

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

1. Sejarah Singkat Perusahaan

Berawal menjadi tenaga penjual pada sebuah toko keramik di daerah Sidoarjo yang pada tahun mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari akibat krisis moneter yang terjadi di Indonesia, pria yang sekarang menjabat sebagai Direktur Utama pada perusahaan X berusaha untuk mencari dana lebih diluar pekerjaan sebagai tenaga penjual. Dibantu oleh tetangga yang mempunyai tempat kosong di salah satu pasar di Kota Sidoarjo, beliau dengan berani menyewa tempat tersebut dengan dana seadanya. Pada hari berikutnya beliau mendapat pinjaman melalui koperasi. Dana yang didapat kemudian digunakan untuk membeli sembako yang akan dijual secara eceran.

Berkat pengalamannya sebagai tenaga penjual, beliau berhasil menjual sembako eceran ke toko-toko disekitar lokasi usahanya. Pada bulan berikutnya beliau mulai menjual sembako dengan jumlah yang besar sehingga memperoleh omzet yang cukup besar. Omzet yang besar ini kemudian digunakan untuk pengembangan usahanya. Pada tahun 2002 terjadi pertemuan antara beliau dengan pengusaha yang tertarik dengan keuletan beliau. Pengusaha ini menawarkan pekerjaan sebagai tenaga penjual keramik melalui distributor yang lain. Usaha sembako yang dulu pernah digelutipun berpindah tangan ke orang yang dipercayakan dan beliau sendiri menjadi tenaga penjual distributor keramik.

Pada bulan januari tahun 2002 beliau memulai kegiatan usahanya sebagai tenaga penjual dan menawarkan produk keramiknya ke konsumen yang sudah dikenalnya. Usaha ini kemudian mengalami kendala akibat pembayaran yang ditunda oleh pihak konsumensehingga beliau mengalami kerugian. Melihat kondisi beliau sebagai tenaga penjual yang naik-turun omzetnya maka pengusaha yang menawarkan usaha ini mengajukan kerjasama sehingga beliau tidak membutuhkan modal untuk usaha ini. Kerjasama yang dimaksud adalah menjadi distributor resmi yang bekerjasama secara langsung dengan pabrik keramik dengan penawaran saham sebesar 20% untuk beliau.

Kesepakatanpun terjadi antara kedua belah pihak dan diikuti dengan mencari lokasi kantor yang tepat untuk pengembangan usaha. Kegiatan usaha sebagai distributor keramik ini mengalami perkembangan pesat sehingga pada akhir tahun 2002 sampai 2003 perusahaan ini ditunjuk sebagai distributor resmi keramik merk A. Pada tahun 2007 perusahaan mulai merekrut karyawan yang berawal dengan 3 orang karyawan.

Pada tahun 2011 salah seorang investor mengundurkan diri dan terjadi perombakan struktur dalam perusahaan dengan diangkatnya beliau sebagai Direktur Utama perusahaan X. Sebagai Direktur Utama beliau mempunyai visi untuk menjadi distributor keramik terbesar di Sidoarjo. Pengembangan usahapun dilakukan dengan cepat dan tepat sehingga perusahaan harus menambah jumlah karyawan.

Pada tahun 2016 perusahaan yang mempunyai visi menjadi distributor keramik di Sidoarjo ini mengembangkan usahanya yang awalnya hanya

distributor keramik juga merambat sebagai distributor bahan bangunan dari berbagai pabrik bahan bangunan. Perusahaan X juga mengembangkan usahanya ke daerah Nusa Tenggara Timur (NTT). Perusahaan X berkeinginan untuk menjadi distributor besar bahan bangunan di daerah NTT dengan melihat peluang pembangunan yang sedang terjadi di daerah NTT.

2. Bidang Usaha dan Bentuk Hukum Perusahaan

Perusahaan X adalah perusahaan yang bergerak dibidang distribusi keramik dan bahan bangunan. Perusahaan melakukan usahanya dari mendapat bahan bangunan dari pabrik-pabrik yang bekerjasama dengan perusahaan. Produk yang dijual perusahaan X adalah produk yang berkualitas tinggi sesuai tempatar Nasional. Perusahaan yang bergerak di bidang distribusi bahan bangunan ini mempunyai bentuk hukum perusahaan yaitu Perseroan Terbatas (PT).

3. Lokasi Perusahaan

Pemilihan lokasi perusahaan merupakan hal penting dalam menentukan dan menunjang kegiatan usaha. Pemilihan lokasi usaha yang strategis menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi suksesnya perusahaan ini. Beberapa faktor yang menjadi pertimbangan perusahaan dalam memilih lokasi kantor yang strategis:

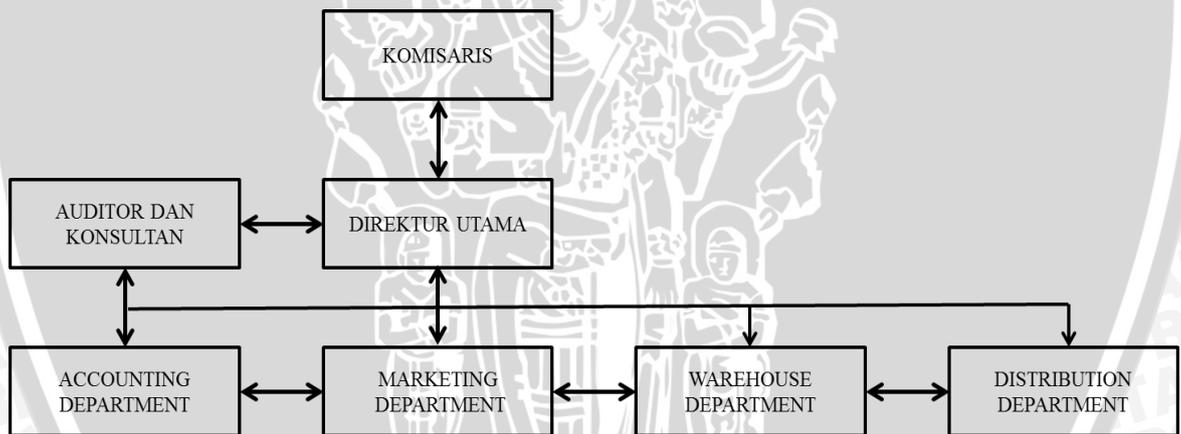
- a. Dekat dengan sumber tenaga kerja;
- b. Akses transportasi yang mudah dan cepat serta mudah dijangkau;
- c. Cepat dan mudah melakukan proses pemasaran karena lokasi yang dekat dengan konsumen;

- d. Tingkat keamanan yang mendukung karena kantor berada di dalam area perumahan.

4. Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas

Untuk mencapai tujuannya, perusahaan memerlukan koordinasi yang baik dari semua fungsi yang ada di perusahaan. Perusahaan X menciptakan struktur organisasi dan pembagian tugas yang jelas. Struktur organisasi perusahaan X menunjukkan kerangka hubungan dan penjelasan bagaimana tugas akan dibagi dan dikoordinasikan dengan baik. Berikut adalah struktur organisasi perusahaan X yang digambarkan pada gambar 1 dibawah ini:

Gambar 2: Struktur Organisasi Perusahaan X



Sumber: Perusahaan X, diolah. 2016

Berdasarkan struktur organisasi pada gambar 2 perusahaan membagi tugas dan tanggung jawab masing-masing karyawan sebagai berikut:

a. Tugas dan Tanggung Jawab

Berikut pembagian tugas dan tanggung jawab dari masing-masing bagian:



a) Komisaris

- a) Selaku pemegang saham perusahaan X;
- b) Menyediakan dana untuk pengembangan perusahaan.

b) Direktur

- a) Bertanggung jawab langsung secara struktural kepada Komisaris.

b) Tanggung jawab utama:

- i) Mengelola terlaksananya tugas-tugas karyawan perusahaan X secara keseluruhan;
- ii) Pengambil keputusan, dan dalam hal tertentu berkonsultasi dengan Komisaris;
- iii) Menandatangani surat-surat perusahaan;
- iv) Memikirkan dan mengupayakan kemajuan perusahaan;
- v) Menyimpan surat-surat berharga perusahaan;
- vi) Memelihara aset-aset perusahaan.

c) Personalia

- a) Bertanggung jawab langsung secara struktural kepada Direktur;

b) Tanggung jawab utama:

- i) Menyelesaikan dan memproses penerimaan calon karyawan perusahaan X;

- ii) Mengambil dan mengevaluasi hasil kerja dari masing-masing karyawan di setiap bagian dan memberikan laporan kepada Direktur;
- iii) Menghitung dan mempersiapkan gaji karyawan untuk dilaporkan kepada Direktur;
- iv) Melaksanakan tugas lain yang diberikan oleh Direktur untuk kepentingan perusahaan.

d) *Manager*

- a) Bertanggung jawab langsung secara struktural kepada Direktur.
- b) Tanggung jawab utama:
 - i) Mengkoordinir atas terlaksananya tugas karyawan perusahaan X;
 - ii) Membantu Direktur dalam hal memikirkan dan memajukan perusahaan;
 - iii) Menandatangani surat-surat yang bersifat intern dengan diketahui Direktur;
 - iv) Mengevaluasi hasil kerja staf yang dipimpin
 - v) Setiap bulan melaporkan hasil kerja secara rutin kepada Direktur.

e) *Kasir*

- a) Bertanggung jawab langsung secara struktural kepada Direktur.

b) Tanggung jawab utama:

- i) Memegang dan menjaga keselamatan keuangan perusahaan yang dipegang;
- ii) Menerima pembayaran dari hasil penjualan toko dan langganan perusahaan;
- iii) Membayar keperluan rutin perusahaan dan tagihan dari *supplier* maupun jasa pihak ketiga;
- iv) Menyimpan surat berharga perusahaan.

f) *Supervisor*

- a) Bertanggung jawab langsung secara struktural kepada Direktur melalui *Manager*.
- b) Tanggung jawab utama:
 - i) Mendampingi dan memberi motivasi kepada bawahannya dalam menjalankan tugas;
 - ii) Melaksanakan tugas sesuai bidangnya;
 - iii) Setiap bulan melaporkan hasil kerja secara rutin kepada Direktur.

g) Tenaga penjual

- a) Bertanggung jawab langsung secara struktural kepada Direktur melalui *Supervisor* atau *Manager*.
- b) Tanggung jawab utama:
 - i) Melaksanakan tugas menjual atas target yang diberikan oleh *Supervisor/Manager*;

- ii) Bertanggung jawab untuk memantau informasi dari kondisi pasar seperti harga jual, diskon, campaign, persaingan pasar, dan lain-lain;
 - iii) Bertanggung jawab atas perluasan pasar dengan menambah konsumensecara berkesinambungan dan terus menerus sesuai dengan kondisi yang ditentukan oleh perusahaan;
 - iv) Bertanggung jawab atas kelancaran pembayaran tagihan dari konsumenyang menjadi tanggung jawabnya;
 - v) Bertanggung jawab atas semua dokumen yang telah diserahkan oleh bagian Administrasi maupun uang tunai atau Bilyet Giro dari konsumen untuk diserahkan kepada kasir;
 - vi) Bertanggung jawab atas keamanan dan kerapihan tempat kerja maupun inventaris yang dipinjamkan oleh perusahaan.
- h) Staf
- a) Bertanggung jawab langsung secara struktural kepada Direktur melalui *Supervisor*.
 - b) Tanggung jawab utama:
 - i) Melaksanakan tugas dan tanggung jawab yang diberikan oleh perusahaan melalui *Supervisor* di bidang masing-masing;

- ii) Membuat laporan hasil kerja kepada Direktur melalui *Supervisor*;
 - iii) Bertanggung jawab atas pemeliharaan peralatan kantor yang digunakan serta kerapian dan kebersihan tempat kerja;
- i) Sopir
 - a) Bertanggung jawab langsung secara struktural kepada Direktur melalui *Supervisor*/Koordinator.
 - b) Tanggung jawab utama:
 - i) Melaksanakan tugas dan tanggung jawab atas pengiriman barang sesuai dengan surat jalan yang diberikan oleh *Supervisor*;
 - ii) Bertanggung jawab atas keselamatan dan kebersihan kendaraan berikut kelengkapannya;
 - iii) Bertanggung jawab atas masa berlaku surat-surat kendaraan yang dipegang.
 - j) Karnet
 - a) Bertanggung jawab langsung secara struktural kepada Direktur melalui *Supervisor* atau Koordinator.
 - b) Tanggung jawab utama:
 - i) Menaikan dan menurunkan barang kiriman perusahaan sesuai surat jalan yang telah diberikan oleh *Supervisor*;

- ii) Membantu sopir dalam merawat dan menjaga kebersihan kendaraan;
 - iii) Membantu sopir dalam hal mencari alamat penerima barang kiriman;
 - iv) Bertanggung jawab atas jumlah barang yang ada sesuai surat jalan baik muat maupun menurunkan barang
- k) Satpam
- a) Bertanggung jawab langsung secara struktural kepada Direktur.
 - b) Tanggung jawab utama:
 - i) Menjaga keamanan lingkungan perusahaan di tempat masing-masing (Kantor dan Gudang).

b. Tenaga Kerja

Ketenagakerjaan pada Perusahaan X ini dapat dikelompokkan sesuai dengan:

- 1) Jumlah dan Status karyawan

Jumlah karyawan pada Perusahaan X adalah sebanyak 90 orang dengan rincian pada tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 3 Daftar Karyawan Perusahaan X 2016

No.	Jabatan	Jumlah
1.	Komisaris	1 orang
2.	Direktur Utama	1 orang
3.	Auditor dan Konsultan	1 orang
4.	Accounting Departmen	10 orang

No.	Jabatan	Jumlah
5.	<i>Marketing Department</i>	8 orang
6.	<i>Warehouse Department</i>	40 orang
7.	<i>Distribution Department</i>	29 orang
Total Karyawan		90 orang

Sumber: Perusahaan X, diolah. 2016.

2) Hari Kerja dan Jam Kerja

a) Hari kerja dan jam kerja untuk karyawan perusahaan X

ditentukan sebagai berikut:

Hari Kerja : Senin – Sabtu

Jam Kerja : Pukul 08:00 – 16:00 WIB

Jam Istirahat : Pukul 12:00 – 13:00 WIB

b) Khusus untuk karyawan toko diwajibkan lembur dari hari senin

- jumat 1 jam;

c) Setiap kelebihan jam kerja diatas 30 menit diperhitungkan

lembur, besarnya uang lembur 1 jam sesuai dengan kebijakan perusahaan;

d) Jam istirahat karyawan Toko dan Gudang disesuaikan kondisi

pekerjaan dan diatur oleh Kepala Gudang (Bagian Gudang).

3) Tata Tertib Kerja Perusahaan

Tata tertib kerja meliputi segala yang berhubungan dengan disiplin kerja, antara lain:

a) Karyawan perusahaan X wajib masuk kerja tepat waktu sesuai

dengan jam kerja yang telah ditetapkan;

- b) Karyawan perusahaan X terlambat hadir 15 menit dari jam kerja dan 3 kali dalam satu bulan tidak mendapat upah dan bonus bulanan;
- c) Karyawan perusahaan X wajib menaati ketentuan yang ada dalam BUKU PEDOMAN DAN TATA TERTIB KERJA PERUSAHAAN X maupun ketentuan lain, yang tertulis maupun tidak tertulis yang dikeluarkan atau disampaikan oleh Direktur;
- d) Karyawan perusahaan X wajib melaksanakan tugas-tugas dan tanggung jawab serta wewenang yang telah ditetapkan oleh Direktur dengan sebaik-baiknya serta memperhatikan petunjuk dan atau instruksi dari Personalia atau *Manager* atau *Supervisor* atau Koordinator atau orang yang ditunjuk dan atau diberi wewenang pada masing-masing bagian. Karyawan perusahaan X wajib memegang teguh rahasia perusahaan dan segala sesuatu yang berkaitan dengan perusahaan kepada siapapun juga.
- e) Karyawan perusahaan X wajib menjunjung tinggi martabat sebagai karyawan, nama baik perusahaan serta tidak melakukan hal-hal yang mencemarkan nama baik perusahaan;
- f) Karyawan perusahaan X wajib menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran, disiplin, sopan santun dan saling menghargai serta dapat menciptakan kerjasama yang baik dengan sesama karyawan;

- g) Karyawan perusahaan X wajib menjaga hubungan yang baik dengan seluruh konsumen perusahaan;
- h) Karyawan perusahaan X wajib menjaga dan memperlakukan barang inventaris perusahaan serta dokumen milik perusahaan dengan baik dan penuh tanggung jawab;
- i) Apabila hubungan kerja berakhir, maka karyawan perusahaan X wajib melakukan serah terima tugas yang menjadi tanggung jawabnya, menyerahkan peralatan kerja dan dokumen serta inventaris perusahaan yang dipakai.

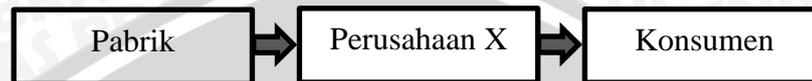
5. Jalur Distribusi Kegiatan Usaha Perusahaan X

Perusahaan menerima bahan bangunan dari produsen yang menggunakan perusahaan X sebagai penyalur hasil produksi bahan bangunan. Perusahaan X dalam saluran ini usahanya terutama dalam menyalurkan bahan bangunan yang *tempatarrized* dan *operating supplies* yang dibutuhkan oleh konsumen perusahaan X secara *continues*. Perusahaan X sebagai distributor industri mempunyai tujuan agar barang-barang dengan pasti dan mudah diperoleh langsung oleh konsumen.

Biasanya distributor industri seperti perusahaan X dapat melakukan penjualan yang lebih sempurna dari produsen karena mereka lebih dekat hubungannya dengan konsumen dalam suatu daerah tertentu. Sering kali distributor industri sangat disegani oleh konsumen, sehingga pemesanan-pemesanan konsumen tergantung sekali dari distributor industri. Dalam hal ini produsen hanya dapat menjual barangnya melalui perusahaan X selaku

distributor sehingga perusahaan X mendapat keuntungan dari hubungannya dengan konsumen.

Gambar 3: Jalur Distribusi Kegiatan Usaha Perusahaan X



Sumber: Perusahaan X, diolah. 2016.

Jalur distribusi ini juga dapat disebut saluran satu tingkat (*one level channel*). Perusahaan X disini agen penjualan barang industri yang memperoleh barang bahan bangunan langsung dari pabrik yang telah bekerjasama dengan perusahaan dan menjualnya ke konsumen secara langsung baik dalam jumlah besar maupun eceran sesuai permintaan konsumen. Konsumen dapat menghubungi perusahaan X untuk jumlah barang yang akan dibeli lalu perusahaan X memesannya ke pabrik, setelah barang di produksi perusahaan X membelinya ke pabrik kemudian menjualnya lagi ke konsumen yang melakukan pemesanan barang tersebut.

6. Keuangan Perusahaan

a. Penjualan

Penjualan perusahaan X dalam memasarkan hasil produksinya melakukan beberapa kebijakan mengenai harga sebagai berikut:

1) Penentuan Harga Jual

Harga jual produk menjadi suatu hal penting untuk keberlanjutan perusahaan X. Ada beberapa faktor penting yang diperhatikan perusahaan dalam menentukan harga jual seperti kepuasan konsumen

dan loyalitas, pesaing dan juga biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses distribusi hingga menghasilkan sampai ke konsumen. Penentuan harga jual barang terbagi menjadi 3 (tiga) berdasarkan loyalitas pelanggan, yaitu:

- a) *Cost Premium*, yaitu harga jual barang lebih murah 10% dari harga jual normal;
- b) *Cost Medium*, yaitu harga jual barang lebih murah 5% dari harga jual normal;
- c) Harga Eceran, yaitu harga jual normal sesuai dengan kebijakan perusahaan.

2) Kebijakan penjualan

Perusahaan X mendistribusikan produk-produknya mulai dari eceran ke perseorangan, toko-toko kecil, hingga ke toko-toko besar. Perusahaan menjual produk dengan sistem *pre-order* (PO) yaitu perusahaan menerima orderan atas suatu produk dan konsumen harus melakukan pembayaran dimuka sesuai kesepakatan dengan perusahaan sebagai tanda jadi pemesanan produk. Sistem pembayaran dapat dilakukan dengan cara tunai maupun *credit* sesuai dengan ketentuan yang diberikan perusahaan X kepada konsumen yang memilih membayar secara *credit*.

b. Pemasaran

Daerah pemasaran dari perusahaan X untuk produk keramik diutamakan daerah Kota Sidoarjo dan untuk produk semen diutamakan

daerah Nusa Tenggara Timur (NTT). Produk (bahan bangunan) lainnya dijual di daerah Kota Sidoarjo dan daerah NTT. Produk yang dijual perusahaan X merupakan produk dengan kualitas tinggi yang diproduksi langsung oleh pabrik-pabrik yang terpercaya.

B. Penyajian Data

1. Pemenuhan Kewajiban PPN Perusahaan X

Perusahaan X dalam melakukan kegiatan usahanya sudah menggunakan sistem pembukuan secara komputerisasi dalam setiap transaksinya. Pencatatan secara manual hanya digunakan untuk mencatat *stock opname* yang dilakukan di tempat penyimpanan barang (gudang). Posisi aktiva, pasiva, dan modal hanya diketahui oleh pimpinan perusahaan dan yang berkepentingan dalam perusahaan X.

Perusahaan X dengan pembukuan yang jelas dan teratur tentunya mempunyai beberapa *supplier* tetap untuk membeli produk bahan bangunan. Pembelian produk bahan bangunan dilakukan sesuai kebutuhan untuk memenuhi pesanan. Perusahaan membeli produk bahan bangunan dari *supplier* besar yang sudah dikukuhkan sebagai PKP sehingga harga dalam pembeliannya sudah dikenakan PPN.

Perusahaan X secara perpajakan telah memiliki NPWP dan telah dikukuhkan sebagai PKP. Transaksi pembelian dan penjualan dengan memasukan unsur PPN mempengaruhi jumlah kas dan hutang perusahaan. Setiap bulannya, apabila PPN Keluaran lebih besar dibandingkan PPN Masukan maka akan timbul utang PPN. Sebaliknya, apabila PPN

Keluarannya lebih kecil dibandingkan PPN Masukan maka akan timbul piutang PPN pada laporan keuangan. Perusahaan X telah melakukan kewajibannya sebagai PKP seperti memungut PPN atas produk bahan bangunan yang dijual dan menerima Faktur Pajak atas pembelian produk bahan bangunan yang dikeluarkan PKP yang menjual produk tersebut. Namun atas haknya sebagai PKP, perusahaan belum secara optimal memanfaatkan Pajak Masukan sebagai kredit pajaknya.

2. Omzet Penjualan Dan Pembelian Perusahaan X Tahun 2012

Penjualan dan pembelian yang dilakukan perusahaan memerlukan rekapitulasi dari berbagai aktivitas yang ada dalam perusahaan. Rekapitulasi ini digunakan untuk mengevaluasi kinerja perusahaan dan untuk pengembangan usaha. Perusahaan X telah menerapkan pembukuan yang baik dan benar sesuai peraturan yang berlaku di Indonesia. Berdasarkan informasi dari pimpinan perusahaan X bahwa selain melakukan pembelian bahan baku bangunan sehubungan dengan kegiatan usahanya, perusahaan juga melakukan pembelian barang yang tidak berhubungan langsung dengan kegiatan usaha. Pembelian non-PKP yang dilakukan perusahaan pada umumnya sebesar 1% dari omzet penjualan yang diperoleh perusahaan tiap bulannya. Berikut merupakan gambaran fluktuasi penjualan dan pembelian perusahaan X dari bulan Januari – Desember 2012 yang digambarkan pada tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 4 Omzet Penjualan Dan Pembelian Perusahaan X Tahun 2012

Bulan	Penjualan (Rp)	Pembelian PKP (Rp)	Pembelian Non-PKP (Rp)
Januari	1.243.029.430	1.226.594.810	12.430.292
Februari	1.393.939.797	1.379.190.570	13.939.398
Maret	1.333.440.845	1.313.524.845	13.334.408
April	1.272.111.626	1.247.859.120	12.721.116
Mei	1.081.678.073	1.072.278.570	10.816.781
Juni	1.138.677.321	1.122.691.440	11.386.773
Juli	1.298.270.334	1.273.980.960	12.982.703
Agustus	998.123.877	972.207.980	9.991.239
September	1.648.228.312	1.616.437.670	16.482.283
Oktober	1.411.439.168	1.389.766.010	14.114.392
November	1.692.923.805	1.665.762.360	16.929.238
Desember	1.244.533.066	1.222.690.670	12.445.331
Total	15.756.395.654	15.502.985.005	157.573.954

Sumber: Perusahaan X, diolah. 2016.

Pada tabel 4 peredaran omzet penjualan perusahaan X menjual sesuai pesanan yang diterima dan untuk memajukan kegiatan usahanya perusahaan bekerjasama dengan pihak konsumen dengan loyalitas tinggi dan memberikan harga jual yang lebih rendah dari harga normal. Produk bahan bangunan yang dijual oleh perusahaan X diperoleh dari beberapa *supplier*. Pembelian produk bahan bangunan ini pada umumnya diperoleh dari *supplier* besar yang sudah dikukuhkan menjadi PKP, namun ada beberapa perusahaan *supplier* yang belum dikukuhkan sebagai PKP sehingga tidak semua pembelian yang dilakukan oleh perusahaan X sudah dikenakan PPN.

Perusahaan X hanya menerima Faktur Pajak dari *supplier* yang sudah PKP. Perusahaan X tidak memperoleh Faktur Pajak atas pembelian bahan bangunan dari perusahaan *supplier* yang belum PKP. Penjualan yang dilakukan perusahaan X akan dikenakan PPN Keluaran 10% dari penjualan setiap bulannya dan atas pembelannya perusahaan berhak mengkreditkan sebagai PPN Masukan 10% dari pembelian setiap bulannya yang digambarkan pada tabel 5 sebagai berikut:

Tabel 5 Data PPN Terhutang Perusahaan X Tahun 2012

Bulan	PPN Keluaran (Rp)	PPN Masukan (Rp)	PPN Terhutang (Rp)
Januari	124.302.943	122.659.481	1.643.462
Februari	139.393.980	137.919.057	1.474.923
Maret	133.344.084	131.352.484	1.991.600
April	127.211.163	124.785.912	2.425.251
Mei	108.167.807	107.227.857	939.950
Juni	113.867.732	112.269.144	1.598.588
Juli	129.827.033	127.398.096	2.428.937
Agustus	99.812.388	97.220.798	2.591.590
September	164.822.831	161.643.767	3.179.064
Oktober	141.143.917	138.976.601	2.167.316
November	169.292.380	166.576.236	2.716.144
Desember	124.453.307	122.269.067	2.184.240
Total	1.575.639.565	1.550.298.500	25.341.065

Sumber: Perusahaan X, diolah. 2016.

PPN terhutang perusahaan X tahun 2012 pada tabel 4 menunjukkan bahwa perusahaan mempunyai PPN terhutang sebesar Rp25.341.065 dan perusahaan X sudah menghitung dan melaporkan PPN terhutang tersebut. Perusahaan X telah melakukan kewajiban perpajakan PPN dengan baik dan benar sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku di Indonesia.

C. Analisis dan Interpretasi Data

1. Kewajiban Perpajakan Yang Dilaksanakan Perusahaan X

Perusahaan X selaku pengusaha dan wajib pajak mempunyai kewajiban yang harus dipenuhi dalam bidang perpajakan sesuai peraturan yang berlaku di Indonesia. Kewajiban perpajakan antara lain adalah Pajak Penghasilan (PPh), Pajak Bumi dan Bangunan (PBB). Untuk pengusaha dengan omzet yang melebihi batasan Pengusaha Kecil, yaitu dengan peredaran bruto Rp4.800.000.000 per tahun, terdapat kewajiban untuk dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP).

Perusahaan sebagai PKP mempunyai kewajiban perpajakan dalam bidang PPN. Perusahaan pada saat pendirian telah mendaftarkan diri dan sudah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). Sebagai PKP, perusahaan juga dapat melakukan perencanaan perpajakan dalam bidang PPN. PPN yang dapat dikreditkan dan memungut PPN atas transaksi penjualan yang dilakukan perusahaan.

Perusahaan telah melaksanakan kewajiban dalam bidang Pajak Penghasilan. Setiap tahun perusahaan telah melakukan kewajibannya membayar pajak penghasilan dan telah menyeter SPT Tahunan PPh Badan

pada Kantor Pelayanan Pajak tempat perusahaan X terdaftar sebagai wajib pajak badan. Pembukuan yang dilakukan perusahaan sangat membantu dalam memenuhi kewajiban bidang PPh. Selain PPh, perusahaan juga wajib membayar PPB yang dikenakan atas tanah dan bangunan yang dimanfaatkan oleh perusahaan X. Perusahaan selalu tepat waktu dalam melunasi PBB yang terutang.

2. PPN Masukan Yang Dikreditkan Perusahaan X Atas Pembelian Dengan PKP Lain

Perusahaan X selaku PKP dapat memanfaatkan fasilitas yang diberikan Direktorat Jenderal Pajak Indonesia salah satunya adalah dapat melakukan pengkreditan PPN Masukan atas transaksi pembelian yang dilakukan kepada *supplier* yang telah dikukuhkan sebagai PKP. Perhitungan atas PPN Masukan yang dapat dikreditkan perusahaan X atas transaksi pembelian dengan PKP lainnya disajikan dalam tabel 6 berikut ini:

Tabel 6 PPN Masukan Yang Dikreditkan Perusahaan X Atas Transaksi Pembelian Dengan PKP Lain

Bulan	Pembelian PKP (Rp)	Pembelian Non-PKP (Rp)	PPN Masukan (Rp)
Januari	1.226.594.810	12.430.292	122.659.481
Februari	1.379.190.570	13.939.398	137.919.057
Maret	1.313.524.845	13.334.408	131.352.484
April	1.247.859.120	12.721.116	124.785.912
Mei	1.072.278.570	10.816.781	107.227.857
Juni	1.122.691.440	11.386.773	112.269.144
Juli	1.273.980.960	12.982.703	127.398.096

Bulan	Pembelian PKP (Rp)	Pembelian Non-PKP (Rp)	PPN Masukan (Rp)
Agustus	972.207.980	9.991.239	97.220.798
September	1.616.437.670	16.482.283	161.643.767
Oktober	1.389.766.010	14.114.392	138.976.601
November	1.665.762.360	16.929.238	166.576.236
Desember	1.222.690.670	12.445.331	122.269.067
Total	15.502.985.005	157.573.954	1.550.298.500

Sumber: Perusahaan X, diolah. 2016.

Berdasarkan tabel 6 perusahaan X hanya dapat mengkreditkan Pajak Masukan atas pembelian dengan PKP sebesar Rp1.550.298.500. PPN Masukan yang seharusnya dapat dikreditkan tersebut dapat ditambah apabila perusahaan X melakukan pembelian perusahaan yang sudah PKP saja sehingga perusahaan memperoleh Faktur Pajak yang dapat dijadikan kredit pajak.

3. PPN Masukan Yang Seharusnya Dapat Dikreditkan Perusahaan X Dengan Perencanaan PPN

Besarnya PPN Masukan yang dapat dikreditkan perusahaan apabila semua pembelian BKP dan tagihan listrik dijadikan kredit pajak dapat digambarkan pada tabel 7 berikut ini:

Tabel 7 PPN Masukan Yang Seharusnya Dapat Dikreditkan Perusahaan X Atas Seluruh Pembelian Dengan PKP Lain

Bulan	Pembelian PKP (Rp)	Pembelian Non-PKP (Rp)	Semua Pembelian PKP (Rp)	PPN Masukan (Rp)
Januari	1.226.594.810	12.430.292	1.239.025.102	123.902.510
Februari	1.379.190.570	13.939.398	1.393.129.968	139.312.997
Maret	1.313.524.845	13.334.408	1.326.859.253	132.685.925
April	1.247.859.120	12.721.116	1.260.580.236	126.058.024
Mei	1.072.278.570	10.816.781	1.083.095.351	108.309.535
Juni	1.122.691.440	11.386.773	1.134.078.213	113.407.821
Juli	1.273.980.960	12.982.703	1.286.963.663	128.696.366
Agustus	972.207.980	9.991.239	982.199.219	98.219.922
September	1.616.437.670	16.482.283	1.632.919.953	163.291.995
Oktober	1.389.766.010	14.114.392	1.403.880.402	140.388.040
November	1.665.762.360	16.929.238	1.682.691.598	168.269.160
Desember	1.222.690.670	12.445.331	1.235.136.001	123.513.600
Total	15.502.985.005	157.573.954	15.660.558.959	123.902.510

Sumber: Perusahaan X, diolah. 2016.

Berdasarkan tabel 7 jumlah PPN Masukan yang dapat dikreditkan perusahaan apabila semua pembelian dengan PKP saja adalah sebesar Rp123.902.510. PPN Masukan menjadi bertambah apabila semua transaksi pembelian hanya dilakukan dengan PKP lain. Setelah dilakukan perencanaan pajak atas PPN maka perusahaan X dapat menghemat PPN terhutangnya. PPN terutang yang seharusnya dibayar perusahaan X setelah dilakukan perencanaan pajak digambarkan pada Tabel 8 sebagai berikut:

Tabel 8 PPN Terhutang Yang Seharusnya Dibayar Perusahaan X Setelah Dilakukan Perencanaan PPN

Bulan	PPN Keluaran (Rp)	PPN Masukan (Rp)	PPN Terhutang (Rp)
Januari	124.302.943	123.902.510	400.433
Februari	139.393.980	139.312.997	80.983
Maret	133.344.084	132.685.925	658.159
April	127.211.163	126.058.024	1.153.139
Mei	108.167.807	108.309.535	-141.728
Juni	113.867.732	113.407.821	459.911
Juli	129.827.033	128.696.366	1.130.667
Agustus	99.812.388	98.219.922	1.592.466
September	164.822.831	163.291.995	1.530.836
Oktober	141.143.917	140.388.040	755.877
November	169.292.380	168.269.160	1.023.220
Desember	124.453.307	123.513.600	939.707
Total	1.575.639.565	123.902.510	9.583.670

Sumber: Perusahaan X, diolah, 2016.

Pada tabel 8 terdapat hasil yang berbeda ketika perusahaan X melakukan perencanaan pajak atas PPN dengan cara melakukan pembelian barang hanya ke PKP saja atau dengan kata lain hanya melakukan pembelian atas BKP saja. Perencanaan pajak yang dilakukan oleh perusahaan selain dapat ditunjukkan untuk meminimalkan jumlah pajak pertambahan nilai terhutang juga dapat ditunjukkan untuk efisiensi dalam pembayaran PPN itu sendiri. Hal ini dikarenakan adanya perencanaan pajak ini, perusahaan dapat membayar lebih kecil jumlah pajak pertambahan nilai terhutangnya. Perbandingan antara PPN

terhutang sebelum dan sesudah melakukan perencanaan pajak dapat digambarkan pada tabel 9 sebagai berikut:

Tabel 9 Perbandingan PPN Terhutang Sebelum Dan Sesudah Melakukan Perencanaan Pajak

Bulan	PPN Terhutang	
	Sebelum Perencanaan Pajak (Rp)	Sesudah Perencanaan Pajak (Rp)
Januari	1.643.462	400.433
Februari	1.474.923	80.983
Maret	1.991.600	658.159
April	2.425.251	1.153.139
Mei	939.950	-141.728
Juni	1.598.588	459.911
Juli	2.428.937	1.130.667
Agustus	2.591.590	1.592.466
September	3.179.064	1.530.836
Oktober	2.167.316	755.877
November	2.716.144	1.023.220
Desember	2.184.240	939.707
Total	25.341.065	9.583.670

Sumber: Perusahaan X, diolah. 2016.

Sebelum melakukan perencanaan pajak, perusahaan X melakukan pembelian dengan PKP dan Non-PKP sehingga beban pajak yang terhutang untuk perusahaan sebesar Rp25.341.065 dibandingkan apabila perusahaan melakukan perencanaan pajak yaitu dengan melakukan pembelian dengan PKP saja makanya kredit pajak bertambah dan berakibat pada PPN terhutang menjadi berkurang menjadi Rp9.583.670. Perencanaan pajak disini

sangat membantu perusahaan X dalam hal meminimalkan PPN terhutang yaitu sebesar Rp15.757.395. Setelah dilakukan perencanaan pajak dengan cara melakukan pembelian barang hanya ke PKP saja, maka perusahaan dapat menghemat beban pajak pertambahan nilai terhutang yang harus dibayarnya.

4. Perencanaan Pajak Untuk Perusahaan X Dalam Bidang PPN

Tujuan perencanaan pajak adalah mengorganisasikan usaha wajib pajak sedemikian rupa sehingga utang pajaknya berada dalam posisi yang paling minimal, sepanjang hal ini dimungkinkan oleh ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku di Indonesia. Perencanaan PPN yang bermanfaat untuk menghitung beban pajak yang terutang secara benar sehingga perusahaan X tidak mengalami kelebihan dalam pembayaran pajak. Perusahaan X dapat melakukan perencanaan pajak terhadap beberapa poin, yaitu:

a. Membuat Faktur Pajak Keluaran dan Menunda Pengkreditan

Faktur Pajak Masukan Sesuai Ketentuan Yang Berlaku

Dalam merencanakan pajak atas PPN, Faktur Pajak memegang peranan yang sangat penting. Faktur Pajak merupakan bukti pemungutan PPN yang dilakukan oleh PKP penjual terhadap pembelinya. Bagi PKP penjual, PPN yang dipungut dari pembelinya akan disetorkan ke negara setelah memperhitungkan PPN yang dibayar kepada pihak lain atas pembelian BKP atau JKP. Bagi pembeli yang berstatus sebagai PKP, PPN yang dibayar akan diperhitungkan sebagai PPN Keluaran yang dipungut ketika melakukan penjualan. Dengan adanya Faktur Pajak maka

perusahaan selaku PKP memiliki bukti telah menyetorkan pemungutan hingga pelaporan SPT Masa sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Perusahaan X sebagai PKP wajib membuat dan mengisi Faktur Pajak secara lengkap, jelas, dan benar berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan No. 151/PMK.011/2013 dimana Faktur Pajak yang dibuat paling sedikit memuat:

- 1) Nama, alamat, dan Nomor Pokok Wajib Pajak pembeli Barang Kena Pajak atau penerima Jasa Kena Pajak;
- 2) Jenis barang atau jasa, jumlah Harga Jual atau Penggantian, dan potongan harga;
- 3) Pajak Pertambahan Nilai yang dipungut;
- 4) Pajak Penjualan atas Barang Mewah yang dipungut;
- 5) Kode, nomor seri, dan tanggal pembuatan Faktur Pajak; dan
- 6) Nama dan tanda tangan yang berhak menandatangani Faktur Pajak.

Perusahaan X selaku PKP harus memperhatikan tata cara mengisi Faktur Pajak secara lengkap, jelas, dan benar dapat dilakukan perusahaan X dengan 3 (tiga) tahap seperti yang ditunjukkan pada gambar 4 berikut ini:

Tahap 1

- 1) Masukkan Kode dan Nomor Seri Faktur Pajak yang telah didapat dari Direktorat Jenderal Pajak
- 2) Masukkan nama, alamat dan NPWP Perusahaan yang menyerahkan Barang/Jasa Kena Pajak pada kolom Pengusaha Kena Pajak

- 3) Masukkan nama, alamat dan NPWP Perusahaan yang membeli atau menerima Barang/Jasa Kena Pajak pada kolom Pembeli Barang Kena Pajak/Penerima Jasa Kena Pajak

Tahap 2

- 1) Masukkan nomor urut sesuai dengan urutan jumlah barang atau jasa kena pajak yang diserahkan (1, 2, 3,...)
- 2) Masukkan nama barang atau jasa kena pajak yang diserahkan
- 3) Masukkan nominal harga pada kolom Harga Jual/Penggantian/Uang Muka/Termin (Jika nominal bukan dalam satuan Rupiah maka, Anda harus memiliki Faktur Pajak khusus untuk nominal selain Rupiah, yakni Faktur Pajak Valas)

Tahap 3

- 1) Total keseluruhan harga ditulis pada kolom Harga Jual/Penggantian/Uang Muka/Termin
- 2) Total nilai potongan harga Barang atau Jasa Kena Pajak ditulis (jika ada potongan) ditulis pada kolom Dikurangi Potongan Harga
- 3) Jika Anda sudah menerima uang muka seusai penyerahan Barang atau Jasa Kena Pajak, maka nominal uang tersebut dapat ditulis pada kolom Nilai Uang Muka yang telah diterima.
- 4) Jumlah Harga Jual/Penggantian/Uang Muka/Termin dikurangi dengan Potongan Harga dan Uang muka yang telah diterima, kemudian ditulis pada kolom Dasar Pengenaan Pajak

- 5) Jumlah PPN yang terutang sebesar 10% dari Dasar Pengenaan Pajak ditulis pada kolom PPN = 10% x Dasar Pengenaan Pajak
- 6) Pada kolom Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM), hanya diisi apabila terjadi penyerahan Barang Kena Pajak Yang Tergolong Mewah. Dapat diisi dengan cara, besar tarif Pajak Penjualan atas Barang Mewah dikalikan dengan Dasar Pengenaan Pajak
- 7) Masukkan Tempat dan Tanggal pada saat membuat Faktur Pajak tersebut
- 8) Masukkan Nama dan Tanda Tangan dari Nama Pejabat yang telah ditunjuk oleh Perusahaan (harus sesuai dengan Nama Pejabat pada saat Perusahaan resmi menjadi Pengusaha Kena Pajak/PKP)

Gambar 4: Contoh Faktur Pajak

FAKTUR PAJAK		
Kode dan Nomor Seri Faktur Pajak :		
Pengusaha Kena Pajak		
Nama :		
Alamat :		
NPWP :		
Pembeli Barang Kena Pajak/ Penerima Jasa Kena Pajak		
Nama :		
Alamat :		
NPWP :		
No. Urut	Nama Barang Kena Pajak/ Jasa Kena Pajak	Harga Jual/Penggantian/Uang Muka/Termin (Rp)
Harga Jual/Penggantian/Uang Muka/Termin *)		
Dikurangi Potongan Harga		
Dikurangi Uang Muka yang telah diterima		
Dasar Pengenaan Pajak		
PPN = 10 % X Dasar Pengenaan Pajak		
Pajak Penjualan Atas Barang Mewah		
Tarif	DPP	PPnBM
.....%	Rp.	Rp.
.....%	Rp.	Rp.
.....%	Rp.	Rp.
.....%	Rp.	Rp.
Jumlah	Rp.	Rp.

..... tgl.....

.....

Nama

*) Coret yang tidak perlu



Perusahaan X selaku PKP dalam membuat Faktur Pajak sudah sesuai dengan Peraturan Menteri Keuangan No.151/PMK.011/2013 maka PPN yang tercantum dalam Faktur Pajak merupakan Pajak Masukan yang dapat dikreditkan, berikut contoh Faktur Pajak Perusahaan X:

Gambar 5: Contoh Faktur Pajak Pembelian Perusahaan X Tahun 2012

Lembar ke- 1 : Untuk Pembeli BKP/Penerima JKP
Sebagai Bukti Pajak Masukan

FAKTUR PAJAK

Kode dan Nomor Seri Faktur Pajak :		
Pengusaha Kena Pajak		
Nama :	PT. BRAWIJAYA	
Alamat :	Jl. Brawijaya No. 100	
N.P.W.P :	:	
Pembeli Barang Kena Pajak/Penerima Jasa Kena Pajak		
Nama :	PT. BRAWIJAYA	
Alamat :	Jl. Brawijaya No. 100	
N.P.W.P :	:	
No. Urut	Nama Barang Kena Pajak / Jasa Kena Pajak	Harga Jual/Penggantian Uang Muka/Termijn (Rp)
1	Barang Kena Pajak	650.000,00
2	Barang Kena Pajak	185.500,00
Jumlah Harga Jual / Penggantian / Uang Muka / Termijn **)		835.500,00
Dikurangi Potongan Harga		0,00
Dikurangi Uang Muka yang Telah Diterima		0,00
Dasar Pengenaan Pajak		835.500,00
PPN = 10% x Dasar Pengenaan Pajak		83.550,00
Pajak Penjualan Atas Barang Mewah		
TARIF	DPP	PPn BM
.....%	Rp.	Rp.
.....%	Rp.	Rp.
.....%	Rp.	Rp.
Jumlah	Rp.	Rp.

, 29 August 2012

*) Coret yang tidak perlu

Sumber: Perusahaan X, 2016.

Perusahaan X sesuai Faktur Pajak pada gambar 5 atas transaksi pembeliannya telah mengkreditkan PPN yang telah dibayar ke Perusahaan Pemasok. Perusahaan X juga dapat menunda pengkreditan Pajak Masukan selama 3 bulan apabila perusahaan bertujuan untuk menghindari lebih bayar pada SPT Masa PPN Perusahaan X. Perusahaan X juga sebaiknya melakukan perencanaan pajak terhadap Faktur Pajak Keluaran berdasarkan saat menerbitkan Faktur Pajak dengan memperhatikan langkah-langkah sebagai berikut:

- 1) Pastikan bahwa penerbitan Faktur Pajak sudah sesuai dengan ketentuan, baik waktu dan validitasnya;
- 2) Terbitkan Faktur Pajak Keluaran pada akhir bulan berikutnya setelah bulan penyerahan apabila karakteristik penjualan produknya menunjukkan bahwa piutang usaha dilunasi dalam jangka waktu lebih dari satu bulan. Dengan cara demikian, pelunasan PPN Keluaran ke kas negara dapat ditunda.
- 3) Terbitkan Faktur Pajak Keluaran pada saat menerbitkan faktur komersial jika karakteristik penjualan produknya menunjukkan bahwa piutang usaha dilunasi dalam jangka waktu tidak lebih dari satu bulan. Dengan cara demikian, proses ekualisasi antara omzet penjualan menurut PPh Badan dan penyerahan menurut SPT Masa PPN lebih mudah dilakukan.

b. Menghindari Keterlambatan Membayar PPN dan Melapor SPT Masa PPN

Perusahaan X sebagai PKP telah menyampaikan laporan perhitungan PPN dalam SPT Masa PPN setiap bulan secara rutin pada hari terakhir bulan berikutnya setelah berakhirnya Masa Pajak. Perusahaan X telah membayar PPN dengan tepat waktu guna menghindari sanksi atas keterlambatan penyetoran PPN. Sanksi administrasi sebesar 2% dari besarnya PPN terutang akan dikenakan apabila perusahaan melakukan penyetoran PPN melewati batas waktu yang ditentukan. Hal ini patut dihindari perusahaan karena hal ini merupakan pemborosan keuangan

perusahaan. Berikut merupakan salah satu SPT Masa PPN Tahun 2012

Perusahaan X:

Gambar 6: SPT Masa PPN Perusahaan X Tahun 2012

Surat Pemberitahuan Masa Pajak Pertambahan Nilai (SPT MASA PPN)

FORMULIR 1111

Hasil dari terbit/batalnya Halwa Pemanis Pengisian SPT Masa PPN Hasil tidak X dalam yang sesuai

Periode Laporan Periode Pajak

NAMA DEWAS : PT. RAUMAJAYA PERKASA **NPWP** : _____

ALAMAT : PERUM GADIRAJA LAKAR 2 BLOK II No. 11 SIDA **MASA** : 6 s.d. 6 - 2012 **Tahun Pajak** : 1 s.d. # _____

IDENTIFIKASI : 0109056000 **HP** : _____ **KEM** : 5000 **Pembetulan Ke** : 0 (BOLA) **Wajib PPN BM**

I. PENYERAHAN BARANG DAN JASA

A. Terutang PPN :	PPN	PPN
1. Aspek <input checked="" type="checkbox"/>	Rp. -	
2. Penyerahan yang PPN-nya harus dipungut sendiri <input checked="" type="checkbox"/>	Rp. 1.138.677.321	Rp. 113.867.634
3. Penyerahan yang PPN-nya dipungut oleh Pemungut PPN <input type="checkbox"/>	Rp. 0	Rp. 0
4. Penyerahan yang PPN-nya tidak dipungut <input type="checkbox"/>	Rp. 0	Rp. 0
5. Penyerahan yang dibelikan dari pemungut PPN <input type="checkbox"/>	Rp. 0	Rp. 0
Jumlah (A.1 + A.2 + A.3 + A.4 + A.5)	Rp. 1.138.677.321	Rp. 113.867.634
H. Tidak Terutang PPN	Rp. _____	
C. Jumlah Seluruh Penyerahan (A + H)	Rp. 1.138.677.321	

II. PENGHILANGAN PPN KURANG BAYAR/LEBIH BAYAR

A. Pajak Kehilangan yang harus dipungut sendiri (jumlah PPN pada LA.2)	<input checked="" type="checkbox"/>	Rp. 113.867.634
B. PPN Dilepas/Diurusi Dalam Masa Pajak Yang Sama		Rp. -
C. Pajak Kehilangan yang dapat dipotong	<input checked="" type="checkbox"/>	Rp. 112.269.134
D. PPN yang kurang atau kelebihan bayar (LA - III - II C)		Rp. 1.398.490
E. PPN yang kurang atau kelebihan bayar PPN yang dibatalkan		Rp. -
F. PPN yang kurang atau kelebihan bayar karena pembetulan (II D - III E)		Rp. -
G. PPN yang kurang atau kelebihan bayar tanggal _____ 30 Juli 2012		NPWP : 060012081204020*

III. PPN TERJANGGAL ATAS KEGIATAN SIEMBANGUN SENDIRI

A. Jumlah Dasar Pengenaan Pajak : Rp. _____

B. PPN Terutang : Rp. _____

C. Dibayar Cagpal : _____ (dd-mm-yyyy) **NPWP** : _____

IV. PEMBAYARAN KEMBALI PAJAK MASUKAN BAGI PKP GAGAL BERPRODUKSI

A. PPN yang wajib dibayar kembali : Rp. _____

B. Dibayar Cagpal : _____ (dd-mm-yyyy) **NPWP** : _____

V. PAJAK PENJUALAN ATAS BARANG MEWAH

A. PPN 10% yang harus dipungut sendiri <input checked="" type="checkbox"/>	Rp. _____
B. PPN 10% Dilepas/Diurusi Dalam Masa Pajak Yang Sama	Rp. _____
C. PPN 10% yang kurang atau kelebihan bayar (VA - V II)	Rp. _____
D. PPN 10% yang kurang atau kelebihan bayar pada SPT yang dibatalkan	Rp. _____
E. PPN 10% yang kurang atau kelebihan bayar karena pembetulan (V C - V D)	Rp. _____
F. PPN 10% yang kurang atau kelebihan bayar tanggal _____ (dd-mm-yyyy) HIPP : _____	

VI. MELAMPUNGKAN SPT

Formulir 1111 A1 Formulir 1111 A2 Formulir 1111 B1 SSP PPN... (Jenis) Surat Kosong Khusus

Formulir 1111 A3 Formulir 1111 B2 Formulir 1111 B3 SSP PPN... (Jenis) _____ (Jenis)

PERNYATAAN

SILOARJO, 30 - 07 - 2012 (dd-mm-yyyy)

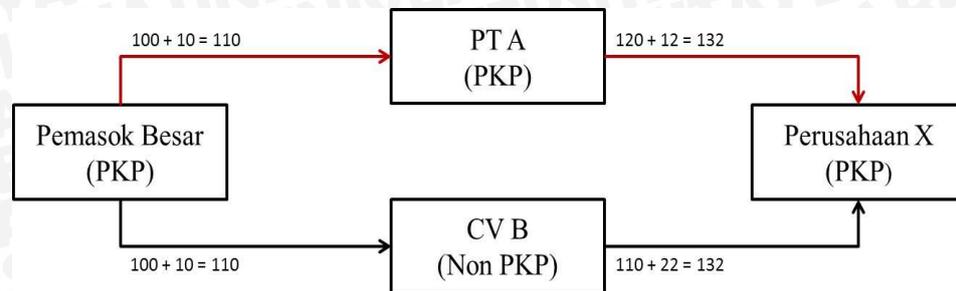
Tanda Tangan : _____
 Nama Jelas : H. HANSE BEMBUKHAEN
 Jafalan : DIREKTUR
 Cap Perusahaan : _____

Sumber: Perusahaan X, 2016.

Perusahaan X berdasarkan gambar 6 telah melaporkan PPN terutang dalam SPT Masa PPN pada tanggal 30 Juli 2012 sesuai dengan UU PPN Pasal 15A ayat (1) dan (2) yaitu pada akhir bulan setelah berakhirnya Masa Pajak bulan Juni tahun 2012. Perusahaan juga telah membayar PPN terutang sesuai dengan SPT Masa PPN yang telah dilaporkan pada hari yang sama dengan saat melaporkan SPT Masa PPN yaitu tanggal 30 Juli 2012. Perusahaan X harus dengan konsisten dalam hal ketepatan waktu pelaporan SPT Masa PPN dan pembayaran PPN agar dapat menghindari timbulnya sanksi administrasi maupun sanksi pidana atas keterlambatan pelaporan SPT Masa PPN maupun pembayaran PPN.

c. Bertransaksi Dengan Pengusaha Kena Pajak (PKP)

Perusahaan X sebagai PKP memperoleh haknya di bidang PPN salah satunya adalah kredit pajak atas pembeliannya. Hak untuk mengkreditkan pajak dapat dicapai apabila perusahaan melakukan transaksi dengan sesama PKP. Apabila perusahaan X membeli bahan baku bangunan dari pedagang yang sudah PKP maka perusahaan mendapat Faktur Pajak yang dapat digunakan sebagai kredit Pajak Masukan bagi perusahaan X. PPN Masukan yang diperoleh dapat dibandingkan dengan PPN Keluaran yang dipungut perusahaan atas penjualannya. PPN Keluaran yang dipungut perusahaan kemudian dikurangi dengan PPN Masukan yang diperoleh dari PKP lain atas transaksi pembelian dengan demikian perusahaan tidak menanggung beban PPN yang besar. Berikut gambaran ketika perusahaan X melakukan transaksi pedagang PKP dan yang bukan PKP:

Gambar 7: Contoh Bertransaksi Dengan PKP dan Non-PKP

Perusahaan sebagai pemasok besar yang telah dikukuhkan akan menjual barang bangunan ke perusahaan lainnya dengan harga yang sudah termasuk PPN seperti contoh pada gambar 7, Pemasok Besar menjual barang bangunan ke PT A dan CV B dengan harga Rp110 yang sudah termasuk PPN Keluaran bagi Pemasok Besar. PT A sebagai PKP menjual barang bangunan dengan harga Rp120 dengan estimasi laba sebesar Rp10 dan juga wajib memungut PPN dengan menerbitkan Faktur Pajak maka PT A dapat menjual barang bangunan dengan harga Rp132. PPN yang dipungut oleh PT A dapat dijadikan sebagai kredit Pajak Masukan bagi Perusahaan X apabila melakukan pembelian barang bangunan ke PT A. Contoh lain pada CV B sebagai Non-PKP menjual barang bangunan dengan harga yang sama sebesar Rp132 akan memperoleh laba sebesar Rp22 namun apabila Perusahaan X melakukan pembelian kepada CV B maka Perusahaan X tidak memperoleh Faktur Pajak yang dapat dikreditkan sebagai Pajak Masukan bagi perusahaan X.

Perencanaan PPN pada Perusahaan X bertujuan untuk memastikan kewajiban pajak menjadi seefisien mungkin dengan tetap berada dalam koridor peraturan yang berlaku. Untuk mencapai tujuan tersebut ada dua

hal yang perlu dilaksanakan, yakni memahami ketentuan peraturan perpajakan dan membuat pembukuan yang memenuhi syarat. Perusahaan X pada saat ini masih melakukan transaksi pembelian dengan perusahaan non-PKP. Perusahaan X sebagai PKP seharusnya melakukan transaksi pembelian dengan sesama PKP saja sehingga memperoleh Faktur Pajak yang dapat dikreditkan sebagai Pajak Masukan. Peran perencanaan pajak disini sangatlah penting hal ini dapat dilihat pada tabel 9 yang menggambarkan PPN terhutang sebelum dan sesudah perusahaan X melakukan transaksi pembelian dengan sesama PKP. Dalam hal penjualan barang bangunan oleh Perusahaan X yang pembayarannya belum diterima, pembuatan Faktur Pajak bisa ditunda sampai penyerahan barang atau jasa dilakukan.

5. Tax Review Hak dan Kewajiban PPN Perusahaan X

Setelah perencanaan pajak selesai disusun dan diimplementasikan, perusahaan perlu melakukan pengendalian pajak untuk mengetahui apakah semua perencanaan tersebut sudah dilaksanakan sesuai dengan rencana. *Tax review* merupakan pelayanan bagi perusahaan X untuk menelaah dan meneliti tingkat kepatuhan perusahaan X secara umum dan memberikan rekomendasi untuk meminimalkan pajak yang belum diketahui perusahaan terutama atas PPN yang seharusnya dapat dikreditkan oleh perusahaan X. Atas hasil dari *tax review* tersebut dapat digunakan sebagai acuan dalam menyusun SPT Tahunan PPh Badan bagi perusahaan X sehingga tidak terdapat perbedaan antara SPT Masa PPN dengan SPT PPh Badan. Sebelum melakukan *tax*

review, perusahaan X juga dapat melakukan ekualisasi omzet SPT Tahunan PPh dengan penyerahan SPT Masa PPN. Ekualisasi omzet PPN dengan PPh ini biasanya dilakukan dalam kondisi omzet atau peredaran bruto yang dilaporkan di SPT Tahunan PPh berbeda dengan total nilai penyerahan kumulatif yang dilaporkan di SPT Masa PPN selama 1 tahun buku. Sebelum melaporkan pajak penghasilan badan tahunan, sebaiknya perusahaan X membandingkan peredaran usaha di SPT Masa PPN selama satu tahun (mulai masa Januari sampai dengan masa Desember) dengan peredaran usaha di laporan laba rugi akuntansi atau Pajak. Hal ini dilakukan untuk mengantisipasi perbedaan omzet yang dapat menyebabkan pemeriksaan oleh fiskus terhadap perusahaan. Omzet yang tertera di SPT Tahunan dengan penyerahan BKP/JKP di SPT Masa PPN tersebut pasti terjadi perbedaan, dimana perbedaan tersebut bisa diketahui dengan melakukan ekualisasi omzet PPN dengan PPh. Perusahaan perlu memperhatikan sebab-sebab perbedaan omzet di SPT Tahunan PPh dengan Penyerahan BKP/JKP di SPT Masa PPN, sebagai contoh, antara lain:

1. Penghasilan di SPT Tahunan PPh sudah diakui tetapi PPN belum dipungut dan SPT Masa PPN dilaporkan. Karena SPT Tahunan PPh mengacu pada metode pembukuan *accrual basis* dan sedangkan SPT Masa PPN, pemungutan PPN yang ditandai dengan penerbitan faktur pajak tempatar dilakukan paling lambat pada akhir bulan berikutnya setelah terjadi penyerahan BKP atau pada saat pembayaran dilakukan;

2. Adanya penerimaan uang muka (*down payment*) yang sudah dikenakan PPN tetapi belum diakui sebagai penghasilan di SPT PPh karena masih tercatat sebagai pos utang;
3. Adanya penjualan yang merupakan objek PPh tetapi bukan merupakan objek PPN atau fasilitas PPN, misalnya Perusahaan X melakukan ekspor barang bangunan yang dikenakan PPN tarif 0%;
4. Adanya pemakaian sendiri atau pemberian cuma-cuma atas barang bangunan Perusahaan X di SPT PPN. Pemakaian sendiri atau pemberian cuma-cuma dikenakan PPN dan diperhitungkan sebagai penyerahan yang terutang PPN. Sedangkan di PPh tidak akan ada pengakuan penghasilan.
5. Penjualan oleh Perusahaan X di bulan Desember tetapi Faktur Pajak dibuat di bulan Januari tahun berikutnya.

Perbedaan antara omzet PPh dan PPN dalam satu tahun pajak dimungkinkan dapat terjadi pada perusahaan X akan tetapi bukan berarti perusahaan melakukan penggelapan pajak. Ekualisasi antara PPN dengan PPh akan bermanfaat ketika terjadi pemeriksaan oleh fiskus atas perbedaan angka yang tertera pada SPT Masa PPN lebih kecil dibandingkan dengan SPT Tahunan PPh Badan maka perusahaan dapat dengan jelas menguraikan perbedaan-perbedaan angka yang terdapat antara SPT Tahunan dengan SPT Masa PPN. Peneliti tidak dapat melakukan ekualisasi omzet PPN dengan PPh karena keterbatasan data yang diperoleh.

Sasaran utama dari *tax review* adalah untuk meyakinkan bahwa pajak perusahaan X telah dibayarkan dengan cara yang lazim, sesuai dengan

peraturan perpajakan yang berlaku. Dengan dilakukannya *tax review* maka perusahaan X dapat dengan segera membenahi pelaporan pajaknya serta membenahi pelaporan keuangan agar lebih memudahkan ketika menghadapi pemeriksaan pajak. *Tax review* juga dapat menghindari pengenaan beban pajak dan sanksi pajak yang tidak semestinya oleh fiskus.

