

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Salah satu isu yang banyak dikembangkan dalam era globalisasi adalah isu persaingan global. Isu utamanya adalah kebebasan berusaha yang kemudian dipacu dengan persaingan bebas yang hampir tidak ada lagi batasannya. Upaya untuk mengatur kebutuhan manusia yang sangat banyak dan tidak terbatas itu dapat dipenuhi dengan barang dan jasa yang terbatas, maka munculah sistem ekonomi. Sistem ekonomi ini mengatur kebutuhan yang terbatas itu kepada manusia yang membutuhkannya. Maka lahirlah ilmu akuntansi yang memberikan informasi tentang kekayaan manusia atau harta itu dari mana sumbernya. Utang atau modal (Neraca), berapa kenaikannya secara periodik (Laporan Laba Rugi), dan pengeluaran kas (Laporan Arus Kas). Akuntansi ini adalah alat pengukur pertanggungjawaban sekaligus sistem informasi. Yang diukur adalah aktivitas ekonomi yang memiliki sifat-sifat yang sudah maju bukan aktivitas ekonomi yang masih kuno misalnya masih menggunakan sistem barter.

Menurut Waluyo (2011:9), Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah sejenis pajak konsumsi yang dikenakan atas pembelian yang dilakukan di dalam suatu negara. Menurut S.R.Soemarso (2017) PPN ini adalah pajak yang dikenakan ketika bisnis sedang dalam bisnis pembelian Barang Kena Pajak (BKP)/Jasa Kena

Pajak (APR) yang dikenakan oleh dasar pengenaan pajak (DPP). Setiap pembelian barang berhubungan langsung dengan barang produk/dijual, maka dikenakan pajak atas barang tersebut, oleh pengusaha kena pajak (PKP) adalah pajak masukan jumlahnya sesuai dengan 10% dari harga pembelian barang, sedangkan 10% dari harga jual sebelum pajak barang ditambahkan dengan PPN adalah pajak penjualan untuk masa pajak yang bersangkutan. Menurut Zulia Hanum (2010) PPN adalah pajak dikenakan: (1) penyerahan barang kena pajak di dalam daerah pabean oleh pengusaha (2) pemasukan barang kena pajak (3) pemberian jasa kena pajak di dalam daerah pabean oleh pengusaha (4) penerima barang kena pajak tidak berwujud di luar daerah pabean dalam negeri daerah pabean (5) penggunaan jasa kena pajak dari luar daerah pabean dalam negeri daerah pabean atau ekspor barang kena pajak oleh pedagang kena pajak. Dengan menggunakan teknik kredit pajak masukan, pajak pertambahan nilai dihitung dengan cara mengurangkan pajak keluaran. Dalam memperoleh BKP atau JKP yang juga dikenai pajak pertambahan nilai, pengusaha kena pajak (PKP) wajib membayar pajak masukan.

Ketika suatu perusahaan memproduksi atau memberikan jasa kena pajak atau mengekspor barang kena pajak, mereka wajib memungut pajak pertambahan nilai dari konsumennya, yang disebut sebagai pajak keluaran. Jika sebuah perusahaan mengumpulkan lebih banyak pajak pertambahan nilai dari pelanggan daripada yang dilaporkannya, selisihnya adalah kurang bayar. Anda akan diminta untuk memberikan kontribusi pada anggaran umum negara bagian sebesar kekurangannya. Pajak pertambahan nilai (PPN) lebih dibayar jika pajak masukan lebih tinggi dari pajak

keluaran. Anda dapat mengajukan pengembalian kelebihan pembayaran atau menunggu hingga musim pajak berikutnya untuk mendapatkan kompensasi.

Akuntansi PPN adalah mencatat transaksi penjualan dan pembelian barang dan jasa kena pajak, baik PPN maupun PPN penjualan barang mewah (PPnBM). Di perusahaan perdagangan barang dan jasa atau jasa dianggap barang yang dipertukarkan dengan cara seperti bisnis harus mengakui biaya berdasarkan kebijakan akuntansi yang berlaku umum. Pencatatan transaksi yang digunakan dalam akuntansi PPN masih mengacu pada kerangka konseptual prinsip akuntansi. Ada 2 hal yang perlu diperhatikan dalam membuat catatan taksiran pajak penjualan adalah jenis pajak masukan (PM). Akuntansi PPN adalah akuntansi yang tujuannya adalah untuk Informasi yang dapat digunakan perusahaan untuk menghitung, membayar, dan melaporkan PPN dalam akuntansi menurut undang-undang pajak pertambahan nilai. Perusahaan yang dikenakan pajak memerlukan perhitungan dan pencatatan PPN yang baik dan benar mengkoordinasikan undang-undang perpajakan yang ada dan memberikan informasi yang relevan dari sisi laporan keuangan perusahaan menyangkut PPN yang dilihat dari pandangan akuntansi perpajakan, hal ini supaya tidak tanpa kesalahan dalam penghitungan, pencatatan, dan pelaporan PPN.

Pajak pertambahan nilai dihasilkan dari input yang digunakan dalam pembuatan, pergudangan, dan penjualan eceran produk atau layanan. Barang kena pajak (BKP) adalah barang yang dikenai pajak berdasarkan undang-undang pajak pertambahan nilai. Barang-barang tersebut dapat berbentuk fisik atau tidak berwujud, tergantung pada sifatnya atau aturan yang berlaku. PT Daya Mandiri Makmur merupakan perusahaan dagang yang menjual suku cadang pengganti kendaraan dan mesin

konstruksi. PT. Daya Mandiri Makmur dikukuhkan sebagai pengusaha kena pajak karena kegiatannya dikenakan pajak pertambahan nilai.

Dalam riset yang peneliti lakukan dari hasil wawancara dan dengan cara melihat laporan keuangan yang ada dalam perusahaan, peneliti dapat mengetahui bahwa perusahaan kerap kali melakukan pembayaran SPT PPN sebelum mendapatkan pembayaran dari para konsumen perusahaan tersebut. Menurut perusahaan, hal ini dapat menyederhanakan pelaporan SPT PPN, yang mana hal ini tidak boleh dilakukan karena hal ini tidak sesuai dengan prosedur standar akuntansi keuangan. Dengan cara yang sama, peneliti juga menemukan tidak adanya akun pajak masukan dan pajak keluaran yang ada dalam laporan penjualan, hal ini juga tentunya tidak sesuai dengan apa yang ada dalam PSAK. Dengan adanya akun pajak masukan dan pajak keluaran dalam laporan penjualan, diharapkan akan menambah transparansi keuangan yang dapat menunjang kemudahan dalam pembacaan laporan penjualan tersebut. Lalu, berdasarkan testimoni oleh salah satu karyawan bagian keuangan perusahaan, yang bersangkutan menyatakan bahwa ketika ada lebih bayar dalam pelaporan SPT PPN, kerap kali para karyawan bagian keuangan perusahaan tersebut tidak mengetahui nominal pasti dari lebih bayar tersebut, hal ini mengurangi nilai transparansi keuangan yang ada dalam perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk menentukan judul penelitian ini dengan judul **“Pengaruh Perlakuan Akuntansi Dan Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai Terhadap Penjualan PT. Daya Mandiri Makmur”** dengan harapan untuk dapat mengetahui pengaruh perlakuan akuntansi dan pelaporan PPN terhadap penjualan yang ada dalam perusahaan.

1.2 Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjabaran pada latar belakang masalah di atas, maka penulis dapat menarik identifikasi masalah sebagai berikut :

1. Pencatatan yang tidak sesuai dengan PSAK
2. Pada saat pelaporan SPT PPN terjadi lebih bayar dan oleh karyawan pelapor tidak mengurus lebih lanjut.
3. Perusahaan kerap kali melakukan pembayaran SPT PPN sebelum menerima pembayaran atas penjualan barang dari para konsumen/klein.

1.2.2 Pembatasan Masalah

Skripsi ini membataskan ruang lingkup penelitian kepada perlakuan akuntansi, pelaporan pajak pertambahan nilai dan penjualan PT Daya Mandiri Makmur selama tahun 2021 agar penelitian ini tidak meluas dari pembahasan yang dimaksudkan.

1.2.3 Rumusan Masalah

Dari identifikasi masalah yang telah terurai diatas, maka peneliti dapat menarik rumusan masalah sebagai berikut :

1. Berapa besar pengaruh perlakuan akuntansi terhadap penjualan ?
2. Berapa besar pengaruh pelaporan pajak pertambahan nilai terhadap penjualan ?
3. Berapa besar pengaruh perlakuan akuntansi dan pelaporan pajak pertambahan nilai berpengaruh terhadap penjualan ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh perlakuan akuntansi terhadap penjualan.
2. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh pelaporan pajak pertambahan nilai terhadap penjualan
3. Untuk menganalisis dan mengetahui pengaruh perlakuan akuntansi dan pelaporan pajak pertambahan nilai terhadap penjualan.

1.3.2 Manfaat Penelitian

Penelitian ini memiliki manfaat sebagai berikut :

1. Bagi peneliti

Peneliti dapat belajar lebih banyak dan mempraktekkan ide-ide yang telah mereka pelajari di kelas, khususnya yang berkaitan dengan pajak pertambahan nilai.

2. Bagi Perusahaan

Studi ini dapat digunakan sebagai referensi dan masukan untuk perhitungan PPN di dalam bisnis, memungkinkan pembayaran pajak yang lebih efektif dan penjualans yang lebih tinggi.

3. Bagi Akademisi lain

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai suatu acuan bagi para akademisi yang memiliki konsentrasi penelitian serupa, agar dapat menambah referensi bagi pihak-pihak tersebut.

1.4 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2017), hipotesis merupakan tanggapan sementara terhadap rumusan masalah, dimana rumusan masalah peneliti dapat disajikan dalam bentuk kalimat tanya.

H₁ : Diduga perlakuan akuntansi (X1) berpengaruh positif secara parsial terhadap penjualan (Y) PT Daya Mandiri Makmur.

H₂ : Diduga pelaporan pajak pertambahan nilai (X2) berpengaruh positif secara parsial terhadap penjualan (Y) PT Daya Mandiri Makmur.

H₃ : Diduga perlakuan akuntansi (X1) dan pelaporan pajak pertambahan nilai (X2) berpengaruh positif secara simultan terhadap penjualan (Y) PT Daya Mandiri Makmur.

1.5 Sistematika Penulisan

Topik makalah ini disusun untuk membantu penambahan sistematis, khususnya:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini terdiri dari bagian-bagian berikut: latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan masalah, temuan penelitian, dan tata cara penulisan.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bagian ini memberikan latar belakang literatur yang relevan dan kerangka teoritis.

BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Bagian ini membahas pengaturan dan durasi penelitian, sifat dan asal datanya, populasi dan sampelnya, serta teknik yang digunakan untuk mengumpulkan dan menganalisis datanya.

**BAB IV : DESKRIPSI, PENYAJIAN DATA DAN ANALISA HASIL
PENELITIAN**

Bagian ini menjelaskan subjek penelitian, data, dan analisis/interpretasi.

BAB V : PENUTUP

Kesimpulan dan Rekomendasi dibahas pada bagian ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

Theory Planned Behavior (TPB) merupakan teori yang diperbaharui oleh Ajzen (1991) yang merupakan penyempurnaan dari *Theory Reasoned Action* (TRA) yang telah digunakan selama dua decade masa lalu untuk meneliti tentang keinginan dan perilaku berbagi. Menurut Mahyarni (2014), teori perilaku terencana dikembangkan dari teori tindakan beralasan dengan menambahkan kontrol perilaku yang dirasakan. Mahyarni (2014) mengemukakan tiga faktor yang mempengaruhi niat seseorang pada teori perilaku direncanakan yaitu sebagai berikut :

1. Sikap (*Behavioral belief*)

Sikap atau *Behavioral belief* merupakan keyakinan pada hasil dari suatu perilaku serta evaluasi dari hasil tersebut. Yang kemudian keyakinan dan evaluasi dari hasil tersebut nantinya akan membentuk sikap dalam merespon suatu perilaku.

2. Norma Subjektif (*Normative belief*)

Norma subjektif merupakan perasaan seseorang yang bersifat subjektif pada harapan-harapan dari orang-orang yang ada di dalam kehidupannya atas dilakukan atau tidak dilakukannya perilaku tertentu.

3. Kontrol Perilaku (*Control belief*)

Kontrol perilaku merupakan perasaan seseorang mengenai mudah atau sulitnya mewujudkan suatu perilaku tertentu. Perasaan yang berkaitan dengan perilaku kontrol dengan cara membedakannya dengan pusat kendali atau locus of control. Pusat kendali ini berkaitan dengan keyakinan individu bahwa keberhasilan melakukan segala sesuatu tergantung pada usahanya sendiri.

Keyakinan terhadap hasil yang diperoleh dari perilakunya yang kemudian akan berdampak pada seseorang akan memenuhi kewajiban perpajakannya atau tidak. Wajib pajak yang memiliki kesadaran terhadap kewajiban perpajakannya tentunya akan memenuhi kewajiban perpajakannya (*behavioral beliefs*). Dan kesadaran seorang wajib pajak menjadi lebih patuh dalam melakukan perpajakannya (*normative beliefs*).

2.2 Definisi Pajak

Pajak digambarkan sebagai pembayaran kepada wajib pajak negara yang terutang oleh undang-undang untuk membayarnya tetapi tidak mendapatkan imbalan langsung, sebagaimana tercantum dalam UU KUP No. 28 Tahun 2007. Dengan dana tersebut, pemerintah dapat memenuhi kebutuhan pokok warga negaranya dan memastikan kesejahteraan maksimum mereka. Soemitro (1991) mengutip pajak, menurut Judisseno (2005:14), “iuran kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak menerima jasa timbal balik (kontra prestasi) yang dapat langsung dialamatkan dan digunakan untuk membayar pengeluaran publik.” Menurut Djajadiningrat (1993), sebagaimana dikutip dalam official (2005:1), pajak adalah “kewajiban menyerahkan sebagian kekayaan seseorang kepada negara

karena keadaan, peristiwa, atau tindakan yang memberikan kedudukan tertentu, tetapi bukan sebagai hukuman ." Hal ini dilakukan sesuai dengan peraturan yang ditetapkan pemerintah dan dapat dipaksakan, namun tidak ada remunerasi langsung dari negara.” Menurut adapan, pajak adalah “segala bentuk kontribusi keuangan yang dipungut oleh otoritas publik atas warga negara atau atas komoditas untuk membiayai pengeluaran publik” (Beaulieu, 1906, sebagaimana dikutip dalam Devano dan Rahayu, 2006:22).

Menurut Hanum (2010) “pajak merupakan salah satu usaha untuk mewujudkan kemandirian suatu bangsa atau negara dalam pembiayaan pembangunan, seperti diketahui bahwa negara dalam menyelenggarakan pemerintahan mempunyai kewajiban untuk menjaga kepentingan rakyatnya, baik dalam bidang kesejahteraan, keamanan, pertahanan maupun kecerdasan kehidupannya”. Berdasarkan definisi pajak menurut para ahli maka penulis dapat menyimpulkan definisi pajak adalah Suatu kewajiban yang harus dibayarkan kepada negara.

2.2.1 Fungsi Pajak

Ada dua fungsi pajak menurut Mardiasmo (2016:4) yaitu :

1. Fungsi budgetair

Pajak sebagai sumber dana bagi pemerintah untuk membiayai pengeluaran-pengeluarannya.

2. Fungsi mengatur (*regulerend*)

Pajak sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan pemerintah dalam bidang sosial dan ekonomi.

Menurut Ikatan akuntan indonesia kompartemen akuntansi Pajak (AIA KAP) (2016) pajak memiliki fungsi yang sangat strategis bagi keberlangsungan pembangunan suatu negara. Pajak antara lain memiliki fungsi sebagai berikut :

1. Fungsi Penerimaan (*Budgetair*)

Pajak berfungsi sebagai sumber dana yang diperuntukkan bagi pembiayaan pengeluaran-pengeluaran pemerintah. Dalam APBN Pajak merupakan sumber penerimaan dalam negeri.

2. Fungsi Mengatur (*Regulator*)

Pajak berfungsi sebagai alat untuk mengatur atau melaksanakan kebijakan dibidang sosial dan ekonomi. Misalnya PPnBM untuk minuman keras dan barang-barang mewah lainnya.

3. Fungsi Redistribusi

Dalam fungsi redistribusi ini telah ditekankan unsur pemerataan dan keadilan dalam masyarakat. Fungsi ini terlihat dari adanya lapisan tarif dalam pengenaan pajak dengan adanya tarif pajak yang lebih besar untuk penghasilan yang lebih tinggi.

4. Fungsi Demokrasi

Pajak dalam fungsi demokrasi merupakan sistem gotong royong. Fungsi ini dikaitkan dengan pelayanan pemerintah kepada masyarakat membayar pajak, sehingga dapat disimpulkan bahwa pajak memiliki beberapa fungsi diantaranya fungsi penerimaan, fungsi mengatur, fungsi redistribusi dan fungsi demokrasi.

2.2.2 Ciri-ciri Pajak

Menurut Mulyo Agung SE, MM Perpajakan Indonesia (2014:6) pajak memiliki ciri-ciri diantaranya :

1. Iuran rakyat ke negara.
2. Pajak dipungut berdasarkan undang-undang serta pelaksanaannya yang sifatnya dapat dipaksa.
3. Dalam membayar pajak tidak dapat ditunjukkan adanya kontraprestasi secara langsung oleh pemerintah.
4. Pajak dipungut oleh negara baik pemerintah pusat maupun pemerintah daerah.
5. Pajak diperuntukkan bagi pengeluaran-pengeluaran pemerintah, yang bila dari pemasukannya masih terdapat surplus, dipergunakan untuk membayar *public investment*.
6. Pajak juga dapat pula mempunyai tujuan selain budgetair, yaitu mengatur.

Menurut Prof. Dr. Mardiasmo, MBA., Ak, dalam buku Perpajakan Edisi Revisi 2011 (2011:25) menjelaskan ciri-ciri pajak adalah :

1. Iuran rakyat kepada Negara
2. Berdasarkan undang-undang
3. Tanpa jasa timbal atau kontraprestasi dari negara yang secara langsung dapat ditunjuk.
4. Digunakan untuk membiayai rumah tangga negara, yakni pengeluaran-pengeluaran yang bermanfaat bagi masyarakat.

2.2.3 Jenis-jenis Pajak

Dalam berbagai literatur ilmu keuangan negara dan pengantar ilmu hukum pajak terdapat perbedaan atau penggolongan pajak serta jenis-jenis pajak. Perbedaan pembagian atau penggolongan tersebut didasarkan pada suatu kriteria, seperti siapa yang membayar pajak, apakah beban pajak dapat dilimpahkan kepada pihak lain, siapa yang memungut, serta sifat-sifat yang melekat pada pajak yang bersangkutan. Berikut ini adalah pembagian jenis pajak berdasarkan kriteria diatas (Diaz Priantara, 2012) :

1. Menurut Golongannya

1) Pajak langsung

Pajak yang pembebanannya langsung kepada wajib pajak yang berkewajiban membayar pajaknya. Ini artinya, wajib pajak yang bersangkutan yang harus memikul beban pajak yang dan beban pajak ini tidak dapat dialihkan kepada pihak lain. Contoh : pajak penghasilan (Pph)

2) Pajak Tidak Langsung

Pajak yang pembebanannya dapat dialihkan kepada pihak lain. Contoh pajak pertambahan nilai (PPN) dan pajak penjualan barang mewah. Pajak ini dipungut oleh wajib pajak (pengusaha kena pajak) terlebih dahulu dan yang memikul beban pajak adalah pengguna jasa atau barang yang dihasilkan oleh wajib pajak tersebut.

2. Menurut Sifatnya

1) Pajak Subjektif

Pajak yang waktu pengenaannya yang pertama diperhatikan adalah subjek pajaknya. Setelah subjeknya diketahui barulah menentukan objeknya, contoh wajib pajak adalah PPh.

2) Pajak Objektif

Pajak yang pada waktu pengenaannya yang pertama diperhatikan adalah objeknya, setelah objeknya diketahui barulah menentukan subjeknya, contohnya adalah PPN dan pajak bumi bangunan (PBB).

3. Menurut Lembaga Pemungutnya

1) Pajak Pusat

Pajak yang diadministrasikan pemerintah pusat dalam hal ini adalah kementerian keuangan yakni direktorat jenderal pajak, misalnya adalah PPh dan PPN.

2) Pajak Daerah

Pajak yang diadministrasikan oleh pemerintah daerah. Pajak daerah dibedakan antara pajak provinsi dan pajak kabupaten/kota. Pajak provinsi terdiri dari empat macam pajak yakni: pajak kendaraan bermotor, bea balik nama kendaraan bermotor, pajak bahan bakar dan pajak pengambilan dan pemanfaatan air dibawah tanah dan air permukaan tanah. Sedangkan pajak kabupaten/kota terdiri dari pajak hotel, pajak hiburan, pajak reklame, pajak penerangan jalan, pajak pengambilan dan pengolahan bahan golongan c.

2.2.4 Sistem Pemungutan Pajak

Menurut (Resmi 2017, 10) dalam pemungutan pajak dikenal beberapa sistem pemungutan, yaitu:

1. *Official Assessment System*

Sistem yang memberi kewenangan aparaturnya perpajakan untuk menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Dalam sistem ini inisiatif, serta kegiatan menghitung dan pemungutan pajak sepenuhnya berada ditangan para aparaturnya perpajakan.

2. *Self Assessment System*

Sistem pemungutan pajak yang memberi wewenang wajib pajak dalam menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang setiap tahunnya sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Dalam sistem ini, inisiatif serta kegiatan menghitung dan memungut pajak sepenuhnya berada ditangan wajib pajak.

3. *Withholding System*

Sistem pajak yang memberi wewenang kepada pihak ketiga yang ditunjuk untuk menentukan besarnya pajak yang terutang oleh wajib pajak sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Penunjukan pihak ketiga ini dilakukan sesuai peraturan perundang-undangan perpajakan, keputusan presiden, dan peraturan lainnya untuk memotong serta memungut pajak, menyetor, dan mempertanggung jawabkan melalui sarana perpajakan yang tersedia.

2.2.5 Asas Pemungutan Pajak

Pemungutan pajak oleh negara memerlukan legitimasi UU sehingga hak dan kewajiban perpajakan masyarakat terlindungi. Namun, ada prinsip atau asas-asas tertentu yang mendasari pemungutan pajak secara umum. Dalam kajian pajak di era

modern, setidaknya ada 3 tokoh yang merumuskan asas pemungutan pajak, yakni Adam Smith, W.J. Langen, dan Adolph Wagner. Berikut detail asas-asas pemungutan pajak (prinsip pemungutan pajak) menurut tiga tokoh tersebut.

1. Asas Pemungutan Pajak Menurut Adam Smith

Adam Smith (1723-1790) melalui bukunya *An Inquiry Into The Nature And Causes Of The Wealth Of Nations* menerangkan empat prinsip atau asas dalam pemungutan pajak. Asas-asas itu, menukil materi edukasi pajak dari DJP [PDF], disebut “The Four Maxims” yang detailnya sebagai berikut:

1) Asas kesamaan (*equality*)

Pemungutan pajak didasarkan pada keadilan yang mempertimbangkan keseimbangan antara kemampuan/penghasilan wajib pajak dengan pajak yang harus dibayarkan sehingga pemungutan pajak yang dilakukan harus adil, serta tidak bersifat diskriminatif.

2) Asas Kepastian (*certainty*)

Pemungutan pajak yang harus dibayar harus jelas dan tidak mengenal kompromi (*not arbitrary*). Pemungutan pajak harus mencerminkan kepastian hukum seperti subjek, objek, besarnya pajak terutang, dan waktu pembayarannya sehingga wajib pajak dapat melaksanakan kewajibannya.

3) Asas Ketepatan Waktu (*convenience of payment*)

Pemungutan pajak dilakukan pada saat yang paling tepat dan baik bagi wajib pajak, yaitu sesaat setelah diterimanya penghasilan.

4) Asas Ekonomis/efisiensi

Pemungutan pajak mesti dilakukan sehemat, atau seefisien, mungkin dengan memperhitungkan biaya pemungutan pajak yang tidak lebih besar dari penerimaan pajak.

2. Asas Pemungutan Pajak Menurut W.J. Langen

Sejumlah asas pemungutan pajak menurut W.J. Langen :

a. Asas Daya Pikul

Besar kecilnya pajak yang dipungut harus berdasarkan pada nilai penghasilan wajib pajak. Makin besar penghasilan wajib pajak, bertambah tinggi pula pajak yang dibebankan.

b. Asas Manfaat

Pajak yang dipungut oleh negara harus digunakan untuk kegiatan-kegiatan yang bermanfaat bagi kepentingan umum.

c. Asas Kesejahteraan

Pajak yang dipungut oleh negara digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat.

d. Asas Kesamaan

Para wajib pajak dengan kondisi yang sama harus dikenakan pajak dalam jumlah yang sama pula (diperlakukan sama).

e. Asas Beban Sekecil-kecilnya

Pemungutan pajak diusahakan sekecil-kecilnya (serendah-rendahnya) jika dibandingkan dengan nilai objek pajak sehingga tidak memberatkan para wajib pajak.

3. Asas Pemungutan Pajak Menurut Adolph Wagner

Berikut ini sejumlah asas pemungutan pajak menurut Adolph Wagner:

a. Asas Politik Finansial

Pajak yang dipungut negara memadai sehingga dapat membiayai atau mendorong semua kegiatan negara.

b. Asas Ekonomi

Penentuan objek pajak harus tepat.

c. Asas Keadilan

Pungutan pajak berlaku secara umum tanpa diskriminasi, untuk kondisi yang sama diperlakukan sama pula.

d. Asas Administrasi

Menyangkut masalah kepastian perpajakan (kapan, dimana harus membayar pajak), keluwesan penagihan (bagaimana cara membayarnya), dan besarnya biaya pajak.

e. Asas yuridis

Segala pungutan pajak harus berdasarkan undang-undang.

2.2.6 Teori-Teori Pemungutan Pajak

Meski dijelaskan berbagai teori tentang dasar pemungutan pajak, pembayaran pajak umumnya telah dianggap sebagai sebuah beban, ketimbang sebagai sebuah kewajiban apalagi sebuah kesadaran bahwa pemungutan pajak memang perlu didukung. Hal ini antara lain disebabkan karena tidak adanya kontraprestasi yang langsung dapat dirasakan oleh pembayar pajak. Teori yang menjadi “dasar” bagi negara untuk pemenuhan pajak, antara lain:

1. Teori Asuransi

Menurut Teori asuransi, pajak diibaratkan sebagai suatu premi asuransi yang harus dibayar oleh setiap orang karena orang mendapatkan perlindungan atas hak-haknya dari pemerintah (Soemitro, 1992: 29). Teori ini menyamakan pajak dengan premi asuransi, di mana pembayar pajak (wajib pajak) disamakan dengan pembayaran premi asuransi, yakni pihak tertanggung. Adapun negara disamakan dengan pihak penanggung dalam perjanjian asuransi. Dalam perjanjian asuransi, hubungan antara prestasi dan kontraprestasi itu terjadi secara langsung. Adanya pembayar premi yang merupakan kewajiban tertanggung berhubungan langsung dengan haknya untuk menerima ganti rugi bila terjadi evenement. Sebaliknya, hak penanggung untuk menerima pembayaran premi itu diimbangi dengan adanya kewajiban untuk membayar ganti rugi bila terjadi evenement. Dalam kenyataannya negara tidak memberikan ganti rugi begitu saja bila seseorang meninggal, mengalami musibah, dan sebagainya, dan menerima klaim kerugian dari rakyat atas kerugian yang dideritanya bila terjadi evenement. Justru untuk pajak, tidak diterima suatu imbalan yang secara langsung dapat ditunjuk. Oleh karena mengandung banyak kelemahan, teori ini kemudian ditinggalkan.

2. Teori Kepentingan (*Equivalentie*)

Teori ini mengatakan bahwa negara mengenakan pajak terhadap rakyat karena negara telah melindungi kepentingan rakyat. Teori ini mengukur besarnya pajak sesuai dengan besarnya kepentingan wajib pajak yang dilindungi. Jadi semakin besar kepentingan yang dilindungi maka semakin besar pula pajak yang harus dibayar (Soemitro, 1992: 30). Teori ini menunjukkan bahwa dasar pembenar

mengapa negara mengenakan pajak adalah karena negara telah berjasa kepada rakyat selaku wajib pajak, di mana pembayaran pajak itu besarnya ekuivalen (setara) besarnya jasa yang sudah diberikan oleh negara kepadanya.

3. Teori Kewajiban Pajak Mutlak

Teori ini sering disebut juga teori bakti. Teori tersebut didasarkan pada organ teori dari Otto von Gierke, yang menyatakan bahwa negara merupakan suatu kesatuan yang di dalamnya setiap warga terikat. Tanpa ada organ atau lembaga, individu tidak mungkin dapat hidup. Lembaga tersebut, oleh karena memberi hidup kepada warganya, dapat membebani setiap anggota masyarakatnya dengan kewajiban-kewajiban, antara lain kewajiban membayar pajak, kewajiban ikut mempertahankan hidup/negara dengan milisi/wajib militer (Soemitro, 1992: 31). Dengan demikian negara dibenarkan membebani warganya karena memang negara begitu berarti bagi warganya, sementara bagi rakyat, membayar pajak merupakan sesuatu yang menunjukkan adanya bakti kepada negara (Pudyatmoko, 2009: 39).

4. Teori Daya Beli

Menurut teori ini pajak diibaratkan sebagai pompa yang menyedot daya beli seseorang/anggota masyarakat yang kemudian dikembalikan lagi kepada masyarakat. Jadi sebenarnya uang yang berasal dari rakyat dikembalikan lagi kepada masyarakat melalui saluran lain. Pajak yang berasal dari rakyat kembali lagi kepada masyarakat tanpa dikurangi, sehingga pajak hanya berfungsi sebagai pompa, menyedot uang dari rakyat yang akhirnya dikembalikan lagi kepada masyarakat untuk kesejahteraan masyarakat sehingga pajak pada hakikatnya tidak

merugikan rakyat. Oleh sebab itu, pungutan pajak dapat dibenarkan (Soemitro, 1992: 31). Logika berpikir teori ini adalah oleh karena pajak digunakan untuk kepentingan umum maka baik mereka yang membayar pajak maupun tidak membayar pajak memperoleh manfaat daripadanya. Jadi bukan dari satu pihak dibayar untuk pihak lain, di mana pembayar tidak mendapatkan apa-apa. Dalam pajak pembayar pajak juga ikut menikmati hasilnya (Pudyatmono, 2009: 40).

5. Teori Pembenaran Pajak Menurut Pancasila

Pancasila mengandung sifat kekeluargaan dan gotong royong. Gotong royong dalam pajak tidak lain daripada pengorbanan keluarga (anggota masyarakat) untuk kepentingan keluarga (bersama) tanpa mendapatkan imbalan. Jadi berdasarkan Pancasila pemungutan pajak dapat dibenarkan karena pembayaran pajak dipandang sebagai uang yang tidak keluar dari lingkungan masyarakat tempat wajib pajak hidup. Akhirnya uang pajak digunakan untuk diri sendiri, untuk kesejahteraan sendiri, untuk masyarakat sendiri. Individu, dalam hubungan ini, tidak dapat dilihat terlepas dari keluarganya, dan anggota masyarakat tidak pula dapat dipandang terlepas dari masyarakat dan lingkungannya. Hak asasi individu dihormati dan hanya dapat dikurangi demi kepentingan umum (Soemitro, 1992: 31). Dari sisi hubungan antara seseorang sebagai pribadi dengan sebagai anggota masyarakat semestinya mendapatkan perlakuan selaras. Pajak merupakan wujud kebersamaan. Tidak terlalu sulit kiranya memberikan contoh mengenai hal ini. Kalau pajak digunakan untuk membangun sarana kesehatan berupa puskesmas maka dapat dibayangkan bahwa yang paling banyak mendapatkan manfaat dari keberadaan puskesmas adalah masyarakat golongan ekonomi tidak/kurang

mampu. Sementara itu kelompok masyarakat mampu yang notabene merupakan pembayar pajak terbesar, umumnya tidak mau menggunakan puskesmas tersebut sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan kesehatannya. Fungsi subsidiaritas dan solidaritas sangat diperlukan apabila kita sepakat untuk mempertahankan hubungan dan kesatuan dalam berbangsa dan bernegara, disitulah peran pajak.

2.2.7 Tata Cara Pemungutan Pajak

Tata cara pemungutan pajak terdiri dari stelsel pajak, asas pemungutan pajak, dan sistem pemungutan pajak.

1. Stelsel Pajak

Pemungutan pajak dapat dilakukan dengan tiga stelsel, yaitu stelsel nyata, stelsel anggaran, dan stelsel campuran.

1) Stelsel Nyata (riil),

Menyatakan bahwa pengenaan pajak didasarkan pada objek yang sesungguhnya terjadi (untuk Pajak Penghasilan maka objeknya adalah Penghasilan). Oleh karena itu, pemungutan pajak baru dapat dilakukan pada akhir tahun pajak, yaitu setelah semua penghasilan yang sesungguhnya diketahui. Kelebihan dari stelsel nyata adalah penghitungan pajak didasarkan pada penghasilan yang sesungguhnya sehingga lebih akurat dan realistis. Kelemahannya adalah pajak baru dapat diketahui pada saat akhir periode sehingga :

- (1) Wajib pajak akan dibebani jumlah pembayaran pajak yang tinggi pada akhir tahun sementara pada waktu tersebut belum tersedia jumlah kas yang memadai.
- (2) Semua wajib pajak akan membayar pajak pada akhir tahun sehingga jumlah uang yang beredar akan terpengaruh.

2) Stelsel Anggapan (fiktif)

Menyatakan bahwa pengenaan pajak didasarkan pada suatu anggapan yang diatur oleh undang-undang. Misalnya : penghasilan suatu tahun dianggap sama dengan penghasilan tahun sebelumnya sehingga pajak yang terhutang pada suatu tahun juga dianggap sama dengan pajak terhutang tahun sebelumnya. Dengan stelsel ini, besarnya pajak yang terhutang pada tahun berjalan sudah dapat ditetapkan atau diketahui pada awal tahun yang bersangkutan. Kelebihan stelsel fiktif adalah dapat dibayar selama tahun berjalan tanpa harus menunggu sampai akhir tahun, misalnya pembayaran pajak dilakukan pada saat wajib pajak memperoleh penghasilan tinggi atau mungkin dapat diangsur dalam tahun berjalan. Sedangkan kelemahannya adalah pajak yang dibayar tidak berdasarkan pada keadaan yang sesungguhnya sehingga penentuan pajak menjadi tidak akurat.

3) Stelsel Campuran

Menyatakan bahwa pengenaan pajak didasarkan pada kombinasi antara stelsel nyata dan stelsel anggapan. Pada awal tahun, besarnya pajak dihitung berdasarkan suatu anggapan kemudian pada akhir tahun besarnya pajak dihitung berdasarkan keadaan sesungguhnya. Jika besarnya pajak berdasarkan keadaan sesungguhnya lebih besar daripada besarnya pajak menurut anggapan, wajib pajak harus membayar kekurangan tersebut. Sebaliknya, jika besarnya pajak sesungguhnya lebih kecil daripada besarnya pajak menurut anggapan, kelebihan tersebut dapat diminta kembali (restitusi) ataupun dikompensasikan pada tahun-tahun berikutnya setelah diperhitungkan dengan hutang pajak yang lain.

2.3 Perlakuan Akuntansi

Menurut Kieso dan Weygant (2015:92) menyatakan bahwa perlakuan akuntansi adalah aturan-aturan atau langkah-langkah yang dilakukan dalam proses akuntansi yang meliputi pengakuan, pencatatan dan penyajian informasi keuangan dalam laporan keuangan perusahaan. Harnanto (2015:3) mendefinisikan perlakuan akuntansi adalah suatu disiplin analisa yang mencakup kegiatan mengidentifikasi berbagai transaksi atau peristiwa yang merupakan kegiatan pencatatan sehingga informasi yang relevan dan mempunyai hubungan antara yang satu dengan yang lainnya yang mampu memberikan gambaran secara layak tentang keadaan keuangan dan hasil usaha perusahaan yang digabungkan dan disajikan dalam bentuk laporan keuangan. Menurut Suwardjono (2016:40) perlakuan akuntansi adalah tindakan yang dikenakan terhadap suatu objek yang bersifat finansial yang meliputi pengukuran (*measurment*) dan penilaian (*valuation*), pengakuan (*recognition*), pencatatan dan penyajian (*presentation*) adapun tahap dari perlakuan akuntansi meliputi :

1. Pengukuran dan Penilaian

Merupakan penentuan jumlah rupiah suatu transaksi yang akan dicatat. Pengukuran lebih berhubungan dengan masalah penentuan jumlah yang akan dicatat pertama kali untuk suatu transaksi, sedangkan penilaian lebih berhubungan dengan masalah penentuan jumlah yang harus ditetapkan untuk setiap pos laporan pada tanggal laporan.

2. Pengakuan

Merupakan proses pembentukan atau pencatatan suatu pos yang memenuhi definisi suatu unsur di dalam laporan keuangan.

3. Pengungkapan

Pengungkapan bersangkutan dengan masalah bagaimana suatu informasi keuangan disajikan dalam laporan keuangan.

4. Pencatatan

Pencatatan dalam akuntansi adalah sebuah proses analisis atau suatu transaksi atau peristiwa keuangan yang terjadi dalam entitas dengan cara menempatkan transaksi di sisi debit dan kredit. Pencatatan terhadap suatu transaksi keuangan menggunakan sistem tata buku berpasangan (double entry), yaitu pencatatan secara berpasangan atau sering disebut dengan istilah menjurnal.

Berdasarkan uraian dari beberapa ahli diatas dapat dirumuskan bahwa perlakuan akuntansi merupakan suatu tindakan yang dilakukan dan suatu transaksi yang meliputi proses akuntansi yang terdiri dari proses pengakuan, pengukuran, pencatatan, penilaian, penyajian informasi keuangan dari transaksi-transaksi yang bersifat finansial dan hasilnya sebagai informasi untuk pengambilan suatu keputusan bagi para pemakainya.

2.4 Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Yang wajib membayar/menyetor dan melaporkan PPN adalah PKP dan pemungut PPN yaitu: kantor pelayanan perbendaharaan negara (KPPN), bendaharawan pemerintah pusat dan daerah serta direktorat jenderal bea dan cukai.

1. Saat Pelaporan

PPN yang dipungut harus dilaporkan oleh PKP pada KPP selambat- lambatnya 20 hari setelah masa pajak berakhir. Apabila tanggal jatuh tempo pelaporan bertepatan dengan hari libur, maka pelaporan harus dilaksanakan pada hari kerja

sebelumnya. Pelaporan disampaikan ke KPP tempat wajib pajak terdaftar atau dikukuhkan sebagai PKP.

2. Sarana Pelaporan

Surat pemberitahuan masa (SPT Masa) merupakan sarana untuk melaporkan penghitungan dan/atau pembayaran pajak yang terutang dalam suatu masa pajak. Bentuk dan isi SPT Masa serta keterangan dan dokumen yang harus dilampirkan ditetapkan oleh direktur jenderal pajak. Apabila SPT Masa tidak atau tidak sepenuhnya dilampiri dengan keterangan dan dokumen yang telah ditetapkan, maka SPT Masa tersebut dianggap tidak disampaikan. SPT masa tersebut dapat disampaikan secara langsung ke kantor direktorat jenderal pajak/KPP atau dikirimkan melalui PT Pos Indonesia secara tercatat atau dengan cara lain yang ditetapkan oleh direktur jenderal pajak.

Sanksi dalam PPN :

1) Sanksi terlambat setor

Setiap keterlambatan pembayaran dikenakan bunga sebesar 2% sebulan untuk seluruh masa, dihitung sejak saat jatuh tempo.

2) Sanksi terlambat lapor

Wajib pajak yang terlambat menyampaikan SPT untuk tahun 2008 dan seterusnya dikenakan denda Rp500.000,00.

Tata cara melaporkan SPT Masa untuk masing-masing pemungutan adalah sebagai berikut:

1. Bendaharawan Pemerintahan dan Kantor Perbendaharaan dan Kas Negara.

1) Pelaporan dengan menggunakan formulir 1107 PUT.

- 2) Bendaharawan pemerintah dan KPPN harus tetap melaporkan formulir 1107 PUT apabila dalam satu bulan tidak terdapat pemungutan/penyetoran (NIHIL).
 - 3) Apabila bank pemerintah atau bank pembangunan daerah bertindak sebagai-kasir dari bendahara pemerintah (misalnya proyek inpres), maka faktur pajak dan SSP diteruskan ke bank yang bersangkutan melalui bendahara. Yang diwajibkan untuk memungut dan melapor adalah bank yang bersangkutan.
2. Kontraktor kontrak kerja sama pengusaha minyak dan gas bumi, dan kontraktor atau pemegang kuasa/pemegang izin perusahaan sumber daya panas bumi.
 - 1) Pelaporan dengan menggunakan formulir 1107 PUT dan melampirkan faktur pajak lembar ke 3 dan SSP lembar ke 5.
 - 2) KKKS harus tetap melaporkan formulir 107 PUT apabila dalam satu bulan tidak terdapat pemungutan/penyetoran (NIHIL)
3. Badan Usaha Milik Negara
 - 1) Pelaporan dengan menggunakan formulir-SPT Masa PPN bagi pemungutan PPN(SPT 1107 PUT yang wajib disampaikan dalam bentuk elektronik e-SPT).
 - 2) BUMN wajib melampirkan daftar nominatif faktur pajak dan surat setoran pajak.
 - 3) Apabila SPT dilaporkan nihil karena pemungutan PPN tidak melakukan pemungutan PPN atau PPBM, maka BUMN tetap harus menyampaikan induk SPT 1107 PUT dan mengisi dengan angka 0 (nol) tanpa disertai lampiran SPT.

2.5 Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

2.5.1 Pengertian Pajak Pertambahan Nilai

Ada beberapa istilah yang harus dipahami untuk memahami sepenuhnya pengertian pajak pertambahan nilai (PPN). “pajak yang dikenakan atas konsumsi barang dan jasa, di dalam daerah pabean, yang dikenakan secara bertahap pada setiap jalur produksi dan distribusi,” UU PPN No. 42 Tahun 2009 mendefinisikan pajak pertambahan nilai (PPN). Mengutip Halim (2014:23): “pajak pertambahan nilai (PPN) adalah pajak tidak langsung yang dikenakan atas konsumsi dalam negeri.” Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, pajak pertambahan nilai adalah pajak tidak langsung yang dikenakan pada tempat penjualan atau konsumsi di dalam daerah pabean. Pajak pertambahan nilai, atau PPN, pada dasarnya adalah pajak atas nilai "tambah" dari suatu produk atau layanan. PPN terdiri dari dua elemen inti: pajak masukan dan pajak keluaran.

1. Pajak masukan adalah bagian pajak pertambahan nilai yang wajib dibayar oleh pengusaha kena pajak pada saat memperoleh barang atau jasa kena pajak berwujud atau tidak berwujud dari luar daerah pabean, atau pada saat memasukkan barang kena pajak ke dalam daerah pabean. Hal ini sejalan dengan Ayat 24 Pasal 1 UU PPN Tahun 2009 (No. 42).
2. Menurut ayat (25) pasal 1 undang-undang Nomor 42 Tahun 2009 tentang pajak pertambahan nilai, pengusaha kena pajak yang menyerahkan barang kena pajak berwujud, menyerahkan jasa kena pajak, mengekspor barang kena pajak berwujud, mengekspor barang kena pajak tidak berwujud, dan/atau mengekspor barang kena pajak. Jasa dikenakan PPN. mengumpulkan pendapatan penjualan.

2.5.2 Dasar Hukum Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Sistem pajak pertambahan nilai didasarkan pada undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang pajak pertambahan nilai dan pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM). Kemudian, pada tahun 1994, UU No. 11 disahkan; pada tahun 2000, disahkan undang-undang Nomor 18 tentang pajak pertambahan nilai (PPN) barang dan jasa dan pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM); dan pada tahun 2009, UU No. 42 disahkan. Direktorat jenderal pajak menerbitkan peraturan PER-14/PJ/2010 yang mengatur persyaratan penyampaian surat pemberitahuan masa pajak pertambahan nilai (SPT Masa PPN) yang paling mutakhir.

2.5.3 Objek Pajak Pertambahan Nilai

Fakta bahwa objek kena pajak diperkenalkan sebelum subjek pajak mencontohkan status PPN sebagai pajak yang netral dan objektif. Sifat ini menunjukkan bahwa keberadaan objek pajak inilah yang menyebabkan terciptanya kewajiban perpajakan. Setelah ditetapkan bahwa ada barang kena pajak, langkah selanjutnya adalah mengidentifikasi entitas yang akan dikenakan pajak. UU PPN 1984 memiliki ketentuan khusus untuk hal-hal terkait PPN dalam Pasal 4 dan 16c dan d. Pengenaan PPN atas PPN diamanatkan berdasarkan ketentuan UU PPN Tahun 1984 sebagai berikut.

- a. Pemilik usaha menangani pengajuan BKP di kantor pabean.
- b. Bawa BKP
- c. Pelaku usaha menyerahkan dokumen BKP di dalam daerah pabean.
- d. Memanfaatkan jasa kena pajak yang ditawarkan baik di dalam maupun di luar daerah pabean.

- e. Menggunakan barang kena pajak yang berasal dari luar serikat pabean.

2.5.4 Subjek Pajak Pertambahan Nilai

Berikut adalah kategorisasi subjek pajak pertambahan nilai (PPN) menurut Mardiasmo (2016:27).

1. Pengusaha Kena Pajak
 - 1) Setiap perusahaan yang terlibat dalam penjualan atau pemberian produk atau jasa kena pajak dianggap sebagai pengusaha kena pajak.
 - 2) Pelaku usaha yang mengekspor barang kena pajak dianggap sebagai pengusaha kena pajak karena melakukan kegiatan perdagangan.
 - 3) Pengusaha yang dikenakan pajak adalah orang yang menyerahkan properti yang tidak ada pasar langsungnya.
 - 4) Ketika pengusaha kena pajak menyerahkan barang kena pajak dan/atau jasa kena pajak, ia dapat diminta untuk membayar pajak pertambahan nilai.
2. Bukan Pengusaha Kena Pajak (Non PKP)
 - 1) Orang pribadi yang mengangkut barang kena pajak.
 - 2) Penggunaan barang kena pajak yang diproduksi di luar daerah pabean di dalam daerah pabean.
 - 3) Pemanfaatan jasa kena pajak dari luar daerah pabean.
 - 4) Mereka yang melakukan upaya bersama untuk memperbaiki diri sepanjang waktu.

Menurut Wahono (2015:264), Subjek PPN adalah orang pribadi atau badan yang dalam menjalankan kegiatan usaha atau pekerjaannya menghasilkan barang,

melakukan usaha perdagangan, memanfaatkan barang tidak berwujud dari luar daerah pabean, menjalankan usaha jasa, atau memanfaatkan jasa dari luar daerah pabean. Pemilik atau pelaku usaha yang memproduksi, mengimpor, atau mengekspor barang, melakukan kegiatan perdagangan, atau memanfaatkan jasa atau barang tidak berwujud dari luar daerah pabean dianggap sebagai subjek Pajak pertambahan nilai, sebagaimana didefinisikan oleh Darise (2016).

2.5.5 Tarif Pajak Pertambahan Nilai

Tarif pajak pertambahan nilai sebagaimana dijelaskan dalam Pasal 7 UU No. 42 Tahun 2009:

1. Pajak pertambahan nilai (PPN) saat ini ditetapkan sebesar 10%.
2. Ekspor komoditi berwujud kena pajak tidak dikenakan pajak pertambahan nilai (PPN).
 - 1) Ekspor barang tak berwujud kena pajak.
 - 2) Layanan yang disediakan diekspor dengan pajak.
 - 3) Ekspor jasa kena pajak
3. Tarif pajak sebagaimana dimaksud pada butir (1) dapat bervariasi antara 5% sampai dengan 15% sebagaimana ditentukan oleh peraturan perundang-undangan yang berlaku.

2.5.6 Pajak Masukan dan Pajak Keluaran

1. Pajak Masukan

Pajak masukan dalam PPN adalah pajak yang seharusnya dibayar oleh PKP atas perolehan barang kena pajak/jasa kena pajak, pemanfaatan BKP/JKP tidak berwujud dari luar daerah pabean, impor barang kena pajak telah dipungut oleh pengusaha kena

pajak pada saat pembelian barang kena pajak/jasa kena pajak dalam masa pajak tertentu. Secara lebih sederhana, bisa dikatakan bahwa pengertian pajak masukan dalam PPN adalah pajak yang telah dipungut oleh PKP pada saat pembelian barang/jasa kena pajak dalam masa pajak tertentu. Pajak masukan dijadikan kredit pajak oleh PKP untuk memperhitungkan sisa pajak yang terutang. Batas waktu untuk melakukan pengkreditan pajak masukan adalah tiga bulan setelah masa pajak berakhir. Dalam menerapkan pemungutan pajak pertambahan nilai (PPN), pengusaha kena pajak (PKP) mengkreditkan pajak masukan dan pajak keluaran dalam suatu masa pajak yang sama. Apabila dalam masa pajak tersebut pajak keluaran lebih besar maka kelebihan pajak keluaran tersebut harus disetorkan ke kas negara. Sebaliknya, apabila dalam masa pajak tersebut masa pajak masukan lebih besar dari pajak keluaran maka kelebihan pajak masukan dapat dikompensasikan ke masa pajak berikutnya. Dalam tata cara umum tersebut jumlah yang harus dibayarkan oleh PKP berubah-ubah sesuai dengan pajak masukan yang dibayarkan dan pajak keluaran yang dipungut dalam suatu masa pajak.

2. Pajak Keluaran

Pajak keluaran dalam PPN adalah pajak terutang yang wajib dipungut oleh PKP saat melakukan penyerahan barang kena pajak, penyerahan jasa kena pajak, ekspor barang kena pajak berwujud, ekspor barang kena pajak tidak berwujud/ekspor jasa kena pajak. Pajak keluaran adalah pajak yang dikenakan atas penjualan barang kena pajak yang ditambah sebesar 10% dari harga jual. Pajak keluaran dikenakan ketika PKP melakukan penjualan terhadap barang kena pajak atau jasa kena pajak. Adapun batas waktu untuk melakukan pengkreditan pajak keluaran yaitu tiga bulan setelah masa pajak berakhir sehingga PKP memiliki waktu yang cukup leluasa untuk melakukan

pengkreditan pajaknya. Pajak keluaran sendiri berfungsi sama seperti pajak pada umumnya yaitu budgetair, regulierend, fungsi stabilitas dan fungsi redistribusi pendapatan. Pajak keluaran sama dengan pajak dibayar dimuka, istilah pajak keluaran ini mengartikan bahwa orang/badan yang membeli barang/jasa kena pajak sekaligus membayar pajak kepada pengusaha kena pajak. Pembeli ini akan mencatat pajak dibayar dimuka di sisi debit.

Pajak pertambahan nilai (PPN) sering disebut pajak objektif. Yang ditekankan pada PPN adalah objek pajak yang akan dikenakan dan subjek pajak misalnya barang-barang mewah, kendaraan mewah dan sebagainya. Yang pertama dikenakan adalah tarif pada setiap barang tersebut, kemudian wajib pajak mengkonsumsi barang tersebut yang dikenai beban pajaknya sehingga wajib pajak tersebut disebut sebagai subjek pajak. Pengusaha kena pajak (PKP) melakukan jual beli barang artinya, PKP mengambil/memungut rupiah yang dihasilkan dari penjualan barang kena pajak/jasa kena pajak miliknya yang dibeli konsumen yang nantinya juga dapat berfungsi sebagai kredit pajak. Batas waktu melakukan pengkreditan pajak keluaran adalah 3 (tiga) bulan setelah masa pajak berakhir sehingga PKP memiliki waktu yang leluasa untuk melakukan pengkreditan Pajak.

3. Pengkreditan Pajak Keluaran

- 1) Pajak masukan dalam satu masa pajak dikreditkan dengan pajak keluaran untuk masa pajak yang sama.
- 2) Pajak masukan yang dapat dikreditkan tetapi belum dikreditkan dengan pajak keluaran pada masa pajak yang sama dapat dikreditkan pada masa berikutnya paling lama tiga bulan setelah berakhirnya masa pajak yang bersangkutan.

- 3) PKP yang belum berproduksi sehingga belum melakukan penyerahan yang terutang pajak, pajak masukan atas perolehan/impur barang modalnya dapat dikreditkan.
- 4) Pajak masukan yang di bayar untuk perolehan BKP/JKP harus dikreditkan dengan pajak keluaran tempat PKP dikukuhkan.

2.5.7 Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai

Muljono (2011) memberikan penjelasan PPN yang terutang atas BKP maupun JKP dihitung dari dasar pengenaan pajak (DPP) dikalikan dengan tarif pajak sesuai dengan objek PPN. Sedangkan menurut Mardiasmo (2009) memberikan penjelasan untuk menghitung PPN yang terutang, PKP harus menghitung selisih antara pajak keluaran dengan pajak masukan. Kedua pendapat tersebut merupakan penjabaran pasal 8 undang-undang Nomor 42 Tahun 2009 tentang PPN dan PPnBM. Menurut Mardiasmo (2016:280) “perhitungan pajak pertambahan nilai yang terutang dilakukan dengan cara mengalikan jumlah harga jual/pengganti/nilai impor/nilai ekspor atau nilai lain dengan dasar pengenaan pajak (DPP) yang meliputi harga jual”.

Dasar pegenaan pajak adalah jumlah harga jual, penggantian, nilai impor, nilai ekspor, atau nilai lain yang ditetapkan oleh menteri keuangan yang dipakai sebagai dasar untuk menghitung pajak yang terutang. Secara matematis pertambahan nilai atau nilai tambah suatu barang dan jasa dapat dihitung dari nilai atau harga penjualan dikurangi nilai atau harga pembelian, sehingga salah satu unsur pertambahan nilai atau nilai tambah suatu barang dan jasa adalah laba yang diharapkan. Pajak pertambahan nilai merupakan pajak tidak langsung karena penyetoran iuran pajak tersebut kepada pihak lain atau pedagang yang bukan merupakan wajib pajak atau dapat dipahami

bahwa wajib pajak tidak wajib membayar langsung jumlah pajak yang harus dibayarnya. Cara menghitung pajak pertambahan nilai yang terutang adalah dengan mengkonversi tarif pajak ke dasar pengenaan pajak.

1. Dasar Pengenaan Pajak (DPP)

Menurut Siti (2015:25) dasar pengenaan pajak merupakan jumlah tertentu sebagai dasar untuk menghitung PPN. Yang termasuk dasar pengenaan pajak yaitu :

1) Harga Jual

Harga jual adalah nilai berapa uang termasuk semua biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh penjual karena penyerahan barang kena pajak, tidak termasuk pajak pertambahan nilai yang dipungut menurut undang-undang dan potongan harga yang dicantumkan dalam faktur pajak.

2) Nilai Penggantian

Nilai penggantian adalah nilai berupa uang termasuk semua biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh pemberi jasa karena penyerahan jasa kena pajak, tidak termasuk pajak yang dipungut menurut undang-undang dan potongan harga yang dicantumkan dalam faktur pajak.

3) Nilai Impor

Nilai impor adalah nilai berupa uang yang menjadi dasar perhitungan bea masuk ditambah pungutan lainnya yang dikenakan pajak berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undang daerah pabean untuk impor barang kena pajak, tidak termasuk pajak pertambahan nilai yang dipungut menurut undang-undang.

4) Nilai Ekspor

Nilai ekspor adalah nilai berupa uang termasuk biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh eksportir. Nilai ekspor dapat diketahui dari dokumen ekspor.

5) Nilai Lain

Nilai lain adalah suatu jumlah yang ditetapkan sebagai dasar pengenaan pajak nilai tersebut adalah :

- (1) Harga jual atau penggantian setelah dikurangi laba kotor untuk pemakaian sendiri atau pemberian cuma-cuma barang kena pajak atau jasa kena pajak dari pusat ke cabang atau sebaliknya.
- (2) Perkiraan harga jual rata-rata untuk penyerahan media rekaman suara atau gambar.
- (3) Perkiraan hasil rata-rata per judul film untuk penyerahan film cerita.
- (4) Harga pasar wajar untuk persediaan barang kena pajak yang masih tersisa pada saat pembubaran perusahaan dan untuk aktiva yang menurut tujuan semula tidak untuk diperjual belikan sepanjang PPN atas perolehan aktiva tersebut menurut ketentuan dapat dikreditkan.
- (5) 10% dari harga jual untuk penyerahan kendaraan bermotor bekas.

2. Rumus perhitungan pajak pertambahan nilai

Pajak pertambahan nilai (PPN) = dasar pengenaan pajak (DPP) x tarif pajak

2.6 Penjualan

2.6.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Penjualan juga berarti proses kegiatan menjual, yaitu dari kegiatan penetapan harga jual sampai produk didistribusikan ke tangan konsumen (pembeli). Menurut Abdullah (2017:23) penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi. Menurut Mulyadi (Asrianti dan Bake, 2014) penjualan adalah barang yang diproduksi dan dijual perusahaan tersebut. Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut.

Sedangkan dalam Sunyoto (2013:12) penjualan tatap muka, menurut William G. Nickels adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain. Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak atau transaksi. Oleh karena itu, kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan penjualan seperti halnya kegiatan pembelian, terdiri dari serangkaian kegiatan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan si pembeli, negosiasi harga, dan syarat-syarat pembayaran. Dalam hal ini, penjualan ini, seperti penjual harus

menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikuti memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang ditetapkan.

2.6.2 Jenis-Jenis Penjualan

Menurut Pasaribu (2018) secara umum terdapat 2 jenis penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Tetapi sebenarnya penjualan memiliki 4 jenis penjualan yaitu penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan cicilan dan penjualan konsinyasi. Biasanya masyarakat umum mendefinisikan arti dari penjualan kredit dan penjualan cicilan adalah sama tetapi sebenarnya hal tersebut berbeda. Berikut adalah jenis-jenis dari penjualan yaitu :

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai adalah penjualan barang dengan pembayaran cash atau langsung dibayar begitu barang diserahkan.

2. Penjualan Kredit

Penjualan kredit adalah penjualan barang dengan pembayaran tempo atau menunda pembayaran.

3. Penjualan Cicilan

Penjualan cicilan adalah penjualan barang dagangan yang pembayarannya dilakukan secara bertahap dalam jumlah dan waktu yang telah ditentukan.

4. Penjualan Konsinyasi (*Consignment*)

Apabila metode penjualan konsinyasi (*consignment*) digunakan adalah barang yang dikapalkan tetapi kepemilikan tetap dipertahankan oleh penjual. Hal ini berarti bahwa produk diserahkan berdasarkan pembayaran tertangguh (*deferred-*

payment) dan pada waktu produk dijual, maka penjual dibayar kembali oleh tertitip (*consignee*).

2.6.3 Tujuan Penjualan

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Adapun tujuan umum penjualan dalam perusahaan yaitu :

1. Tujuan yang dirancang untuk meningkatkan volume penjualan total atau meningkatkan penjualan produk- produk yang lebih menguntungkan.
2. Tujuan yang dirancang untuk mempertahankan posisi penjualan yang efektif melalui kunjungan penjualan regular dalam rangka menyediakan informasi mengenai produk baru.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Tujuan tersebut dapat tercapai apabila penjualan dapat dilaksanakan sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya. Penjualan tidak selalu berjalan mulus, keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran. Lingkungan ini sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan.

2.6.4 Sistem Penjualan

Menurut Sudayat (2009:29) sebuah sistem kegiatan penjualan yang akan dijelaskan melalui prosedur-prosedur yang meliputi urutan kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengecekan barang ada atau tidak ada dan diteruskan dengan pengiriman barang yang disertai dengan pembuatan faktur dan mengadakan atas

pencatatan penjualan yang berlaku. Sedangkan pengertian penjualan dalam buku ensiklopedia ekonomi, keuangan dan perdagangan adalah “suatu kontrak atau perjanjian antara dua pihak, masing-masing dikenal sebagai penjual, dan pembeli, yang mewajibkan pihak yang pertama itu untuk, atas pertimbangan akan suatu pembayaran, atau suatu janji akan pembayaran sejumlah harga dalam uang tertentu, memindahkan kepada pihak yang terakhir hak dan kepemilikan harta benda.” (Abdurrahman, 2001). Dari pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa sistem penjualan adalah suatu sistem yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk menjual atau memasarkan barang dagangan kepada konsumen.

2.6.5 Faktor -Faktor yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan

Menurut Abdullah dalam (Sari, Lie, dan Butarbutar, 2016) volume penjualan adalah jumlah penjualan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dalam suatu jangka waktu perusahaan dalam suatu jangka waktu tertentu. Faktor- faktor yang mempengaruhi penjualan yaitu:

1. Produsen

Pihak produsen mempengaruhi penjualan yaitu dalam menghasilkan barang dan menentukan harga diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan harga.

2. Konsumen

Pihak konsumen dapat mempengaruhi penjualan yaitu karena hal-hal sebagai berikut:

- 1) Daya beli mempengaruhi penjualan yaitu karena apabila daya beli konsumen meningkat maka penjualan juga meningkat. Akan tetapi kenaikan daya beli akan menyebabkan perusahaan menaikkan harga barang-barang produksinya karena

tenaga kerja perusahaan meminta kenaikan upah. Sedangkan apabila daya beli konsumen menurun, maka penjualan akan menurun. Hal ini disebabkan harga tidak sebanding dengan biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan.

- 2) Selera konsumen yang mengalami perubahan dapat mempengaruhi penjualan karena apabila konsumen berubah kemungkinan konsumen tersebut akan pindah kepada produk lain akibatnya penjualan menurun.
- 3) Faktor-faktor produsen dan konsumen yang mempengaruhi penjualan adalah:
 - (1) Adanya peraturan pemerintah yang menyangkut perdagangan, perpajakan, kebijakan moneter dan sebagainya.
 - (2) Peranan pedagang besar, misalnya menimbun barang dalam waktu tertentu sehingga mempengaruhi penjualan.

2.6.6 Strategi Penjualan

Menurut (Mulia, 2015) “strategi penjualan merupakan rencana perusahaan mengenai sistem penjualan produk dan jasa untuk meningkatkan profit. Strategi penjualan yang disusun dengan baik dapat membantu perusahaan mencapai pertumbuhan penjualan yang menakjubkan. Strategi penjualan merupakan petunjuk bagaimana menyampaikan produk kepada konsumen, yang dikenal dengan istilah “go-to-market”, secara efisien dan efektif. Salah satu cara penyampaian dengan diskon atau potongan harga yang diberikan kepada pelanggan dengan syarat pembelian tertentu yang telah ditetapkan perusahaan. Menurut Ndari dalam (Nasib, 2017) menjelaskan bentuk-bentuk potongan harga yang terdiri dari diskon harga yaitu sebagai berikut:

1. Potongan kuantitas (*Quantity Discount*) adalah potongan harga yang ditawarkan oleh seorang penjual agar konsumen bersedia membeli penjualan tersebut. Potongan yang diberikan dapat berupa satuan rupiah atau satuan barang. Potongan kuantitas dapat dilakukan dengan menggunakan dua macam cara, yaitu:
 - 1) Potongan kuantitas non kumulatif potongan ini didasarkan pada pesanan terhadap satu atau beberapa barang dalam jumlah besar.
 - 2) Potongan kuantitas kumulatif potongan ini didasarkan pada volume total yang dibeli selama satu periode tertentu. Cara seperti ini dapat mengikat pembeli untuk membeli berkali-kali pada penjualan yang sama. Jadi penjualan yang menggunakan potongan ini bertujuan menciptakan langganan.
2. Potongan dagang juga disebut potongan fungsional (*Functional Discount*) adalah potongan harga yang ditawarkan pada pembeli atas pembayaran untuk fungsi-fungsi pemasaran yang mereka lakukan. Jadi, potongan harga ini hanya diberikan kepada pembeli yang ikut memasarkan barangnya (disebut penyalur), baik pedagang besar maupun pengecer.
3. Potongan tunai adalah potongan yang diberikan kepada pembeli atas pembayaran rekeningnya pada suatu periode, dan mereka melakukan pembayaran tepat pada waktunya.
4. Potongan musiman adalah potongan yang diberikan kepada pembeli yang melakukan pembelian diluar musim tertentu.

Menurut Nitisemito dalam (Nasib, 2017) tujuan diadakannya price discount adalah:

1. Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik. Pemberian potongan harga akan berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga berdampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan.
2. Pembelian dapat dipusatkan perhatiannya pada penjual tersebut, sehingga hal ini dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual yang bersangkutan
3. Merupakan sales service yang dapat menarik terjadinya transaksi pembelian.

2.6.7 Hambatan-Hambatan Penjualan

Menurut Swastha dalam (Pasaribu, 2018) aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan. Manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang menghambat penjualan. Faktor hambatan dalam penjualan antara lain sebagai berikut:

1. Kondisi dan kemampuan penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa, pada prinsipnya melibatkan dua belah pihak yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Di sini penjual harus dapat menyakinkan pembeli agar dapat berhasil mencapai sasaran penjual yang diharapkan. Untuk maksud tersebut, penjual harus memahami beberapa masalah yang penting yang sangat berkaitan yaitu:

- 1) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
- 2) Harga produk
- 3) Syarat penjualan, seperti: penjualan, penghantaran pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

3. Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya.

4. Kondisi organisasi perusahaan

Dalam perusahaan yang besar, biasanya masalah penjual ditangani oleh bagian sendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan.

5. Faktor-faktor Lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama.

2.7 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

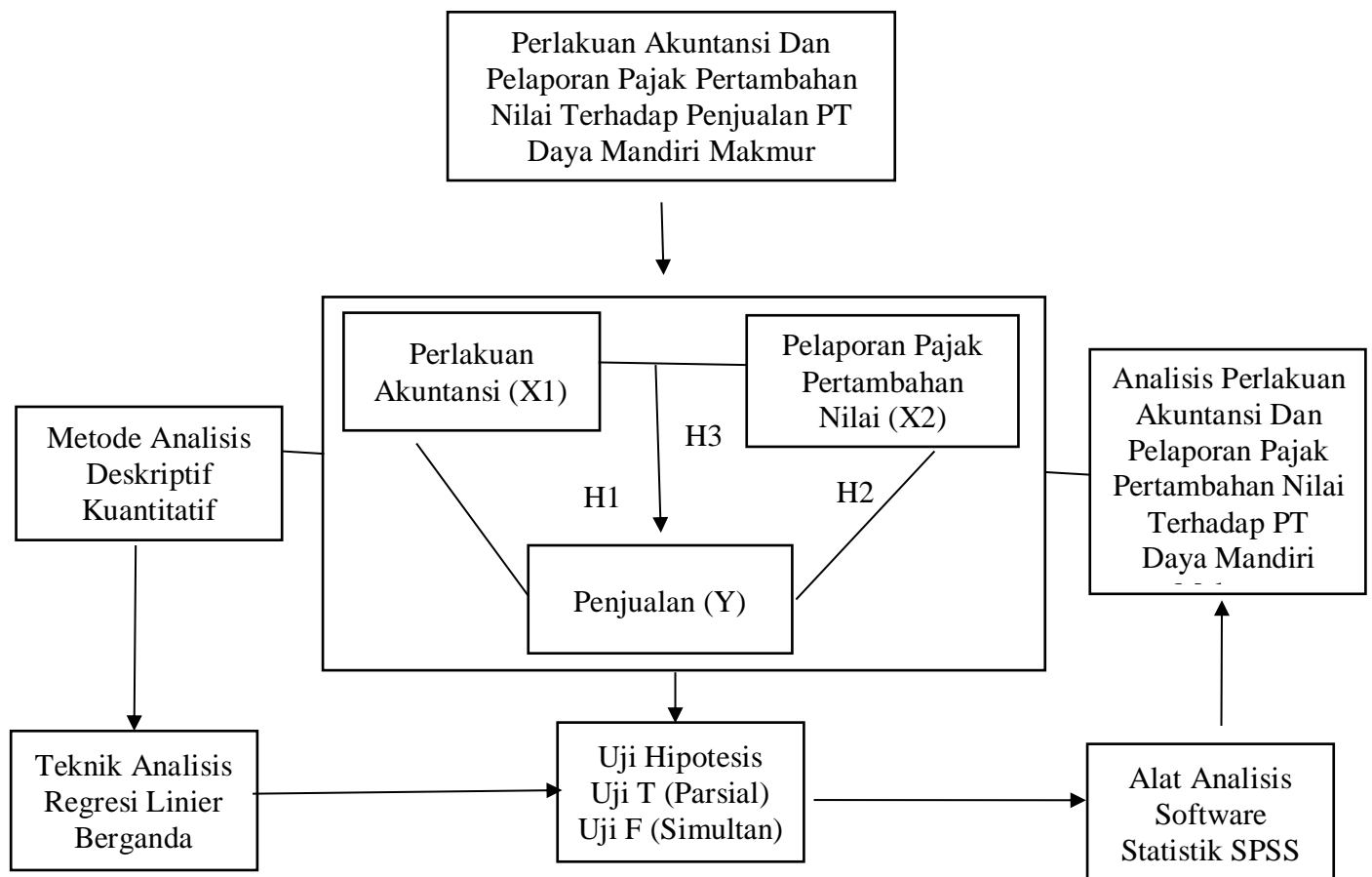
No	Nama & Judul Penelitian	Metode Penelitian	Alat Analisis & Variabel	Hasil Penelitian
1	Priska Debora Dumais dan Inggriani Elim(2015) - Analisis Penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada CV. ALFA PERKASA MANADO	Analisis Deskriptif	Software SPSS - Penerapan Pajak (X1), CV Alfa Perkasa (Y)	Hasil penelitian menunjukkan CV. Alfa Perkasa Manado secara keseluruhan telah melakukan pencatatan dan pelaporan akuntansi PPN sesuai dengan UU No. 42 Tahun 2009 dan PSAK No.1. Sebaiknya pimpinan CV. Alfa Perkasa Manado melakukan pelaporan neraca dibuat sesuai dengan PSAK dan UU No.42 Tahun 2009

No	Nama & Judul Penelitian	Metode Penelitian	Alat Analisis & Variabel	Hasil Penelitian
2	Indriyani (2017) - Analisis Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada PT.Tri Widya Utama Medan	Analisis Deskriptif	Software SPSS - Akuntansi Pajak(X1) , PT Tri Widya Utama Medan(Y)	Penerapan Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada perusahaan sesuai dengan undang-undang perpajakan
3	Andromedha Daud(2018) - Analisis Penerapan Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai Pada PT. Nenggraptama Internusantara	Analisis Deskriptif	Software SPSS - Penerapan Akuntansi(X1) , PT Nenggraptama(Y)	-Didalam perhitungan PPN pada PT. Nenggraptama Internusantara telah sesuai dengan undang-undang No. 42 Tahun 2009, baik dalam PP keluaran maupun PPN masukan. Dalam hal penyetoran PPN, PT. Nenggraptama Internusantara terlambat dalam menyetorkan PPN pada masa pajak Februari sehingga perusahaan wajib membayar sanksi administrasi berupa denda sesuai dengan peraturan undang-undang No.28 Tahun 2007 yaitu sebesar 2% perbulan dari nilai PPN yang terutang oleh karena perusahaan melakukan pembetulan akhir pada SPT Masa PPN PT. Nenggraptama Internusantara
4	Mira, Muhammad Rusydi dan Muh Alfian(2018) - Analisis Perhitungan dan Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai Pada PT Industri Kapal Api Indonesia (Persero) di Makasar	Analisis Deskriptif Komparatif	Software SPSS - Perhitungan Pajak PPN(X1), Pelaporan PPN(X2), pada PT Industri Kapal Api Indonesia(Persero) (Y)	-Hasil penelitian untuk Perhitungan dan Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai yang dilakukan oleh PT. Industri Kapal Indonesia sudah baik dikarenakan karyawan yang bekerja di bagian perpajakan sudah berkompeten dan Perhitungan dan Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai juga telah sesuai dengan Undang-undang PPN No. 42 tahun 2009
5	Yuli Ruswanti, Yunus Tete Konde, Muhammad Abadan Syakura(2020) - Analisis Perlakuan Akuntansi Terhadap Penjualan Barang Konsinyasi Pada PT	Analisis Komparatif	Perbandingan Data Perusahaan dengan Akuntansi Penjualan Konsinyasi - dan Perlakuan Akuntansi(X1),Penjualan pada Barang Konsinyasi(Y)	Hasil analisis yang dilakukan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan akuntansi penjualan barang konsinyasi yang dilakukan oleh PT Graha Benua Etam belum sesuai dengan akuntansi penjualan konsinyasi.

No	Nama & Judul Penelitian	Metode Penelitian	Alat Analisis & Variabel	Hasil Penelitian
	Graha Benua Etam di Samarinda			

2.8 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Sumber : Hasil Penulis, elia kristins

Pajak pertambahan nilai (PPN) adalah pajak yang dikenakan pada semua pembelian yang dilakukan di dalam wilayah pabean suatu negara. Setiap kali suatu perusahaan membeli atau menjual barang kena pajak atau memberikan jasa kena pajak

yang dikenai pajak pertambahan nilai, transaksi tersebut harus dicatat, dihitung, dan dilaporkan sesuai dengan peraturan perundang-undangan. Menghindari pemeriksaan pajak dan kelebihan pembayaran adalah bagian penting dari perencanaan pajak, sebagaimana dinyatakan oleh Chairil Anwar (2013). Pemeriksaan pajak dapat dihindari dengan cara mengajukan penurunan pembayaran PPN ke kantor pelayanan pajak yang bersangkutan apabila terjadi kelebihan pembayaran berdasarkan perkiraan pada tahun pajak yang bersangkutan. Penjualan adalah tujuan yang paling utama dari suatu perusahaan penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan bisnisnya untuk berkembang dan untuk mendapatkan laba atau keuntungan yang diinginkan. Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Penjualan tidak selalu berjalan mulus, keuntungan dan kerugian yang diperoleh perusahaan banyak dipengaruhi oleh lingkungan pemasaran. Lingkungan ini sangat berpengaruh terhadap perkembangan perusahaan. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan data yang didapatkan dari hasil kuesioner. Dari data tersebut lalu peneliti menentukan langkah selanjutnya dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dalam penelitian ini peneliti mengambil variabel independennya yaitu perlakuan akuntansi dan pelaporan PPN, sedangkan variabel dependennya adalah penjualan.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Definisi Operasional Variabel

Menurut Umi Nariwati (2010:13) pengertian operasional variabel adalah sebagai berikut : operasionalisasi variabel tentunya diperlukan untuk menemukan jenis, indikator, serta skala dari variabel-variabel yang terkait didalam penelitian, sehingga pengujian hipotesis dengan alat bantu statistik dapat dilakukan secara benar dengan judul penelitian.

Berdasarkan definisi tersebut maka dapat dikatakan operasionalisasi variabel ini diperlukan untuk menentukan jenis, indeks, ukuran dan skala variabel yang relevan dengan penelitian. Dalam penelitian ini , penulis menggunakan dua variabel bebas yaitu : perlakuan akuntansi (X1), dan pelaporan pajak pertambahan nilai (X2) serta satu variabel terikat yaitu penjualan (Y). Variabel yang terlibat dalam penelitian ini akan dijelaskan dibawah ini.

3.1.1 Variabel Independen (Bebas)

Menurut Sugiyono (2017:39) definisi variabel Independen (bebas) adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat).

Sederhananya, variabel independen adalah mereka yang dapat menciptakan hasil sendiri; mereka cenderung terjadi pertama kali dalam rantai sebab-akibat tertentu. Dalam studi kuantitatif, kehadiran variabel ini menjelaskan mengapa isu utama studi dipilih. Dua variabel independen dimasukkan dalam penyelidikan ini adalah : perlakuan akuntansi (X1) ; dan pelaporan pajak pertambahan nilai (X2) .

1. Perlakuan Akuntansi (X1)

Menurut Kieso dan Weygant (2015:92) menyatakan bahwa perlakuan akuntansi adalah aturan-aturan atau langkah-langkah yang dilakukan dalam proses akuntansi yang meliputi pengakuan, pencatatan dan penyajian informasi keuangan dalam laporan keuangan perusahaan. Dari uraian diatas , maka penulis dapat menyimpulkan bahwa perlakuan akuntansi merupakan kegiatan atau langkah-langkah dilakukan dalam proses akuntansi yang meliputi pengukuran, pencatatan, dan penyajian informasi atau transaksi-transaksi keuangan dalam laporan keuangan perusahaan.

2. Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai (X2)

Reporting (pelaporan) menurut Luther M. Gullick dalam bukunya *Papers on the Science of Administration* merupakan salah satu fungsi manajemen berupa penyampaian perkembangan atau hasil kegiatan atau pemberian keterangan mengenai segala hal yang bertalian dengan tugas dan fungsi-fungsi kepada pejabat yang lebih tinggi.

Sementara itu, menurut Waluyo (2011: 9) menyatakan bahwa pajak pertambahan nilai (PPN) merupakan pajak yang dikenakan atas konsumsi di dalam negeri (di dalam daerah pabean), baik konsumsi barang maupun konsumsi jasa.

Dari dua definisi diatas, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa pelaporan pajak pertambahan nilai adalah suatu aktivitas menyampaikan perkembangan atau hasil kegiatan atas pajak yang dikenakan dari konsumsi dalam daerah pabean baik konsumsi barang maupun konsumsi jasa.

3.1.2 Variabel Dependen (Terikat)

Menurut Sugiyono (2017:39) definisi variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Variabel dependen adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel independen. Variabel ini hadir dalam studi kuantitatif karena sesuai dengan definisi variabel topikal.

Penjualan (Y) merupakan satu-satunya variabel terikat dalam penelitian ini, yang mana akan dijelaskan seperti berikut :

Pengertian penjualan menurut Thamrin Abdullah dan Francis Tantri (2016: 3), adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran. Pengertian penjualan menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021 : 2), adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan.

Atas dasar penjabaran diatas, maka penulis dapat menarik kesimpulan bahwa penjualan adalah pembelian suatu barang dari satu pihak kepada pihak lain untuk mendapatkan keuntungan bagi perusahaan.

3.2 Definisi Operasional

Adapun definisi operasional dalam penelitian ini akan dijabarkan dalam tabel berikut ini :

Tabel 3.1 Variabel Penelitian dan Indikator

No	Variabel Penelitian	Definisi Variabel	Indikator
1	Perlakuan akuntansi (X1)	Langkah-langkah yang dilakukan di dalam proses atau aktivitas akuntansi yang meliputi pengakuan, pencatatan dan penyajian informasi dalam laporan keuangan	Mengetahui dasar-dasar akuntansi, penyajian semua transaksi dilakukan dengan baik dan benar, perlakuan akuntansi berjalan sesuai dengan ketentuan perusahaan, pencatatan semua transaksi dilakukan dengan baik sesuai dengan kebijakan perusahaan, dapat memprediksi keuntungan penjualan, pencatatan semua transaksi sama dengan apa yang dilaporkan SPT masa PPN
2	Pelaporan pajak pertambahan nilai (X2)	Suatu proses atau sistem penyampaian laporan pembayaran PPN yang berdasar pada suatu aktivitas keuangan pada sebuah wajib pajak	Pelaporan tepat waktu, Tarif PPN sesuai Undang-undang No.42 Tahun 2009, tentang kelebihan pembayaran, keterlambatan pembayaran, kurang pembayaran, ataupun keterlambatan pembayaran akan mempengaruhi keuntungan perusahaan
3	Penjualan (Y)	Pembelian pada suatu barang dari satu pihak ke pihak yang lain	Dalam laporan keuangan dapat diketahui keuntungan dari penjualan, semakin banyak penjualan maka akan semakin memperbanyak keuntungan perusahaan, hasil dari penjualan, persentase

No	Variabel Penelitian	Definisi Variabel	Indikator
			keuntungan penjualan sesuai dengan target, penjualan yang dilakukan sesuai dengan target, dan semakin banyak penjualan maka akan semakin besar pajak yang akan dibayar dan dilaporkan

3.3 Lokasi dan Waktu Penelitian

3.3.1 Lokasi Penelitian

Kajian dilakukan di PT Daya Mandiri Makmur yang beralamat di Jln lotus VI, blok H9, nomor 1 RW 001, tridaya sakti tambun selatan 17510.

3.3.2 Waktu Penelitian

Sejak izin penelitian diberikan, penelitian ini memakan waktu sekitar empat bulan, dengan satu bulan dikhususkan untuk pengumpulan data dan tiga bulan lagi untuk pengolahan data yang meliputi penulisan dalam bentuk skripsi dan proses bimbingan. Waktu penelitian ini dilakukan penulis dari bulan juni hingga september 2023.

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Populasi menurut Sugiyono (2017:215) adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi bukan hanya manusia tetapi juga objek dan benda-benda alam yang lain.

Pada penelitian ini, penulis menentukan sebelumnya bahwa objek penelitian pada penelitian ini adalah PT. Daya Makmur Mandiri, maka dari itu populasi yang paling sesuai dalam penelitian ini adalah seluruh karyawan PT. Daya Makmur Mandiri yang berjumlah 330 orang dari beberapa cabang perusahaan.

3.4.2 Sampel

Sampel menurut Sugiyono, (2016:118) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Menurut Sugiyono, (2017:81) sampel ialah bagian dari populasi yang menjadi sumber data dalam penelitian, dimana populasi merupakan bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik sampling yaitu random sampling, dimana penunjukan sampel secara spesifik atau khusus ditentukan oleh penulis dengan menimbang bagian tertentu dalam perusahaan yang paling bersifat representatif atau mewakili dari populasi yang sudah ditentukan. Pada hal ini sesuai dengan judul penelitian, maka penulis menentukan seluruh karyawan bagian keuangan pada PT. Daya Makmur Mandiri yang berjumlah 36 orang sebagai sampel penelitian. Untuk menentukan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus *slovin*, yaitu :

$$n = \frac{N}{1+N(e)^2}$$

Keterangan :

n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

e = Batas toleransi kesalahan (error tolerance)

Maka untuk mengetahui sampel penelitian maka perhitungannya adalah sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1+N(e)^2}$$

$$n = \frac{330}{(1+330(0,05)^2)}$$

$$n = 35,67 \text{ (Dibulatkan menjadi 36 responden)}$$

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan tiga buah metode pengumpulan data, sebagaimana dapat dijelaskan seperti berikut ini :

3.5.1 Dokumentasi

Data yang diperoleh oleh penulis dengan metode dokumentasi berupa laporan penjualan dari objek penelitian yaitu PT. Daya Makmur Mandiri.

3.5.2 Wawancara atau *Interview*

Penulis menggunakan metode wawancara lisan kepada kepala bagian keuangan dari PT. Daya Makmur Mandiri untuk mengetahui fenomena-fenomena keuangan yang ada dalam perusahaan.

3.5.3 Kuesioner

Penulis melakukan penyebaran angket atau kuesioner kepada seluruh karyawan bagian keuangan dari PT. Daya Makmur Mandiri yang mana adalah sampel dari penelitian ini. Hasil dari angket tersebut kemudian penulis aplikasikan dalam berbagai pengujian dalam penelitian ini.

3.6 Teknik Analisa Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan berbagai uji demi mendapatkan hasil yang relevan dan reliable. Dimulai dengan uji reliabilitas dan validitas, dilanjutkan dengan uji asumsi klasik, lalu olah data dan ditutup dengan uji hipotesis. Beberapa uji tersebut akan dijelaskan dibawah ini.

3.6.1 Uji Instrumen Penelitian

Uji reliabilitas dan uji normalitas wajib dilakukan oleh peneliti sebagai syarat untuk dapat melakukan uji berikutnya yaitu uji asumsi klasik.

1. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan agar dapat memastikan tiap variabel dalam penelitian ini baik dependen maupun independen dapat dikatakan sebagai reliable. Tingkat reliabilitas dalam penelitian ini akan menggunakan teknik Alpha's Cronbach yang mana tingkat reliabilitas dalam setiap variabel harus diatas 0,6.

2. Uji Validitas

Menurut Ghozali (2018) Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Tiap butir pertanyaan dalam kuesioner yang disebarkan memiliki tingkat validitas yang baik dan dapat digunakan sebagai suatu alat ukur uji dalam pengujian berikutnya. Pengujian menggunakan dua sisi dengan tingkat signifikan 0,05. Kriteria pengujian adalah:

- 1) Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ (uji 2 sisi dengan signifikan 0,05) maka item pertanyaan mempunyai korelasi yang signifikan dengan skor total (dinyatakan valid).

- 2) Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ (uji 2 sisi dengan signifikan 0,05), item instrumen atau pertanyaan tidak boleh mempunyai hubungan signifikan dengan skor total (dinyatakan tidak valid).

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

Tujuan pengujian asumsi klasik ini adalah untuk memberikan kepastian bahwa persamaan regresi yang didapatkan memiliki ketepatan dalam estimasi, tidak bias dan konsisten. Asumsi klasik adalah syarat-syarat yang harus dipenuhi pada model regresi linear OLS agar model tersebut menjadi valid sebagai alat penduga. Terdapat 3 bagian dari uji asumsi klasik yang akan penulis sajikan dalam penelitian ini, sebagaimana akan dijelaskan di bawah ini.

1. Uji Normalitas

Tujuan dari uji normalitas ini adalah untuk memastikan apakah data yang bersangkutan mengikuti distribusi normal atau tidak. Tes Kolmogorov-Sminov yang dimasukkan ke dalam SPSS harus digunakan untuk menilai normalitas; jika tingkat signifikansi lebih dari 0,05, distribusi dapat dianggap normal, yang diperlukan untuk menjustifikasi hasil. Penulis menyediakan grafik Histogram dan grafik P-P Plot selain uji kolmogorov-sminov sehingga normalitas residual data dapat lebih mudah terlihat.

2. Uji Multikolinearitas

Ragner Frish mengusulkan konsep multikolinearitas, yang didefinisikan sebagai kehadiran lebih dari satu hubungan linier yang sempurna. Koefisien variabel independen tidak dapat dihitung, dan kesalahan standar tidak terbatas, jika ada multikolinearitas, terutama linearitas sempurna (koefisien korelasi antara variabel

independen = 1). Dengan membandingkan nilai VIF dan toleransi, multikolinearitas dapat diuji. Jika nilai variance inflation factor (VIF) kurang dari 10, dan nilai tolerance lebih dari 0,1, maka tidak terjadi masalah multikolinearitas.

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya perbedaan variansi residual pengamatan dari model regresi (Ghozali, 2016:134). Homoskedastisitas, atau tidak adanya heteroskedastisitas, adalah fitur yang diinginkan dari model regresi yang sukses. Jika dicurigai terjadi heteroskedastisitas, dapat dilakukan uji Glejser (Ghozali, 2016: 136). Menurut Ghozali (2016:137), jika parameter beta dari persamaan regresi memiliki koefisien yang signifikan secara statistik, maka terdapat heteroskedastisitas pada data model empiris yang dihitung.”

3.6.3 Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Ghozali (2019) regresi linear berganda merupakan model regresi yang melibatkan lebih dari satu variabel independen. Analisis regresi linear berganda dilakukan untuk mengetahui arah dan seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Persamaan regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Keterangan:

Y = Penjualan

a = Constanta

b = Koefisien regresi dari masing-masing variabel bebas

X1 = Perlakuan akuntansi

X2 = Pelaporan PPN

e = *Standar error*

3.6.4 Uji Hipotesis

Tujuan pengujian hipotesis adalah untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya pada tingkat populasi berdasarkan data statistik contoh, maka parameter populasi yang tidak diketahui diduga dengan menggunakan nilai statistik contoh.

1. Uji t (Parsial)

Peneliti sering menggunakan uji t untuk memeriksa asumsi mereka. Uji t adalah solusi sementara untuk ungkapan masalah yang diklaim oleh Sugiyono (2018: 223) tentang hubungan antara dua variabel atau lebih. Metodologi pengujian hipotesis digunakan untuk menganalisis hubungan antara dua variabel. Dengan variabel independen lainnya tetap konstan, uji t ini berusaha untuk mengidentifikasi dampak relatif dari satu variabel independen terhadap variabel dependen. Uji t digunakan untuk menguji hubungan antara harga saham dan ukuran profitabilitas, likuiditas, struktur modal, dan risiko sistematis untuk perusahaan industri yang beroperasi di sektor real estate. Penelitian ini menggunakan ambang batas signifikansi 5% untuk uji t.

2. Uji F (Simultan)

Ghozali (2017) mengklaim bahwa uji statistik F dapat digunakan untuk mengetahui apakah semua faktor independen memiliki pengaruh terhadap variabel dependen. Harga saham adalah variabel dependen, dan penelitian ini berhipotesis bahwa rasio profitabilitas, likuiditas, struktur modal, dan risiko sistem semuanya

memiliki pengaruh kuantitatif terhadap harga saham. Berikut adalah syarat dilakukannya pengujian ganda pada taraf signifikansi 5%:

Jika nilai signifikansi uji $F > \alpha$ yaitu 0,05 maka hipotesis nol diterima. Jika nilai signifikansi uji $F < \alpha$ yaitu 0,05 maka hipotesis nol ditolak.

3. Uji Koefisien Regresi Determinasi (R²)

Koefisien determinasi (R²) menguji seberapa baik suatu model memperhitungkan varian pada variabel dependen, seperti yang dijelaskan oleh Imam Ghozali (2016).

Koefisien determinasi berkisar dari 0 sampai 1, dimana 1 adalah link terkuat. Nilai R² yang rendah menunjukkan bahwa variabel independen hanya memberikan penjelasan yang terbatas untuk varians dalam variabel dependen. Koefisien determinasi diasumsikan sebagai berikut.

Nilai R² berada diantara 0 dan 1 atau ($0 < R^2 < 1$), jadi:

- 1) Nilai R² yang mendekati 1 menunjukkan bahwa hampir semua informasi yang diperlukan untuk memprediksi variasi variabel dependen disediakan oleh variabel independen.
- 2) Nilai R² mendekati 0 menunjukkan bahwa variabel independen hanya dapat memberi tahu kita banyak tentang fluktuasi variabel dependen.

3.7 Metode Pengumpulan Data

Data yang didapat peneliti merupakan data primer dan sekunder.

3.7.1 Data Primer

Data primer adalah data yang didapatkan oleh peneliti secara langsung dari objek penelitian yaitu PT. Daya Makmur Mandiri. Data primer yang dikumpulkan oleh peneliti berupa laporan penjualan.

3.7.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapatkan peneliti di luar dari sumber objek penelitian itu sendiri. Peneliti melakukan penelitian dengan melakukan studi pustaka, yaitu mengkaji berbagai macam teori dan informasi dari berbagai sumber yang relevan dengan penelitian demi mendapatkan tinjauan pustaka dan data-data yang berhubungan dengan perusahaan.