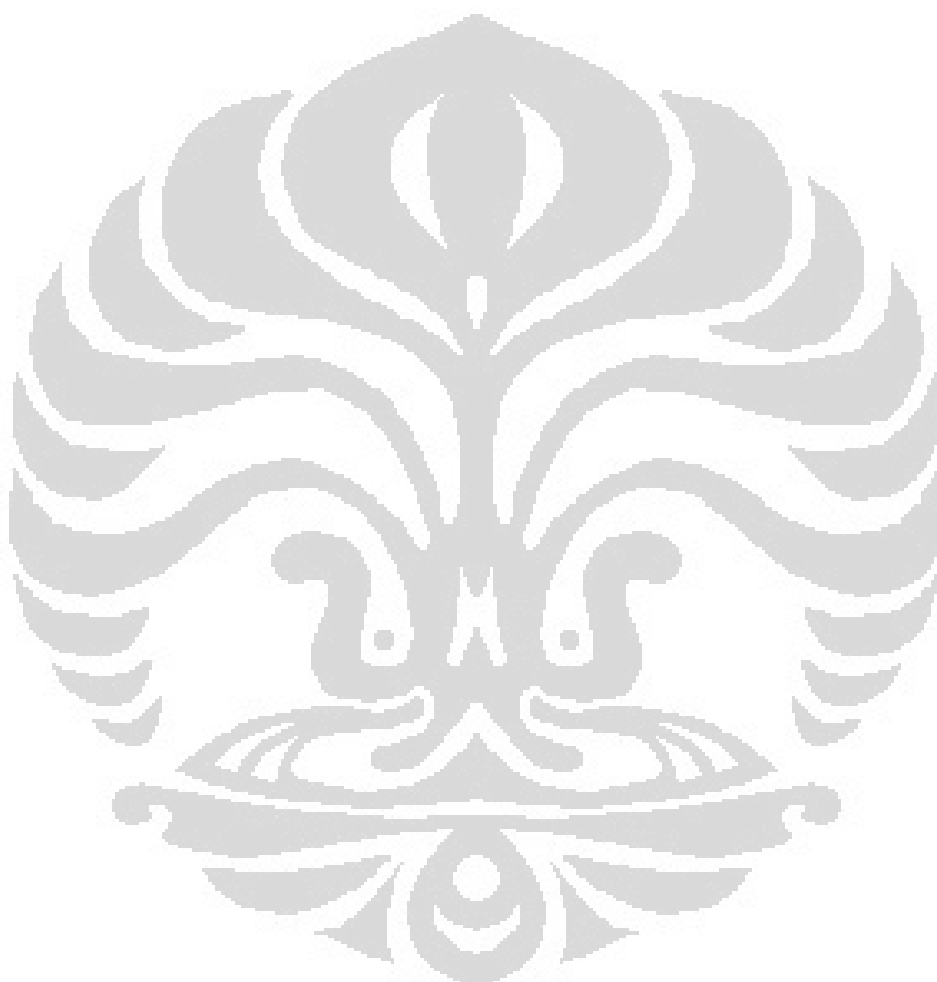
DAFTAR GRAFIK

Grafik 1.1	Perkembangan Pelanggan 3 Provider Terbesar Indonesia.....	6
Grafik 1.2	Total Penerimaan 3 Provider Terbesar Indonesia.....	7
Grafik 1.3	Perkembangan Pelanggan 3 Provider Terbesar Indonesia.....	6



DAFTAR TABEL

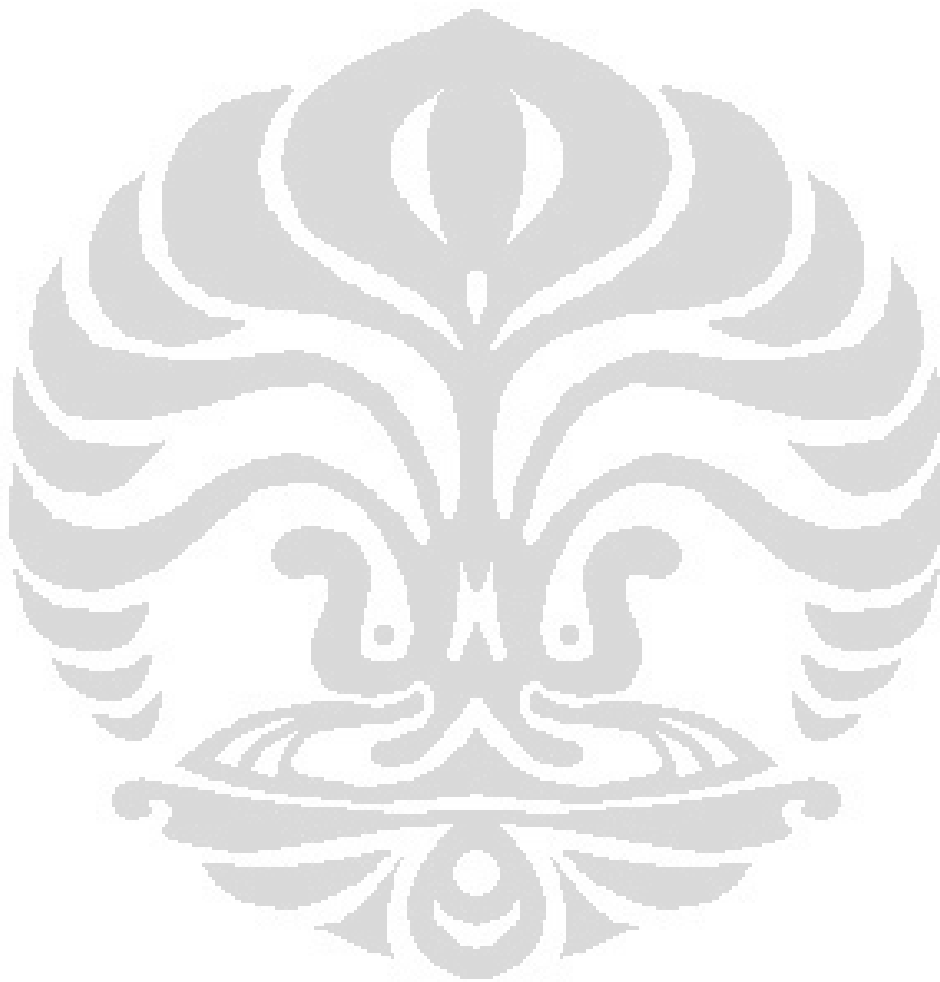
Tabel 1.1	Data 10 Perusahaan Operator (Provider) di Indonesia (sampai Q4 2009).....	4
Tabel 2.1	Perbandingan Karya Tulis Sebelumnya.....	17
Tabel 4.1	Format RingID PT XYZ.....	46
Tabel 4.2	Definisi Royalti Menurut OECD dan UN Model.....	49



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran I
Hasil Wawancara

Lampiran II
Daftar Istilah Telekomunikasi

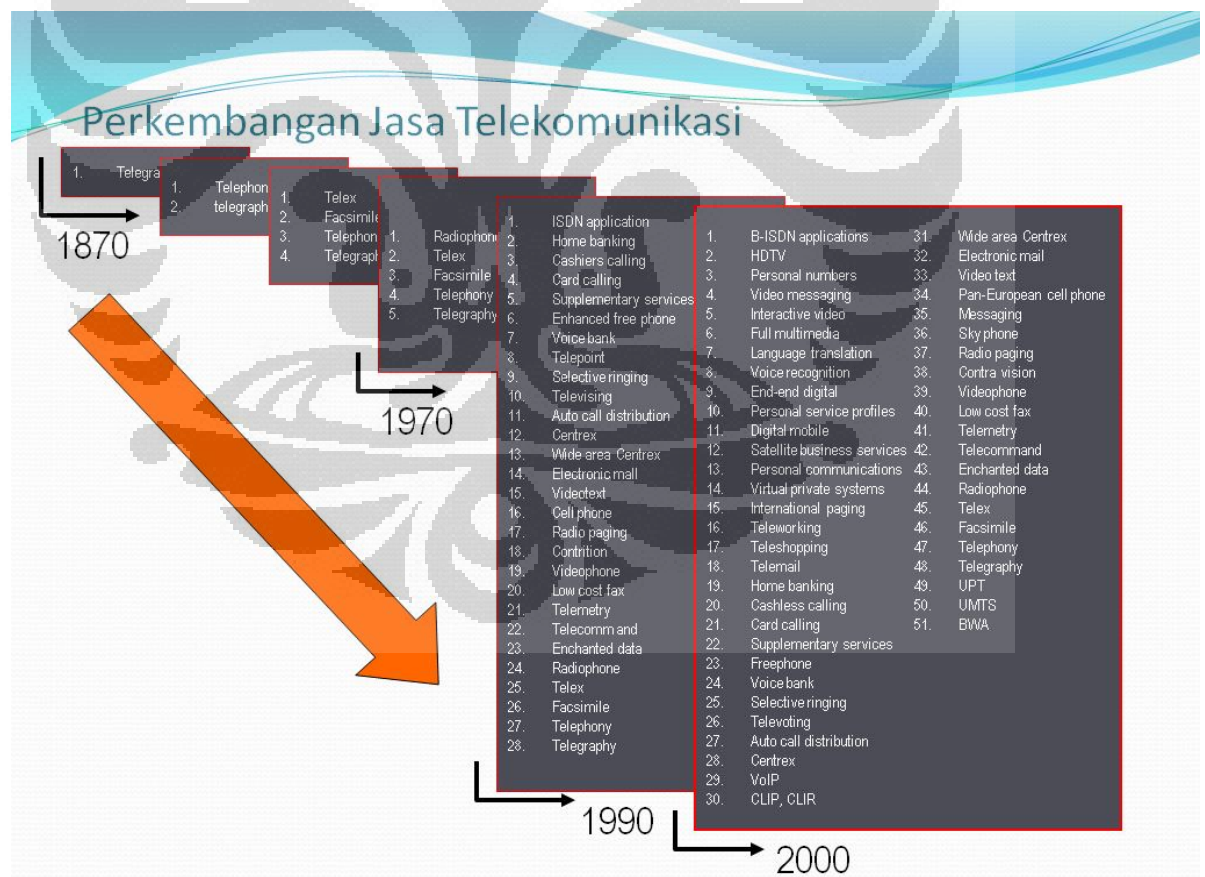


BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Teknologi telekomunikasi saat ini telah berubah dan terus berkembang. Telekomunikasi saat ini merupakan suatu hal yang tidak bisa dilepaskan dari kehidupan sehari-hari, bahkan menjadi suatu kebutuhan yang tidak terpisahkan dari aktivitas kehidupan setiap individu, terutama pada era informasi dan teknologi yang berkembang pesat saat ini. Layanan telekomunikasi sudah sangat dirasakan manfaatnya bagi berbagai pihak, mulai dari pebisnis, ibu rumah tangga bahkan anak-anak. Telekomunikasi menjadi kebutuhan.

Gambar 1.1. Perkembangan Jasa Telekomunikasi



Sumber : <http://arfiyahmenulis.wordpress.com/2010/02/18/introduksi-dan-framework-pemasaran-jasa-telekomunikasi/>

Dari data di atas, kita dapat melihat bahwa jasa telekomunikasi yang pada awalnya hanya berbentuk telegram, namun sekarang telah beraneka ragam. Telekomunikasi yang pada awalnya hanya berfokus pada informasi yang disampaikan kini telah berkembang pesat termasuk *entertainment*. Selain itu, sistem komunikasi tidak hanya sebatas komunikasi suara, melainkan juga akses terhadap informasi dan data, serta akses internet dan pengiriman/ penerimaan surat elektronik (*email*), sms dan lain sebagainya. Masyarakat pengguna jasa telekomunikasi pun sudah tidak lagi mengharapkan jasa telekomunikasi hanya sebagai sarana penghubung suatu lokasi dengan lokasi lainnya yang berjarak cukup jauh untuk berkomunikasi atau berbicara. Saat ini, komunikasi jarak jauh dilakukan dengan mudah, cepat dan hampir tak terpengaruh oleh tingginya tingkat mobilitas. Mobilitas bukan lagi hambatan dalam komunikasi. Perkembangan ini juga dipengaruhi oleh *trend* masyarakat Indonesia yang lebih memilih untuk menggunakan akses data dibandingkan dengan *core business* perusahaan telekomunikasi yaitu *voice* dan *text*.

Kemajuan di bidang telekomunikasi seakan-akan telah mengubah dunia menjadi satu bidang yang transparan, dimana segala bentuk informasi bisa begitu mudah diperoleh dengan waktu yang hanya dalam hitungan detik. Saat ini boleh dikatakan hampir tidak ada satupun peristiwa penting yang terjadi di satu negara yang tidak dapat diketahui secara cepat oleh berbagai kalangan di belahan dunia atau di negara-negara lain, bahkan bukan hanya berupa berita tetapi sudah berupa gambar di lokasi kejadian dalam bentuk tayangan televisi.

Perubahan bisnis telekomunikasi di Indonesia sangat dipengaruhi oleh perkembangan teknologi telekomunikasi di dunia. Hal ini tak bisa terhindarkan karena teknologi telekomunikasi bersifat global dan aplikasinya yang terintegrasi, ditambah Indonesia bukan pemain utama untuk produk-produk teknologi telekomunikasi. Akan tetapi perkembangan tidaklah sepesat yang terjadi di dunia, karena dorongan dari pelanggan dan pasar di Indonesia tidak sekuat sepertinegara-negara maju. Bahkan sebaliknya, kebutuhan pelanggan dan pasar di Indonesia justru didorong oleh teknologi itu sendiri. Meskipun demikian, apapun dan dari manapun pendorongnya, kenyataan menunjukkan bahwa di Indonesia juga telah

terjadi pergeseran dalam mode telekomunikasi, misalnya lebih disukai sistem telekomunikasi bergerak (*cellular phone*) daripada yang tetap (*fixed phone*).

Gambar 1.1. Perkembangan Telekomunikasi Indonesia



Menurut data Dirjen Postel, dalam periode 2006-2010 pertumbuhan rata-rata per tahun pengguna seluler di Indonesia adalah 31,9% per tahun. Hingga akhir 2010 jumlah pelanggan seluler mencapai 211 juta, dimana operator GSM mendominasi 95% pasar seluler, sisanya merupakan pasar CDMA 5%. Sedangkan skema pembayaran seluler didominasi pra-bayar (94%) dan sisanya 6% pasca-bayar. Dari gambar 1.1 terlihat bahwa pada tahun 2009 *simcard* yang terjual 183,2 juta dan mengalami kenaikan cukup besar di tahun 2010 menjadi 204,8 juta.

Kebutuhan penyediaan telekomunikasi untuk menunjang pembangunan ekonomi Indonesia masih besar. Apalagi sektor ini merupakan salah satu andalan untuk menopang kegiatan ekonomi. Peringkat daya saing suatu negara juga ditentukan oleh ketersediaan telekomunikasi. Indonesia dengan kepulauan yang begitu luas, sangat membutuhkan telekomunikasi untuk menunjang kegiatan ekonomi antarpulau, antarkota dan antarprovinsi. Itulah yang melatarbelakangi

tumbuhnya perusahaan operator telekomunikasi di Indonesia yang begitu pesat. Saat ini setidaknya terdapat 10 operator telekomunikasi yang dituntut menghadapi persaingan ketat. Pertumbuhan ekonomi yang cukup tinggi menciptakan kebutuhan baru, yakni konsumsi telekomunikasi.

Tabel 1.1. Data 10 Perusahaan Operator (*Provider*) di Indonesia
(sampai Desember 2009)

Operator	Produk	Jaringan	Prefiks	Pelanggan
Bakrie Telecom	Esia	CDMA 800MHz	(FWA)	10,6 juta (Q4-2009)
Excelcom/Axiata	XL	GSM	0817, 0818, 0819, 0859, 0877, 0878	31,437 juta (Q4-2009)
Hutchison	3	GSM	0896, 0897, 0898, 0899	6,4 juta
Indosat	IM3	GSM	0856, 0857	33,1 juta (Q4-2009)
	Matrix	GSM	0816, 0815, 0855	
	Mentari	GSM	0815, 0816, 0858	
	StarOne	CDMA 800MHz	(FWA)	570.000
<i>Mobile-8</i>	Fren	CDMA 800MHz	0885, 0886, 0887, 0888, 0889	2,7 juta
	Hepi	CDMA 800MHz	(FWA)	300.000
Natrindo	Axis	GSM	0831, 0838	5 juta
Sampoerna Telecom	Ceria	CDMA 450MHz	FWA dan 0828	780.000
Smart Telecom	Smart	CDMA 1.900MHz	0881, 0882, 0883, 0884	>2 juta

Operator	Produk	Jaringan	Prefiks	Pelanggan
Telkom	Flexi	CDMA 800MHz	(FWA)	13,49 juta
Telkomsel	simPATI	GSM	0812, 0813, 0811, 0821	81,644 juta (Q4-2009)
	AS	GSM	0852, 0853	
	Kartu HALO	GSM	0812, 0813, 0811	

*FWA = Adalah Kode Area seperti 021, 022, 031 dll

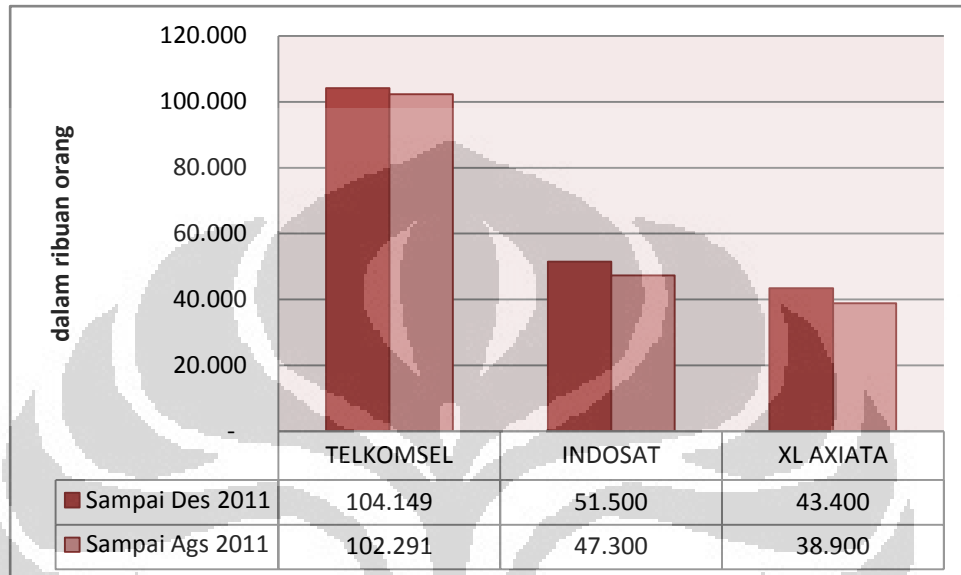
Sumber : <http://www.pojokpulsa.org/perkembangan-telekomunikasi-seluler-di-indonesia/>

Kemajuan pesat teknologi tentunya diiringi dengan persaingan para perusahaan yang terus menawarkan inovasi barang dan jasa. Persaingan tersebut mengharuskan para perusahaan menawarkan barang dan jasa yang semakin inovatif dan bisa mengakomodir berbagai kebutuhan konsumen. Dengan keadaan yang seperti itu, maka akan terjadi persaingan kreativitas antar perusahaan telekomunikasi. Tjiptono dan Diana (2001:9) menyatakan agar perusahaan dapat tetap berkembang dan terus berkembang di era pasar global yang ditandai dengan penetrasi kuat iklim pasar terbuka (*free market*) yang penuh dengan persaingan yang berdampak kepada cepatnya perubahan lingkungan yang sulit diprediksi, maka perusahaan harus dapat memelihara dan mempertahankan strategi bersaing guna memperoleh keunggulan bersaing dalam rangka menciptakan nilai di masa mendatang (*create future value*). Oleh karena itu perusahaan harus selalu melakukan analisis terhadap lingkungan strategisnya yang menyangkut faktor internal dan eksternal, sehingga dapat menentukan strategi bersaing yang terbaik bagi perusahaan yang bersangkutan.

Pada bisnis telekomunikasi Indonesia sejak tahun 2006, terdapat 3 *Provider* utama yaitu PT Telekomunikasi Selular (Telkomsel), PT Indosat, dan PT XL Axiata. Ketiga *Provider* ini menjadi pengendali bagi perkembangan telekomunikasi Indonesia. Ketiga *Provider* ini saling bersaing untuk menawarkan

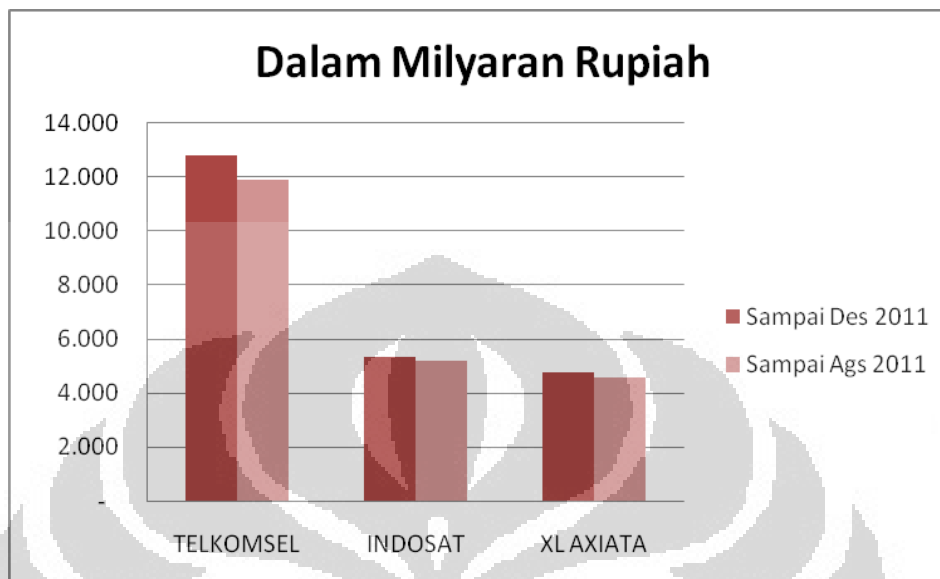
produk-produk terbaru bagi pelanggannya. Penerimaan ketiga *Provider* inipun selalu menjadi yang teratas dibanding penerimaan *Provider-Provider* lain.

Grafik 1.1. Perkembangan Pelanggan 3 *Provider* Terbesar Indonesia



Diolah sendiri oleh peneliti dari berbagai sumber

Dari grafik di atas mengenai jumlah pelanggan 3 *Provider* dapat dilihat bahwa Telkomsel menempati urutan pertama dengan perbedaan yang sangat signifikan bahkan lebih dari 2x lipat dari Indosat yang menempati urutan kedua. Jumlah pelanggan yang dimiliki Telkomsel ini bukan hanya terdiri dari pelanggan yang bersifat perorangan, namun juga pelanggan-pelanggan yang berasal yang dari perusahaan-perusahaan.

Grafik 1.2. Total Penerimaan 3 *Provider* Terbesar Indonesia

Diolah sendiri oleh peneliti dari berbagai sumber

Selain dari segi pelanggan, Telkomsel juga mengungguli kompetitornya dalam hal penerimaan. Sarupa dengan jumlah pelanggan, penerimaan Telkomsel pul berbeda jauh dari kompetitornya yang berada di peringkat 2 yaitu Indosat. Total penerimaan Telkomsel lebih dari 12.000 Milyar Rupiah dan Indosat hanya sebesar 5.000 Milyar rupiah disusul XL Axiata yang berbeda tipis dari Indosat.

Selain mendukung aktivitas globalisasi ekonomi, telekomunikasi dan informasi barang dan jasa sekarang ini diakui sebagai industri global yang sangat penting. Telekomunikasi dilihat sebagai kunci untuk memperluas perdagangan jasa, serta untuk meningkatkan efisiensi perdagangan di sektor-sektor lain. Telekomunikasi juga memberikan pengaruh besar pada permintaan, keinginan dan cita rasa konsumen melalui penyebaran iklan dan produk-produk kebudayaan. Kecenderungan-kecenderungan ini secara terpadu telah menciptakan keinginan-keinginan baru menyangkut telekomunikasi internasional di kalangan masyarakat internasional.

Kebutuhan dunia usaha tidak lagi pada komunikasi verbal, namun juga data dan informasi strategis lainnya. Hubungan ekonomi dan bisnis antar

kelompok usaha maupun antar negara tampaknya tidak lagi dapat dilaksanakan secara efisien dan produktif tanpa telekomunikasi. Jasa-jasa seperti *Videotex* dan *Message Handling Service* merupakan jasa-jasa dengan aplikasi bisnis yang kuat (transaksi bisnis, *online shopping*, *m-banking*, *fund transfer*, *point of sale*) dan sangat mendukung kegiatan ekonomi dan bisnis. Di sinilah terbuka peluang pemasaran *Content* untuk layanan telekomunikasi berbasis *nirkabel*.

Perkembangan industri Telekomunikasi dan informasi di atas, baik dari sisi teknologi maupun layanan, menuntut adanya pembaruan regulasi dan peran para pelaku (*network/service/Content Provider*) dalam bisnis jasa Telekomunikasi dan informasi. Perkembangan teknologi telekomunikasi dan informasi yang semakin cepat menyebabkan semakin terbukanya peluang bagi masyarakat untuk menikmati segala jenis jasa telekomunikasi melalui berbagai media yang menimbulkan fenomena globalisasi yang dapat mempengaruhi berbagai bidang kehidupan masyarakat.

Peran industri komputer, terutama industri perangkat lunak, sangat menentukan dalam memunculkan layanan-layanan baru. Sejumlah vendor besar dalam industri perangkat lunak dewasa ini tengah bersaing dalam menciptakan dan merebut pasar layanan-layanan baru berbasis IT. Disamping itu, perusahaan-perusahaan jasa di berbagai sektor tengah bersaing juga untuk memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pelanggannya dengan menerapkan layanan berbasis *IT services*.

Pergeseran pasar industri telekomunikasi saat ini bukan lagi hanya bersaing secara harga, namun juga secara layanan data. Pergeseran ini membawa dampak yang signifikan terhadap industri telekomunikasi konvensional yang selama ini didominasi oleh industri perangkat keras. Dominasi industri mulai bergeser dari perangkat keras ke perangkat lunak baik *software* maupun *Content*.

Bentuk-bentuk informasi yang ingin diperoleh semakin hari semakin beragam, mulai dari informasi bisnis, pendidikan, komersial, hingga hiburan. Sejumlah kegiatan sehari-hari yang biasa dilakukan secara manual, tatap muka, mulai beralih untuk dilakukan melalui jasa telekomunikasi, seperti transaksi bisnis, proses pengajaran jarak jauh, belanja jarak jauh, dan beberapa proses perkantoran yang sudah beralih dengan memanfaatkan jasa telekomunikasi. Maka

belakangan ini sering kita dengar istilah *e-commerce*, *tele-shopping*, *distance learning*, *e-banking*, *e-business*, *EDI*, *video conference*, *video on demand*, *multimedia* dan *e-govemment*. Di Negara-negara maju, peralihan proses ini telah memberikan nilai tambah yang begitu besar bagi perusahaan, dalam bentuk peningkatan efisiensi dan keuntungan yang semakin besar.

Posisi strategis ini pula yang telah membuka peluang bisnis baru bagi penyedia jasa telekomunikasi dan informasi. Perusahaan yang pada awalnya memberikan layanan data, saat ini bisa memasuki bisnis telekomunikasi dan bahkan *entertainment*. Perusahaan *entertainment* bisa memasuki bisnis telekomunikasi dan data. Dan perusahaan yang pada awalnya hanya memberikan layanan komunikasi saat ini bisa memberikan layanan *entertainment* dan data. Dalam penyelenggaraannya, perusahaan-perusahaan tersebut dapat berperan sebagai *network Provider*, *service Provider*, *Content Provider* atau bahkan ketiganya.

Dengan tujuan untuk lebih memanjakan konsumen, perusahaan-perusahaan operator ponsel (*Provider*) mengembangkan servisnya dengan menyediakan fasilitas musik dan lagu, karena secara umum dapat dikatakan bahwa lagu tidak dapat dipisahkan dari kehidupan sehari-hari setiap orang. Sebuah lagu dapat membawa efek psikologis bagi masing-masing orang terkadang untuk meluapkan emosinya, dan bahkan dengan lagu pula masing-masing orang dapat menunjukkan atau mengekspresikan dirinya. Oleh karena itu, pihak *Provider* kemudian mengeluarkan produk *Ring Back Tone*.

Sebuah bisnis digital yang mengandalkan konten yang dinamis dan variatif serta dapat masuk ke semua level masyarakat menjadikan bisnis *Ring Back Tone* ini memiliki potensi yang sangat besar untuk dapat terus eksis dan menggali keuntungan tentunya. Posisi strategis ini pula yang telah membuka peluang bisnis bagi penyedia jasa Telekomunikasi dan informasi. Perusahaan yang pada awalnya hanya melayani layanan data, saat ini bisa memasuki bisnis Telekomunikasi dan bahkan *entertainment*.

Nada Sambung Pribadi (NSP) atau biasa dikenal juga dengan istilah *Ring Back Tone* (RBT) merupakan layanan VAS (*Value Added Service*) yang cukup digemari masyarakat Indonesia. Layanan ini mulai naik daun di kisaran tahun

2007. Dan, uniknya layanan RBT ini harus dibayar oleh pelanggan telepon selular tanpa bisa didengarkan sendiri dan malah pihak pemanggil yang justru menikmati suara dari nada sambung tersebut. Selain digemari ternyata RBT memberikan keuntungan tersendiri bagi dunia telekomunikasi maupun industri musik di Indonesia. Hingga saat ini jumlah rata-rata pengakses layanan RBT dalam satu bulan mencapai 7.000 nomor pelanggan. Jumlah ini diperkirakan akan terus naik karena didukung oleh makin dinamis dan bervariasi musik di Indonesia, mulai dari musik dalam negeri hingga musik mancanegara.

Fenomena unik dari RBT adalah karakternya yang meski pelanggan telepon seluler telah membayar nilai tertentu untuk sebuah *tone*, pelanggan tidak bisa mendengarkan sendiri suara tersebut dan justru hanya dinikmati oleh orang lain yang sedang menelepon dirinya. Namun demikian, walau hanya sepenggalan lagu, faktanya RBT menjadi ujung tombak pendapatan karya yang menyelamatkan dari pembajakan karena ditempatkan pada mesin operator telepon seluler. Penyediaan *Ring Back Tone* (RBT) oleh *Provider* bukan hanya melibatkan pelanggan saja namun juga *Partner* yang menyediakan konten tersebut yang kemudian dijual oleh *Provider*. Konten RBT yang akan dijual diberikan kode oleh *Provider* yang juga akan menjadi identitas sebuah konten pada saat penghitungan *traffic* penjualan

Prospek posisi telekomunikasi di masa depan akan menjadi sama penting dengan berbagai infrastruktur. Tidaklah cukup apabila negara dalam melangsungkan hidupnya hanya dengan menutup pengeluaran rutin dengan hasil pajak. Tujuan negara lebih jauh dari itu. Negara bertujuan untuk mensejahterakan seluruh rakyat secara merata. Untuk mencapai tujuan tersebut tentu saja negara harus melaksanakan pembangunan dan untuk membangun negara memerlukan banyak uang. Lalu dari mana asalnya uang untuk membangun tersebut, tidak lain adalah dari pemerintah sendiri dan dari masyarakat.

PT XYZ sebagai perusahaan operator telekomunikasi yang memiliki pasar layanan *Broadband* serta infrastruktur jaringan terbesar di Indonesia memiliki prospek yang sangat bagus dalam mencapai posisi puncak dalam industri telekomunikasi Indonesia. PT XYZ terus memacu pertumbuhan jaringan telekomunikasi di seluruh penjuru Indonesia secara pesat sekaligus

memberdayakan masyarakat. PT XYZ merupakan pelopor untuk berbagai teknologi telekomunikasi seluler di Indonesia, termasuk yang pertama meluncurkan layanan *international roaming* dan layanan 3G di Indonesia. PT XYZ merupakan *Provider* pertama yang melakukan uji coba teknologi jaringan pita lebar LTE. Di kawasan Asia, PT XYZ menjadi pelopor penggunaan energi terbarukan untuk menara-menara *Base Transceiver Station* (BTS). Keunggulan produk dan layanan menjadikan PT XYZ sebagai pilihan pelanggan di Indonesia.

PT XYZ memiliki komitmen untuk menghadirkan layanan *mobile lifestyle* unggulan sesuai dengan perkembangan jaman dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. PT XYZ menghadirkan teknologi agar masyarakat Indonesia dapat menikmati kehidupan yang lebih layak di masa mendatang dengan tetap mendukung pelestarian negeri.

PT XYZ terus meningkatkan cakupan jaringan serta kualitas pelayanan. Hal ini dilakukan secara konsisten mengacu kepada visi PT XYZ untuk menjadi penyedia gaya hidup *mobile* terbaik. Strategi jangka panjangnya adalah untuk memperkuat layanan bisnis utama PT XYZ, dan juga mengembangkan bisnis “*New Wave*” dan memperkuat fondasi perusahaan khususnya pada jaringan (*network*), IT, dan kompetensi sumber daya manusia. Hal ini perlu dilakukan untuk menunjang performa layanan yang diberikan dan memberikan kenyamanan komunikasi.

Pembangunan dibiayai dari tabungan, baik tabungan pemerintah (*public saving*) maupun tabungan rakyat (*private saving*). Kedua macam tabungan ini mempunyai peran yang besar dalam pembangunan. Besar kecilnya tabungan pemerintah ditentukan oleh hasil dari pajak-pajak dan hasil yang keluar dari sumber alam, dikurangi dengan pengeluaran rutin. Maka untuk memperbesar tabungan pemerintah, pemerintah berusaha memperbesar hasil dari pajak-pajak dan atau hasil sumber alam, dan di lain pihak berusaha memperkecil pengeluaran-pengeluaran rutin (Soemitro, 1987 :57)

Oleh karena itu apabila pajak ditinjau dari segi pembangunan, hasil pungutan pajak berkaitan erat dengan pembiayaan pembangunan, dalam arti berjalan atau tidaknya pembangunan sangat dipengaruhi oleh besar kecilnya pemasukan negara dari sektor pajak. Jadi, pajak akan sangat berpengaruh terhadap

berjalan atau tidaknya pembangunan. struktur lainnya dan karena merupakan bagian integral dari infrastruktur pembangunan itu sendiri. Industri telekomunikasi berkembang sangat pesat di Indonesia, khususnya dalam lima tahun terakhir. Apabila di rata-rata, nilai bisnis industri tersebut dalam lima tahun terakhir mencapai Rp 80 triliun setiap tahunnya.

1.2. Pokok Permasalahan

Penjualan konten *Ring Back Tone* (RBT) ini banyak memberikan keuntungan untuk dunia telekomunikasi dan industri musik. Sebuah bisnis digital yang mengandalkan konten yang dinamis dan variatif serta dapat masuk ke semua level masyarakat menjadikan bisnis RBT ini memiliki potensi yang sangat besar untuk dapat terus eksis dan menggali keuntungan tentunya. Penerimaan dari konten RBT ini sendiri bagi Perusahaan Operator (*Provider*) terbilang lumayan. Sebagai contoh, penjualan RBT di salah satu *Provider* menyumbang 20% dari total penerimaan, maka ini merupakan potensi pajak yang perlu untuk diperhatikan oleh Fiskus.

Akan tetapi sampai saat ini belum ada peraturan yang mengatur tentang penjualan RBT sehingga pengenaan pajaknya masih berdasarkan penafsiran masing-masing *Provider* sebagai Wajib Pajak. Ada yang tidak mengenakan pajak karena dianggap sebagai *revenue sharing*, namun ada pula yang mengenakan pajak atas jasa manajemen bahkan juga menganggap sebagai royalti. Masing-masing Wajib Pajak tetap berpegangan pada penafsiran yang dianggapnya benar. Jika Wajib Pajak mencari pembenaran atas pemahamannya itu, mereka akan meminta surat penegasan kepada Fiskus, walau dalam surat penegasan tersebut juga masih berbeda-beda.

PT XYZ sebagai *Provider* yang berada di dalam 3 *Provider* terbesar di Indonesia, akan menjadi contoh yang akan dilihat oleh kompetitor lainnya baik dari segi *business model* maupun perlakuan pengenaan pajaknya kepada para *vendor*. Bisnis yang dijalankan kurang lebih sama si antara para *Provider* walaupun hanya nama saja yang membedakan sebagai suatu identitas setiap produknya, termasuk dalam hal nada sambung pribadi atau *Ring Back Tone*. PT XYZ telah memiliki catatan yang bagus dalam industri telekomunikasi. Banyak

inovasi-inovasi dalam industri telekomunikasi di Indonesia dimulai oleh PT XYZ, termasuk dalam penyediaan *mobile* lifestyle seperti penjualan konten *Ring Back Tone*. Peneliti merasa tertarik untuk menjadikan PT XYZ sebagai obyek studi kasus dalam penelitian ini karena PT XYZ dinilai akan memberikan banyak pengetahuan dalam transaksi penjualan konten RBT, baik secara *business model*, istilah-istilah telekomunikasi, maupun keberagaman transaksi pada penjualan konten RBT yang dapat dianalisis dari segi aspek perpajakannya.

Atas fenomena yang telah dijabarkan di atas, maka penulis merasa tertarik untuk meneliti lebih dalam. Pokok permasalahan yang akan dibahas adalah :

1. Bagaimana aspek Pajak Penghasilan yang timbul dari penjualan konten *Ring Back Tone* antara PT XYZ dengan *Partner*?
2. Apakah permasalahan dari ketidakjelasan peraturan yang masih didasarkan kepada persepsi masing-masing *Provider*?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penulisan ini adalah :

1. Menjelaskan aspek Pajak Penghasilan yang timbul dari penjualan konten *Ring Back Tone* antara PT XYZ dengan *Partner*,
2. Menjelaskan permasalahan dari ketidakjelasan peraturan yang masih didasarkan kepada persepsi masing-masing *Provider*.

1.4. Signifikasi Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat yang cukup berarti bagi dunia akademis, maupun bagi obyek penelitian (kalangan praktis) yaitu Wajib Pajak, Pembuat Kebijakan dan Pelaksana Kebijakan. Adapun signifikasi yang diharapkan adalah :

a. Akademis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan manfaat yang dapat dijadikan tambahan pustaka untuk penelitian berikutnya yang lebih lanjut berkaitan dengan penyelesaian masalah-masalah dalam aspek pajak Jasa Telekomunikasi dan pembayaran yang termasuk Royalti.

b. Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang cukup berarti bagi *Provider* dan *Partner* dalam pelaksanaan kewajiban perpajakannya dan bagi DJP sebagai Pelaksana Kebijakan agar menjadi tambahan informasi mendalam tentang praktik di lapangan.

1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penyusunan laporan penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini akan membahas mengenai latar belakang dari fenomena yang diteliti, pokok permasalahan, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, dan sistematika penulisan. Pada bab ini terdiri dari 5 sub bab, yaitu :

1. Latar Belakang,
2. Pokok Permasalahan,
3. Tujuan Penelitian,
4. Signifikansi Penelitian, dan
5. Sistematika Penulisan.

BAB II : KAJIAN LITERATUR

Bab ini membahas mengenai tinjauan pustaka yaitu uraian tentang penelitian sejenis yang pernah dilakukan sebelumnya, serta konsep-konsep dan teori-teori yang terkait dengan penelitian yang akan diteliti. Konsep dan teori yang akan dibahas dalam bab ini yaitu teori Penghasilan, Jasa dan Telekomunikasi. Dalam bab ini akan ditulis dalam 2 sub bab yaitu:

1. Tinjauan Pustaka, dan
2. Kerangka Teori.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini membahas mengenai metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini beserta alasan pemilihan metode tersebut yang terdiri dari pendekatan penelitian, jenis penelitian, teknik pengumpulan data, informan, proses penelitian, batasan penelitian, dan site penelitian. Pada bab ini akan ditulis dalam 7 sub bab :

1. Pendekatan Penelitian,
2. Batasan Penelitian,
3. Teknik Pengumpulan Data,
4. Informan,
5. Proses Penelitian,
6. Batasan Penelitian, dan
7. Site Penelitian.

BAB IV : GAMBARAN UMUM BISNIS PENJUALAN KONTEN RING BACK TONE (RBT)

Bab ini akan menggambarkan secara umum alur dan mekanisme kerja sama penjualan konten RBT antara *Provider* dengan *Partner*, bagaimana alur kerja samanya dan juga apa saja hak dan kewajiban masing-masing pihak menurut kontrak kerja sama yang ada di PT XYZ dan gambaran umum PT XYZ. Pada bab ini akan dituliskan dalam 2 sub bab yaitu :

1. Kerja sama PT XYZ dengan *Partner* terkait Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT), dan
2. Gambaran umum PT XYZ.

BAB V : ANALISIS PERLAKUAN PAJAK PENGHASILAN PADA PENJUALAN KONTEN RING BACK TONE (RBT) ANTARA PERUSAHAAN OPERATOR (PROVIDER) DENGAN PARTNER (STUDI KASUS PT XYZ)

Bab ini akan menganalisis bagaimana suatu transaksi-transaksi dari penjualan konten *Ring Back Tone* diperlakukan menurut

berbagai Peraturan dan Ketentuan Pajak Penghasilan, bagaimana transaksi ini diidentifikasi menjadi obyek PPh dan bagaimana penerapannya bagi Perusahaan Operator (RBT) dengan *Partner*. Analisis ini akan dituliskan dalam 2 sub bab yaitu :

1. Aspek Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara PT XYZ dengan *Partner*,
2. Masalah yang timbul dari Ketidakjelasan Peraturan Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara *Provider* dengan *Partner*

BAB VI : SIMPULAN DAN SARAN

Dalam bab ini memaparkan berbagai kesimpulan yang merupakan jawaban atas pertanyaan penelitian. Selain itu peneliti juga akan memberikan saran-saran yang ditemui selama penelitian. Pada bab ini akan ditulis dalam 2 sub bab yaitu :

1. Simpulan, dan
2. Saran.

BAB II

KAJIAN LITERATUR

2.1. Tinjauan Pustaka

Dalam penelitian ini, peneliti memiliki beberapa referensi penelitian sebelumnya yang dianggap bisa melengkapi penelitian ini. Penelitian yang dimaksud dinilai cukup relevan dengan tema yang peneliti ambil.

Penelitian pertama adalah penelitian yang dilakukan oleh Annisaa Imanda (Program Sarjana Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia) yang dilakukan pada tahun 2008. Keterkaitan penelitian Annisaa dengan penelitian ini adalah bahwa ada pelaku usaha yang sama yang dibahas yaitu *Content Provider* maka peneliti dapat mengambil beberapa pengertian *Content Provider* dan gambaran usaha tentang *Content Provider*.

Penelitian yang kedua adalah penelitian yang dilakukan oleh Irfan Mozad (Program Pasca Sarjana Fakultas Hukum Universitas Indonesia) yang dilakukan pada tahun 2006. Keterkaitan penelitian ini adalah adanya kesamaan obyek yang dibahas yaitu mengenai *Ring Back Tone*, maka peneliti dapat mengetahui beberapa hal yang terkait seperti pengertian dan alur pengunduhan *Ring Back Tone*. Peneliti akan memaparkan ketiga penelitian tersebut dalam tabel di bawah ini :

Tabel 2.1 Perbandingan Karya Tulis Sebelumnya

Nama Peneliti	Annisaa Imanda	Irfan Mozad
Judul Karya Ilmiah	Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas Transaksi-Transaksi yang Dilakukan oleh <i>Content Provider</i>	Hak Pencipta dan Pemusik atas Lagu yang Digunakan sebagai <i>Ring Tone</i> dan <i>Ring Back Tone</i>
Tujuan Penelitian	Mengetahui perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas transaksi-transaksi yang dilakukan oleh <i>Content Provider</i> .	Mendeskrripsikan dan menganalisis legalitas keberadaan <i>Ring Tone</i> dan <i>Ring Back Tone</i> ditinjau dari UU No 19 tahun 2002 tentang Hak Cipta Mendeskrripsikan dan menganalisis bentuk lagu yang dijadikan <i>Ring Tone</i> dan <i>Ring Back Tone</i> ditinjau dari UU No 19 tentang Hak Cipta Mendeskrripsikan dan menganalisis

		mekanisme pembagian dan pembayaran royalti yang diterima oleh pencipta dan pemusik atas penggunaan lagu yang dijadikan <i>Ring Tone</i> dan <i>Ring Back Tone</i> .
Metode Penelitian	Pendekatan Penelitian : kualitatif Jenis Penelitian : deskriptif Metode Pengumpulan Data : studi lapangan dan studi pustaka	Pendekatan Penelitian : kualitatif Jenis Penelitian : penelitian hukum doktrinal yaitu penelitian atas hukum yang dikonsepsikan dan dikembangkan atas dasar doktrin yang dianut sang pengonsep dan/atau sang pengembang Metode Pengumpulan Data : penelitian kepustakaan
Hasil Penelitian	Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas transaksi-transaksi yang dilakukan oleh <i>Content Provider</i> adalah sbb : Penyerahan BKP dan JKP atas transaksi oleh <i>Content Provider</i> : <i>Content Aquisition Transactions</i> , <i>Download Wallpaper</i> dan <i>games</i> oleh <i>end user</i> , Layanan SMS, Jasa <i>Carriage Service Providers</i> , Sewa <i>Leased Line</i> dan <i>server</i> . Atas transaksi tersebut <i>Content Provider</i> melaksanakan kewajiban perpajakannya seperti dinyatakan pada pasal 3A UU PPN tahun 2000 sebagai PKP sepanjang <i>Content Provider</i> berada di dalam Daerah Pabean. Penentuan saat dan tempat terutangnya PPN atas produk-produk <i>Content Provider</i> adalah sbb : Konten <i>download</i> , saat terutang atas <i>download</i> konten wallpaper dan <i>games</i> adalah pada saat konten tersebut diunduh oleh <i>end user</i> . Sedangkan tempat terutang atas konten-konten <i>download</i> tersebut adalah tempat dimana penerima, dalam hal ini <i>end user</i> berada atau tempat dimana penerima, dalam hal ini <i>end user</i> berada atau tempat	Dibandingkan dengan <i>Ring Back Tone</i> , keberadaan <i>Ring Tone</i> masih rentan terhadap pelanggaran hak cipta khususnya pembajakan lagu. Bentuk lagu yang ada pada <i>Ring Tone</i> dan <i>Ring Back Tone</i> yang telah dimutilasi dan/atau diarransemen ulang, bukanlah merupakan pelanggaran hak moral pada pencipta karena hal tersebut telah disepakati oleh pencipta di dalam perkanjian lisensi dengan <i>publisher</i> ataupun produser rekaman, namun perjanjian tersebut dinilai tidak seimbang karena penawaran kontrak yang berunsur pilihan <i>take it or leave it</i> , sehingga pengaturan mengenai hak atas eksploitasi lagu yang bagaimana yang dapat dilakukan seringnya hanya menguntungkan pihak <i>publisher</i> dan perusahaan rekaman. Royalti atas penggunaan lagu merupakan hal yang sangat penting bagi pencipta dan pemusik karena dari royalti inilah mereka dapat memperoleh keuntungan ekonomis. Oleh karena itu, mengenai mekanis pembagian dan pembayaran royalti pada <i>Ring Tone</i> dan <i>Ring Back Tone</i> telah diatur secara tegas pada perjanjian rekaman saat ini yang dipisahkan dengan pembagian royalti untuk produk rekaman lain.

	<p>dimana penerimanya tinggal (<i>usual residence</i>). Konten SMS, penentuan saat terutangnya konten SMS adalah pada saat terjadi penyerahan atas layanan tersebut, yaitu pada saat SMS diterima oleh pelanggan. Sedangkan untuk tempat terutangnya pajak adalah tempat diterimanya jasa tersebut.</p>	<p>Laporan royalti dari penjualan <i>Ring Tone</i> dan <i>Ring Back Tone</i> yang diterima pencipta dan pemusik merupakan salinan yang dibuat <i>publisher</i> dan/atau produser rekaman yang berdasarkan dari laporan perusahaan <i>Content Provider</i> atau operator ponsel, hal ini membuat laporan royalti tersebut menjadi kurang transparan.</p>
--	---	---

Telah peneliti paparkan mengenai gambaran umum penelitian-penelitian sebelumnya yang relevan dengan penelitian ini. Walaupun ada beberapa hal yang sama namun secara khusus ketiga penelitian tersebut berbeda dengan penelitian ini.

Dalam penelitian pertama yang dilakukan oleh Annisaa Imanda yang berbentuk skripsi dengan judul “Hak Pencipta dan Pemusik atas Lagu yang Digunakan sebagai *Ring Tone* dan *Ring Back Tone*” walaupun penelitian sama-sama berhubungan dengan *Content Provider* namun aspek yang dibahas berbeda. Aspek penelitian yang dibahas oleh Annisaa adalah aspek Pajak Pertambahan Nilai sedangkan penelitian ini membahas tentang Pajak Penghasilan. Selain itu Annisaa membahas secara umum konten-konten yang ada pada *Content Provider*, sedangkan penelitian ini berfokus pada *Ring Back Tone* yang disediakan salah satunya oleh *Content Provider*. Jika Annisaa membahas aspek perpajakan yang terutang pada transaksi *Content Provider*, penelitian ini hanya membahas aspek perpajakan *Content Provider* dengan *Provider* itu sendiri.

Dalam penelitian kedua yang berbentuk tesis berjudul “Hak Pencipta dan Pemusik atas Lagu yang Digunakan sebagai *Ring Tone* dan *Ring Back Tone*” milik Irfan Mozad yang dilakukan pada tahun 2006 walaupun ada kesamaan obyek yang diteliti yaitu *Ring Back Tone*, namun terdapat perbedaan dengan penelitian ini. Penelitian milik Irfan Mozad hanya menitikberatkan kepada mekanisme royalti terhadap hak pencipta dan pemusik atas lagu yang digunakan sebagai *Ring Back Tone*, sedangkan penelitian ini menitikberatkan kepada perlakuan pajak penghasilannya antara perusahaan operator (*Provider*) dengan *Partnernya* yang bisa saja adalah perusahaan rekaman maupun *Content Provider*.

2.2 Kerangka Teori

2.2.1. Penghasilan

Penghasilan telah diterima sebagai ukuran untuk menentukan kemampuan untuk membayar pajak. Beberapa pihak lain ada yang berpendapat bahwa konsumsi merupakan pilihan yang jauh lebih baik. Penggunaan penghasilan sebagai dasar pengenaan pajak dipandang lebih adil dibandingkan dengan penggunaan konsumsi.

Ada satu konsep penghasilan yang dianggap paling mencerminkan keadilan sekaligus dapat diaplikasikan, yaitu konsep yang dikemukakan oleh Schanz, Haig dan Simon (*SHS Concept*) (R King, 1995 : 117) yang intinya adalah sebagai berikut :

1. George Schanz mengemukakan apa yang disebut dengan *The Accretion Theory of Income*. Penghasilan didefinisikan sebagai tambahan kemampuan ekonomi termasuk keuntungan yang diperoleh dari kekayaan yang dimiliki yang dapat dinilai dengan uang. Oleh karena itu, ia menyatakan bahwa pengertian penghasilan untuk kepentingan perpajakan seharusnya tidak membedakan sumbernya dan tidak menghiraukan pemakaiannya, melainkan lebih menekankan kepada kemampuan ekonomis yang dapat dipakai untuk menguasai barang dan jasa (Holmes, 2000 : 58),
2. Haig merumuskan penghasilan sebagai :

“The money value of the net accretion to one’s economic power between two points of time or the increase or accretion in one’s power to satisfy his wants in given period in so far as that power consists of (a) money itself, or (b) anything susceptible of valuation in terms of money.”

Jadi, menurut R.M Haig (Goode, 1976 : 13), penghasilan adalah kenaikan atau penambahan kemampuan individu untuk memenuhi keinginannya dalam suatu periode tertentu dengan syarat tambahan kemampuan tersebut meliputi uang atau segala sesuatu yang dapat dinilai dengan uang. Oleh karena itu, Haig mengatakan bahwa *psychic* tidak dapat digunakan dalam menentukan pajak

penghasilan, karena barang dan jasa baru memiliki nilai ekonomi apabila kepuasan atau konsumsi barang dan jasa ini dapat dinilai dengan uang.

3. Menurut Henry C Simons (1980 : 50), “*personal income is the algebraic sum of (1) the market value of rights exercised in consumption and (2) the charge in the value of the store of Property rights between the beginning and end of the eriod in question*”.

Dari definisi di atas dapat dijelaskan bahwa penghasilan ditentukan pertama dari nilai pasar hak yang dipakai untuk konsumsi, kedua perubahan nilai dari hak kekayaan awal periode dengan akhir periode tertentu. Dengan kata lain, penghasilan adalah hasil yang diperoleh dengan menambah konsumsi selama satu periode dengan kekayaan akhir kemudian konsumsi selama satu periode dengan kekayaan akhir kemudian dikurangi dengan kekayaan awal. Pengertian penghasilan menurut Simons ini sebenarnya merupakan penerapan dari persamaan : $Y = C + S$, untuk keperluan perpajakan ini sering disebut juga metode penghitungan Penghasilan Kena Pajak berdasarkan pemakaian penghasilan, “*expenditure*” atau penggunaan penghasilan. Namun, metode ini memiliki kendala yaitu sulitnya menentukan beban atau biaya yang digunakan untuk memperoleh penghasilan dengan pengeluaran yang digunakan untuk memperoleh penghasilan dengan pengeluaran yang digunakan untuk biaya hidup.

Penghasilan dapat dikelompokkan menjadi *active/earned income* dan *passive/unearned income*. Pengelompokan ini dibuat dengan memperhatikan usaha/ aktivitas penerima penghasilan untuk mendapat, menagih dan memelihara penghasilan tersebut. *Business income* merupakan penghasilan yang tergolong dalam *active income*. *Business* menurut Thuronyi (1998 : 598) dalam arti luas adalah kegiatan yang bersifat komersil maupun industrial dengan tujuan untuk mencari keuntungan. Oleh karena itu, penghasilan yang didapat dari melakukan bisnis disebut dengan *business income*.

Definisi *business income*, sangat penting baik dalam *schedular* atau *global income tax system*. Dalam *schedular income tax system*, biasanya terjadi perbedaan perlakuan dalam hal tarif dan metode pemungutan antara penghasilan dari pekerjaan dengan penghasilan dari usaha atau pekerjaan bebas. Sedangkan

dalam *global income tax system* dilakukan penerapan tarif yang sama untuk seluruh penghasilan yang diterima Wajib Pajak dalam satu tahun pajak.

Business income merupakan penghasilan yang diperoleh Badan Usaha sehubungan kegiatan melakukan pekerjaan, jasa dan kegiatan lain. Jenis *Business Income* dibedakan menjadi dua (Mansyury, 1999 : 13) yakni :

1. Penghasilan sebagai pegawai atau penghasilan dari penyerahan jasa pribadi tidak bebas atau penghasilan sebagai karyawan (*dependent personal services*),
2. Penghasilan dari pekerjaan bebas, meliputi penghasilan dari *professional (independent personal services)*.

Selanjutnya definisi mengenai *pasive income*. *Pasive income* dapat diperoleh dengan usaha/ kegiatan yang relatif minim dibanding dengan *active income*. Dalam memperoleh *pasive income*, orang tidak perlu bersusah payah untuk mendapatkannya (Rosdiana dan Tarigan, 2005 : 295). Secara teori, *pasive income* menurut Barry Larking, seperti yang dikutip dalam buku karya Darussalam, John Hutagaol, dan Danny Septriadi yang berjudul “Konsep Dan Aplikasi Perpajakan Internasional” (Darussalam, Hutagaol, Septriadi, 2010: 129) mengatakan bahwa *Pasive income* adalah Suatu istilah yang biasanya digunakan untuk menggambarkan penghasilan dari investasi. Istilah tersebut juga sering digunakan dalam konteks *anti avoidance measures* seperti peraturan *controlled foreign company*. Istilah ini juga biasanya mengacu secara spesifik kepada penghasilan yang didapatkan dari aktifitas pasif seperti penghasilan dari sewa atau bisnis yang penerima penghasilannya tidak ikut terlibat.

Sektor jasa pada perekonomian mengalami periode perubahan yang hampir revolusioner. Di seluruh dunia, pendatang baru menawarkan standar jasa yang inovatif. Lovelock dan Wright (2005) mendefinisikan jasa sebagai tindakan atau kinerja yang ditawarkan suatu pihak kepada pihak lainnya. Walaupun prosesnya mungkin terkait dengan produk fisik, kinerjanya pada dasarnya tidak nyata dan biasanya tidak menghasilkan kepemilikan atas faktor-faktor produksi. Lebih lanjut mereka juga menyatakan bahwa jasa merupakan kegiatan ekonomi yang menciptakan dan memberikan manfaat bagi pelanggan pada waktu dan

tempat tertentu, sebagai hasil dari tindakan mewujudkan perubahan yang diinginkan dalam diri atau atas nama penerima jasa tersebut.

Berdasarkan prosesnya, Lovelock dan Wright (2005) mengelompokan proses jasa ke dalam beberapa katagori. Keempat katagori tersebut adalah :

1. Pemrosesan Orang, meliputi tindakan yang berwujud terhadap tubuh manusia. Pelanggan perlu secara fisik hadir dalam seluruh proses penyerahan jasa untuk menerima manfaat yang diperlukan. Contoh : transportasi, perawatan gigi.
2. Pemrosesan barang milik, meliputi tindakan yang berwujud pada barang dan benda fisik lain yang menjadi milik pelanggan. Dalam hal ini, obyek yang perlu diproses perlu hadir, tetapi pelanggan tidak perlu. Contoh : *service handphone*.
3. Pemrosesan perangsangan pikiran, merujuk tindakan tidak berwujud pada pikiran manusia. Pelanggan harus hadir secara mental, tetapi mereka dapat berada baik di suatu fasilitas jasa tertentu atau di tempat lain yang terhubung melalui sinyal penyiaran atau sambungan telekomunikasi. Jasa dalam katagori ini encakup hiburan, olah raga, tontonan, pertunjukan teater dan pendidikan.
4. Pemrosesan informasi, menggambarkan tindakan berwujud yang ditujukan pada *asset* pelanggan. Dalam katagori ini mungkin diperlukan sedikit keterlibatan langsung pelanggan begitu permintaan jasa telah diajukan. Contoh: jasa pemrosesan informasi meliputi asuransi, perbankan dan konsultasi.

Luasnya pengertian royalti untuk keperluan pajak bervariasi pada setiap yuridiksi karena royalti mencakup begitu banyak jenis pembayaran (Thuronyi : 616). Royalti menurut Thuronyi adalah pembayaran yang diterima dari pembayaran atas penggunaan atau hak untuk menggunakan harta tak berwujud atau *know-how* di bawah lisensi.

Pengertian royalti yaitu imbalan sehubungan dengan benda tak berwujud. (Mansury, 1996 : hal.45). Pembahasan mengenai royalti selalu dihubungkan dengan hak-hak atau pemilikan, seperti pemilikan karya kesusasteraan dan kesenian, perlengkapan industri dan perdagangan seperti yang telah ditentukan, dan informasi mengenai pengalaman di bidang industri, perdagangan dan ilmu pengetahuan. Jadi pemberian pengetahuan yang imbalannya berbentuk royalti

adalah pemberian hak untuk menggunakan suatu *Intellectual Property*, yaitu pemilik harta tak berwujud itu tidak perlu ikut campur tangan atas pelaksanaan pemakaian hak tersebut. (Surahmat, 2005 : hal.173).

Royalti dapat dianggap sebagai pembayaran atas penggunaan harta tak berwujud, yang pada umumnya pembayaran tersebut untuk menggunakan *intellectual Property*. (Holmes, 2007 : 257). ia mengatakan bahwa, *“Royalties can be regarded as payments for the use of intangible Property. Commonly nowadays, they are payments made for the use of intellectual Property.”*

Menurut Latham C.J, royalti adalah (Du Toit, 1999 :133) :

“properly used for the purpose of describing payments made by a person for the right to enter upon land for the purpose of cutting timber of which he becomes the owner, where those payments are made in relation to the quantity of timber cut or removed”

Dalam pengertian royalti yang dinyatakan oleh Latham C.J, royalti dianalogikan seperti pembayaran yang dilakukan untuk bisa masuk ke dalam hutan untuk memotong-motong kayu. Dalam pengertian ini, berarti royalti adalah pembayaran untuk menggunakan hak untuk mengeksploitasi maupun memperbanyak.

Dalam daftar istilah-istilah perpajakan international (M Lyon : 259) menyebutkan mengenai arti royalti yaitu :

“Payments of any kind received as consideration for the use of or the right to use Intellectual Property, such as a copyright, patent, trade mark, design or model, lan, secret formula or process. Royalty consist mainly of periodic payments based on, e.g. the output of merchandise for the production of which the invention is used the number of books sold, etc.; but lump-sum consideration also falls within the definition”.

Royalti menurut Susan M Lyons adalah pembayaran dalam bentuk apapun yang diterima sebagai pembayaran atas penggunaan atau hak untuk menggunakan dari kekayaan intelektual, seperti , *copyright*, hak paten, merk dagang, desain atau model, formula rahasia atau proses. Royalti termasuk dalam pembayaran berkala.

Penghasilan dari royalti menurut Surahmat (2011 : 193) adalah imbalan dalam rangka memakai atau hak menggunakan harta tak berwujud. Pemakai royalti hanya berhak untuk menggunakan hak tersebut dan kepemilikan dari harta dimaksud tidak beralih kepada yang menggunakan. Vogel seperti dikutip dalam “Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda oleh Rahmanto Surahmat (2011 : 193) menyebutkan bahwa royalti dikelompokkan menjadi 5 :

1. Harta tak berwujud yang memperoleh proteksi (*absolute protection*) seperti misalnya copyright, hak paten, dan merk dagang;
2. Hak-hak yang sifatnya tidak terlalu eksklusif (*the lesser exclusive right*) seperti misalnya desain, model dan rencana;
3. Pengetahuan yang sifatnya masih rahasia yang dilindungi;
4. Pengetahuan (*know-how*) yang tidak dilindungi seperti misalnya informasi mengenai pengalaman di bidang industri, komersial dan ilmiah; dan
5. Harta berwujud seperti misalnya peralatan industri, komersial, dan ilmiah.

Secara garis besar, dari konsep-konsep royalti di atas, maka dapat ditarik benang merah mengenai konsep royalti, yaitu royalti sering dihubungkan dengan hak-hak atau pemilikan seperti pemilikan karya kesusastraan dan kesenian, perlengkapan industri dan perdagangan serta informasi mengenai pengalaman di bidang industri, perdagangan dan ilmu pengetahuan. Jadi, pemberian pengetahuan yang imbalannya berbentuk royalti adalah pembayaran terhadap penggunaan dan atau pemberian hak untuk menggunakan suatu *copyright*. Pemberian hak tersebut diberikan terbatas dalam jangka waktu tertentu.

Intellectual Property menurut Schechter dan Thomas (2003 : 1),
 “*the subject matter of the laws that give rise to proprietary interest in creations of the mind. The principal legal Intellectual Property disciplines are copyright, which concern artistic and literary works...*”

Selanjutnya menurut Schechter dan Thomas (2003 : 2), “*copyright provide protection for original works of authorship. Copyright protection automatically, as soon as the work has been fixed in tangible form. The copyright law affords authors the exclusive right to reproduce, adapt, and publicly distribute, perform*

and display the protected work, subject to certain limitations such as the fair use privilege”.

Hak kekayaan intelektual dapat diartikan sebagai hak atas kepemilikan terhadap karya-karya yang timbul atau lahir karena adanya kemampuan intelektualitas manusia dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi. Karya-karya tersebut merupakan kebendaan tidak terwujud yang merupakan hasil kemampuan intelektualitas seseorang atau manusia dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi melalui daya cipta, rasa, karsa dan karyanya yang memiliki nilai-nilai moral, praktis dan ekonomis. Pada dasarnya yang termasuk dalam lingkup Hak Kekayaan Intelektual adalah segala karya dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi yang dihasilkan melalui akal atau daya pikir seseorang atau manusia tadi. Hal inilah yang membedakan Hak Kekayaan Intelektual dengan hak-hak milik lainnya yang diperoleh dari alam (Usman, 2003 :2).

Menurut Hozumi (2006 : 11), hak cipta merupakan hak yang harus dihormati secara moral, dan diberikan imbalannya yang layak secara ekonomi. Hak cipta dapat dialihkan baik seluruhnya maupun sebagian. Menurut Djumhana dan Djubaedillah (2003 : 85), hak cipta tidak dapat dialihkan secara lisan, harus secara tertulis, baik dengan akta otentik ataupun dengan akta di bawah tangan.

Menurut R. F Whale yang dikutip oleh Djumhana dan Djubaedillah (2003 : 85), dalam pengalihan hak cipta harus dibedakan antara penyerahan (*assignment*) dengan perjanjian (*agreement to assign*). Bentuk *assignment* menyebabkan kepemilikan hak cipta berpindah seluruhnya kepada pihak yang mendapat penyerahan. Sedangkan *agreement to assign* adalah bentuk perjanjian berupa perbuatan hukum, seperti jual beli dan lisensi.

Menurut Westberg seperti dikutip dalam karya ilmiah milik Mustopo (2007) mengatakan bahwa pembayaran untuk memperoleh sebagian hak (*partial right*) dari hak kekayaan intelektual dapat dikategorikan sebagai royalti. Sedangkan pembayaran yang dilakukan untuk memperoleh hak penuh (*full ownership of right*) merupakan penghasilan usaha (*business income*) atau keuntungan modal (*capital gain*).

2.2.2. Kebijakan Fiskal

Ada dua pengertian Kebijakan Fiskal menurut R Mansury dalam bukunya Kebijakan Fiskal. Pengertian pertama adalah kebijakan fiskal dalam arti luas, yaitu kebijakan untuk mempengaruhi produksi masyarakat, kesempatan kerja dan inflasi dengan mempergunakan instrumen pemungutan pajak dan pengeluaran belanja negara. Sedangkan arti kedua adalah dalam arti sempit, yaitu kebijakan yang berhubungan dengan penentuan siapa-siapa yang akan dikenakan pajak, apa yang akan dijadikan dasar pengenaan pajak, bagaimana menghitung besarnya pajak yang harus dibayar dan bagaimana tata cara pembayaran pajak yang terhutang. Kebijakan fiskal berdasarkan pengertian sempit ini disebut juga Kebijakan Perpajakan.

Pajak terdiri dari pajak langsung dan pajak tidak langsung. Dalam buku *An Introduction of Taxation* karangan Dora Hacock halaman 15, disebutkan bahwa :
“direct tax is tax which is suffered directly by the taxpayer, for instance income tax. Indirect tax is a tax which is passed on to the final consumer, for instance VAT and customs duties. Hence direct tax is a tax on income and indirect tax is a tax on expenditure. We have seen that expenditure taxes can be recessionary and regressionary rather than progressive”

Mengenai obyek pajak penghasilan yang dapat dijadikan obyek pemotongan, Yudkin (1971, hal 34) berpendapat bahwa setiap pembayaran dari satu pihak ke pihak lain dapat ditetapkan sebagai obyek *withholding taxes*. Obyeknya bisa berasal dari penghasilan bersih yang diterima oleh penerima penghasilan dan bisa juga dari penghasilan bruto. Lee Burns dan Richard Kever (1998 : 667) mengatakan bahwa tarif pemotongan biasanya *flat rate* yang diterapkan kepada jumlah bruto. Dalam hal tarif tersebut dikenakan pada jumlah bruto, maka penentuan besarnya tarif biasanya dengan mempertimbangkan pengurang-pengurang yang diperkenankan. Pertimbangan ini penting karena Wajib Pajak dalam suatu industri yang kepadanya ditetapkan sistem pemotongan, mungkin akan melakukan tuntutan pengurangan yang besar atas biaya pembelian.

Dalam hal pemungutan pajak agar tercapai dengan baik, ada azas-azas yang harus diperhatikan. Menurut Adam Smith pemungutan pajak hendaknya

didasarkan atas empat azas (Mansyuri : 4) mengutip Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1981)), yaitu :

1. *Equity*, pajak harus adil dan merata, yaitu dikenakan kepada orang-orang pribadi sebanding dengan kemampuannya untuk membayar (*ability to pay*) pajak tersebut dan juga sesuai dengan yang diterimanya;
2. *Certainty*, pajak itu tidak ditentukan sewenang-wenang, sebaiknya pajak itu harus dari semula jelas bagi semua Wajib Pajak dan seluruh masyarakat : berapa jumlah yang harus dibayar, kapan harus dibayar dan bagaimana cara membayarnya. apabila tidak ada kepastian bagi Wajib Pajak tentang kewajiban pajaknya, maka pajak yang terutang bergantung kepada “kebijaksanaan” petugas pajak yang dapat menyalahgunakan kekuasaannya untuk keuntungan dirinya;
3. *Convenience*, saat Wajib Pajak harus membayar pajak hendaknya ditentukan pada saat yang tidak akan menyulitkan Wajib Pajak;
4. *Economy*, biaya pemungutan bagi kantor pajak dan biaya memenuhi kewajiban pajak (*compliance cost*) bagi Wajib Pajak hendaknya sekecil mungkin. Demikian pula halnya dengan beban yang dipikul oleh Wajib Pajak hendaknya juga sekecil mungkin. Pajak hendaknya tidak menghalangi Wajib Pajak untuk terus melakukan kegiatan-kegiatan ekonomisnya.

Dalam rangka mengaplikasikan aspek Pajak Penghasilan yang terutang pada penjualan konten RBT, maka salah satu azas pemungutan pajak yang terpenting adalah azas kepastian hukum (*certainty*). Hal ini dimaksudkan untuk menghindari *dispute* antara Wajib Pajak dengan Fiskus yang mempengaruhi treatment pemajakannya. Menurut Adam Smith kepastian adalah lebih penting dari keadilan. Jadi, suatu sistem yang dirancang menurut azas keadilan apabila tanpa kepastian adakalanya tidak akan bisa adil atau tidak selalu adil. Menurut Sommerfeld (1983 : 1), “*tax administration have attempted to increase the certainty of some aspects of income taxation by providing detailed instructions, advance rulings, regulations, and other interpretations of the law*”.

2.2.3. Telekomunikasi

Perlu kita ketahui bahwa telekomunikasi terdiri dari dua kata “tele” yang berarti jarak jauh (*at a distance*) dan “komunikasi” yang berarti hubungan pertukaran ataupun penyampaian informasi. Teknologi telekomunikasi modern atau mencakup beberapa tipe komunikasi jarak jauh yang mencakup aural, oral, dan visual. Oleh karena itu, umumnya orang mengatakan bahwa televisi adalah melihat jarak jauh, telepon adalah bicara jarak jauh, dan telegraf adalah menulis jarak jauh.

Secara teknis, proses bertelekomunikasi dilakukan dengan memancarkan (*transmission*) suatu pesan atau data dengan signal elektronik dari suatu tempat (*origin*) dan ke suatu tempat si penerima informasi (*destination*), baik melalui suatu medium kabel maupun melalui jalur gelombang radio (*radio link*) ataupun signal radio (*radio signal*). Sebagai suatu catatan, umumnya dikenal ada empat jenis sistem komunikasi elektronik, yaitu sistem komunikasi radio, sistem komunikasi satelit, sistem komunikasi telegraf, dan sistem komunikasi telepon.

Dalam kaitannya dengan Telekomunikasi, bentuk komunikasi jarak jauh dapat dibedakan atas tiga macam:

- Komunikasi Satu Arah (*Simplex*). Dalam komunikasi satu arah (*Simplex*) pengirim dan penerima informasi tidak dapat menjalin komunikasi yang berkesinambungan melalui media yang sama. Contoh :Pager, televisi, dan radio.
- Komunikasi Dua Arah (*Duplex*). Dalam komunikasi dua arah (*Duplex*) pengirim dan penerima informasi dapat menjalin komunikasi yang berkesinambungan melalui media yang sama. Contoh : Telepon dan VOIP.
- Komunikasi Semi Dua Arah (*Half Duplex*). Dalam komunikasi semi dua arah (*Half Duplex*) pengirim dan penerima informasi berkomunikasi secara bergantian namun tetap berkesinambungan. Contoh :Handy Talkie, FAX, dan Chat Room

Untuk bisa melakukan telekomunikasi, ada beberapa komponen untuk mendukungnya yaitu :

- Informasi, merupakan data yang dikirim/diterima seperti suara, gambar, file, tulisan

- Pengirim, mengubah informasi menjadi sinyal listrik yang siap dikirim
- Media transmisi, alat yang berfungsi mengirimkan dari pengirim kepada penerima. Karena dalam jarak jauh, maka sinyal pengirim diubah lagi (dimodulasi) dengan gelombang radio, kemudian dirubah menjadi gelombang elektromagnetik dan dipancarkan dengan alat bernama Antena, agar dapat terkirim jarak jauh.
- Penerima, menerima sinyal elektromagnetik kemudian digubah menjadi sinyal listrik, sinyal dirubah kedalam informasi asli sesuai dari pengirim, selanjutnya diproses hingga bisa dipahami oleh manusia sesuai dengan yang dikirimkan.

Dalam pelaksanaannya, terdapat banyak pemain yang ada dalam industri telekomunikasi. Dalam penelitian ini, peneliti membahas antara Perusahaan Operator (*Provider*) dan *Partner*. *Partner* ini adalah pihak yang menyediakan *Content* RBT, bisa *Content Provider* dan bisa saja Perusahaan Rekaman langsung dimana para penyanyi itu bernaung.

Dengan perkembangan teknologi telekomunikasi yang diciptakan oleh produsen dengan fitur-fitur yang sedemikian canggihnya, membuat para pengguna ponsel selalu mengikuti perkembangan teknologi terbaru. Di balik dari kesuksesan produsen dalam pengembangan teknologi ponsel, hal tersebut juga didukung dengan pengembangan teknologi yang dilakukan oleh operator ponsel (*Provider*) sebagai perusahaan penyediaan jasa jaringan telekomunikasi.

Provider merupakan perusahaan penyedia jasa jaringan telekomunikasi yang awalnya mengeluarkan kartu GSM dengan fungsi dan fasilitas yang terbatas dan kemudian dikeluarkannya produk kartu CDMA yang dikenal dengan tarif murah. Fasilitas-fasilitas dari operator ponsel yang ada pada saat itu tidak membuat mereka berhenti untuk merinovasi sampai di situ saja, yang kemudian berkembang lagi dengan menyediakan fasilitas-fasilitas yang canggih seperti fasilitas pembayaran kartu kredit/tagihan, *GPRS*, *GPS*, *Wi-fi*, informasi berita, horoskop, dan lainnya termasuk *Ring Back Tone*.

Ring Back Tone atau lebih akrab kita sebut RBT adalah sebuah bentuk bisnis musik baru dengan kemasan yang menggunakan Teknologi Informasi/IT (*upload*) dan telah menjadi sebuah bisnis musik yang

menggiurkan. Cara pemanfaatan musik pada segmen ini tidak lagi memerlukan sistem transaksi konvensional sebagaimana yang biasa kita lakukan seperti ketika kita ingin membeli kaset, CD, VCD atau DVD dll. Teknisnya cukup menggunakan media ponsel yang kita miliki dengan melakukan aktivasi melalui fasilitas yang disediakan *Provider* yang menyediakan lagu yang kita butuhkan dengan cara, teknis dan sistem pembayaran yang telah ditentukan. Lagu atau musik yang dipesan juga tidak dapat dimiliki sepenuhnya. Karena lagu atau musik tersebut tetap berada pada *server Provider* yang bersangkutan dan bukan dipindahkan atau dikopi ke ponsel pelanggan. Untuk menghindari tindakan pengkopian atau *download*, *Provider* juga telah melengkapi dirinya dengan perangkat '*streaming*'.

Ring Back Tone merupakan perkembangan dari nada dering (*Ring Tone*) yang dijual oleh perusahaan *Content Provider* maupun Perusahaan Rekaman yang sebelumnya telah lebih dahulu muncul bagi para pengguna ponsel. *Ring Tone* merupakan teknologi yang berfungsi sebagai pengganti nada dering menjadi bentuk nada lagu, dan *Ring Back Tone* merupakan teknologi yang berfungsi sebagai pengganti nada sambung yang memutar lagu asli pada saat sambungan telepon dilakukan. Secara garis besar perbedaan *Ring Back Tonedengan Ring Tone* adalah :

- Pada *Ring Tone*, musik/lagu yang kita gunakan baik yang disediakan oleh perusahaan ponsel yang bersangkutan maupun yang di *download* (bukan *upload*) melalui komputer atau media apa saja, musik atau lagu itu berada dalam ponsel dan berfungsi sebagai nada dering yang kita dengar sendiri ketika orang lain menghubungi kita. Dan juga musik/lagu tersebut dapat diputar sendiri berulang-ulang, di transfer ke ponsel lain atau dihapus dari ponselnya.
- Sedangkan pada *Ring Back Tone*, musik/lagu tersebut tidak tersimpan dalam ponsel tapi tetap berada pada *server Provider* yang bersangkutan dan secara otomatis akan diperdengarkan hanya kepada mereka yang menghubungi pelanggan yang telah mengaktifkan layanan *Ring Back Tone*.

Kerjasama antara *Provider* dengan *Partner* dalam hal RBT kebanyakan dilakukan dengan alur revenue sharing namun perlakuan pajaknya yang masih belum sama, tergantung penafsiran masing-masing *Provider*. Dalam hal ini,

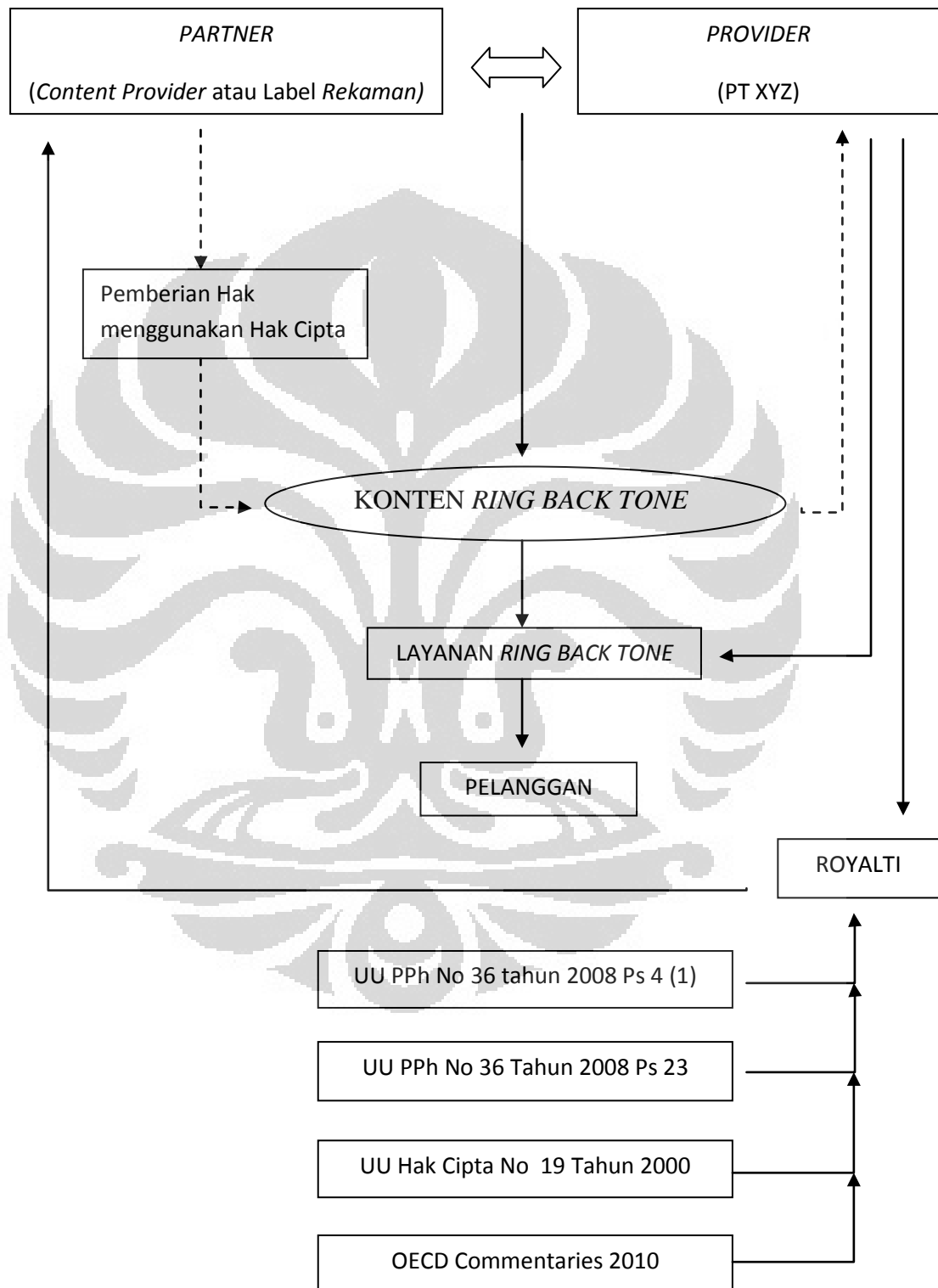
peneliti perlu membahas mengenai konsep revenue sharing. *Revenue Sharing* berasal dari bahasa Inggris yang terdiri dari dua kata yaitu, *revenue* yang berarti; hasil, penghasilan, pendapatan. *Sharing* adalah bentuk kata kerja dari *share* yang berarti bagi atau bagian. *Revenue sharing* berarti pembagian hasil, penghasilan atau pendapatan.

Revenue pada prinsip ekonomi dapat diartikan sebagai total penerimaan dari hasil usaha dalam kegiatan produksi, yang merupakan jumlah dari total output yang dikeluarkan atas barang ataupun jasa dikalikan dengan harga barang tersebut. Unsur yang terdapat di dalam *revenue* meliputi total harga pokok penjualan ditambah dengan total selisih dari hasil pendapatan penjualan tersebut. Tentunya di dalamnya meliputi modal (*capital*) ditambah dengan keuntungannya (*profit*).



2.2.4. Bagan alur pikir

Gambar 2.1 Bagan Alur Pikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Pendekatan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti memilih untuk menggunakan pendekatan kualitatif. Perbedaan antara penelitian kualitatif dan kuantitatif sering kali dijelaskan berdasarkan bentuk-bentuknya bahwa kualitatif menggunakan kata-kata dan kuantitatif menggunakan angka-angka, atau berdasarkan pertanyaan-pertanyaan yang terbuka (hipotesis kualitatif) dan pertanyaan-pertanyaan yang tertutup (hipotesis kuantitatif).

Menurut John W Creswell, penelitian kualitatif merupakan metode-metode untuk mengeksplorasi dan memahami makna yang oleh sejumlah individu atau sekelompok orang yang dianggap berasal dari masalah sosial atau kemanusiaan. Proses penelitian kualitatif ini melibatkan upaya-upaya penting seperti mengajukan pertanyaan-pertanyaan dan prosedur-prosedur, mengumpulkan data secara induktif mulai dari tema-tema yang khusus ke tema-tema yang umum, dan menafsirkan makna data. Laporan akhir untuk penelitian ini memiliki struktur dan kerangka yang fleksibel. Siapa pun yang terlibat dalam bentuk penelitian ini harus menerapkan cara pandang penelitian yang bergaya induktif, berfokus terhadap makna individual dan menerjemahkan kompleksitas suatu persoalan (diadaptasi dari Creswell, 2007).

Alasan mengapa peneliti memilih untuk menggunakan pendekatan kualitatif dalam penelitian ini adalah karena peneliti ingin menemukan pemahaman tentang apa saja sebenarnya aspek pajak penghasilan yang timbul dari penjualan konten *Ring Back Tone* (RBT) antara pihak *Provider* dengan *Partner* yang dalam hal ini bisa adalah perusahaan *Content Provider* atau Perusahaan Rekaman dan juga mengeksplorasi berbagai permasalahan-permasalahan yang timbul karena adanya ketidakjelasan peraturan. Hakekat dasar permasalahan dalam penelitian ini bersifat tidak real, tidak bisa diterima panca indera manusia, merupakan hasil interpretasi penulis, subjektif dan bertujuan untuk menemukan arti pemahaman. Untuk itulah peneliti memilih untuk

menggunakan pendekatan kualitatif karena tujuannya adalah untuk menemukan pemahaman akan realitas sosial tersebut.

3.2. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dipergunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang menggambarkan suatu fenomena sosial secara apa adanya. Penelitian deskriptif bertujuan untuk menyajikan gambaran yang lengkap mengenai setting sosial dan hubungan-hubungan yang terdapat dalam penelitian yang dimaksudkan untuk mengeksplorasi dan mengklarifikasi mengenai suatu fenomena atau kenyataan sosial, dengan jalan mendeskripsikan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah dan unit yang diteliti.

Alasan untuk memilih jenis penelitian deskriptif adalah karena pembahasan dalam penelitian ini akan banyak menggambarkan kerja sama dari transaksi penjualan konten RBT yang dilakukan oleh *Provider* dengan *Partner*, menggambarkan mekanisme *revenue sharing* yang terjadi antara *Provider* dengan *Partner*, dan menganalisis serta mengklasifikasikan aspek-aspek pajak penghasilan yang terjadi dari penjualan konten RBT ini.

Jadi, dalam penelitian ini tidak hanya menggambarkan atau menjelaskan tentang data-data yang diperoleh tetapi juga peneliti akan menganalisis dan menginterpretasikan data-data tersebut menjadi jawaban-jawaban atas pertanyaan pokok permasalahan. Hal ini sejalan dengan pendapat Surakhmad (1998) mengenai penelitian deskriptif yaitu, “suatu penelitian yang berusaha menggambarkan atau menjelaskan secermat mungkin mengenai suatu hal dari data yang ada. Penelitian deskriptif ini tidak terbatas pada pengumpulan dan penyusunan data, tetapi meliputi analisis dan interpretasi tentang arti data itu, menjadi suatu wacana dan konklusi dalam berpikir logis, praktis dan teoritis”.

3.3. Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendukung agar jenis penelitian yang telah dipilih dapat berjalan maksimal maka peneliti melakukan beberapa teknik dalam pengumpulan data.

Tujuan untuk menggambarkan secara lengkap tentang fenomena yang akan diteliti dalam ini haruslah diupayakan semaksimal mungkin agar data-data yang diperlukan bisa didapatkan. Di sini, data dikumpulkan sesuai dengan sumber, metode dan instrumen pengumpulan data yang telah dinyatakan. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan teknik kualitatif di mana data yang dikumpulkan berbentuk kata, kalimat, pernyataan dan bisa jadi gambar.

Teknik pengumpulan data yang akan dilakukan oleh peneliti adalah :

3.3.1 Studi Kepustakaan (*Liberary Research*)

Beberapa tujuan utama dari studi pustaka menurut Creswell mengutip pendapat Marshall & Rossman (1984) adalah menginformasikan kepada pembaca hasil-hasil penelitian lain yang berkaitan erat dengan penelitian yang dilakukan saat itu, menghubungkan penelitian dengan literatur-literatur yang ada dan mengisi celah-celah dalam penelitian-penelitian sebelumnya. Tinjauan ini juga dapat menyediakan kerangka kerja dan tolak ukur untuk mempertegas pentingnya penelitian tersebut, dan membandingkan hasil-hasilnya dengan penemuan-penemuan lain.

Dalam penelitian ini, studi kepustakaan dilakukan melalui pengkajian berbagai literatur seperti buku-buku, jurnal, artikel-artikel di media cetak atau elektronik baik yang ditulis oleh para ahli perpajakan maupun sumber lain seperti peraturan perundang-undangan perpajakan dengan tujuan untuk mencari konsep dan teori yang berkaitan dengan pokok permasalahan yang ada yang akan dijadikan landasan dalam menganalisis pokok permasalahan.

Selain itu peneliti juga akan menggunakan data-data yang diperoleh dari kantor pajak maupun kantor konsultan dan dari pihak-pihak yang diteliti dalam penelitian ini yaitu pihak *Provider* dan *Partner* baik sebagai Perusahaan *Content Provider* atau Perusahaan Rekaman. Data-data ini diperlukan untuk memperkuat peneliti dalam menggambarkan fenomena yang sedang diteliti.

3.3.2 Studi Lapangan (*Field Research*)

Selain studi pustaka, peneliti juga akan menggunakan studi lapangan sebagai teknik pengumpulan data. Studi lapangan dalam penelitian ini akan dilakukan dengan cara melakukan wawancara secara mendalam kepada pihak-pihak yang berhubungan dengan fenomena yang diangkat yang diharapkan dapat memberikan data-data untuk mendukung peneliti dalam mencapai tujuan penelitian.

Wawancara ini akan dilakukan dengan memakai pedoman wawancara. Hal ini dilakukan agar peneliti untuk dapat mengeksplorasi data-data yang diperlukan pada saat wawancara dan mengurangi kemungkinan terjadinya bias dalam proses wawancara.

3.4 Informan

Menurut Moleong (2004), wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan tersebut dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancara (*interviewee*) (hal 135). Pada dasarnya wawancara merupakan proses interaksi antara pewawancara dengan yang diwawancara. Sukses tidaknya pelaksanaan wawancara bergantung sekali dari proses interaksi yang terjadi. Wawasan dan pengertian adalah satu elemen yang paling penting dari proses interaksi yang terjadi.

Untuk mendapatkan gambaran tentang fenomena yang diteliti, peneliti akan melakukan wawancara secara mendalam kepada pihak-pihak yang dianggap berkompetensi di bidangnya masing-masing. Mereka adalah informan kunci (*key informan*) agar wawancara yang dilakukan menjadi akurat karena informasi yang didapatkan juga akurat. Selanjutnya informan-informan ini akan dikelompokkan menjadi :

1. Pihak Akademisi

Kategori ini berisi informan-informan yang memiliki kompetensi di bidang telekomunikasi maupun hukum dan perpajakan yang diharapkan akan menambah dasar analisis bagi peneliti. Hasil wawancara yang diharapkan adalah adanya informasi-informasi mengenai konsep telekomunikasi untuk

mempermudah peneliti menganalisis perlakuan pajak dalam penjualan RBT antara *Provider* dengan *Partner*. Informan dalam kategori ini adalah :

- A. Dosen Fakultas Hukum, dan
- B. Dosen Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik.

2. Pihak Praktisi

Kategori ini berisi informan-informan yang berhubungan dengan bisnis penjualan RBT, baik terlibat langsung maupun tidak langsung. Informan yang terlibat langsung adalah Wajib Pajak dan yang tidak langsung adalah konsultan pajak. Informasi-informasi yang diharapkan akan diperoleh oleh peneliti setelah dilakukan wawancara mendalam dengan informan-informan ini adalah informasi mengenai mekanisme dan alur kerja sama penjualan RBT antara *Provider* dengan *Partner*, bagaimana perlakuan pajak penghasilan yang diterapkan di perusahaan WP, dan mendapatkan informasi jika dicermati dari kacamata konsultan. Informan-informan yang dimaksud adalah :

- General Manajer, Manajer WHT di PT XYZ;
- Staf Digital Music Management PT XYZ;
- Manajer Music Performance dan SPV Tax di Perusahaan *Content Provider*;
- Konsultan Pajak di TSS *Consult Ernst & Young*, Danny Darussalam Tac Center, Suluh Consultant,

3.5 Proses Penelitian

Proses penelitian yang dilakukan oleh peneliti dalam penelitian ini terdiri dari 3 proses, di mana satu sama lain saling berkaitan. Proses pertama adalah proses penentuan tema, kedua pengambilan data dan terakhir adalah pengolahan data.

Penelitian ini diawali dengan proses penentuan tema yang akan diteliti. Alasan mengapa peneliti mengambil tema telekomunikasi adalah karena industri telekomunikasi saat ini sedang berkembang. Dahulu perusahaan operator (*Provider*) hanya ada sedikit, tidak lebih dari 5 karena belum banyak orang yang

menggunakan telepon genggam. Namun sekarang, dengan banyaknya orang yang menggunakan telepon genggam maka *Provider* pun menjadi berkembang menjadi 11 *Provider*. Pemilihan fenomena RBT karena saat ini tengah banyak pembicaraan mengenai bisnis penjualan RBT. Penjualan RBT pun semakin marak. Namun, perkembangan ini tidak disertai dengan adanya peraturan di bidang perpajakan padahal dalam prakteknya terjadi perbedaan perlakuan pajak penghasilan di masing-masing *Provider*. Dengan melihat berbagai fenomena ini timbullah ketertarikan pada diri penulis untuk melakukan penelitian terhadap aspek pajak penghasilan pada penjualan RBT antara *Provider* dengan *Partner*. Peneliti kemudian memutuskan untuk mengambil studi kasus tentang PT XYZ karena PT XYZ merupakan salah satu *Provider* terbesar saat ini di Indonesia sehingga, akan menjadi sangat menarik untuk membahasnya.

Dalam melakukan penelitian tentu saja peneliti membutuhkan data-data dan informasi terkait fenomena yang akan diteliti. Maka, proses kedua adalah pengambilan data dan informasi. Data-data dan informasi ini yang didapat diharapkan akan membantu peneliti untuk menggambarkan dan menganalisis fenomena yang diteliti. Teknik pengambilan data yang dipilih oleh peneliti adalah studi kepustakaan dan studi lapangan.

Proses terakhir adalah proses analisis data. Setelah data dan informasi sudah terkumpul maka data dan informasi tersebut akan dianalisis dan diolah untuk mendapatkan jawaban dari pertanyaan-pertanyaan dari pokok permasalahan. Data yang sudah dianalisis dan diolah inilah yang kemudian akan menjadi kesimpulan penelitian.

3.6 Batasan Penelitian

Batasan penelitian diperlukan agar penelitian yang dilakukan menjadi fokus dan terarah. Terdapat tiga batasan yang dipergunakan dalam penelitian ini. Pertama, penelitian ini hanya meneliti aspek pajak penghasilan atas penjualan konten *Ring Back Tone*. Alasan memilih hanya pajak penghasilan karena terdapat berbagai tarif yang ada di pajak penghasilan sehingga jika terdapat perbedaan penafsiran dari pihak WP akan mengakibatkan bedanya tarif yang dikenakan.

Batasan kedua adalah hanya meneliti aspek PPh antara PT XYZ dengan *Partner*. Alasan batasan kedua ini adalah karena penelitian ini mengambil studi kasus pada PT XYZ dan yang perlakuannya berbeda antar *Provider* adalah perlakuan pajak yang terjadi antara *Provider* dengan *Partner*.

Batasan ketiga adalah hanya meneliti *Partner* yang merupakan resident Indonesia. Alasan ketiga ini adalah agar penelitian ini tidak melebar menjadi tema dari pajak internasional yang harus membahas mengenai Tax Treaty antara Indonesia dengan negara resident dari *Partner*.

3.7 Site Penelitian

Site adalah tempat terjadinya suatu fenomena atau aktivitas. Site dan masalah sosial tidak dapat dipisahkan. Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan penelitian di PT XYZ. Selain itu penelitian juga dilakukan terhadap *Partner* baik *Content Provider* maupun Perusahaan Rekaman dimana artis yang mempunyai lagu dijadikan *Content* RBT. Selanjutnya, peneliti melakukan penelitian di Universitas Indonesia, dan Kantor Konsultan Pajak dan KAP.

3.8. Keterbatasan Penelitian

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah peneliti tidak menemui informan dari pihak pembuat kebijakan dikarenakan proses birokrasi yang terlalu lama dan tidak ada kepastian yang diberikan. Setelah mencoba beberapa kali menghubungi informan, namun tidak juga ada kepastian. Selain itu, peneliti juga tidak bisa mendapatkan akses secara langsung untuk melakukan penelitian di *Provider* lain karena masalah birokrasi dan alasan kerahasiaan perusahaan.

BAB IV
GAMBARAN UMUM
PENJUALAN KONTEN *RING BACK TONE* (RBT)

Kerja sama antara *Provider* dengan *Partner* terkait dengan penjualan konten *Ring Back Tone* berbeda-beda. Perbedaan yang ada adalah dari alur kerja sama, kontrak yang jelas berbeda di setiap *Provider* yang ternyata juga menyebabkan perbedaan pada perlakuan aspek pajak penghasilannya. Berikut beberapa alur kerja sama antara Perusahaan Operator (*Provider*) dengan *Partner* :

- *Provider A*

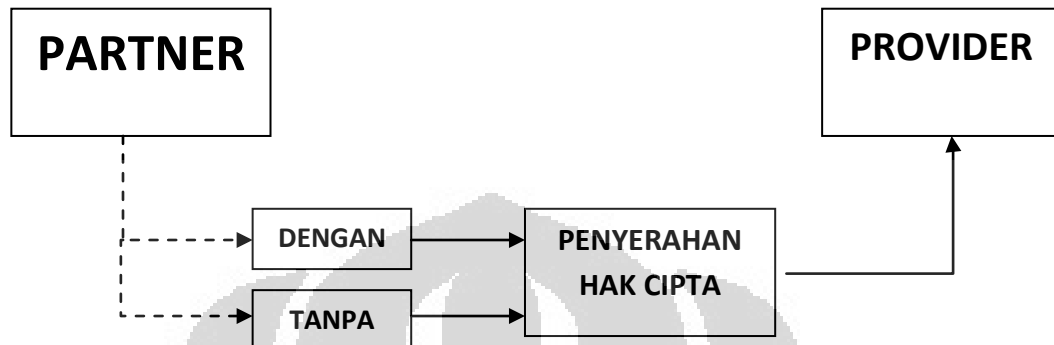
Gambar 4.1 Alur Kerja Sama *Provider A*



Di *Provider A*, alur kerja sama dilakukan dengan menggunakan pihak ketiga. *Provider* tidak langsung bekerja sama dan mengikat kontrak dengan *Content Provider* ataupun label rekaman. *Provider* tersebut bekerja sama dengan pihak ketiga sebagai jembatan antara *Provider* dengan *Partner*. *Provider* bekerja sama dengan pihak ketiga, lalu pihak ketiga yang bekerja sama dengan para *Content Provider* maupun label rekaman. Pada alur ini, *Provider* tidak terlibat dengan pengadaan konten RBT dari *Content Provider* maupun label rekaman. *Provider* hanya mengetahui bahwa konten tersebut disalurkan oleh pihak ketiga ini. Jadi, Kontrak yang ada pada *Provider* adalah antara *Provider* dengan pihak ketiga.

- Provider B dan Provider C

Gambar 4.1 Alur Kerja Sama Provider B dan Provider C



Alur kerja sama yang umum adalah alur kerja sama yang bekerja sama dan mengikatkan diri dalam sebuah ikatan perjanjian langsung antara *Provider* dengan *Content Provider* ataupun label rekaman namun terdapat perbedaan dalam hal pemberian hak-hak dari *Partner* yang dalam hal ini dimaksudkan kepada *Content Provider* maupun label rekaman kepada *Provider*. hak-hak ini biasanya dapat dilihat dari kontrak kerjanya. *Provider B* diberikan hak untuk mengubah sebuah lagu menjadi konten RBT. *Partner* hanya memberikan lagu yang akan dijadikan konten RBT oleh *Provider B*. Adanya pemotongan, penambahan dan hal-hal dalam rangka mengfinalisasikan konten RBT menjadi tanggung jawab *Provider*. berbeda dengan *Provider C*, tidak ada hak yang diberikan oleh *Partner*. *Provider C* hanya menjadi jembatan antara *Partner* dengan pelanggan. *Provider C* berlaku sebagai *service Provider* yang secara sederhananya hanya sebagai toko yang dititipkan konten RBT untuk disalurkan kepada pelanggan.

Dalam penelitian ini, kerja sama penjualan konten RBT yang akan dibahas adalah alur kerja sama antara PT XYZ dengan *Partnernya*. Secara garis besar alur kerja sama yang dijalankan merupakan alur kerja sama yang umum namun akan dibahas secara terperinci dengan membahas pula mengenai hak-hak PT XYZ dan *Partner* yang tertulis dalam kontrak.

4.1. Kerja sama PT XYZ dengan *Partner* terkait Penjualan Konten *Ring Back Tone (RBT)*

Alur kerja sama yang dilakukan oleh PT XYZ adalah alur kerja sama yang bersifat langsung antara *Provider* dengan *Partner*. Mekanisme kerja sama terkait penjualan RBT antara PT XYZ dengan *Partner* adalah bahwa masing-masing pihak sepakat untuk mengikatkan diri ke dalam suatu Perjanjian Kerja sama (PKS) dengan ketentuan dan syarat-syarat yang telah disepakati dalam PKS. PT XYZ berdasarkan hukum yang berlaku di Indonesia merupakan pemegang ijin nasional untuk operator selular GSM yang menyediakan layanan telepon selular termasuk di dalamnya *value added services Ring Back Tone* (layangan RBT) kepada pelanggannya. *Partner* adalah perusahaan yang bergerak di dalam bisnis rekaman suara, termasuk promosi dan distribusinya di mana rekaman suara tersebut dapat dijadikan *Content* untuk layanan RBT yang diselenggarakan oleh PT XYZ.

Kerja sama yang dilakukan antara pihak PT XYZ dengan *Partner* dimulai dari pengiriman surat kerja sama, proposal, dan dokumen perusahaan oleh calon *Partner* kepada PT XYZ. Proposal ini terdiri dari :

- *Company Profile*,
- Artist dan lagu yang dimiliki,
- *Marketing Plan*,
- Proyeksi *Traffic* dan *Revenue* (1 tahun ke depan).

Dokumen perusahaan yang juga harus disampaikan kepada PT XYZ merupakan dokumen-dokumen syarat untuk meyakinkan bahwa *Partner* yang ingin melakukan kerja sama adalah benar perusahaan yang memenuhi kualifikasi menurut penilaian dasar PT XYZ. Terdapat dokumen-dokumen yang merupakan bagian dari *tax planning* PT XYZ Misalnya fotokopi NPWP, Surat Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak (SP PKP), dan Surat Keterangan Domisili (SKP) jika *Partner* merupakan *Resident* Luar Negeri.

Setelah surat kerja sama, proposal, dan dokumen perusahaan diterima oleh pihak PT XYZ maka selanjutnya akan dilaksanakan *check and review*. Jika

dokumen-dokumen yang diserahkan dinilai layak untuk dilanjutkan kerja samanya maka akan dilaksanakan rapat dengan calon *Partner*. Pada saat rapat ini, *Partner* akan menjelaskan isi proposal dan penjelasan dari pihak PT XYZ tentang bisnis model, sistem evaluasi, kewajiban teknis yang harus dipenuhi oleh *Partner* dan cara promosi penjualan. Jika dari rapat tersebut disetujui maka akan dibuatkan risalah rapat yang akan diproses oleh bagian *Legal* menjadi Berita Acara Kesepakatan (BAK) yang selanjutnya akan disepakati dan dibuatkan Perjanjian Kerja Sama (PKS).

Dalam PKS disebutkan bahwa, *Content*, termasuk Seluruh Hak (termasuk hak kekayaan intelektual), judul dan kepentingan, termasuk sebagian atau seluruh materi yang diciptakan dan yang terkandung di dalamnya (baik secara keseluruhan maupun sebagian, termasuk tanpa dibatasi, semua format file-file, bentuk file yang sudah dikonversi dan bentuk sejenisnya) dimaksud dalam perjanjian, sebagai bagian dari *Partner* dan PT XYZ.

Untuk kepentingan kerja sama *Partner* sepakat untuk menyediakan *Content* untuk disimpan di *server* PT XYZ. Hal-hal yang menjadi kewajiban dari PT XYZ terkait kerja sama layanan RBT ini adalah :

- a. PT XYZ menyediakan *server*;
- b. PT XYZ menyediakan Sistem IVRS;
- c. PT XYZ menarik pembayaran harga RBT dari pelanggan.

PT XYZ juga bersepakat untuk menyediakan dan mengoperasikan perangkat sesuai dengan teknologi yang diperlukan dalam rangka menyediakan fasilitas layanan RBT berikut pelayanan kepada pelanggan RBT yang dibebankan kepada pelanggan RBT.

Jangka waktu dari Perjanjian Kerja Sama antara PT XYZ dengan *Partner* adalah satu taun, dalam hal para pihak berkeinginan untuk menambah dan/atau mengubah perjanjian, para pihak sepakat untuk membuat amandemen atas perjanjian. Perjanjian Kerja Sama antara PT XYZ dengan *Partner* bisa saja dibuat kembali namun tetap menggunakan PKS baru.

Sebelum konten tersebut diupload ke *server* PT XYZ, maka *Partner* wajib untuk menyerahkan kelengkapan berupa :

- a. Seluruh kelengkapan dokumen termasuk surat pernyataan hak-hak, lisensi, persetujuan yang berkaitan dengan konten dari penulis lirik dan/atau pencipta lagu artis dan/atau *publisher*,
- b. Surat pernyataan yang menyatakan bahwa hak-hak, lisensi, persetujuan yang berkaitan dengan konten dari penulis lirik dan /atau pencipta lagu dan/ atau artis dan/atau *publisher*,
- c. Dalam hal kontrak yang ditandatangani oleh *publisher*, pernyataan dari pencipta lagu harus dilampirkan juga. Pernyataan ini wajib diberikan dari Pemegang Hak kepada Mitra untuk melakukan perubahan, memotong, mengubah format atau kegiatan lainnya yang diperlukan dalam rangka penyediaan konten,
- d. Bukti pembayaran atau surat pernyataan dari Mitra yang menjamin atas pembayaran dan mekanisme pembayaran kepada Pemegang hak.

Upload lagu ke server PT XYZ adalah menjadi tanggung jawab Partner. Ketika PKS disepakati dan ditanda tangan, maka *Partner* akan diberikan username dan password *server* sebagai Id *Partner* di *server* PT XYZ. Setelah *Partner* memperoleh *username* dan *password* pada *server* PT XYZ maka *Partner* sudah dapat mengunduh lagu yang akan dijadikan *Ring Back Tone*. lagu tersebut kemudian akan disebut sebagai konten *Ring Back Tone* (RBT). Konten RBT ini akan dinilai oleh PIC yang telah ditunjuk oleh PT XYZ. Penilaian ini berhubungan sesuai atau tidak sesuai dengan standar yang dimiliki oleh PT XYZ. Jika memang dinilai belum sesuai, *Partner* dapat memperbaiki konten tersebut. Jika sudah sesuai maka PT XYZ akan memberikan kode pada konten tersebut dan akan dilakukan uji coba aktivasi untuk menilai apa sudah sesuai antara kode dan konten RBT pada saat diaktivasi. Jika semua sudah sesuai, itu artinya konten RBT sudah dinyatakan bisa untuk dijual kepada pelanggan PT XYZ. Format RingID baru adalah sebagai berikut :

Tabel 4.1 Format RingID

			Remarks
Normal Song - Ring ID (9 digit)			Change prefix limit
Prefix (2 digit)			
10 - old			
1X - new			
to			
7X - new	CP ID (2 digit)	sequence (5 digit)	
example:			
1001XXXXX			
7999XXXXX			
Package - Ring ID (9 digit)			change in arrangement
9 (1 digit code)	xxxx (4 digit CP ID)	sequence (4 digit)	
Jukebox - Ring ID (9 digit)			change in arrangement
8 (1 digit code)	xxxx (4 digit CP ID)	sequence (4 digit)	
Corporate - Ring ID (9 digit)			same (no change)
9997 (4 digit code)	sequence (5 digit)		
Advertisement - Ring ID (9 digit)			same (no change)
9996 (4 digit code)	sequence (5 digit)		
Advertisement - Ring ID (9 digit)			same (no change)
9995 (4 digit code)	sequence (5 digit)		

Sumber : PT XYZ

Dalam PKS antara PT XYZ dan *Partner* dinyatakan bahwa dalam jangka waktu perjanjian, konten (termasuk Hak Milik Intelektual), judul dan kepentingan, termasuk sebagian atau seluruh materi yang diciptakan dan yang terkandung di dalamnya (baik secara keseluruhan maupun sebagian, termasuk tanpa dibatasi, semua format file-file, bentuk file yang sudah dikonversi dan bentuk sejenisnya) dimaksud dalam perjanjian ini, sebagai bagian dari para pihak yaitu PT XYZ dan *Partner*, menjadi hak eksklusif dari Mitra dan dapat disimpan dan digunakan hanya untuk kepentingan dimaksud dalam ketentuan perjanjian ini.

Konten RBT tersebut setiap bulan akan terus dipantau *traffic* penjualannya oleh PIC dari PT XYZ dan akan dievaluasi setiap enam bulan. Evaluasi ini akan dilaporkan oleh PIC PT XYZ dalam bentuk RBT *report*. Jika ada ketidaksesuaian dengan Marketing Plan yang telah diajukan oleh pihak *Partner* pada awal kerja sama maka akan dilakukan rapat ulang. Jika tidak ada solusi dari pihak *Partner*, maka bisa saja kerja sama ini dihentikan. Selain itu tidak menutup kemungkinan akan dilakukan penyesuaian harga konten RBT yang dijual ke pelanggan.

PT XYZ memiliki kewenangan penuh untuk menentukan harga RBT untuk setiap *Content* yang akan dikenakan kepada para pelanggan RBT. Pada jalannya kerja sama ini tidak menutup kemungkinan akan ada penyesuaian harga, salah satu sebabnya adalah trafik penjualannya yang menurun.

PT XYZ dan *Partner* sepakat atas prinsip pembagian hak pembayaran berupa *revenue sharing* dengan pembagian 45% untuk *Partner* dan 55% untuk PT XYZ. Pembagian hasil ini adalah pasti, tidak seperti sebelumnya yang masih berdasarkan trafik penjualan. Pembayaran akan diselesaikan berdasarkan data trafik PT XYZ, untuk itu PT XYZ akan memberikan rekaman trafik sebagai dasar pembayaran. Revenue yang akan dibagi kepada *Partner* akan diberikan maksimal 30 hari sejak *Partner* mengirimkan *invoice* yang lengkap dan benar kepada PT XYZ yang disertai dengan :

- a. Invoice asli;
- b. Fotokopi NPWP;
- c. Fotokopi rekaman *traffic* data.

Konten RBT yang diberikan oleh *Partner* hanya digunakan untuk kepentingan layanan RBT berdasarkan PKS yang telah disepakati. Namun tidak ada batasan kepada *Partner* untuk hanya mengikatkan diri dengan PT XYZ, *Partner* bisa mengikatkan diri dengan *Provider* lainnya tanpa pemberitahuan secara tertulis terlebih dahulu kepada PT XYZ, dengan ketentuan PT XYZ berhak menunjuk penyedia konten lainnya selain *Partner* dalam perjanjian ini untuk mengisi layanan yang sama.

Beberapa hal yang menjadi perhatian dari PKS antara PT XYZ dengan *Partner* adalah bahwa *Partner* :

- a. Menyatakan dan menjamin bahwa pihaknya adalah telah mendapatkan seluruh lisensi, izin dari si pemilik Hak Cipta,
- b. *Partner* tidak memberikan PT XYZ hal-ha sebagai berikut :
 - Hak atas konten di luar teritori,
 - Hak lain selain yang disahkan oleh *Partner*,
 - Hak untuk menjual, mengalihkan atau mejaminkan kepemilikan atas konten ini kepada pihak ketiga.

- c. *Partner* menjamin PT XYZ bahwa *Partner* memiliki hak penuh dan otoritas untuk mengikatkan diri untuk Perjanjian Kerja Sama ini, dan bertanggung jawab terhadap seluruh perjanjian yang berkaitan dengan dan pembayaran yang timbul dari pencipta, artis rekaman, biaya penerbitan dan hak-hak lainnya yang berhubungan dengan penggunaan konten yang disediakan.
- d. *Partner* menyatakan dan menjamin bahwa pihaknya telah mendapatkan ijin dan seluruh persetujuan yang berkaitan dengan pembuatan konten dari pemegang hak, khususnya hak moral.

Mengacu kepada Undang-Undang Pajak Penghasilan No.36 tahun 2008 pasal 4 ayat 1 huruf h royalti adalah suatu jumlah yang dibayarkan atau terutang dengan cara atau perhitungan apa pun, baik dilakukan secara berkala maupun tidak sebagai imbalan atas :

1. Penggunaan atau hak menggunakan hak cipta di bidang kesusastraan, kesenian atau karya ilmiah, paten, desain atau model, rencana, formula atau proses rahasia, merek dagang, atau bentuk hak kekayaan intelektual/industrial atau hak serupa lainnya;
2. Penggunaan atau hak menggunakan peralatan/perlengkapan industrial, komersial, atau ilmiah;
3. Pemberian pengetahuan atau informasi di bidang ilmiah,teknikal, industrial, atau komersial;
4. Pemberian bantuan tambahan atau pelengkap sehubungan dengan penggunaan atau hak menggunakan hak-hak tersebut pada angka 1, penggunaan atau hak menggunakan peralatan/perlengkapan tersebut pada angka 2, atau pemberian pengetahuan atau informasi tersebut pada angka 3, berupa :
 - a. Penerimaan atau hak menerima rekaman gambar atau rekaman suara atau keduanya, yang disalurkan kepada masyarakat melalui satelit, kabel, serat optik, atau teknologi yang serupa;

- b. Penggunaan atau hak menggunakan rekaman gambar atau rekaman suara atau keduanya, untuk siaran televisi atau radio yang disiarkan/dipancarkan melalui satelit, kabel, serat optik, atau teknologi yang serupa;
 - c. Penggunaan atau hak menggunakan sebagian atau seluruh spektrum radio komunikasi;
5. Penggunaan atau hak menggunakan film gambar hidup (motion picture films), film atau pita video untuk siaran televisi, atau pita suara untuk siaran radio; dan
 6. Pelepasan seluruhnya atau sebagian hak yang berkenaan dengan penggunaan atau hak pemberian kekayaan intelektual/industrial atau hak-hak lainnya sebagaimana tersebut di atas.

Berdasarkan pasal 12 ayat (2) OECD Model mendefinisikan royalty sebagai berikut : (Darussalam, Hutagaol, Septriadi, 2010, hal.163-165).

Tabel 4.2.

Perbedaan Definisi Royalti Menurut OECD dan UN Model

Pasal 12 ayat (2) OECD Model	Pasal 12 ayat (3) UN Model
<i>Payments of any payments of any kind received as consideration for the use of , or the right to use, any copyrights of literary, artistic, or scientific works including cinematograph films, any patent, trademark, design or model, plan, secret formula or process, or for information concerning industrial, commercial or scientific experience</i>	<i>payments of any kind received as consideration for the use of , or the right to use, any copyrights of literary, artistic, or scientific works including cinematograph films, or films or tapes used for radio or television broadcasting, any patent, trademark, design or model, plan, secret formula or process, or for the use of, or the right to use, industrial, commercial or scientific equipment or for information concerning industrial, commercial or scientific experience</i>

Dalam pasal 12 ayat (2) OECD Model tersebut, royalti dibedakan menjadi dua, yaitu:

1. Setiap pembayaran yang diterima sebagai imbalan untuk memakai atau hak memakai :

- a. Hak cipta atas karya tulis, karya seni atau karya ilmiah, termasuk film bioskop;
 - b. Hak paten, merk dagang, pola atau model, rencana, rumus rahasia atau proses rahasia; atau
2. Setiap pembayaran yang diterima sebagai imbalan atas informasi yang berkenaan dengan pengalaman dibidang industri, perdagangan, atau ilmu pengetahuan, disebut sebagai *know-how*.

Berdasarkan pasal 12 ayat (3) UN Model memberikan definisi royalti :

1. Pembayaran yang diterima untuk menggunakan atau hak untuk menggunakan hak cipta atas karya seni berupa pita-pita yang dipakai untuk penyiaran radio dan televisi;
2. Pembayaran yang diterima untuk menggunakan atau hak untuk menggunakan perlengkapan perindustrian, perdagangan atau perlengkapan ilmiah.

4.2. Gambaran Umum PT XYZ

PT XYZ adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pelayanan telekomunikasi selular berbasis GSM. Dengan semakin berkembangnya bisnis telekomunikasi khususnya telekomunikasi seluler dan dengan keinginan yang kuat, menjadikan PT XYZ sebagai operator telepon seluler yang bertaraf internasional dengan produk dengan standart internasional.

Visi dan Misi PT XYZ adalah :

Visi : *Best and Leading Mobile Lifestyle and Solution Provider in the Region*

Misi : *Deliver mobile lifestyle services and solution in excellent way that exceed customer expectation, create value for all stakeholders and the economic development of the nation.*

Tujuan usaha didirikannya PT XYZ adalah menyediakan jasa telekomunikasi bergerak, khususnya:

- Perencanaan, rekayasa, pembangunan, penyediaan, pengembangan, pengoperasian dan pemeliharaan jaringan jasa telekomunikasi bergerak termasuk GSM beserta fasilitas pendukung lainnya yang berhubungan dengan jasa telekomunikasi yang dimaksud, baik di dalam maupun di luar Indonesia;
- Menyediakan, mengembangkan dan menyelenggarakan jasa-jasa yang berhubungan dengan jasa telekomunikasi bergerak, termasuk jasa transaksi keuangan secara elektronik untuk memperluas lingkup penyediaan jasa telekomunikasi bagi masyarakat;
- Menjalankan kegiatan usaha lainnya dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki Perusahaan secara optimal.

PT XYZ juga dapat mendirikan perusahaan lain atau bergerak dalam aktivitas lain yang terkait dengan kegiatan usaha tersebut, baik secara sendiri atau bersama-sama dengan pihak lain, baik di dalam maupun di luar Indonesia, selama hal tersebut tidak melanggar hukum yang berlaku dan sesuai dengan anggaran dasar PT XYZ.

Mengacu pada Undang-Undang Telekomunikasi No. 36/1999, berdasarkan Surat Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika, PT XYZ adalah perusahaan telekomunikasi yang telah mendapat izin untuk menyelenggarakan:

- a. Jasa telekomunikasi bergerak selular pada pita frekuensi radio 900 MHz dan 1800 MHz;
- b. Jasa telekomunikasi bergerak selular IMT-2000 pada pita frekuensi radio 2,1 GHz (3G); dan
- c. Jasa telekomunikasi dasar.

Izin baru tersebut di atas mengatur tentang hak dan kewajiban PT XYZ, termasuk sanksi-sanksi yang relevan. Izin tersebut memiliki masa berlaku tidak terbatas, yang akan dievaluasi secara tahunan.

Pemegang saham PT XYZ adalah:

- a. PT. AYZ 65%
- b. PLS Pte Ltd 35%.

Berdasarkan Surat Keputusan Dirjen tanggal 24 September 2009, Menteri Komunikasi dan Informatika melalui Direktorat Jenderal Pos dan Telekomunikasi

memberi izin PT XYZ untuk menyediakan jasa VoIP di beberapa daerah. Izin tersebut memiliki masa berlaku tidak terbatas, yang akan dievaluasi setiap tahun atau setiap lima tahun.

Berdasarkan Surat Keputusan Menteri Komunikasi dan Informatika tanggal 1 September 2009, pemerintah memberi PT XYZ tambahan lisensi IMT-2000 pada pita frekuensi radio 2,1 GHz untuk jangka waktu 10 tahun sejak tanggal dikeluarkannya surat keputusan.

Berdasarkan Surat Keputusan Menkominfo pada tanggal 25 Januari 2010 dan 28 Januari 2010, Pemerintah memberikan PT XYZ lisensi operasi untuk menyediakan jaringan tetap lokal dalam program Kewajiban Pelayanan Universal (“KPU”). Lisensi berlaku sampai dengan berakhirnya masa perjanjian, dapat diperpanjang tergantung hasil evaluasi.

Berdasarkan Surat Keputusan Direktur Jenderal Pos dan Telekomunikasi tanggal 17 Juni 2010, Kementerian Komunikasi dan Informatika melalui DJPT memberikan PT XYZ lisensi operasi untuk menyediakan jasa internet. Lisensi tersebut memiliki masa berlaku tidak terbatas, yang akan dievaluasi setiap tahun atau setiap lima tahun.

Sumber-sumber pendapatan yang diterima PT XYZ berasal dari beberapa sumber, baik itu dari core business maupun bukan. Berikut adalah sumber-sumber pendapatan tersebut :

a. Layanan Dasar

Layanan telephony dan SMS untuk pengguna prabayar dan pascabayar

b. Layanan Internasional Roaming

Dalam rangka mendorong pertumbuhan trafik jelajah internasional dan menjaga trafik dan pendapatan dari mitra internasional, sampai dengan akhir September 2011, PT XYZ telah memiliki perjanjian roaming (Voice, GPRS, 3G, CAMEL) di lebih dari 100 negara.

c. Corporate Business Solutions

Kategori utama *Corporate Business Solutions* adalah sebagai berikut:

- *Business Mobility*
- *Wireless Connectivity*
- *Business Leveraging*

d. Layanan Tambahan Lainnya

Layanan tambahan ini antara lain :

- Layanan Nilai Tambah (VAS)
- Data (*Broadband*)
- Musik dan Konten Digital (termasuk *Ring Back Tone*)
- *Mobile Advertising*

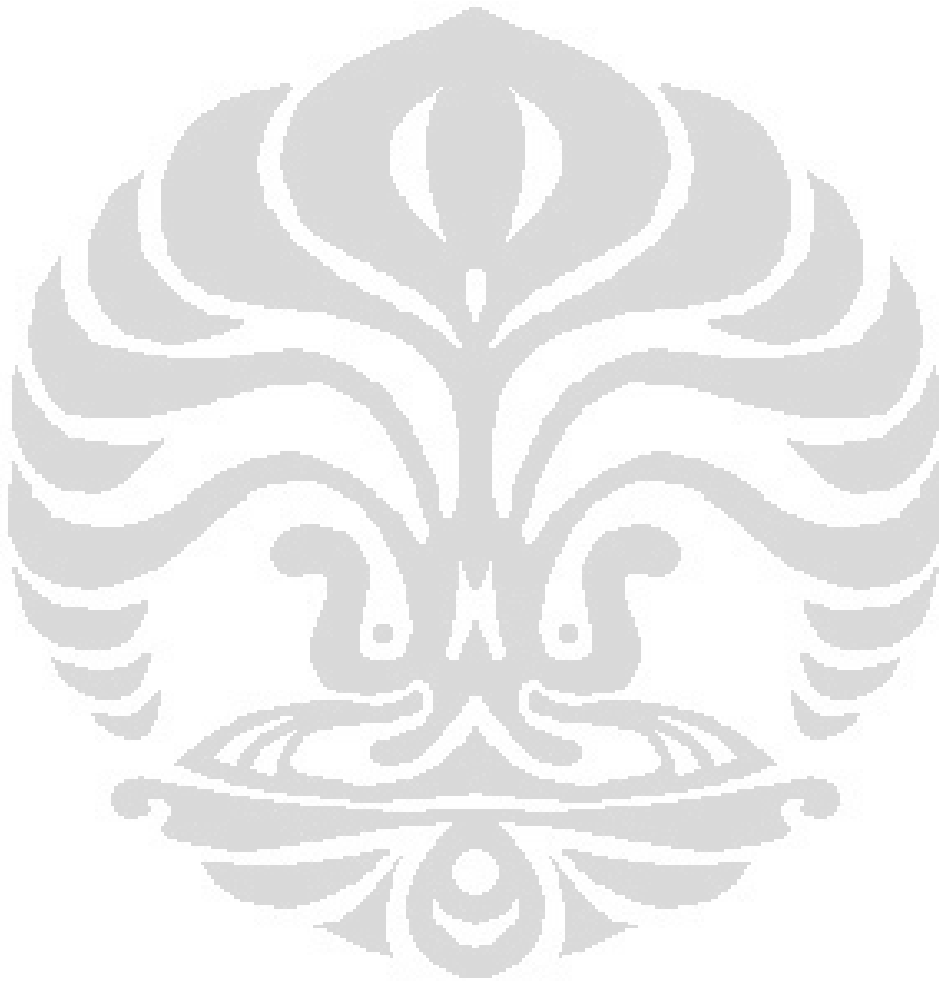
Dengan memiliki lisensi jasa telekomunikasi bergerak dari Kemenkominfo, PT XYZ telah membangun jaringan telekomunikasi di seluruh wilayah Indonesia dengan 44.000 BTS sehingga dapat melakukan kerjasama interkoneksi dengan operator di dalam negeri dan roaming internasional dengan operator luar negeri untuk memberikan layanan telekomunikasi untuk seluruh pelanggan. PT XYZ juga telah membangun layanan data dan tambahan dengan melakukan kerjasama dengan mitra-mitra dalam dan luar negeri, dan media untuk meraih sumber pendapatan baru.

Budaya perusahaan yang berlaku di PT XYZ adalah perusahaan *top management, middle management, dan lower management*. PT XYZ memiliki budaya perusahaan yang diharapkan dapat menjadi komitmen dan tujuan bagi perusahaan sehingga dapat memberikan pelayanan yang terbaik bagi pelanggannya. Budaya PT XYZ adalah :

- a. *Integrity*, konsistensi antara nurani dan tindakan dengan aturan standar kebenaran yang berlaku. Karyawan perusahaan harus bersikap konsisten dalam pemikiran dan perbuatan berdasarkan peraturan dan norma perusahaan;
- b. *Professionalism*, upaya secara konsisten memiliki tanggung jawab dan mampu dalam menyelenggarakan tugas dengan memiliki solusi yang terbaik. Karyawan PT XYZ harus memiliki tanggung jawab dan kompetensi yang optimal untuk dapat memberikan pemecahan masalah yang lengkap dan terintegrasi.
- c. *Team Work*, berupaya secara konsisten membangun hubungan kerja yang bersinergi dan saling menghargai dalam pencapaian tujuan perusahaan. Karyawan PT XYZ harus berusaha untuk mencapai sinergi, transparansi,

dan efektif baik dengan pihak intrnal maupun eksternal untuk dapat menyampaikan solusi terbaik;

- d. *Customer Intimacy*, secara konsisten bersikap peduli, menghargai, dan berupaya untuk memahami serta memenuhi kebutuhan pelanggan secara optimal. Karyawan PT XYZ harus memahami, peduli, dan menghargai kebutuhan dan kepentingan pelanggan/pemegang saham dengan memberikan pemecahan masalah yang tepat.



BAB V

ANALISIS PERLAKUAN ASPEK PAJAK PENGHASILAN ATAS PENJUALAN KONTEN *RING BACK TONE* (RBT) ANTARA PERUSAHAAN OPERATOR (*PROVIDER*) DENGAN *PARTNER*

Saat ini Indonesia menganut sistem pemungutan pajak *Self Assessment*. Hal ini berarti wewenang sepenuhnya untuk menentukan besar pajak ada pada wajib pajak. Wajib pajak aktif menghitung, memperhitungkan, menyetor, dan melaporkan sendiri pajaknya. Fiskus tidak campur tangan dalam penentuan besarnya pajak terutang selama wajib pajak tidak menyalahi peraturan yang berlaku. Dan sistem ini sangat bergantung pada kesadaran wajib pajak sendiri untuk melakukannya. Namun banyak wajib pajak yang belum mengerti sepenuhnya dan memahami tentang arti penting pajak. Oleh karena itu pemerintah juga menerapkan sistem yang disebut *Withholding Tax System*. Menurut Mardiasmo, *Withholding tax system*, yaitu suatu sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang pada pihak ketiga (bukan fiskus dan bukan wajib pajak yang bersangkutan) untuk menentukan besarnya pajak terutang oleh wajib pajak. Ciri-ciri *Withholding Tax System* yaitu: wewenang menentukan besarnya pajak yang terutang adalah pada pihak ketiga, pihak selain fiskus dan wajib pajak.

Menurut Mansury (2002 : 23) ada tiga asas yang harus dipegang teguh oleh Sistem PPh kita yang seimbang memperhatikan semua kepentingan. *the Revenue Adequacy Principle* adalah kepentingan pemerintah, *the Equity Principle* adalah kepentingan masyarakat dan *the Certanty Principle* adalah kepentingan Pemerintah dan Masyarakat. Agar suatu sistem pemungutan pajak atas penghasilan dapat mencapai hasil yang optimal, maka perlu dipilih perlakuan-perlakuan perpajakan yang berpegang teguh pada pencapaian penerimaan pajak yang memadai untuk dipakai membiayai belanja negara (= *Revenue Adequacy principle*), dibebankan secara adil kepada semua Wajib Pajak yang cukup mempunyai "*ability to pay*" untuk dikenakan pajak atas penghasilannya ("*the equality principle*") dan pemungutan pajak tersebut tidak mengurangi efisiensi perekonomian ("*the neutrality principle*").

5.1 Aspek Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara PT XYZ dengan *Partner*

Industri musik pada saat ini dan di masa yang akan datang lebih banyak menggunakan teknologi digital seperti konten *Ring Back Tone*. Penerimaan dari penjualan konten RBT tidak dibarengi dengan peraturan yang mengikat terutama pada alur pembagian penghasilan (*revenue sharing*) antara *Provider* dengan *Partner*. Saat ini yang berlaku di berbagai *Provider* masih belum seragam, ada *Provider* yang menjadikan pembayaran konten RBT kepada *Partner* sebagai obyek PPh Ps 23, ada pula yang tidak menjadikannya obyek PPh potong pungut. Ada yang unik dari mekanisme penjualan konten RBT. Karena belum adanya ketidakjelasan pada peraturan pajak, maka *Provider* tersebut meminta bantuan kepada pihak ketiga untuk mengurus kerja sama dengan *Partner* dalam hal RBT. *Provider* tersebut selanjutnya memotong PPh jasa perantara yang didapat dari penjualan konten RBT tersebut. Sesuai dengan konsep jasa perantara yaitu melibatkan pihak ketiga, maka perlakuan PPh ini benar terjadi.

Kerja sama yang dijalani oleh pihak *Provider* dengan *Partner* dilandasi oleh perikatan yang berarti hubungan hukum yang terjadi antara dua orang (pihak) atau lebih, yakni pihak yang satu berhak atas prestasi dan pihak lainnya wajib memenuhi prestasi, begitupun sebaliknya. R Subekti dalam bukunya Pokok-Pokok Hukum Perdata sebagaimana dikutip oleh Elsi Kartika Sari dan Advendi Simangunsong dalam bukunya Hukum dalam Ekonomi, menggunakan istilah “perikatan” sesuai dengan Buku III KUH Perdata tentang perikatan bukan menggunakan istilah hukum perjanjian. Dalam bukunya beliau mengatakan, perikatan (*verbinten*) mempunyai arti yang lebih luas dari perkataan perjanjian, sebab di dalam Buku III KUH Perdata memuat tentang perikatan yang timbul di :

1. Persetujuan atau perjanjian;
2. Perbuatan yang melanggar hukum;
3. Pengurusan kepentingan orang lain yang tidak berdasarkan persetujuan (*zaakwaarneming*).

Dalam bahasa Belanda disebut *overeenkomst*, sedangkan hukum perjanjian disebut *overeenkomstenrecht*. Perjanjian adalah peristiwa di mana pihak yang satu

berjanji kepada pihak yang lain untuk melaksanakan suatu hal. Dari perjanjian ini maka timbulah suatu peristiwa berupa hubungan hukum antara kedua belah pihak. Hubungan hukum ini yang disebut perikatan. Sementara itu, pengertian perikatan lebih luas dari perjanjian, perikatan dapat terjadi karena :

1. Perjanjian (kontrak), dan
2. Bukan dari perjanjian (dari Undang-Undang).

Dalam hal ini perjanjian yang terjadi antara PT XYZ dan *Partnernya* adalah karena adanya perjanjian (kontrak) yang telah disepakati bersama. Perjanjian yang telah dibuat oleh PT XYZ dan *Partner* dijamin oleh Pasal 1338 KUH Perdata mengenai asas kebebasan berkontrak. Segala sesuatu perjanjian yang dibuat adalah sah bagi para pihak yang membuatnya dan berlaku sebagai Undang-Undang bagi mereka yang membuatnya. Dengan demikian, cara ini dikatakan sistem terbuka, artinya PT XYZ dan *Partner* diperkenankan untuk menentukan sendiri isi dari perjanjiannya dan sebagai UU bagi PT XYZ dan *Partner*, dengan pembatasan perjanjian yang dibuat tidak boleh bertentangan dengan ketentuan UU, ketertiban umum, dan norma kesusilaan.

Hubungan hukum perdata dengan hukum dagang dapat dikatakan saling berkaitan satu dengan yang lainnya, sehingga tidak terdapat perbedaan satu dengan yang lainnya. Tidak ada perbedaan secara prinsipil antara keduanya. Berdasarkan pasal 1 dan pasal 15 KUH Dagang dapat diketahui bahwa KUH Dagang merupakan hukum yang khusus (*lex specialis*) sedangkan KUH Perdata merupakan hukum yang bersifat umum (*lex generalis*) sehingga berlaku suatu asas "*lex specialist derogat lex generalis*" yang artinya hukum khusus dapat mengesampingkan hukum yang umum.

Dalam perjanjian kerja sama antara PT XYZ dan *Partner* dapat dikategorikan dalam bentuk kerja sama yang jika dilihat dari status hukumnya merupakan perusahaan bukan badan hukum. Konsep perusahaan menurut hukum adalah mereka yang melakukan sesuatu untuk mencari keuntungan dengan menggunakan banyak modal dan dilakukan secara terus menerus. Di Indonesia konsep ini dituangkan dalam UU No 3 tahun 1982.

Perjanjian Kerja Sama yang disepakati oleh PT XYZ dan *Partner* dapat dikategorikan sebagai persekutuan perdata (*maatschap*) yaitu suatu perjanjian

antara 2 atau lebih pihak untuk berusaha bersama-sama mencari keuntungan yang akan dicapai dengan jalan kedua pihak atau lebih menyetorkan kekayaan/modalnya masing-masing untuk usaha bersama. Dasar hukum pembentukan persekutuan ini diatur dalam Pasal 1618 – Pasal 1652 KUH Perdata.

Unsur-unsur penting yang di dalam persekutuan perdata adalah adanya pemasukan (*inbreng*) dan adanya pembagian keuntungan. Unsur-unsur ini jika dilihat kepada Perjanjian Kerja Sama antara PT XYZ dan *Partner* telah tercapai, yaitu :

- a. Adanya pemasukan (*inbreng*),
 Sesuai dengan ketentuan Pasal 1619 ayat 2 KUH Perdata, menentukan setiap pihak dari persekutuan perdata diwajibkan memasukan modalnya masing-masing. *Partner* memasukan konten RBT sebagai modal yang diberikan dalam persekutuan, dan PT XYZ sebagai perusahaan operator (*Provider*) memasukan jaringan yang dimilikinya dan tempat penyimpanan konten tersebut pada internet.
- b. Adanya pembagian keuntungan atau kemanfaatan,
 Pada persekutuan ini dilakukan dengan pembagian pendapatan (*revenue sharing*) sebagai pembagian keuntungan atau kemanfaatan dari modal yang diberikan oleh masing-masing pihak yaitu PT XYZ dan *Partner*. Pembagian keuntungan atau kemanfaatan berdasarkan asas keseimbangan pemasukan sesuai Pasal 1633 – 1635 KUH Perdata.

Atas dasar inilah PT XYZ tidak memotong PPh atas pembayarannya kepada *Partner* yang menyediakan konten RBT. Kerja sama yang dilakukan antara PT XYZ dengan *Partner* dianggap sebagai satu kesatuan. PT XYZ mempunyai jaringan dan *Partner* mempunyai konten RBT, mengikatkan diri dalam Perjanjian Kerja Sama. Penjualan konten RBT bagi PT XYZ dianggap sebagai *Value Added Services* yang masih dianggap sebagai lingkup dari jasa telekomunikasi karena memakai jaringan telekomunikasi yang dipunyai oleh PT XYZ. Seperti hasil wawancara peneliti dengan Manager Withholding Tax PT XYZ,

“Rbt ga dipotong PPh. Karena kita bekerja samanya dengan CP-CP, CP-CP baru sama pencipta lagu. Konten yang dijual adalah isinya dari

RBT, logikanya masuk jasa telekomunikasi yang dikecualikan oleh per 244, jadi ini bukan obyek pajak.”

Dapat disimpulkan bahwa alasan PT XYZ tidak mengenakan PPh potong pungut adalah karena penjualan konten RBT ini termasuk dalam ruang lingkup jasa telekomunikasi yang menurut PER-244/PMK.03/2008 tidak termasuk dalam jasa lain yang menjadi obyek PPh Ps 23. Telekomunikasi adalah setiap pemancaran, pengiriman, dan / atau penerimaan dari setiap informasi dalam bentuk tanda-tanda, isyarat, tulisan, gambar, suara, dan bunyi melalui sistem kawat, optik, radio atau sistem elektromagnetik lainnya (Pasal 1 angka (1) Undang-undang No.3 Tahun 1999 tentang Telekomunikasi). Dalam menyelenggarakan jasa telekomunikasi, penyelenggara telekomunikasi dapat menggunakan jaringan telekomunikasi milik penyelenggara jaringan telekomunikasi, yang dilaksanakan melalui perjanjian kerjasama yang dilakukan secara tertulis (Pasal 5).

Menurut Pasal 7 UU 36 / 99, penyelenggaraan telekomunikasi meliputi :

- a. Penyelenggaraan jaringan telekomunikasi;
- b. Penyelenggaraan jasa telekomunikasi;
- c. Penyelenggaraan telekomunikasi khusus.

Dalam Perjanjian Kerja Sama antara PT XYZ dengan *Partner*, pembagian penghasilan dilakukan dengan revenue sharing bukan profit sharing. *Revenue* (pendapatan) dalam kamus ekonomi adalah hasil uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari penjualan barang-barang (*goods*) dan jasa-jasa (*services*) yang dihasilkannya dari pendapatan penjualan (*sales revenue*). Dalam arti lain *revenue* merupakan besaran yang mengacu pada perkalian antara jumlah *output* yang dihasilkan dari kegiatan produksi dikalikan dengan harga barang atau jasa dari suatu produksi tersebut.

Revenue yang dibagikan bagi masing-masing pihak adalah 45% untuk *Partner* sebagai biaya konten RBT, 25% untuk PT XYZ untuk biaya penyimpanan konten RBT, 30% untuk biaya jaringan. Singkatnya 45% untuk *Partner* dan 55% untuk PT XYZ. Dari pembagian ini tidak ada pemotongan PPh Potong Pungut baik bagi PT XYZ maupun *Partner*.

Penerimaan pajak merupakan tulang punggung penerimaan negara. Salah satu unsur penerimaan pajak adalah penerimaan dari pembayaran PPh pasal 23. Sebenarnya PPh pasal 23 merupakan Pajak Penghasilan yang dipotong atas penghasilan yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak dalam negeri dan Bentuk Usaha Tetap yang berasal dari modal, penyerahan jasa atau penyelenggaraan kegiatan selain yang telah dipotong PPh pasal 21 yang dibayarkan atau terhutang oleh Badan Pemerintahan atau subyek pajak dalam negeri, penyelenggaraan kegiatan.

Jenis jasa lain diatur dalam PER-244/PMK.03/2008 menganut konsep *positive list* seperti halnya Per Dirjen Pajak Nomor Per-70/PJ/2007. *Positive list* maksudnya bahwa hanya jasa-jasa yang telah disebutkan saja yang merupakan objek PPh Pasal 23. Sebaliknya *negative list* menyebutkan jasa-jasa yang bukan objek PPh Pasal 23. Artinya, jasa-jasa yang tidak disebutkan merupakan objek PPh Pasal 23. Jenis jasa yang terutang PPh pasal 23 dengan perkiraan penghasilan netonya disebutkan secara rinci dan tidak menyebutkan adanya “jasa lain”. Hal ini berbeda dengan Per 178/PJ/2006 yang menganut konsep *negative list* yaitu pada prinsipnya semua jasa terutang PPh Pasal 23 kecuali yang dikecualikan. Pengecualian ini ada di Lampiran II angka 1. Namun perbedaan PER-244/PMK.03/2008 dengan Per Dirjen Pajak Nomor Per-70/PJ/2007 adalah bahwa jasa telekomunikasi pada PER-244/PMK.03/2008 bkan menjadi obyek PPh Pasal 23.

Penjualan layanan konten RBT dari *Provider* dengan pelanggan, bisa dikategorikan sebagai jasa telekomunikasi karena memakai jaringan. Namun jika kita melihat konten RBT hanya sebagai produk yang dijadikan obyek kerja sama antara PT XYZ dengan *Partner*, maka tidak ada jaringan yang dipergunakan. Hal ini menjadikan issue mengenai jasa telekomunikasi menjadi tidak relevan.

Pada dasarnya, ketika ada suatu penghasilan yang diperoleh suatu pihak maka pasti akan ada aspek Pajak Penghasilan yang tergantung di dalamnya. Namun apakah ada PPh potong pungut atau tidak, harus dicermati kembali. Seperti apa yang dikatakan oleh Bapak Gunadi, akademisi dari Universitas Indonesia,

“Semua penghasilan itu pasti akan terkena Pajak penghasilan, kita kan tinggal melihat saja apakah menjadi obyek PPh potong pungutnya atau tidak”

Menurut konsep penghasilan yang dikemukakan oleh George Schanz bahwa penghasilan didefinisikan sebagai tambahan kemampuan ekonomi termasuk keuntungan yang diperoleh dari kekayaan yang dimiliki yang dapat dinilai dengan uang. Selain itu penghasilan menurut Haig, psychic tidak dapat digunakan dalam menentukan pajak penghasilan, karena barang dan jasa baru memiliki nilai ekonomi apabila kepuasan atau konsumsi barang dan jasa ini dapat dinilai dengan uang. Oleh karena itu, pengertian penghasilan untuk kepentingan perpajakan seharusnya tidak membedakan sumbernya dan tidak menghiraukan pemakaiannya, melainkan lebih menekankan kepada kemampuan ekonomis yang dapat dipakai untuk menguasai barang dan jasa. Maka sesungguhnya tidak ada penghasilan yang akan lepas dari pajak. Pajak tidak menghiraukan darimana sumbernya dan tidak menghiraukan pemakaiannya. Jadi, walaupun penghasilan yang diterima oleh masing-masing pihak dalam perjanjian ini yaitu *Provider* atau *Partnernya*, akan tetap terutang Pajak Penghasilan.

Penghasilan yang didapat dari pembagian penghasilan pada perjanjian kerja sama penjualan konten RBT termasuk dalam penghasilan pasif karena penghasilan ini didapat tidak dari penyerahan jasa oleh *Partner*. Penyerahan konten RBT tidak dapat dikategorikan sebagai jasa menurut Lovelock dan Wright. Menurut mereka, jasa sebagai tindakan atau kinerja yang ditawarkan suatu pihak kepada pihak lainnya. Lebih lanjut mereka juga menyatakan bahwa jasa merupakan kegiatan ekonomi yang menciptakan dan memberikan manfaat bagi pelanggan pada waktu dan tempat tertentu, sebagai hasil dari tindakan mewujudkan perubahan yang diinginkan dalam diri atau atas nama penerima jasa tersebut. Pada kenyataannya, tidak ada manfaat yang dihasilkan bagi *Provider* atas jasa yang diberikan *Partner*, karena tidak ada jasa yang diberikan. Manfaat datang karena konten RBT yang diserahkan *Partner* dalam hal kerja sama dan konten RBT ini bukanlah bentuk jasa. Bentuk jasa dalam hubungan konten RBT adalah jasa telekomunikasi yang diberikan oleh PT XYZ kepada pelanggannya

karena PT XYZ memberikan informasi dalam bentuk layanan konten RBT melalui proses telekomunikasi melalui sinyal elektromagnetik.

Pemberian penghasilan dari PT XYZ kepada *Partner* dari penjualan Konten RBT dapat dikategorikan dalam penghasilan pasif. Menurut Rosdiana dan Tarigan, dalam *pasive income*, orang tidak perlu bersusah payah dalam mendapatkan penghasilan jikapun ada maka usaha tersebut tidaklah besar. Dalam transaksi penjualan konten RBT ini, *Partner* hanya menyerahkan konten RBT kepada PT XYZ yang kemudian akan mendapatkan penghasilannya dari penjualan melalui layanan RBT oleh PT XYZ. Dengan penyerahan konten RBT dari *Partner* kepada PT XYZ, walaupun status kepemilikannya tetap berada pada *Partner*, dapat dikategorikan sebagai investasi bukan jasa. Sejalan dengan konsep *pasive income* yang dikatakan oleh Bary Larking bahwa *pasive income* adalah istilah untuk menggambarkan penghasilan dari investasi. Penghasilan yang dimaksud adalah penghasilan *artner* yang diberikan oleh PT XYZ atas penjualan konten RBT sebesar pembagian hasil dari jumlah pengaktifasian konten RBT pada layanan RBT PT XYZ.

Pembayaran atas penggunaan konten RBT oleh PT XYZ mengindikasikan adanya pembayaran royalti. Secara garis besar berdasarkan dari konsep-konsep royalti yang peneliti gunakan untuk menganalisis, terdapat benang merah mengenai konsep royalti, yaitu royalti adalah imbalan/pembayaran dalam bentuk apapun, penggunaan atau hak menggunakan, atas benda tidak berwujud, dan terdapat keterbatasan. Royalti sering dihubungkan dengan hak-hak atau pemilikan seperti pemilikan karya kesusastraan dan kesenian, perlengkapan industri dan perdagangan serta informasi mengenai pengalaman di bidang industri, perdagangan dan ilmu pengetahuan. Jadi, pemberian pengetahuan yang imbalannya berbentuk royalti adalah pembayaran terhadap penggunaan dan atau pemberian hak untuk menggunakan suatu *Copyright*. Pemberian hak tersebut diberikan terbatas dalam jangka waktu dan wilayah tertentu. Selain itu pembayaran dapat dikatakan royalti jika tidak ada pengalihan kepemilikan, karena jika kepemilikannya beralih, maka transaksi tersebut bisa dikategorikan pada transaksi penjualan biasa. Safri Nurmantu dalam hasil wawancara peneliti menyebutkan terdapat 3 aspek yang terkandung dalam konsep royalti,

“Imbalan karena menggunakan atau hak menggunakan. secara Pajak, bisa saja, yang penting ada transaksi, ada penggunaan dan ada imbalan. Kalo sudah ada yang dibayar berarti sudah ada transaksi, materinya adalah hak cipta, itu memenuhi syaratnya untuk dikenakan pajak”

Royalti menurut Thuronyi, Mansyuri, Surahmat, Holmes, Latham dan M Lyons adalah bila terdapat **imbalan atau pembayaran dalam bentuk apapun** yang diterima sebagai pembayaran atas penggunaan atau hak untuk menggunakan dari kekayaan intelektual. Adanya imbalan atau pembayaran mengartikan telah ada suatu transaksi. Transaksi yang dimaksud adalah transaksi penggunaan konten RBT pada layanan RBT PT XYZ, karena pembayaran ini dilakukan setelah adanya penggunaan. Imbalan atau pembayaran yang diberikan dari PT XYZ kepada *Partner* dilakukan setiap bulannya berdasarkan berapa yang penghasilan yang didapat dari pelanggan. Besaran ini langsung dibagikan sesuai dengan prosentase pembagian menurut perjanjian kerja sama yaitu 45% : 55%. Sesuai dengan konsep royalti bahwa adanya imbalan ini dapat diberikan setelah terjadi penggunaan atas hak menggunakan tersebut. PT XYZ tidak bisa memberikan apapun jika belum ada manfaat secara ekonomis yang diperoleh dari konten RBT yang digunakan. Adanya dua kali imbalan yakni antara *Partner* ke pemilik hak cipta dan antara PT XYZ kepada *Partner*, tidak berpengaruh pada royalti. Royalti dapat diberikan berkali-kali selama adanya imbalan atau pembayaran. Seperti yang dikemukakan oleh Safri Nurmantu,

“Selama ada imbalan, maka ada royalti. Misalnya c ke d, d ke e, selama ada imbalan maka ada royalti. royalti itu bisa dibayarkan berkali-kali selama memang ada pembayaran/imbalan atas hak menggunakan tersebut.”

Pembayaran dari hasil penjualan konten RBT yang dilakukan oleh PT XYZ kepada *Partner* dapat dikatakan bahwa ada royalti yang terkandung dalam kerja sama tersebut karena ada **penggunaan atau hak menggunakan**. Hak menggunakan ini diberikan oleh *Partner* kepada PT XYZ untuk menggunakan konten RBT tersebut untuk dijual kepada pelanggan. Hak menggunakan ini

tertulis dalam kontrak kerja sama antara PT XYZ dengan *Partner*, walaupun hak menggunakan ini dibatasi sesuai dengan tujuan kerja sama yang disepakati pada Perjanjian Kerja Sama (PKS) antara PT XYZ dengan *Partner*. Tujuan dari PKS tersebut tidak lain adalah penjualan konten RBT kepada pelanggan PT XYZ. Dalam hal ini, *Partner* bisa disebut sebagai pihak lain yang menerima lebih lanjut hak dari pencipta yaitu hak ekonomis. *Partner* diberikan hak untuk menggunakan konten RBT dari artis yang kemudian menyerahkan lagi hak untuk menggunakan konten RBT kepada *Provider* yang nantinya akan menghasilkan penghasilan yang diterima dari revenue sharing dari *Provider*. Menurut Bapak Edmon Makarim, ahli hukum telematika yang juga merupakan dosen FHUI, mengatakan bahwa,

“ada indikasi lisensi siluman, yang ada sekarang pada dunia bisnis adalah Partner hanya sebagai pihak ketiga sebagai penyambung artis dan Provider dalam hal pemberian hak menggunakan. Hak ini diberikan kepada partner (Content Provider) yang sebenarnya akan diberikan kepada Provider untuk menjual konten RBT tersebut pada pelanggannya. Sekarang jika kita lihat alurnya, saat ini yang menggunakan konten tersebut untuk dijualkan, siapa? Provider. jika hak itu digunakan oleh Content Provider pun juga benar, karena dia pun juga menggunakan hak itu untuk menjualkan ke Provider-Provider, bukan hanya satu ”.

Dalam Perjanjian Kerja Sama yang disepakati oleh PT XYZ dan *Partner* disebutkan bahwa :

“Content, termasuk Seluruh Hak (termasuk hak kekayaan intelektual), judul dan kepentingan, termasuk sebagian atau seluruh materi yang diciptakan dan yang terkandung di dalamnya (baik secara keseluruhan maupun sebagian, termasuk tanpa dibatasi, semua format file-file, bentuk file yang sudah dikonversi dan bentuk sejenisnya) dimaksud dalam perjanjian, sebagai bagian dari Partner dan PT XYZ”.

Pada kenyataannya, PT XYZ karena memang telah diberikan hak untuk menggunakan konten RBT tersebut dari *Partner*, PT XYZ menggunakan konten RBT tersebut dalam layanan RBT yang mereka jual walaupun di perjanjian kerja samanya pun disebutkan bahwa yang menjadi bagian dari perjanjian kerja sama antara *Partner* dengan PT XYZ adalah seluruh hak (termasuk hak kekayaan intelektual). Tidak ada pengalihan kepemilikan konten RBT, karena konten RBT

masih berstatus dimiliki oleh *Partner*. Dari penjualan layanan RBT yang memakai konten RBT, PT XYZ menikmati keuntungannya, sehingga pembayaran atas penjualan konten RBT kepada *Partner* mengindikasikan pembayaran tersebut adalah royalti.

Adanya penyebutan seluruh hak (termasuk hak kekayaan intelektual) yang ada pada perjanjian kerja sama ini, menjadikan memang telah ada pemberian hak dari *Partner* kepada PT XYZ, namun hak ini di batasi secara waktu dan teritori. Waktu dibatasi hanya sebatas perjanjian kerja sama ini berlangsung dan teritori hanya dapat dilakukan di Indonesia.

Royalti dapat diberikan jika disertai dengan pemberian hak untuk menggunakan dari kekayaan intelektual. Selain itu, jika dilihat dari hak pemberian izin untuk menggunakan ciptaan atau produk hak terkait lainnya. Dua syarat ini juga bisa dipakai untuk menentukan ada atau tidaknya royalti yang dibayar oleh *Provider* terhadap *Partner*. Kenyatannya, dua syarat tersebut terpenuhi. *Provider* memakai hak menggunakan hak cipta tersebut yang kemudian atas izin dari *Partner* yang juga mendapat lisensi dari pemilik lagu untuk menjualkan konten RBT tersebut dalam bentuk layanan kepada pelanggan sesuai dengan Perjanjian Kerja Sama.

Konten RBT dapat dikatakan sebagai kekayaan intelektual, sehingga hak kekayaan intelektualnya dilindungi secara hukum. Menurut Usman, hak kekayaan intelektual adalah hak atas kepemilikan terhadap karya-karya yang timbul dan lahir dari intelektualitas/ kemampuan manusia. Konten RBT ini pada dasarnya merupakan sama seperti lagu yang diciptakan oleh pencipta. Kepemilikan hak cipta adalah kepunyaan pencipta, namun dalam hal penggunaan lagu milik pencipta dalam bentuk konten RBT diberikan kepada PT XYZ dari penciptanya itu sendiri secara tidak langsung. Dalam surat pernyataan yang harus dilampirkan oleh *Partner* disebutkan bahwa,

“Pencipta lagu dan/atau Publisher telah membuat perjanjian pembuatan master rekaman baik secara sendiri maupun bekerja sama dengan pihak ketiga atas pemakaian lagu-lagu tersebut (secara utuh maupun sebagian) untuk digunakan dan didistribusikan dalam bentuk media teknologi baru di Multi Media Digital pada layanan PT XYZ...

yang pada penerapannya dapat ditambahkan citra visual, atau bentuk-bentuk lain sesuai dengan perkembangan teknologi di kemudian hari.”

Menurut konsep royalti dari Latham C.J, bahwa royalti adalah pembayaran untuk menggunakan hak untuk mengeksploitasi/ memperbanyak. Dalam hak ini PT XYZ dikatakan telah membayar royalti kepada *Partner* untuk kemudian menggandakan konten tersebut. Penggandaan ini bisa dilihat dari adanya pengaktifasian dari pelanggan atas satu konten RBT yang telah diberikan secara terbatas dari *Partner*. Digital product seperti konten RBT tidak bisa disamakan dengan produk biasa.

Selain tentang hak menggunakan, terdapat ciri lain dari indikasi adanya royalti yaitu adanya **keterbatasan kepemilikan dan jangka waktu**. Definisi royalti tidak dapat mencakup suatu transaksi yang akan mengakibatkan pengalihan hak milik. Menurut Brian J Arnold sebagaimana dikutip dalam buku “Konsep dan Aplikasi Perpajakan Internasional” oleh Darussalam, John Hutagaol dan Danny Septriadi bahwa royalti dibayarkan atas penggunaan aset dan bukan atas pengambilalihan aset. Menurut Susan M Lyons, “*Royalty consist mainly of periodic payments based on*”. dalam hal ini, transaksi pada PT XYZ dapat dikategorikan sebagai royalti karena PT XYZ melakukan pembayaran secara periode berdasarkan berapa konten RBT yang terjual setiap bulannya. Konten RBT yang telah diupload pada system PT XYZ, namun tetap menjadi hak dan tanggung jawab dari *Partner*. Kepemilikatn dari konten tersebut pun tetap menjadi milik dari *Partner*, penjualan pun tetap menjadi tanggung jawab *Partner*, walaupun ada promosi dari konten RBT yang bentuknya adalah sharing antara PT XYZ dan *Partner*. Seperti jawaban yang dikemukakan oleh Bapak Reza, salah satu *Partner* PT XYZ dari PT Infokom,

“Kerja sama antara PT XYZ dengan Infokom menurut PKS hanya satu tahun walaupun bisa diperpanjang. Secara kepemilikan konten RBT, tetap menjadi milik Infokom.”

Unsur kepemilikan ini perlu untuk dicermati karena jika kepemilikan ini dipindahtangankan menjadi milik *Provider* sampai jangka waktu yang tidak ditentukan maka penjualan konten RBT ini seperti penjualan barang biasa.

Namun, karena kepemilikan konten RBT ini masih milik *Partner*, maka di sinilah unsur dari hak menggunakan konten RBT tersebut. Menurut Westberg seperti dikutip dalam karya ilmiah milik Mustopo (2007) mengatakan bahwa pembayaran untuk memperoleh sebagian hak (*partial right*) dari hak kekayaan intelektual dapat dikategorikan sebagai royalti, jika seluruhnya justru dikategorikan sebagai business income. Kepemilikan ini pun juga ditegaskan dari pihak Digital Music and Content Management PT XYZ yang mengatakan bahwa,

“Konten RBT ini tidak menjadi milik PT XYZ, tetap menjadi milik Partner yang bekerja sama dengan kita. Konten ini menyatu dengan username dari partner yang telah terdaftar pada sistem PT XYZ. Ketika kerja sama berlangsung maka username tersebut masih aktif, begitu pula kontennya. Sebaliknya ketika perjanjian berakhir maka akan ada penghapusan username Partner pada sistem kita yang berarti terhapus juga semua konten RBT miliknya”.

Ciri lain dari royalti adalah *any Copyright*, atas aset tak berwujud yang lebih sering disebut sebagai hak cipta. Menurut Schechter dan Thomas (2003 : 2), hak-hak utama yang dilindungi dalam *copyright* adalah hak-hak untuk mereproduksi, mengadaptasi, mendistribusikan ke publik, mempertunjukkan ciptaannya. Jika hak ini diberikan kepada orang lain, maka hak yang diberikan terbatas.

Hak kekayaan intelektual dapat diartikan sebagai hak atas kepemilikan terhadap karya-karya yang timbul atau lahir karena adanya kemampuan intelektualitas manusia dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi. Karya-karya tersebut merupakan kebendaan tidak terwujud yang merupakan hasil kemampuan intelektualitas seseorang atau manusia dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi melalui daya cipta, rasa, karsa dan karyanya yang memiliki nilai-nilai moral, praktis dan ekonomis. Pada dasarnya yang termasuk dalam lingkup Hak Kekayaan Intelektual adalah segala karya dalam bidang ilmu pengetahuan dan teknologi yang dihasilkan melalui akal atau daya pikir seseorang atau manusia tadi. Hal inilah yang membedakan Hak Kekayaan Intelektual dengan hak-hak milik lainnya yang diperoleh dari alam (Usman, 2003 :2).

Jika melihat UU PPh pasal 4 ayat (1) huruf h beserta penjelasannya, royalti adalah suatu jumlah yang dibayarkan atau terutang dengan cara atau perhitungan apa pun, baik dilakukan secara berkala maupun tidak, sebagai imbalan atas :

“Pemberian bantuan tambahan atau pelengkap sehubungan dengan penggunaan atau hak menggunakan hak-hak tersebut pada angka 1., penggunaan atau hak menggunakan peralatan/perlengkapan tersebut pada angka 2., atau pemberian pengetahuan atau informasi tersebut pada angka 3, berupa:

- a. Penggunaan atau hak menggunakan rekaman gambar atau rekaman suara atau keduanya, untuk siaran televisi atau radio yang disiarkan/dipancarkan melalui satelit, kabel, serat optik, atau teknologi yang serupa.

Atas pembayaran royalti tersebut dikenakan pajak penghasilan Pasal 23 dengan tarif 15 % dari jumlah bruto yang dibayarkan (pelaksanaannya PPh dipotong oleh Wajib Pajak pemberi penghasilan), dan apabila Wajib Pajak yang penerima penghasilan royalti tidak memiliki NPWP, maka besar tarif pemotongan adalah lebih tinggi 100 % daripada tarif semula (tarifnya jadi 30 %).

Pada Pasal 4 ayat (1) UU PPh tersebut, tidak dijelaskan apa itu hak cipta. Tidak juga disebutkan bahwa hak menggunakan hak cipta di bidang kesenian tersebut harus berasal dari pihak yang mempunyai Hak Cipta. Jika tidak disebutkan demikian maka seharusnya pengenaan hak menggunakan baik dari pemilik Hak Cipta maupun bukan harus dipotong PPh atas royalti. Namun, pengertian hak cipta itu sendiri harus terlebih dahulu kita pahami.

Secara Undang-Undang PPh, memang tidak disebutkan tentang pengertian apa itu Hak Kekayaan Intelektual dan apa itu hak cipta. Sedangkan peneliti membutuhkan pemahaman tersebut dari sisi hukum agar dapat menentukan apa benar transaksi ini harus dipotong PPh. Menurut UU HAKI, karya dibidang teknologi, ilmu pengetahuan, seni dan sastra dilahirkan atau dihasilkan dengan pengorbanan tenaga, waktu bahkan biaya. Adapun pengorbanan tersebut menjadikan karya yang dihasilkan memiliki nilai. Apalagi ditambah adanya manfaat yang dapat dinikmati, dari sudut ilmu ekonomi karya-karya seperti itu memiliki nilai ekonomi. Karena adanya nilai, terutama nilai ekonomis itulah timbul

konsep kekayaan (*Property*) terhadap karya-karya intelektual tersebut. Hak kekayaan intelektual ini baru ada bila kemampuan intelektual manusia itu telah membentuk suatu yang bisa dilihat, didengar, dibaca maupun dipergunakan secara praktis. Menurut W. R Cornish, milik intelektual melindungi pemakaian ide dan informasi yang mempunyai nilai komersial atau nilai ekonomi.

HKI merupakan hak yang berasal dari kegiatan kreatif suatu kemampuan daya pikir manusia yang diespresikan kepada kalayak umum dalam berbagai bentuknya, yang memiliki manfaat serta berguna dalam menunjang kehidupan manusia, juga mempunyai nilai ekonomi, bentuk nyata dari kemampuan karya intelektual tersebut bisa di bidang tehnologi, ilmu pengetahuan, maupun seni sastra. Pasal 1 butir 4 Undang-Undang No. 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta (UU Hak Cipta) menyatakan bahwa pemegang hak cipta adalah pencipta sebagai pemilik hak cipta, atau pihak yang menerima hak tersebut dari pencipta, atau pihak lain yang menerima lebih lanjut hak dari pihak yang menerima hak tersebut. Hak cipta adalah hak monopoli yang dimiliki pencipta atau penerima hak dalam bidang seni, sastra dan ilmu pengetahuan. Secara rinci Pasal 12 UU No. 19 Tahun 2002 tentang Hak Cipta menentukan beberapa ciptaan sebagai objek yang dilindungi. Namun, ketentuan Pasal 12 UU No. 19 Tahun 2002 tidaklah bersifat membatasi ciptaan yang dilindungi hak cipta. Artinya, jika ada ciptaan lain diluar yang disebutkan di dalam Pasal 12 UU No. 19 Tahun 2002, maka selama ciptaannya masuk pada bidang seni, sastra dan ilmu pengetahuan merupakan objek yang dilindungi hak cipta.

Pencipta adalah seseorang atau beberapa orang yang secara bersama-sama yang atas inspirasinya melahirkan ciptaan berdasarkan kemampuan pikiran, imajinasi, kecekatan, keterampilan, atau keahlian yang dituangkan ke dalam bentuk yang khas dan bersifat pribadi. Oleh karena itu, ciptaan merupakan hasil setiap karya pencipta yang menunjukkan keasliannya dalam lapangan ilmu pengetahuan, seni atau sastra.

Hak cipta merupakan hak eksklusif bagi pencipta atau pemegang hak cipta untuk mengumumkan atau memperbanyak ciptaannya yang timbul secara otomatis setelah suatu ciptaan dilahirkan tanpa mengurangi pembatasan menurut perundang-undangan. Hak cipta dianggap sebagai benda bergerak, sehingga hak

cipta dapat dialihkan, baik seluruhnya maupun sebagian karena pewarisan, hibah, wasiat, perjanjian tertulis, atau sebab-sebab lain yang dibenarkan oleh peraturan perundang-undangan. Pemegang hak cipta berhak memberikan hak lisensi kepada pihak lain berdasarkan surat perjanjian lisensi untuk melaksanakan perbuatan hukum dan selama jangka waktu lisensi dan berlaku untuk seluruh wilayah negara Republik Indonesia.

Walaupun konsep royalti antara UU Haki dengan konsep Pajak terdapat banyak perbedaan, namun inti dari konsep royalti menurut pajak yang ada dalam konsep HAKI yaitu bahwa royalti merupakan hak untuk menggunakan secara terbatas dalam arti terdapat jangka waktu dari penggunaan hak menggunakan tersebut. Berikut komentar dari Rahmanto Soerahmat, *Partner EY*,

“Kita tidak bisa menyamakan antara UU HAKI dengan konsep pajak karena banyak hal yang berbeda, konsep royalti haki lebih luas daripada konsep pajak. Imbalan hak untuk menggunakan, kalo haki lebih luas. Jadi tidak sama. Misalnya, perjanjiannya bagaimana, dilihat apakah ada batas waktunya, itu salah satu indikasi ada royalti. Tapi harus dilihat secara menyeluruh, itu hanya salah satu tanda bahwa itu mendekati ke royalti.”

Dari pendapat Rahmanto kita melihat bahwa dalam pengenaan pajak, yang harus kita lihat adalah UU Pajak dahulu, jika memang perlu untuk melihat pengertian atas obyek tertentu barulah kita melihat UU lain yang mengaturnya. Hal ini sejalan dengan pendapat dari Safri Nurmantu terkait dengan aspek royalti,

“UU yang harus dilihat adalah tetap UU Pajak dalam pengenaan PPh, jika tidak diatur/ dijelaskan baru melihat UU HAKI.”

Hak Cipta atau *Copyright* yang identik dengan konten RBT, secara UU PPh tidak ada yang menjelaskan. Maka selain peneliti mengacu pada UU HAKI, peneliti juga melihat pengertian *Copyright* dari *OECD Commentaries 2010 on art 12. Copyright* adalah :

- a. hak untuk mereproduksi dan mendistribusikan ke publik; atau
- b. hak untuk memodifikasi dan mempertunjukan ke publik

Dari dua syarat ini, pembayaran yang dibayarkan PT XYZ kepada *Partner* dapat dikatakan sebagai royalti, karena mengandung pada ciri-ciri royalti menurut *OECD Commentaries 2010 on art 12* yaitu hak mereproduksi, mendistribusikan, dan mempertunjukkan dari suatu hasil ciptaan :

1. *Reproduce*, PT XYZ mengubah format konten RBT biasa dari *Partner* menjadi konten RBT dalam bentuk IVRS. IVRS adalah sistem komputer yang memungkinkan penelepon dapat menerima informasi berupa konten dan informasi terkait lainnya serta dapat memilih konten dalam layanan RBT melalui fasilitas nomor tertentu. Reproduksi yang dikatakan sebagai royalti apabila tujuannya adalah tujuan komersil.
2. *Distribute*, PT XYZ hanya mendistribusikan konten RBT dari *Partner* kepada pelanggan tanpa harus mengeluarkan biaya seperti biaya promosi untuk mendistribusikan konten tersebut. Jika PT XYZ masih harus membayar biaya promosi, maka pembayaran yang diberikan kepada *Partner* tergolong pada bussiness income. Sifat dari PT XYZ bukan lagi berupa distributor tapi menjadi service *Provider*. kenyataannya, karena tidak ada biaya promosi yang dikeluarkan oleh PT XYZ, maka PT XYZ dikategorikan sebagai distributor konten RBT melalui jaringannya.
3. *Publicly Perform*, PT XYZ mendapatkan hak menggunakan konten RBT untuk mempertunjukkan kepada masyarakat, kepada umum melalui layanan RBT yang dimiliki PT XYZ. Esensi yang ada adalah orang luar menjadi tahun tentang konten RBT yang dimiliki oleh *Partner* dari PT XYZ. PT XYZ juga mendapatkan nilai ekonomis dari penjualan konten RBT melalui layanan RBT ini.

Secara garis besar, peneliti dapat menyimpulkan bahwa *Copyright* adalah hak untuk mereproduksi untuk tujuan komersil, hak mempertunjukkan kepada publik, hak untuk memodifikasi, hak untuk membuat program turunan dan lain-lain. Dalam pengertian ini, peneliti menyimpulkan bahwa penggunaan konten RBT oleh PT XYZ adalah penggunaan hak cipta atas apa yang dilakukan PT XYZ. PT XYZ mereproduksi konten yang telah diupload oleh *Partner* untuk tujuan komersil yaitu menjual layanan RBT dan PT XYZ juga mempertunjukkan

kepada publik konten RBT tersebut dalam bentuk layanan RBT. Konten ini kemudian diperbolehkan untuk diaktivasi oleh para pelanggannya yang mengindikasikan adanya penggandaan walaupun kepemilikan konten tersebut tetap menjadi milik *Partner*.

Menurut analisis peneliti berdasarkan konsep yang dipakai oleh peneliti, penjualan atas konten RBT pada PT XYZ ini bisa dikategorikan pembayaran royalti. Terdapat berbagai indikator yang membuat pembayaran tersebut tergolong royalti :

1. Adanya pembayaran, imbalan dalam bentuk apapun. Walaupun dengan sistem *revenue sharing*, maka tidak akan mengubah substansi dari pembayaran tersebut. Selain indikator adanya pembayaran atau imbalan memberikan pemahaman bahwa royalti tidak hanya bisa dilakukan sekali, tapi selama ada pembayaran atau imbalan dari hak menggunakan tersebut, maka bisa dikatakan bahwa pembayaran itu adalah royalti.
2. Adanya penggunaan atau hak untuk menggunakan dari konten tersebut untuk didistribusikan kepada pelanggan. Imbalan atau pembayaranpun baru diberikan setelah adanya penggunaan. Penggunaan konten RBT ini menyebabkan adanya manfaat secara ekonomis yang didapat oleh PT XYZ.
3. Adanya pemberian izin untuk menggunakan atau hak untuk menggunakan yang diberikan kepada *Provider* dari *Partner*. Dalam konsep yang dipakai, tidak ada ahli yang berkata bahwa izin harus diberikan oleh seseorang yang mempunyai hak cipta, namun ketika adanya izin untuk menggunakan atau pemberian izin untuk memakai hak untuk menggunakan, maka syarat ini terpenuhi dengan adanya royalti.
4. Adanya hak cipta yang digunakan oleh PT XYZ atas penjualan konten RBT. Karena ciri-ciri hak cipta tidak diatur pada UU PPh, maka peneliti mengacu pada UU HAKI yang menyebutkan bahwa inti dari hak cipta salah satunya adalah hak untuk menyiarkan. Dalam hal ini PT XYZ menyiarkan konten RBT tersebut dalam bentuk layanan RBT

kepada publik yaitu pelanggannya. Selain UU HAKI, peneliti juga menggunakan *OECD Commentaries on Art 12* yang menyebutkan bahwa salah satu hak dari hak cipta yaitu hak untuk mereproduksi dan mendistribusikan dan mempertunjukkan kepada publik.

Atas pembayaran royalti dari PT XYZ kepada *Partner*, maka PT XYZ mempunyai kewajiban untuk memotong PPh pasal 23 atas penghasilan *Partner* sebesar 15 % jika *Partner* mempunyai NPWP dan lebih tinggi 100% jika tidak mempunyai NPWP dari penghasilan bruto. Jika bagi Wajib Pajak yang mempunyai NPWP dikenakan tarif 15%, maka bagi yang tidak ber-NPWP akan dikenakan tarif 30%. Namun, *Partner* yang bekerja sama dengan PT XYZ adalah *Partner* yang mempunyai NPWP. PT XYZ juga wajib untuk menerbitkan bukti potong sebagai bukti bahwa PT XYZ telah melakukan kewajiban memotong PPh Ps 23 yang harus diberikan kepada *Partner* sebagai syarat agar dapat mengkreditkan PPh pasal 23 tersebut pada SPT PPh Badan.

5.2 Masalah yang timbul dari Ketidakjelasan Peraturan Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara *Provider* dengan *Partner*

Masalah yang timbul dari Ketidakjelasan Peraturan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara *Provider* dengan *Partner* bagi *Provider* adalah terjadinya perbedaan pengenaan PPh di antara para *Provider* kepada *Partner*. Perbedaan pengenaan ini diakibatkan karena peraturan yang masih belum jelas yang mengakibatkan adanya beda penafsiran. Pemahaman masyarakat akan pajak sedikit demi sedikit mengalami kemajuan. Sudah banyak Wajib Pajak yang bisa memberikan penilaian sendiri dan bersikap kritis atas suatu peraturan pajak. Semakin berkembangnya teknologi dan bisnis di Indonesia saat ini terutama di bidang telekomunikasi menjadikan adanya beda penafsiran baik antara Fiskus dengan wajib Pajak maupun antar wajib pajak. *Business model* antar *Provider* yang berbeda juga menjadi alasan mengapa adanya perbedaan perlakuan pajaknya tiap *Provider*.

Cara menafsirkan suatu peraturan sangat berhubungan erat dengan sistem hukum yang berlaku. Seperti yang dijabarkan oleh Tugiman Binsarjp (2008 : 27), Indonesia menganut sistem hukum continental yitu hukum adalah sebagaimana yang tercantum di dalam Undang-Undang dan peraturan di bawahnya. Dalam sistem ini, hakim tidak membuat peraturan melainkan hanya melaksanakan yang sudah ada. Sedangkan penafsirannya sangat tergantung pada pelaku hukum itu sendiri. Bila terjadi penafsiran satu sama lain, maka mereka bisa membawanya hingga ke pengadilan yang akan menyebabkan penafsiran hakimlah yang akan menjadi dasar keputusan. Itu sebabnya, para hakim sebenarnya hanya melaksanakan apa yang tertulis dalam Undang-Undang dan peraturan. Di dalam praktek, banyak peraturan-peraturan yang tidak sepenuhnya jelas. Hal ini karena terjadi kesenjangan antara hukum tertulis dengan kesadaran masyarakat terhadap hukum maupun karena hukum tertulisnya memang tidak jelas sehingga bisa menciptakan multitafsir. Dalam sistem hukum continental, hukum adalah sesuatu yang tertulis di Undang-Undang yang implementasinya tergantung pada para pelaku hukum. Bila di antara mereka terjadi perbedaan penafsiran atau sengketa, maka penafsiran hakim yang akan menjadi pegangan. Penafsiran hakim ini mengikat bagi pihak-pihak yang bersengketa, tetapi tidak mengikat masyarakat secara umum.

Dalam sistem *Self assesment* dikenal istilah *Advance Ruling* sebagai salah satu alat pembantu penerapan sistem *Self assesment* di negara-negara yang mengaplikasikan sistem *Self assesment* ini. Yang dimaksud dengan *Advance Ruling* dalam sistem *Self assesment* adalah kewajiban yang dimiliki oleh fiskus untuk selalu menjawab dan mengkonsultasikan berbagai pertanyaan dan kebingungan Wajib Pajak terkait dengan hak dan kewajiban yang melekat pada diri mereka selaku Wajib Pajak. Dengan demikian, Wajib Pajak dapat melaksanakan hak dan kewajiban perpajakan mereka sesuai dengan aturan dan perundangan yang berlaku.

Dalam pelaksanaannya, sistem *Advance Ruling* ini menuai berbagai kendala. Kendala yang umum terjadi adalah terkait dengan kekurangan sumber daya yang dimiliki oleh fiskus untuk melayani setiap pertanyaan dan kebingungan Wajib Pajak terkait dengan kewajiban perpajakan yang dimilikinya. Kendala ini

berkaitan dengan kurangnya kapabilitas fiskus untuk memberikan panduan yang komprehensif bagi setiap wajib pajak dalam menjalankan kewajiban perpajakannya. Menurut beberapa fiskus, kapabilitas yang dimaksud bukanlah berkaitan dengan kemampuan, melainkan berkaitan dengan kewenangan, karena setiap segala sesuatu hal, baik sesuai ataupun tidak dengan regulasi yang ada, apabila secara resmi keluar dari fiskus sebagai lembaga (Dirjen Pajak) adalah telah memiliki kekuatan hukum tertentu.

Kesulitan implementasi Advance Ruling ini merupakan ironi bagi sistem administrasi perpajakan Indonesia, karena dengan tidak berjalannya Advance Ruling sebagaimana seharusnya, maka sistem administrasi berjalan secara pincang. Di satu sisi Wajib Pajak harus melaksanakan kewajiban perpajakan sesuai dengan regulasi yang berlaku. Di sisi lain, Wajib Pajak tidak memiliki dasar pijakan yang jelas apabila mengalami kesulitan dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya terkait dengan kekurangjelasan peraturan dan regulasi yang ada.

Dalam memahami suatu sistem perpajakan yang baik dan sesuai dengan azas pemungutan pajak, maka penerimaan pajak akan mudah dipungut dan dianalisis. Selain itu akan tercipta administrasi perpajakan yang baik, dimana dalam pelaksanaan pemungutan pajak dapat berjalan dengan baik harus didukung oleh 3 unsur pokok menurut R Mansyuri (1996 : 16) yaitu :

- a. Kebijakan Perpajakan (tax policy)
- b. Undang-Undang Perpajakan (tax laws)
- c. Administrasi Perpajakan (tax administration).

Ketiga unsur ini, haruslah terpenuhi agar ada aspek preventif dan reventif dalam menanggulangi masalah perpajakan. Dengan sudah adanya kebijakan perpajakan, UU Perpajakan dan Administrasi yang baik, jelas dan tegas, maka menurut peneliti *issue* penghindaran pajak bisa dihindari, selain itu, dengan adanya ketegasan maka jika ada pelaksanaan pemungutan atau pemotongan pajak yang tidak sesuai, dapat bisa segera terdeteksi.

Belum adanya peraturan yang jelas mengenai penjualan konten RBT maka ada indikasi tentang kehilangan pajak atau "*tax loss*". Indikasi ini bisa berakibat pada WP atau pada Negara. Jika ternyata pajak yang seharusnya

dipotong lebih besar dari yang dikenakan oleh WP, maka ada indikasi tax loss bagi negara. Sebaliknya jika pajak yang seharusnya dipotong lebih kecil dari yang dikenakan oleh WP, maka ada kerugian yang dialami oleh WP.

Tax loss bagi Negara secara absolut sebenarnya tidak ada karena PPh pasal 23 bersifat pajak yang dibayar dimuka (*Tax prepayment*). Pada dasarnya pajak dibayar dimuka merupakan pembayaran pajak yang dilakukan melalui pemotongan dan/atau pemungutan oleh pihak lain serta pembayaran pajak yang dilakukan sendiri oleh Wajib Pajak, yang dapat diperhitungkan dengan pajak terutang PPh Badan (SPT Tahunan PPh Badan). Pembayaran pajak dimuka diakui sebagai aset bagi Wajib Pajak. *Tax loss* yang ada bagi Negara hanya berupa “*time value of money*” karena fiskus akan tertunda dalam mendapatkan penerimaan pajak yang harusnya didapat secara berkala setiap masanya menjadi menerima sekaligus(tahunan) setelah Wajib Pajak menyampaikan SPT Tahunan.

Time value of money atau dalam bahasa Indonesia disebut nilai waktu uang adalah suatu konsep yang menyatakan bahwa nilai uang sekarang akan lebih berharga dari pada nilai uang masa yang akan datang atau suatu konsep yang mengacu pada perbedaan nilai uang yang disebabkan karena perbedaan waktu. Pada kasus ini, besarnya penerimaan pajak yang harusnya didapat setiap masa akan lebih berharga dibandingkan dengan penerimaan pajak yang diterima sekaligus di akhir tahun. Pajak yang bisa didapatkan setiap masa dapat dipergunakan untuk membiayai belanja Negara. Sesuai dengan fungsi pajak yaitu fungsi budgeter. Fungsi budgeter pajak yaitu sebagai sumber dana bagi negara. Dengan pajak digunakan sebagai alat untuk memasukan uang sebesar-besarnya kedalam dalam kas negara sesuai dengan peraturan-peraturan yang berlaku untuk dapat membiayai pengeluaran negara. Misalnya untuk membiayai pengeluaran rutin dan pembangunan. Bila terdapat sisa, maka sisa tersebut sebagai *public saving* yang akan digunakan untuk *public investment*.

Ini harus menjadi perhatian dari fiskus selaku pelaksana kebijakan dan juga dari pihak WP. Tidak bisa hanya pelaksana kebijakan yang berperan aktif, namun juga ada peranan aktif dari WP, karena jika ternyata dikemudian hari peraturan sudah ditetapkan oleh fiskus, namun WP tidak setuju, akan menjadi sulit. Maka peran dari asosiasi untuk bisa meminta ketegasan fiskuspun bisa menjadi salah

satu langkah yang bisa dilakukan untuk aktif menyelesaikan masalah perbedaan penafsiran ini. Sebagaimana yang dikatakan oleh Tugiman,

“Peran asosiasi yang tergabung dalam masalah itu. Bukan hanya rulling menurut saya ini pelaku sinematografi ini sangat bagus walau sebenarnya nabrak UU”

Terdapat beberapa cara yang dapat dilakukan untuk menentukan aspek pajak dalam suatu transaksi menurut Tugiman Binsarjono (2008 : 37) pada dasarnya mengikuti pola atau proses sebagai berikut :

- Menentukan duduk persoalan dan konteksnya, yaitu dilakukan dengan memetakan kondisi faktual dari transaksi yang bersangkutan. Hal ini mencakup objek atau benda yang ditransaksikan, pihak bertransaksi, motivasi atau tujuan transaksi, sifat atau karakteristik dan ciri-ciri transaksi termasuk nama dan sebutan transaksi, waktu transaksi, tempat transaksi dan cara transaksi;
- Mengumpulkan berbagai aturan yang sesuai dengan konteks dan permasalahan;
- Menerapkan aturan perpajakan berdasarkan hirarki, cara dan prinsip penafsiran. Sedapat mungkin cara yang dipilih adalah cara yang paling valid;
- Mengidentifikasi berbagai alternatif solusi maupun alternatif perlakuan perpajakan. Hal ini dilakuakn dengan memilih alternatif yang dianggap paling menguntungkan;
- Mengidentifikasi resiko-resiko yang terkait pada setiap alternatif solusi atau alternatif perlakuan perpajakan. Sedapat mungkin, pengertian hal yang paling menguntungkan di atas telah mencakup semua resiko-resiko ini. Resiko ini terdiri dari :
 - a. Resiko deteksi oleh fiskus, sejauh mana kesalahan baik yang disengaja maupun yang tidak disengaja bisa terdeteksi atau diketahui oleh aparat pajak;
 - b. Resiko keuangan, berapa besar jumlah pajak yang masih harus dibayar bila kesalahan tersebut ditemukan;

- c. Resiko akuntansi dan administrasi, bagaimana dampak akuntansi maupun administrasi lainnya yang timbul bila kesalahan-kesalahan tersebut dikoreksi oleh aparat pajak dan bagaimana dampak akuntansi dan atau administrasinya di tahun berjalan maupun tahun-tahun berikutnya.

BAB VI

SIMPULAN DAN SARAN

6.1. Simpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, peneliti telah menemukan simpulan yang merupakan jawaban dari pokok penelitian. Simpulan yang diperoleh peneliti antara lain :

1. Aspek Pajak Penghasilan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) bisa berbeda di antara para *Provider* adalah karena ketentuan-ketentuan yang disebutkan dalam Perjanjian Kerja Sama. Pada penelitian studi kasus pada PT XYZ, aspek PPh atas penjualan konten RBT antara *Provider* dengan *Partner* adalah aspek PPh Potong Pungut yaitu terutang PPh pasal 23 atas pembayaran yang dibayarkan kepada *Partner* karena dapat dikategorikan sebagai Royalti. Pembayaran dari PT XYZ kepada *Partner* dikategorikan sebagai royalti sehingga, PT XYZ berkewajiban untuk memotong PPh Pasal 23 atas royalti.
2. Masalah yang timbul dari Ketidakjelasan Peraturan atas Penjualan Konten *Ring Back Tone* (RBT) antara *Provider* dengan *Partner* adalah terjadinya perbedaan pengenaan PPh potong pungut di antara para *Provider* kepada *Partner*. PPh potong pungut termasuk pajak yang dibayar di muka sehingga, perbedaan pengenaan ini menjadikan adanya kerugian “*time value of money*” bagi negara karena fiskus akan tertunda dalam mendapatkan penerimaan pajak yang harusnya didapat secara berkala setiap masanya menjadi menerima sekaligus s(tahunan) setelah Wajib Pajak menyampaikan SPT Tahunan.

6.2. Saran

Dari penelitian yang telah dilakukan, terdapat banyak celah yang masih harus diperbaiki. Saran yang dapat peneliti berikan setelah melihat hasil penelitian :

1. Harus ada peraturan khusus yang membahas tentang royalti dan transaksi atas berkaitan dengan digital product, karena perlakuannya tidak bisa dipersamakan dengan produk biasa. Harus ada peraturan yang menyebutkan tentang pengertian-pengertian mengenai hal-hal yang terkait dengan royalti seperti pengertian hak cipta, lisensi dan lainnya karena bisa menimbulkan adanya beda tafsir terutama yang paling penting adalah ciri-ciri tentang royalti agar tidak terjadi lagi perbedaan penafsiran.
2. Makin berkembangnya teknologi terutama di bidang telekomunikasi, fiskus harus juga bisa mengiringi perkembangan tersebut dengan pengetahuan yang memadai. Fiskus bukan hanya paham mengenai peraturan-peraturan pajak namun juga harus mengetahui secara jelas mengenai transaksi-transaksi yang ada di industri telekomunikasi.

DAFTAR REFERENSI

Buku :

- Abdi, Zainal. *Industri Telekomunikasi : Lokomotif Pertumbuhan Ekonomi dan Kemajuan Bangsa*. Jakarta : Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. 2006.
- Atmaja, Hendra Tanu. *Hak Cipta Musik atau Lagu*. Jakarta : Program Pascasarjana FHUI. 2003.
- Barrett and Green's. *Principles of Income Taxation*. Australia : Butterworths Pty Limited. 1991.
- Binsarjono, Tugiman. *Grey Area Perpajakan*. Jakarta : PT Gemilang Gagasindo Handal – Gigih Publishing. 2008.
- Brotodihardjo, R. Santoso. *Pengantar Ilmu Hukum Pajak*. Jakarta : PT. ERESKO. 2000.
- Cresswell. John W. *Research Design Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar. 2010.
- D. Larry Crumbley, et al. *Dictionary of Tax Terms*. New York : Barron's Educational Series Inc.
- Darussalam, John Hutagaol, Danny Septriadi. *Konsep dan Aplikasi Perpajakan Internasional*. Jakarta : Danny Darussalam Tax Center. 2010.
- Faisal, Sanapiah. *Format-Format Penelitian Sosial*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada. 2007.
- Gunadi, dkk. *Perpajakan*. Jakarta : Lembaga Penerbit FE. 1997.
- Hancock, Dora. *An Introduction to Taxation*. United Kingdom : International Thomson Publishing Inc. 1997.
- Holmes, Kevin. *The Concept of Income A Multi Disiplinary Analisis*. Netherland. 2000.
- Hozumi, Tomatsu. *Asian Copyright Handbook Indonesia Version, Terj oleh Masri Maris*. Jakarta : Ikatan Penerbit Indonesia. 2006.
- Hudson, David M, Stephen A Lind. *Federal Income Taxation Fifth Edition*. St. Paul : West Publishing Co. 1994.

- Judisseno, Rimsky K. *Pajak & Strategi Bisnis*. Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama. 2005.
- Kartika Sari, Elsi; Advendi Simangunsong. *Hukum dalam Ekonomi*. Jakarta : PT Grasindo. 2007.
- King, John R King. *The Concept of Income*, Washington DC : Tax Policy Handbook, 1995.
- Lombantoruan, Sophar. *Akuntansi Pajak*. Jakarta : PT Gramedia Widiasarana Indonesia.1994
- Lovelock, Christopher & Laurent Wright. *Manajemen Pemasaran Jasa : alih bahasa, Agus Widyanoro : Penyunting Bahasa, Marianto Samosir*. Jakarta : Indeks. 2005.
- Mansury, R. *Penghitungan dan Pemotongan Pajak atas Penghasilan dari Pekerjaan*. Jakarta : YP4. 1999.
- Mansury, R. *Pajak Penghasilan Lanjutan*. Jakarta : Ind Hill-Co. 1996.
- Makarim, Edmon. *Tanggung Jawab Hukum Penyelenggara Sistem Elektronik*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada. 2010.
- Mc Nulty, John K. *Federal Income Taxation of Individuals In a Nutshell*. America : West Publishing Co. 1995.
- Millard, Christopher J. *Legal Protection of Computer Programs and Data*. Toronto : The Carswell Company Limited. 1985.
- Moleong, Lexy J. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya. 2004.
- Musgrave, Richard A, and Peggy B Musgrave. *Public Finance in Theory and Practice*. Singapore : McGraw-Hill Book Company. 1984.
- Pechman, Joseph A. *What Should Be Taxed : Income or Expenditure?*. Washington DC : The Booking Institution. 1980.
- Rosdiana, Haula. *Ketentuan Umum dan Tatacara Perpajakan, Program Pelatihan Konsultan Pajak*. Jakarta : Pusat Kajian Ilmu Administrasi. 2005.
- Nurmantu, Safri. *Materi Pokok Dasar-Dasar Perpajakan*. Jakarta : Pusat Penerbitan Universitas Terbuka. 2003.
- Sherman, Barry L. *Telecommunication Management*. Singapore : Mc Graw-Hill Book Co. 1995.

- Soemitro, Rochmat. *Asas dan Dasar Perpajakan 2*.
- Sommerferd, Ray M, Hersel M Anmderson and Horace R Brock, ed. *An Introducttion to Taxation*. New York : Harcourt Brace Javanovic Inc.. 1983.
- Sumyar SH., M.Hum.. *Dasar-Dasar Hukum Pajak dan Perpajakan*. Yogyakarta : Universitas Atma Jaya Yogyakarta. 2004.
- Surahmat, Rachmanto. *Persetujuan Penghindaran Pajak Berganda (P3B)*. Jakarta : Salemba Empat.
- Schechter, Roger E; John R Thomas. *Intellectual Property The Law of Copyrights, Patents and Trademarks*. St Paul : West Group. 2003.
- Thuronyi, Victor. *Tax Law Design and Drafting Volume I*. Washington DC. 1998
- Usman, Rahmadi. *Hukum Hak atas Kekayaan Intelektual*. Bandung : PT Alumni. 2003.
- Westberg, Bjorn. *Cross-Border Taxation of E-Commerce*. Amsterdam : IBFD Publications BV. 2002.
- Yudkin, Leon. *A legal Structure for effective Income Tax Administration, International Tax Program*. Harvard Law School Cambridge. 1971.

Referensi :

- Hukum Telekomunikasi dan Peranannya dalam Pembangunan Nasional*. Jakarta : Badan Pembinaan Hukum Nasional Departemen Kehakiman. 1997/1998.
- Profile of Indonesian Telecommunications Industry and Development*. Jakarta : Pusat Informasi Bisnis dan Pembangunan Indonesia. 1997
- Telekomunikasi Jembatan Kesenjangan Pembangunan Nasional*. Jakarta : Kantor Pusat 2011.

Internet :

<http://www.teknojurnal.com/2011/10/25/perkembangan-ring-back-tone-di-Indonesia-vas-sejuta-umat/>

<http://dictionary.law.com/default2.asp?typed=royalty&type=1&submit1.x=99&submit1.y=16>

<http://www.investorwords.com/4330/royalty.html>

Karya Ilmiah:

Imanda, Annisaa. *Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas Transaksi-Transaksi yang Dilakukan oleh Content Provider*. Depok : Universitas Indonesia. 2008.

Khasan, Nur. *Analisis Tentang Penentuan Besarnya Tarif PPh Pasal 23 atas Penghasilan dari Jasa Lain dalam Sistem Withholding Tax dalam Upaya Mencapai Keadilan dalam Pemungutan Pajak*. Depok : Universitas Indonesia. 2008

Mozad, Irfan. *Hak Pencipta dan Pemusik atas Lagu yang Digunakan sebagai Ring Tone dan Ring Back Tone*. Depok : Universitas Indonesia. 2006.

Hasil Wawancara

Nama Informan : **Prof. Dr. Gunadi M.Sc.**

Jabatan : **Dosen FISIP UI**

Waktu :

Tempat : **Gedung MUC**

T : Apakah ada aspek PPh dari pembagian penghasilan dengan revenue sharing?

J : Tentu ada, baik provider maupun partner

T : apakah PPh potong pungut yang terutang?

J : kita harus lihat. Royalti adalah penggunaan hak, kalo jasa berarti ada yang dilakukan oleh pihak konten. kalo ga ada apa-apa yah bukan jasa. Kalo jasa itu provider ke pelanggan. Paling pph 25 untuk provider.

T : Apa kerja sama ini mirip merger?

J : Merger itu kan usaha. Karena yang punya konten ga mungkin berdiri sendiri. Ini semacam joint operation.

T : Bagaimana menurut pendapat Bapak mengenai surat penegasan yang belum diterbitkan?

J : Perbedaan itu kadang dicari-cari, kadang sudah ada tapi dia menghindar pajak, pura-pura belum dicover oleh peraturan yang ada. Penghasilan pasti kena pph, namun apa masuk potong pungut kita liat aturannya lagi.

T : Bagaimana pendapat Bapak mengenai transaksi ini?

J : Yang dapat penghasilannya kan providernya, lalu direvenue sharing. You harus mengkritisi kontraknya. Si partnernya kan memberikan penghasilan dari kliennya. Ini yang harus you kritisi. WP memang selalu punya taktik. You harus menganalisis, masalah pelaksanaannya yah tergantung pada mereka.

Hasil Wawancara

Nama Informan : Prof. Dr. Safri Nurmantu M.Si.

Jabatan : Dosen FISIP UI

Waktu :

Tempat : Gedung Koentjaraningrat FISIP UI

T : apa konsep royalti?

J : Imbalan karena menggunakan atau hak menggunakan

T : Jika kita menggunakan hak cipta tapi kita tidak diberikan oleh si pemilik hak cipta, apa itu masuk ke kategori royalti?

J : Dari pajak yang penting ada contract, masalah dikasih oleh yang berwenang atau tidak, itu masalah pidana. Pidana itu segi lain. You tidak punya hak terus kasih ke orang lain, itu tindak pidana.

T : Jika operator dapet hak menggunakan dari cp sedangkan cp bukan si pemilik hak cipta, apa itu bisa dikategorikan royalti?

J : secara Pajak, bisa saja, yang penting ada transaksi, ada penggunaan dan ada imbalan. Kalo sudah ada yang dibayar berarti sudah ada transaksi, materinya adalah hak cipta, itu memenuhi syaratnya untuk dikenakan pajak

T : Walau yang memberikan bukan yang pemilik hak cipta?

J : Bisa aja, yang penting sudah terealisasi, ada imbalan, imbalan itu royalti. Kalau masalah belum dapat izin dari yang punya hak cipta, itu masalah pidana. Yang penting ada transaksi dan ada imbalan.

T : Jika dia bukan pemilik hak cipta, apa itu tetap bisa dikategorikan royalti?

J : Dy bukan pemilik, Secara wujud hak, dy ngasih ke pihak lain untuk boleh menggunakan, lalu dia dapet imbalan. Misalnya pemilik hak cipta itu A kasih ke b, b kasih ke c, c kasih ke konsumen, hak dari b ke c itu sudah bisa dikategorikan royalti pembayarannya. Cuma saya khawatir di hukum pidananya, itu masalah lain, itu bukan coverage anda. itu hukum pidana.

- T : Dengan adanya imbalan, walau ada 2x, tetap bisa dikategorikan royalti ya Pak?
- J : Selama ada imbalan, maka ada royalti. Misalnya c ke d, d ke e, selama ada imbalan maka ada royalti. royalti itu bisa dibayarkan berkali-kali selama memang ada pembayaran/imbalan atas hak menggunakan tersebut.
- T : Menggandakan kalo menurut pajak?
- J : Tergantung apa yang digandakan, yang digandakan hak ciptanya, udah ada royalti itu. Sama aja.
- T : bagaimana pengaplikasian UU HAKI pada pengenaan pajak?
- J : UU yang harus dilihat adalah tetap UU Pajak dalam pengenaan PPH, jika tidak diatur/ dijelaskan baru melihat UU HAKI.”

Hasil Wawancara

Nama Informan : **Dr. Edmon Makarim S.Kom., S.H., LL.M.**

Jabatan : **Dosen Hukum Telematika FH UI**

Waktu :

Tempat : **Kampus FH UI**

T : Hak apa saja yang diatur dalam UU HAKI terkait hak cipta?

J : UU hak cipta ada pengumuman ada perbanyakan

T : Apa arti dari mengalihwujudkan?

J : Novel jadi film, nah itu mengalihwujudkan, ada transformasi. Buku kan cerita aja, bayangan screennya ga ada. kalo film ada screening

T : Kalo Lagu menjadi konten?

J : Konten kan lagu, dari bentuk biasa jadi digital, cm media fiksasinya aja. Ada yang berpikir begitu, tapi ga tepat. Kalo sekarang ada pemakaian lagu, terus berapa dikenakan tinggal dihitung berapa dapetnya.

T : Apa yang dimaksud dengan pengumuman?

J : Pengumuman itu esensinya adalah seperti pemutaran. Perbanyakan itu seperti penggandaan. Penggandaannya cm satu kali. Nah, Royalti itu adalah bagian dari izin.

T : Bagaimana bentuk lisensi dalam bisnis RBT?

T : ada indikasi lisensi siluman, yang ada sekarang pada dunia bisnis adalah partner hanya sebagai pihak ketiga sebagai penyambung artis dan provider dalam hal pemberian hak menggunakan. Hak ini diberikan kepada parner (content provider) yang sebenarnya akan diberikan kepada provider untuk menjual konten RBT tersebut pada pelanggannya. Sekarang jika kita lihat alurnya, saat ini yang menggunakan konten tersebut untuk dijualkan, siapa? Provider. jika hak itu digunakan oleh Content Provider pun juga benar, karena dia pun juga menggunakan hak itu untuk menjualkan ke provider-provider, bukan hanya satu.

Hasil Wawancara

Nama Informan : EKA
Jabatan : WHT Manager PT XYZ
Waktu :
Tempat : PT XYZ

- T : Bagaimana perlakuan pajak atas penjualan konten RBT di tsel?
- J : Rbt ga dipotong PPh. Karena kita bekerja samanya dengan CP-CP, CP-CP baru sama pencipta lagu. Konten yang dijual adalah isinya dari rbt, logikanya masuk jasa telekomunikasi yang dikecualikan oleh per 244, jadi ini bukan obyek pajak.
- T :Jadi pembelian konten ini didefinisi dalam pengertian jasa telekomunikasi?
- J : Masuk jasa telekomunikasi sampai saat ini. Karena, jaringan pakai punya kita, yang kita beli kan kontennya. konten yang kita beli kita masukan platform kita. Makanya kita ga pernah potong.
- T : bagaimana status kepemilikan konten RBT?
- J : Konten tetap punya cp
- T : bagaimana konsep royalti yaitu hak menggunakan jika kita masukkan pada penggunaan konten RBT?
- T : tidak masuk ke Konsep royalti adalah hak menggunakan. Pada konsep revenue sharing kan kita punya platformnya cp punya konten, bagi hasil. Masalahnya cp dan kita kan ga pake hak cipta. itu jadi barang dagangan cp. Kecuali cp ke pencipta, itu menggunakan hak cipta karena cp pake untuk memperbanyak.
- T : apakah PT XYZ pernah ada masalah dengan cp?
- J : sejauh ini tidak ada masalah, karena kita gak potong pph
- T : apa pernah ada diskusi dengan provider lain?
- J : pernah ngobrol2 sama xl, malah sama orang pajak juga. Waktu diskusi, orang pajak juga ga bisa mengambil jalan keluar, kalo kena pajak, ini kena apa. Bahkan kita pernah kasih kontrak untuk dipelajari sama mereka, tapi

tidak ada jalan keluar yang mereka kasih. Akhirnya kita melakukan hal positif dengan mengirim surat kepada mereka yang menyatakan selama belum ada konfirmasi atau informasi terkait lebih lanjut terkait rbt, maka kami tidak akan memotong pajak.

T : apa ada masalah antara PT XYZ dengan fiskus?

J : pada saat diperiksa, atas revenue sharing itu pernah jadi temuan, dijumlah sama mereka atas revenue sharing ini. Kita bilang kita pernah ngasih surat, semacam mom, kita tunjukkan kepada mereka, terus mereka drop angkanya.

T : menurut mereka, seharusnya itu kena pph apa?

J : menurut mereka kena pph ps 23 atas manajemen atau teknik, tapi lebih ke jasa manajemen. Semua ditetambahin sama dia,

T : yang dijadikan temuan sama mereka seluruhnya atau hak cp saja?

J : iya yang ditambahin cuma yang pembagian ke cp aja.

Hasil Wawancara

Nama Informan : NT
Jabatan : General Manager PT XYZ
Waktu :
Tempat : PT XYZ

T : Apakah alasan tidak memotong PPh?

J : Ketika kita membayar uang ke cp berarti ada barang/ jasa yang vendor kasih ke kita. Selama jasa yang kita bayarkan ke vendor tidak termasuk dalam per 244, maka kita tak akan memotongnya.

T : Bagaimana dengan royalti?

J : Royalti adalah penggunaan hak cipta, berarti kita dikasih hak cipta atau hak menggunakan hak cipta, liat UU hak cipta salah satunya adalah mengumumkan dan memperbanyak. sama dengan toko kaset. Kita tidak beli lagunya, kita hanya melewati ke jaringan. Kenapa ga kena ke royalti karena kita ga mendapatkan hak cipta. kalo kita bilang royalti, kita ga ngapa2in, ga mengubah apa2. Cuma kita jadikan digital ke jaringan kita. Kita seperti toko digital.

Hasil Wawancara

Nama Informan : ANN
Jabatan : Digital Music Management PT XYZ
Waktu :
Tempat : PT XZ

- T : ada berapa cp yang kerja sama
- J : per mei 2011 ada 69 cp. Ada yang baru, ada yang masih proses juga
- T : Lama berlakunya PKS?
- J : Terantung negosiasi awal mula kerja sama tapi rata2 1 th tp bisa diperpanjang
- T : bagaimana alur kerja sama?
- J : Awalnya calon partner bawa proposal, materi, artis lagu cp gmn, marketing plan yang akan dilakukan 6 bln, proyeksi pendapatan. Nanti direview apa layak utk masuk ke kita, karena 3 bln akan dievaluasi apa rata2 revenue 10 juta/ga. Kadang artisnya ga oke, lagu2nya ga terlalu terkenal, biasanya kita kasih ke cp lain. Kalo udah oke, meeting kita kasih tau semuanya termasuk revenue sharing kita, kalo setuju kita buat bak, kl udh kerja sama, kita konek secara tehnikal, financial baru buat pks.
- T : berapa revenue sharing antara PT XYZ dengan partner?
- J : 45 % banding 55 %, flat
- T : Ttg marketing plan itu yang biayain siapa
- J : Tergantung programnya, yang ada di marketuing plan itu mereka yang bayar karna itu sejalan sama revenue projection yang mereka lakukan. Kalo emang ok, kitya bisa 50:50. Kita liat momentnya juga karena bisa nambahin revenue kita
- T : sejauh apa keterlibatan bagian legal?
- J : Tmn2 legal, nyiapin draft bak, draft pks, kalo udh tanda tangan dikembaliin ke orang legal. Dokumen yang mereka kasih juga kita kasih ke orang legal

- T : Masalah apa saja yang biasa terjadi antara PT XYZ dengan partner?
- J : Di pks udah dikasih tau yang boleh dan tidak boleh. Peratran, harus ada harga, artis, peiode, kode, gmn cara berlangganan, kalo mereka melanggar, kita kasih surat peringatan sama mereka
- T : apakah pernah ada diskusi dengan provider lain?
- J : Seharusnya ada, di atsi pernah ada undangan untuk diskusi, tapi ga tau apa yang didiskusiin
- T : bagaimana status kepemilikan konten RBT?
- J : Konten RBT ini tidak menjadi milik PT XYZ, tetap menjadi milik partner yang bekerja sama dengan kita. Konten ini menyatu dengan username dari parner yang telah terdaftar pada sistem PT XYZ. Ketika kerja sama berlangsung maka username tersebut masih aktif, begitu pula kontennya. Sebaliknya ketika perjanjian berakhir maaka akan ada penghapusan username partner pada sistem kita yang berarti terhapus juga semua konten RBT miliknya. Semua konten, itu tanggung jawab cp. Kalo ada yang nuntut semua tanggung jawab cp.
- T : apa saja yang PT XYZ kasih ke partner?
- J : Platform aja. Promosi, produk tetap punya dia
- T : apa saja yang diberikan oleh partner?
- J : Konten dan surat tanggung jawab pencipta. Untuk jaminan ke kita bahwa emang secara legal bisa untuk dijual lagi. Surat pernyataan bahwa dy dikasih lisensi untuk menjual dalam bentuk rbt Buat kita jual
- T : apa yang PT XYZ berikan pada partner?
- J : Kita punya aplikasi rbt, mereka punya konten 30 detik, dy yang masukin , diupload, konten, legal dokumen, keterangannya. Dari kita Cuma quality kontrol, Cuma liat apa ada noisy apa engga, trs kita cocokan lagi, kalo udah baru kita jual. Emua ada di sistem
- T : apa saja ketentuan dalam 30 detik itu?
- J : Icr itu judul, openyanyi, itu semua cp yang ngurusin
- T : Jangka berlaku konten ada di sisitem?

- J : Selama pks masih berlaku konten masih . lagu kaya trend fashion, maka lagu itu bisa berulang, maka ada miss marker, ada 1 lagu yang masih ada yg aktivasi
- T : bentuk kerja sama PT XYZ dengan partner?
- J : Kerja sama secara company, bukan kerja sama kita kerja sama dengan opartner a untuk menjual rbt. Makanya ada yang ngerasa artisnya bagus2 tapi artisnya banyak, yang penting bisa menghasilkan rata2 3 bulan 10 juta. Misalnya bulan 1 9 2 11 3 10. Ada minimum 10 juta, ga boleh telat nginvoice ke kita, surat pelanggaran/tidak. Rekonsiliasi, 1 bulan setelah bulan.
- T : Bagaimana cara penentuan harga?
- J : Paket2an harga, mereka yang nentuin. Kita Cuma kasih nih paket2an harganya.

Hasil Wawancara

Nama Informan : **Reza Likumahwa dan**
Jabatan : **Music Project Manager dan SPV of Finance PT Infokom**
Waktu :
Tempat : **PT Infokom Kebon Jeruk**

T : Sudah berapa lama Infokom berdiri?

J : sebenarnya kita udah berdiri dari 1998, tapi dulu masih gabung sama MNC. Bener-bener lepas itu tahun 2002

T : Apa saja product-product yang ditawarkan oleh PT Infokom?

J : ada sms premium seperti poling Indonesian Idol, ada juga tebak skor, konten Ring Back Tone, bahkan ada jasa-jasa lain menyangkut jasa perantara ke MNC. Jadi kalo mau urus iklan atau apa ke MNC bisa melalui kita juga.

T : Bagaimana perkembangan RBT saat ini?

J : perkembangan RBT sebenarnya cukup baik, bahkan pernah menjadi produk utama kita dulu sampai akhirnya sekitar september-oktober tahun lalu, penjualannya turun secara tajam karena kasus pencurian pulsa itu, abis itu memang membangunnya lagi agak susah. Syukurnya untuk company kita, mulai januari atau februari lah kira-kira, pendapatan kita dari RBT ini meningkat lagi dan bisa seperti sebelum september. Udah cukup stabil lah kalo sekarang ini.

T : Bagaimana kerja sama antara PT Infokom dengan artis terkait RBT?

J : artis-artis yang kita urus itu adalah artis dari Hits Record, selama ini sih kerja samanya baik-baik aja yah ga ada masalah.

T : Ada berapa provider yang bekerja sama dengan PT Infokom terkait RBT?

J : ada sekitar 8 provider yang kerja sama sama kita.

T : Apa saja syarat yang diajukan oleh provider terkait RBT?

J : wah itu macem-macem lah, ada yang minta kontennya udah jadi dipotong 30 detik seperti yang dilakukan PT XYZ, ada yang minta lagunya 1 track, jadi mereka yang nantinya memotong, ada yang berapa detik, macem-macem. Kalo syarat administrasinya sih rata-rata sama, kaya NPWP, SPPKP yang kaya gitu.

T : Masalah apa yang pernah terjadi antara PT Infokom dengan provider?

J : masalah yang biasanya terjadi sih kaya kualitas suara dari si konten, itu masalah teknis aja, kalo pembayaran juga pernah, misalnya rekonsiliasi dari provider suka telat. Harusnya kan maksimal sebulan, kadang suka 3 bulan ga dikirim-kirim ke kita.

T : Seberapa kuat PT Infokom dalam hal negosiasi dengan provider?

J : kita sih pede kalo kita cukup kuat dalam hal negosiasi, soalnya artis-artis kita itu bisa dibilang papan atas. Jadi pasti memang bisa menguntungkan. Selain itu, promosi kita juga lumayan kenceng. Karena kita masih anak perusahaan dari MNC, kita bisa promosi langsung di MNC. Kan itu lumayan banget kan. Jadi kita punya kekuatan tersendiri yang bikin kita ada di atas lah di bandng CP2

T : Bagaimana perlakuan PPh yang didapat oleh PT Infokom dari provider?

J : dari provider yang kerja sama bareng kita sih ga ada yg potong PPh dari revenue sharing.

Hasil Wawancara

Nama Informan : **Rachmanto Surahmat, SE**
Jabatan : **Partner Ernst and Young and Legal Services Consulting**
Waktu :
Tempat : **Kantor Ernst and Young and Legal Services Consulting**

T : Apakah revenue sharing pada penjualan konten RBT mempengaruhi aspek pengenaan PPh?

J : Revenue sharing tidak mempengaruhi. Kita tetap mengenakan PPh, harus melihat apakah ada unsur royalti atau bukan. Semua tergantung perjanjian antara provider dengan partner.

T : Apakah UU HAKI mempengaruhi pengenaan PPh atas royalti?

J : Kita tidak bisa menyamakan antara UU HAKI dengan konsep pajak karena banyak hal yang berbeda, konsep royaltihaki lebih luas daripada konsep pajak. Imbalan hak untuk menggunakan, kalo haki lebih luas. Jadi tidak sama. Misalnya, perjanjiannya bagaimana, dilihat apakah ada batas waktunya, itu salah satu indikasi ada royalti. Tapi harus dilihat secara menyeluruh, itu hanya salah satu tanda bahwa itu mendekati ke royalti.

T : Apa saja indikasi-indikasi sesuatu harus dikenakan royalti?

J : Hak menggunakan, yang dipakai oleh provider hanya haknya saja, yang beralih hanya haknya. Ketika kontraknya selesai maka hak tersebut kembali ke pemiliknya yaitu content provider, bahwa itu nanti dengan skema revenue sharing, itu hanya cara pembayarannya aja. Sesuai dengan konsep royalti yaitu hak untuk menggunakan, hak menggunakan ini kan terbatas, ada jangka waktunya karena sebetulnya konten ini milik content provider bukan milik provider. Walau nantinya bisa diperpanjang atau dikembalikan lagi.

T : Apakah biaya promosi mempengaruhi royalti?

J : Tidak ada kaitan antara biaya promosi dengan royalti

- T : Apakah biaya penyimpanan konten di internet termasuk dalam kategori penyewaan tempat?
- T : Tidak, karena bukan tangible. Di internet itu bisa dipakai oleh siapapun.
- T : Langkah-langkah apa yang bisa dilakukan oleh WP dengan belum adanya peraturan yang mengatur?
- J : Harus meminta Surat penegasan kepada DJP.
- T : Seberapa kuat surat penegasan ketika terjadi pemeriksaan?
- J : Harus dipakai saat pemeriksaan. Jika memang itu dikeluarkan oleh DJP, jika dikeluarkan oleh kanwil, bisa saja terjadi dispute, ini wajar terjadi dalam pemeriksaan karena adanya perbedaan penafsiran. Ini bisa diteruskan ke pengadilan pajak.

Hasil Wawancara

Nama Informan : **Tugiman Binsarjono S.E., M.M., BKP., WTC.,**

Jabatan : **Partner Suluh Prima Target Consulting**

Waktu :

Tempat : **Kantor Suluh Prima Target Consulting**

T : dengan metode revenue sharing, apa berpengaruh dengan PPh?

J : tidak ada.

T : apakah transaksi antara Provider dengan partner termasuk jasa telekomunikasi?

J : Ke pelanggan iya masuk jasa telekomunikasi. User menggunakan fasilitas yang berbentuk lagu. Tapi provider dengan cp engga.

T : bagaimana aspek royalti pada penjualan konten RBT?

J : Royaltinya antara cp dengan penciptanya, dia kan yang pake hak cipta. modelnya lagu diupload ke sistemnya provider, trs didownload user. Hasilnya nanti dibagi.

T : bagaimana perlakuan atas “download”?

J : Ketika upload sekali lantas yg download banyak orang bisa disebut hak untuk menyiarkan oleh banyak orang. Sama dengan menyebarluaskan. Di per 33, disebutkan royalti pemanfaatan dgn pemberian hak untuk menggunakan hasil sinematografi dengan memberikan hak ciptaan dengan pihak lain untuk mengumumkan dengan pola bagi hasil. Lagu itu sebenarnya hak cipta. Persoalannya mendapatkannya bukan dari pemilik hak cipta.

T : apa yang dimaksud dengan royalti?

J : Royalti adalah penghasilan yang diterima oleh hak cipta. kalo menurut saya antara provider dengan cp tidak ada issue royalti, karena cp bukan pengguna hak cipta. apa kontraknya bisa diputus?

T : Iya, setahun.

- J : Kalo operator itu kan media untuk penyiaran. Operator itu layaknya toko kaset, Cuma ini kan barang tidak berwujud. Royalti adanya dr artis ke produsernya. Hak untuk memperbanyak, menyiarkan ini yg disebut royalti.
- T : apa pengertian jual putus?
- J : Jual putus itu kl kita beli kaset yah kita bs pk smpe kapanpun. Ada pemindahan kepemilikan. Toko kaset kan reseller. Nah apakah operator adalah reseller? Kl orang pajak pasti bilang itu royalti. Sebenarnya dy jg berhak untuk menyiarkan.
- T : Apa bisa dikategorikan dengan jasa perantara?
- J : Ga, kl perantara substansiny berhubungan dengan artis, ini bukan. Yg berhak untuk menyiarkan sebetulnya adalah operator, yg menyebarluaskan kan operator secara umum. Berkaca dengan per 33, hak untuk menggandakan, ngumumkan, menyiarkan hasil dlm jngka waktu dan wilayah tertentu itu dikategorikan royalti. Masalahnya dy ga berhubungan dengan pemegang hak cipta, itu persoalannya. Di satu sisi, sifat pekerjaannya yang diberikan kepada operator adalah hak untuk menyiarkan, dengan sistem telekomunikasi kan hak untyuk menyebarluaskan, menggandakan itu masuk royalti, sayangnya yang memberikan hak bukan pemilik hak cipta makanya tidak bisa dikategorikan royalti. Secara transaksional operator bukan bekerja sama dengan artis.
- T : Apa dengan tidak bekerja sama dengan artis, termasuk tax planning mereka?
- J : Bisa saja, karena kalo sama artis kan pasti royalti, kalo sama cp kan bisa saja bilang bukan royalti. Tp kalo mengacu per 33, itu royalti walaupun dengan pola bagi hasil. Kuncinya megumumkan, memperbanyak dalam jangka waktu dan wilayah tertentu, atau mengumuman memperbanyak.
- T : Apa di per 33 dikatakan pemberi hak adalah pemilik hak cipta?
- J : Tidak secara eksplisit dikatakan diberikan oleh pemegang hakcipta, tapi di UU hak cipta Royalti adalah penghasilannya kepada hak cipta.
- T : apa saran Bapak menyikapi fenomena penjualan konten RBT ini?

- J : Harusnya dirjen pajak ngeluarin peraturan untuk kaset, software. Oleh artis ini, konten ini disuruh menyebarluaskan, nah kalo diliat aktivitasnya memang untuk menyebarluaskan, tapi memang ga lazim. Kalo tanpa operator, masyarakat ga bisa akses kontennya.
- T : Apa bagi hasil akan menghilangkan issue royalti?
- J : Engga
- T : Menurut Bapak dalam kasus ini, siapakah yang sebenarnya menyebarluaskan?
- J : Bisa dua duanya. Cp ke provider2, operator juga punya hak untuk menyebarluaskan lagi ke pelanggan. Itu pendapat yang menyebutkan itu royalti. Yang menguatkan itu bukan royalti kalo kita analogikan toko kaset. Posisinya operator seorah2 seperti reseller. Cuma kalo reseller kan ada bentuk fisiknya, kalo ini orang harus mendownload. Prakteknya mirip ini ada yang punya lagu kemudian direkam, yang ngerekam siapa juga pertanyaan, apakah operator atau cp. Yang merekam tuh maksudnya yang menggandakan bisa dijual pada banyak orang.
- T : bagaimana pendapat Bapak tentang penjualan konten RBT ini menurut pajak?
- J : Dalam pajak kan ini grey area tidak bisa dipaksakan, ini hitam, atau putih. Kita bukan pihak yang berwenang, dirjen pajak yang harus menjadikannya putih atau hitam
- T : apa saran Bapak untuk menengahi perbedaan penafsiran ini?
- J : Peran asosiasi yang tergabung dalam masalah itu. Bukan hanya rulling menurut saya ini pelaku sinematografi ini sangat bagus walau sebenarnya nabrak UU.
- T : bagaimana dengan dengan permintaan surat penegasan?
- J : Kurang kuat, paling ga peraturan dirjen

Hasil Wawancara

Nama Informan : Yusuf Wangko Ngantung
Jabatan : International Tax Specialist
Waktu :
Tempat : Danny Darussalam Tax Center (PT Dimensi International Tax)

T : apa yang dimaksud dengan royalti secara konsep?

J : royalti adalah pembayaran atas penggunaan hak tidak berwujud, pembayarannya. Royalti itu hanya pembayarannya bukan harta tidak berwujudnya

T : bagaimana royalti menurut OECD?

J : menurut art 12, ada 2 komponen utama, hak menggunakan, tidak boleh ada pemindahan hak milik, hanya hak menggunakannya. Kedua harta tidak berwujud, atas copyrught, know how, aset2 berwujud dalam tax treaty.

T : apa yang dimaksud dengan copyright?

J : Copyright adalah hak kekayaan intelektual, patent, merk, design. Beda dengan know how, know how itu tentang pengalaman baru bisa dilindungi. Biasanya rahasia dagang.

T : Apa itu copyright?

J : Copyright itu sama dengan hak cipta. kita harus liat dulu hak ci[pta itu apa. Kita punya UU HAKI. 3 hak utama, yaitu hak untuk menduplikasi, hak untuk mempertunjukan suatu karya di depan umum, hak untuk memodifikasi suatu karya. Kita harus mendapatkan izin penggunaannya dulu. Paling ga kita mendapatkan salah satunya, atau kita mendapatkan semuanya namun tetap terbatas pada waktu atau wilayah tertentu. Hak menggunakan ini harus ada limitasinya agar tidak ada pengalihan hak milik.

T : bagaimana penerapan royalti di masyarakat?

J : Banyak orang salah pada copyrightnya walaupun sudah terlihat limitasinya. Kita harus membedakan kita menggunakan hak cipta atau menggunakan produk yang dilindungi hak cipta. Banyak hak-hak yang disebutkan dalam UU Hak Cipta setiap negara, tapi pasti akan ada 3 unsur tersebut yaitu hak menduplikasi, hak mempertunjukan dan hak memodifikasi.

Hasil Wawancara

Nama Informan : Fian

Jabatan :

Waktu :

Tempat : **Danny Darussalam Tax Center (PT Dimensi International Tax)**

T : apa yang dimaksud dengan royalti?

J : Royalti adalah hak untuk menggunakan.

T : apakah yang dimaksud dengan hak cipta?

J : Di uu ada ga secara spesifik dikatakan. Ga ada pendeskripsian tentang hak cipta di uu, tapi kamu harus liat ke peraturan lagi. Aku ngambil konsep royalti atas software dimana kita harus liat agreement, apakah ada hak untuk mensublisensikan ke orang lain lagi atau tidak.

T : Apa itu sublisensi?

J : sebagai gambaran umum, sublisensi itu jika dia kasih hak untuk menjual sekian dan hak untuk memperbanyak sekian buah. Nah hak untuk memperbanyak ini yang namanya mensublisensi. Misalnya 100 untuk dijual ke end user, 50 untuk dijual ke reseller. Nah, hak untuk 50 ke reseller ini yang namanya sublisensi. Hak untuk memperbanyak 50 ini ga sama sepenuhnya dengan hak cipta.

DAFTAR ISTILAH TELEKOMUNIKASI YANG DIPERGUNAKAN

3G

Teknologi telekomunikasi seluler generasi ketiga. 3G menawarkan sambungan ke telepon seluler dengan kecepatan tinggi, yang memungkinkan *video conference* dan aplikasi lainnya dapat mengakses Internet melalui sambungan pita lebar. Dengan 3G, pelanggan dapat terhubung ke internet dari laptop dengan menggunakan telepon seluler dan kabel data atau menggunakan PC card.

Access

Kegiatan mengambil atau menyimpan data dari atau ke memori atau ke *disk drive*.

ASP (Application Service Provider)

Suatu usaha yang menawarkan akses berupa penggunaan aplikasi perangkat lunak kepada pengguna individu maupun perkantoran melalui sarana Internet. Pada dasarnya ASP adalah suatu *Independent Software Vendor (ISV)* atau ISP yang memanfaatkan Internet sebagai sarana penyampaian sehingga program aplikasinya bisa berfungsi.

BroadBand

Koneksi yang sanggup menyediakan kecepatan (bandwidth) yang melebihi 200 Kbps sampai pada satu mil terakhir jaringan koneksi, baik dari provider ke konsumen (*downstream*) atau dari konsumen ke provider (*upstream*). (Komisi Komunikasi Pemerintah Federal AS). *Broadband* merupakan sebuah istilah dalam internet yang merupakan koneksi internet transmisi data kecepatan tinggi

BTS

Base Transceiver Station merujuk pada perangkat yang memancarkan dan menerima sinyal telefoni radio ke dan dari sistem telekomunikasi lain.

DSL (Digital Subscriber Line)

Teknologi yang memungkinkan penggunaan *bandwith* yang tidak digunakan (*unused bandwith*) yang telah ada pada line telepon regular untuk mengirimkan data digital dengan cepat tanpa mengganggu layanan telepon analog yang digunakan. DSL yang sering disebut juga sebagai xDSL atau ADSL, menggunakan pengkabelan kawat telepon untuk mengirimkan data dari Internet ke PC maupun dari PC ke Internet.

E-Business

Bisnis elektronik yang mencakup layanan pembayaran elektronik, pusat data internet dan konten serta solusi aplikasi.

Gateway

Peralatan yang berfungsi sebagai jembatan antara jaringan berbasis paket (IP) menuju jaringan berbasis sirkuit (PSTN).

Host

Istilah yang digunakan untuk menunjuk sebuah komputer yang memungkinkan penggunanya terhubung ke Internet.

Hosting Service Provider

Biasa disebut dengan *Web-Hosting*, adalah perusahaan yang menyediakan layanan dan penyimpanan Web bagi perorangan atau perusahaan. Ada tiga tipe utama dalam layanan hosting yaitu *shared*, *dedicated* dan *colocation*.

Internet

Istilah umum yang dipakai untuk menunjuk *Network* tingkat dunia yang terdiri dari komputer dan layanan servis atau sekitar 30 sampai 50 juta pemakai komputer dan puluhan sistem informasi termasuk *e-mail*, *Gopher*, *FTP* dan *World Wide Web*. Jaringan computer di seluruh dunia yang telah dimengerti secara umum dan yang mempunyai fitur-fitur antara lain: surat elektronik, pemindahan dokumen melalui *protocol* pemindahan dokument, akses langsung ke komputer

lainnya, kelompok anggota laporan berkala, dan server pemberi informasi yang tersebar ke seluruh jaringan internetnya.

IP

Internet Protocol, suatu metode atau protokol tempat data yang dikirim dari satu komputer ke komputer lainnya melalui internet.

IP DSLAM

Internet Protocol Digital Subscriber Line Access Multiplexer. Sebuah DSLAM memfasilitasi sambungan telepon untuk membuat koneksi yang lebih cepat ke internet. DSLAM adalah perangkat jaringan yang terletak di dekat lokasi pelanggan, yang menghubungkan sambungan pelanggan digital kepada *backbone* internet berkecepatan tinggi dengan menggunakan teknik *multiplexing*.

ISDN

Integrated Services Digital Network adalah jaringan yang menyediakan konektivitas digital *end-to-end* dan memungkinkan terwujudnya transmisi suara, data dan video dalam waktu bersamaan dan menghasilkan konektivitas internet kecepatan tinggi.

ISP (*Internet Service Provider*)

Perusahaan yang menawarkan dan menyediakan layanan akses Internet ke kalangan umum dengan mengenakan biaya.

IVRS

sistem komputer yang memungkinkan penelpon dapat menerima informasi berupa konten dan informasi terkait lainnya serta dapat memilih konten dalam Layanan RBT melalui fasilitas nomor tertentu.

MIDI (*Musical Instrument Digital Interface*)

Merupakan sebuah standart untuk menghubungkan instrument elektronik (*electronic instruments*), pemroses efek (*effect processors*), dan komputer.

MP3

Sebuah file ekstensi yang diasosiasikan kepada Mpeg Audio Layer 3. Jenis file ini memungkinkan penyimpanan file audio/musik dalam ukuran byte yang relatif kecil tanpa berkurangnya kualitas yang berarti.

Partner

Perusahaan penyedia konten Ring Back Tone baik Content Provider maupun Label Rekaman.

Perusahaan Operator (Provider)

Perusahaan penyedia jasa jaringan telekomunikasi.

Platform

Dasar penopang sistem kerja suatu komputer.

Prelistening

Layanan yang diberikan bagi pelanggannya, dimana pelanggan dapat mendengar/melakukan download *Preview* atas konten berupa potongan rekaman suara dengan durasi maksimal 15 detik.

Ring Back Tone

Suara yang diperdengarkan di jalur telepon oleh pihak penelepon setelah selesai melakukan pemanggilan dan sebelum panggilan dijawab oleh pihak yang dihubungi. Versi personal dari nada sambung disebut nada sambung pribadi. Nada sambung dapat berbeda-beda di setiap negara tergantung kebutuhan spesifikasi nada sambung di negara tersebut.

Server

1. Sebuah komputer di Internet atau di jaringan lainnya yang menyimpan file dan membuat file tersebut tersedia untuk diambil jika dibutuhkan.

2. Sebuah aplikasi jaringan komputer yang digunakan untuk melayani banyak pengguna dalam satu jaringan.

Upload

Proses mentransfer informasi dari sebuah komputer ke komputer lain/server melalui Internet.

VoIP

Voice over Internet Protocol adalah cara mengirim informasi suara dengan menggunakan Protokol Internet.

WAP

Wireless Application Protocol adalah standar umum dan terbuka untuk jaringan komunikasi yang memungkinkan pengguna telepon seluler mengakses dan berinteraksi dengan layanan informasi mobile seperti e-mail, situs web, informasi keuangan, perbankan online, informasi dan *entertainment (infotainment)*, *game* dan pembayaran mikro.

SMS

Short Messaging Service (Layanan Pesan Singkat), yaitu teknologi yang memungkinkan pertukaran pesan teks antara telepon seluler dan antara telepon tidak bergerak nirkabel dapat terwujud.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : **Eliana Eka Kurniawati**

Tempat/ tanggal lahir : Depok/ 31 Januari 1989

Alamat : Jl. Ken Arok Rt 06/12 No. 52,
Citayam – Bogor 16320

Email : ekaeliana@yahoo.com

Nama Ayah : Bambang Setiyo Budi

Nama Ibu : Yeni Herawati

Hobi : Menari, Jalan-Jalan

Agama : Islam

Riwayat Pendidikan :

1994 – 2000 : SD Negeri 2 Depok

2000 – 2003 : SMP Negeri 2 Depok

2003 – 2006 : SMA Negeri 1 Depok

2006 – 2009 : D3 Administrasi Perpajakan, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia, Depok

2010 : Masuk Program Sarjana Ekstensi Administrasi Fiskal, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Indonesia, Depok