

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Pajak merupakan salah satu sumber penerimaan negara yang terbesar. Salah satu jenis pajak yang turut berperan dalam penerimaan negara adalah Pajak Pertambahan Nilai (PPN). PPN dikatakan memiliki peranan yang strategis dan signifikan dalam porsi penerimaan negara dari sektor perpajakan (www.pajak.go.id). Hal ini dapat terlihat dari besarnya total target penerimaan pajak yang telah ditetapkan. Target yang telah ditetapkan yaitu sebesar Rp 1.016.000.000.000.000,00., sedangkan untuk penerimaan pajak yang berasal dari PPN ditetapkan sebesar Rp 336.100.000.000.000,00 atau sebesar 33,08%. Penerimaan pajak yang berasal dari PPN sendiri pada tahun 2012 menjadi primadona, karena target yang ditetapkan sebesar Rp 336.100.000.000.000,00 dalam APBN-P (Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara Perubahan) terlampaui menjadi Rp 337.600.000.000.000,00 (bisniskeuangan.kompas.com).

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) di Indonesia baru diterapkan pada 1 April 1985 untuk menggantikan Pajak Penjualan (PPn) yang telah berlaku sejak tahun 1951. PPN menggantikan peranan PPn di Indonesia, karena PPN memiliki beberapa karakter positif yang tidak dimiliki PPn. PPN dapat diartikan sebagai pajak yang dikenakan atas pertambahan nilai setiap peredaran Barang Kena Pajak dan pemanfaatan Jasa Kena Pajak baik di dalam wilayah Indonesia maupun dari luar daerah Pabean, dari produsen ke konsumen. Pengenaan PPN berkaitan erat dengan proses konsumsi. Siapapun yang mengonsumsi barang atau jasa yang termasuk objek

PPN, akan diperlakukan sama dan wajib membayar PPN atas konsumsi barang atau jasa tersebut.

Menurut Resmi (2008:8) salah satu yang termasuk dalam subjek pajak adalah Pengusaha Kena Pajak (PKP). Pengusaha Kena Pajak adalah pengusaha yang melakukan penyerahan BKP dan/atau penyerahan JKP yang dikenakan pajak. Berdasarkan UU Nomor 42 tahun 2009 tentang PPN dan PPnBM yang termasuk sebagai Pengusaha Kena Pajak adalah:

1. Pabrikan atau produsen;
2. Importir dan indentor;
3. Pengusaha yang mempunyai hubungan istimewa dengan pabrik atau importir;
4. Agen utama dan penyalur utama pabrik atau importir;
5. Pemegang hak paten atau merk dagang BKP;
6. Pedagang besar (distributor);
7. Pengusaha yang melakukan hubungan penyerahan barang;
8. Pedagang eceran (peritel)

Penyerahan BKP dan/atau JKP ini erat hubungannya dengan bidang perdagangan. Sebagaimana yang kita ketahui, perdagangan sangat umum terjadi di sekitar kita. Salah satu bidang perdagangan yang sudah tidak asing lagi adalah perdagangan di bidang eceran atau ritel. Usaha di bidang ritel ini merupakan usaha yang cukup baik berkembang di Indonesia. Dari tahun ke tahun usaha ritel mengalami pertumbuhan yang pesat. Pada prakteknya, orang yang melakukan usaha ritel melakukan pembelian barang ataupun produk dalam jumlah besar dari produsen, ataupun importir baik secara langsung ataupun melalui grosir, untuk kemudian dijual kembali dalam jumlah kecil. Hal ini menunjukkan adanya peredaran

barang kena pajak dari produsen ke konsumen yang di dalamnya mengandung pengenaan PPN.

Keputusan bisnis sebagian besar dipengaruhi oleh pajak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Keputusan bisnis yang baik jika berhubungan dengan pajak bisa menjadi keputusan bisnis yang kurang baik, begitu pula sebaliknya.

Dalam praktik bisnis, umumnya pengusaha mengindentikkan pembayaran pajak sebagai beban sehingga akan berusaha untuk meminimalkan beban tersebut guna mengoptimalkan laba. Pengelolaan kewajiban pajak tersebut sering diasosiasikan dengan suatu elemen dalam manajemen dalam suatu perusahaan yang disebut dengan manajemen pajak. Dalam bukunya, Suandy (2011:6) menyatakan bahwa manajemen pajak adalah sarana untuk memenuhi kewajiban perpajakan dengan benar tetapi jumlah pajak yang dibayar dapat ditekan serendah mungkin untuk memperoleh laba dan likuiditas yang diharapkan.

Tujuan dari manajemen pajak sendiri dapat dicapai melalui fungsi-fungsi manajemen pajak yang terdiri atas perencanaan pajak (*tax planning*), pelaksanaan kewajiban perpajakan (*tax implementation*), dan pengendalian pajak (*tax control*). Menurut Suandy (2011:6) pada umumnya penekanan perencanaan pajak adalah untuk meminimalkan kewajiban pajak, karena pajak merupakan unsur pengurang laba yang tersedia.

Perencanaan Pajak pada umumnya merujuk pada proses merencanakan usaha dan transaksi Wajib Pajak supaya utang pajak berada dalam jumlah yang minimal tetapi masih dalam bingkai peraturan perpajakan. Namun, perencanaan pajak juga dapat berkonotasi positif sebagai perencanaan pemenuhan kewajiban perpajakan secara lengkap, benar, dan tepat waktu sehingga dapat menghindari pemborosan

sumber daya. Salah satu penerapan perencanaan pajak yang dapat dilakukan di dalam perusahaan adalah perencanaan pajak atas Pajak Pertambahan Nilai (PPN) (Suandy, 2011:1).

Dalam Suandy (2011;137) dikatakan bahwa perencanaan pajak atas Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Memaksimalkan PPN masukan yang dapat dikreditkan; perusahaan sebaiknya memperoleh Barang Kena Pajak (BKP) atau Jasa Kena Pajak (JKP) dari Pengusaha Kena Pajak (PKP), agar pajak masukannya dapat dikreditkan.
2. Dalam hal penjualan, Barang Kena Pajak (BKP) atau Jasa Kena Pajak (JKP) yang pembayarannya belum diterima, pembuatan faktur pajak bisa ditunda sampai akhir bulan berikutnya setelah penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) atau Jasa Kena Pajak (JKP).

Beberapa penelitian yang sebelumnya sudah dilakukan dan mendasari dilakukannya penelitian ini, antara lain, penelitian dari:

No	Nama	Judul	Sumber	Simpulan
1	Anne Hartono (2004)	Penerapan <i>Tax Planning</i> untuk meminimalkan pajak pertambahan nilai terutang (studi kasus pada PT. X di Surabaya)	Hartono, Anne. 2004. “Penerapan <i>Tax Planning</i> untuk meminimalkan pajak pertambahan nilai terutang (studi kasus pada PT. X di Surabaya)”. Fakultas Ekonomi Program S-1. Universitas Kristen Petra. Surabaya.	Dengan dilakukannya <i>Tax Planning</i> berupa pengkreditan pajak masukan, maka laba bersih perusahaan meningkat sebesar Rp 1.297.143,00 dan hutang PPN berkurang dari Rp 65.591.199,00 menjadi Rp 23.295.708,00.

2	Sonny Wahyu Ariyanto (2007)	Pengaruh Penerapan <i>Tax Planning</i> atas Pajak Pertambahan Nilai Terutang yang Lebih Bayar untuk Menghindari Pemeriksaan Pajak dalam Satu Masa Pajak pada PT "X" di Surabaya	Ariyanto, Sonny Wahyu. 2007. "Pengaruh Penerapan <i>Tax Planning</i> atas Pajak Pertambahan Nilai Terutang yang Lebih Bayar untuk Menghindari Pemeriksaan Pajak dalam Satu Masa Pajak pada PT "X" di Surabaya". Fakultas Ekonomi Program S-1. Universitas Kristen Petra. Surabaya.	Dengan melakukan <i>Tax Planning</i> berupa penundaan waktu pelaporan PPN masukan, berhasil memperkecil kompensasi atas pajak lebih bayar dari Rp 13.555.483,00 menjadi Rp 157.092,00
3	Cindy Megasari (2008)	Penerapan <i>Tax Planning</i> untuk Meminimalkan Pajak Pertambahan Nilai Terutang pada PT. Wijaya Karya Beton Wilayah Penjualan 1 Sumatera Utara Medan	Megasari, Cindy. 2008. "Penerapan <i>Tax Planning</i> untuk Meminimalkan Pajak Pertambahan Nilai Terutang pada PT. Wijaya Karya Beton Wilayah Penjualan 1 Sumatera Utara Medan". Fakultas Ekonomi Program S-1 Ekstensi. Universitas Sumatera Utara. Medan.	Dengan dilakukannya <i>Tax Planning</i> , maka laba bersih perusahaan meningkat sebesar Rp 1.297.143,00 dan adanya penghematan pajak atas Pajak Pertambahan Nilai sebesar Rp 39.295.708,00

Berdasarkan latar belakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **PENERAPAN PERENCANAAN PAJAK UNTUK MEMINIMALKAN PAJAK PERTAMBAHAN NILAI TERUTANG PADA PERUSAHAAN RITEL: STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN RITEL “X” DI BANDUNG**. Perbedaan penelitian ini dengan peneliti sebelumnya terletak pada objek penelitiannya, dimana penelitian ini mengambil studi kasus pada Perusahaan Ritel. Perusahaan ritel erat hubungannya dengan perdagangan, dimana dalam perdagangan ini terdapat penyerahan BKP (Barang Kena Pajak). Penyerahan atas BKP ini berhubungan langsung dengan Pajak Pertambahan Nilai, karenanya Pajak Pertambahan Nilai merupakan salah satu pajak yang berpengaruh di dalam perusahaan ritel.

1.2. Identifikasi Masalah

Adapun masalah dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan perencanaan pajak atas PPN yang dilakukan oleh perusahaan?
2. Apakah penerapan perencanaan pajak dapat meminimalkan PPN terutang?

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan perencanaan pajak atas PPN yang dapat dilakukan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui sejauh mana penerapan perencanaan pajak pada perusahaan untuk dapat meminimalkan PPN terutang.

1.4. Kegunaan Penelitian

Adapun penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi mahasiswa

Sebagai sarana untuk menambah pengetahuan dan wawasan dalam bidang perpajakan, khususnya pada Perencanaan Pajak untuk meminimalkan Pajak Pertambahan Nilai Terutang.

2. Bagi peneliti lainnya

Diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan masukan ataupun rujukan apabila ada peneliti lain yang ingin melakukan penelitian mengenai topik perencanaan pajak untuk meminimalkan Pajak Pertambahan Nilai Terutang.

3. Bagi Pengusaha Ritel

Diharapkan perusahaan akan dapat menentukan dan menggunakan perencanaan pajak yang tepat sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku yaitu Undang Undang No. 42 tahun 2009 tentang Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah.