

4. DESKRIPSI DATA DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1. Sejarah Singkat Perusahaan

UD. Pangestu yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah perusahaan perseorangan yang bergerak di bidang perdagangan bahan-bahan bangunan dari berbagai merek yang ada di pasaran.

Pada awalnya perusahaan masih dalam bentuk sebuah toko kecil yang menjual alat-alat dan bahan-bahan bangunan, UD. Pangestu didirikan pada tanggal 28 Januari 1999 di wilayah Trowulan Mojokerto. Pengelolaan perusahaan dilakukan secara kekeluargaan. Berkat ketekunan, pelayanan yang memuaskan baik dari faktor harga yang lebih murah maupun keramahan karyawannya, serta adanya peningkatan daya beli masyarakat, menjadikan UD. Pangestu saat ini berkembang secara pesat sebagai perusahaan ritel. Visi UD. Pangestu adalah selalu memberikan dan mengutamakan pelayanan terbaik bagi para pelanggannya.

Dalam perkembangannya UD Pangestu mengalami peningkatan yang menggembirakan, yakni adanya peningkatan pangsa pasar perusahaan untuk penjualan barang dagangan di wilayah Surabaya, dan Malang. Keberhasilan ini tidak terlepas dari kebulatan tekad perusahaan untuk senantiasa memenuhi kebutuhan pelanggan dan melalui kinerja perusahaan yang baik.

4.1.2. Lokasi Perusahaan

Lokasi perusahaan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu usaha, terutama menjamin efektifitas dan efisiensi operasional perusahaan. Oleh karena itu perusahaan perlu mempertimbangkan keadaan lokasi yang akan ditempati untuk mendirikan perusahaan. Adapun alasan UD. Pangestu dalam memilih lokasi ini adalah sebagai berikut:

a. Letak yang strategis

Wilayah tersebut sangat strategis sebagai tempat untuk mendirikan perusahaan karena kedekatannya dengan pasar membuat perusahaan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada para pelanggan.

b. Tenaga Kerja yang tersedia

Tenaga kerja yang tersedia di kota Mojokerto dan sekitarnya sangat mudah diperoleh, baik tenaga kerja terampil maupun semi terampil yang sangat dibutuhkan oleh perusahaan serta tingkat upah yang relatif murah.

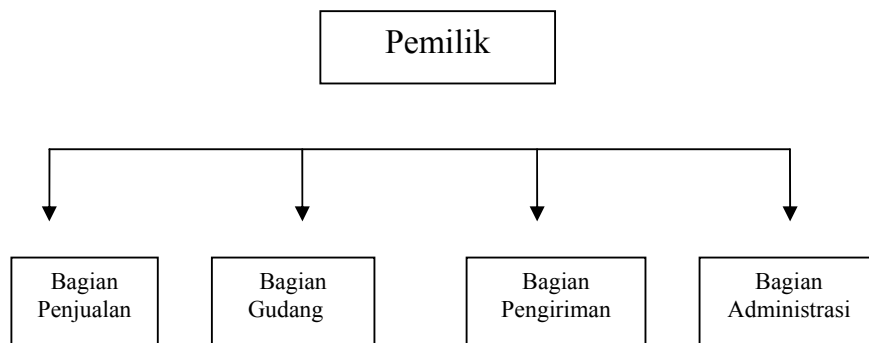
c. Transportasi

Sarana dan prasarana transportasi yang mudah dijangkau baik oleh karyawan maupun oleh konsumen pada umumnya.

4.1.3. Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam suatu perusahaan, kelancaran usaha merupakan syarat utama untuk mencapai efektivitas dan produktivitas yang tinggi. Hal tersebut dapat dicapai apabila perusahaan memiliki struktur organisasi yang dapat menghubungkan antara atasan dan bawahan serta wewenang dan tanggungjawab yang dapat berjalan sesuai dengan prosedur yang ada. Struktur organisasi yang baik harus fleksible, sehingga memungkinkan untuk diadakan perubahan atau perbaikan dan dapat menunjang kesuksesan perusahaan tersebut. Bentuk struktur organisasi dari UD. Pangestu adalah:

Gambar 4.1 Struktur Organisasi UD. Pangestu



Struktur organisasi di UD. Pangestu pada posisi puncak diduduki oleh Pemilik. Sebagai pimpinan tertinggi, Di bawah Assistant Manager ini ada 4 divisi yang masing-masing dikepalai oleh seorang Head Division, yang membawahi beberapa karyawan atau staf yang masuk dalam divisi masing-masing.

Keempat divisi itu adalah Bagian Penjualan, Bagian Gudang, Bagian Pengiriman dan Bagian Administrasi.

Ad.

1. Manajer

Manajer dalam hal ini adalah pemilik sekaligus pengelola UD. Pangestu karena struktur organisasinya sangat sederhana maka yang mengendalikan perusahaan dalam kegiatan operasional sehari-hari langsung ditangani oleh manajer sendiri.

Tugas dan wewenangnya:

- Merencanakan, mengkoordinir dan mengawasi seluruh kegiatan-kegiatan perusahaan sehari-hari
- Mengawasi aktifitas yang dilakukan oleh masing-masing karyawannya
- Berhubungan langsung dengan produsen (pabrik) untuk melakukan pembelian

2. Bagian Penjualan

Tugas dan tanggung jawabnya:

- Memasarkan produksi yang ada di perusahaan termasuk produk baru
- Menciptakan pasar yang baru agar perusahaan dapat tetap eksis dan berkembang

3. Bagian Gudang

Tugas dan tanggung jawabnya:

- Melakukan pengawasan atau pengecekan terhadap penerimaan dan pengeluaran barang.
- Menyiapkan barang yang dipesan oleh konsumen.

4. Bagian Pengiriman

Tugas dan tanggung jawabnya adalah dalam hal pengiriman barang konsumen

5. Bagian Administrasi

Tugas dan wewenangnya:

- Melakukan pencatatan atas transaksi yang terjadi di dalam perusahaan
- Mempunyai wewenang untuk mengeluarkan uang kas untuk keperluan sehari-hari perusahaan dengan persetujuan dari pemilik
- Menyusun laporan keuangan dan laporan perhitungan pajak perusahaan
- Bertanggung jawab kepada pemilik atas hasil laporan tersebut diatas sebagai informasi perusahaan

4.1.4. Ketenagakerjaan

Jumlah pegawai atau karyawan UD. Pangestu adalah sekitar 10 orang, mengambil kebijaksanaan dengan menggunakan sistem penggajian bulanan. Jam kerja yang berlaku adalah:

Jam kerja : pk. 07.00 – 16.00

Jam istirahat : pk. 12.00 – 13.00

4.1.5. Tujuan Perusahaan

Setiap perusahaan baik perusahaan yang baru berdiri maupun yang telah berdiri tentu mempunyai tujuan yang sudah ditetapkan sebelumnya. Tujuan perusahaan merupakan hasil akhir dan titik akhir atau segala sesuatu yang ingin dicapai di masa yang akan datang dengan cara mengarahkan usaha-usaha atau tujuan dimasa sekarang.

Untuk mencapai tujuan perusahaan harus menentukan langkah-langkah yang tepat dan teratur agar terdapat kesatuan tindakan oleh karena itu tujuan perusahaan dibagi menjadi 2, yaitu tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang. Tujuan jangka pendek adalah tujuan yang harus dicapai dalam jangka waktu yang relative singkat, tujuan jangka panjang yang ingin dicapai perusahaan adalah:

1. Mencapai target penjualan yang telah ditentukan sebelumnya
2. Memenuhi keinginan serta kebutuhan pelanggan dengan perbedaan strategi serta peningkatan pelayanan
3. Memaksimalkan laba perusahaan.

Tujuan jangka panjang merupakan kelanjutan dari tujuan jangka pendek perusahaan yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Tujuan jangka panjang yang harus dicapai perusahaan adalah:

1. Mengadakan perluasan usaha yang lebih baik
2. Meningkatkan kesejahteraan karyawan yang ada di perusahaan

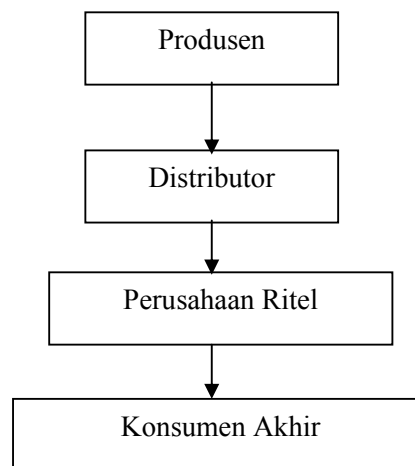
4.2. Deskripsi Data

4.2.1. Peredaran Usaha

Sebagai perusahaan yang menjual bahan bangunan, perusahaan merupakan penyalur dari distributor kepada konsumen akhir secara eceran. UD. Pangestu merupakan perusahaan ritel yang sedang mengalami perkembangan dengan meningkatkan kualitas pelayanan serta melakukan efisiensi terhadap kegiatan operasionalnya. Sebagai perusahaan yang menjual bahan bangunan, transaksi pembelian yang dilakukan oleh UD.

“ Pangestu” dapat berasal dari Pengusaha Kena Pajak (PKP) dan Bukan Pengusaha Kena Pajak (Non PKP). Saat perusahaan melakukan pembelian barang dagang yang merupakan Barang Kena Pajak dari PKP, maka perusahaan akan dipungut Pajak Pertambahan Nilai oleh Pemasok yang lebih dikenal dengan istilah PPN Masukan. Perusahaan juga meminta Faktur Pajak kepada pemasok yang dapat digunakan sebagai bukti pungutan PPN dan sebagai sarana untuk mengkreditkan PPN Masukan. Dalam hal pembelian perusahaan lebih banyak melakukan transaksi tersebut dengan pemasok yang bukan merupakan Pengusaha Kena Pajak (Non PKP). Faktur pajak yang digunakan oleh pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran adalah Faktur Pajak Sederhana. Faktur pajak Sederhana adalah Faktur pajak yang digunakan untuk menampung transaksi penyerahan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak kepada konsumen akhir, atau kepada pembeli Barang Kena Pajak atau penerima Jasa Kena Pajak yang tidak diketahui identitasnya, atau kepada Pengusaha Kena Pajak yang tidak memerlukan Faktur Pajak Standar. Faktur Pajak Sederhana harus dibuat pada saat penyerahan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak atau pada saat pembayaran apabila pembayaran diterima sebelum penyerahan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak. Gambar 4.2 dibawah ini menggambarkan aktivitas usaha yang dijalankan oleh UD. Pangestu.

Gambar 4.2. Bagan Aktivitas Usaha UD. Pangestu



Sumber: Internal Perusahaan

4.2.2. Prosedur Pembelian

UD. Pangestu sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP) melakukan pembelian barang dagangan dengan pemasok yang merupakan PKP dan Non PKP. Perusahaan melakukan pembelian barang dagangan berdasarkan sistem *order* atau pesanan. Sebagian besar pembelian itu dilakukan secara kredit dengan masa pembayaran kurang lebih selama satu bulan. Namun tidak menutup kemungkinan bagi pihak perusahaan untuk melakukan transaksi pembelian secara tunai (*cash*).

Pada awal pembelian, perusahaan melakukan negosiasi kepada pemasok untuk mendapatkan potongan pembelian. Di samping itu perusahaan juga mendapatkan kesempatan untuk mengembalikan barang yang cacat atau rusak kepada pemasok dalam batas waktu maksimum satu bulan. Dengan demikian perusahaan dapat mengakui adanya transaksi retur pembelian.

Barang dagangan yang telah diterima dari pemasok dimasukan ke gudang untuk dilakukan pemeriksaan secara fisik. Bila ada barang yang cacat atau tidak sesuai dengan pesanan, oleh perusahaan akan dikembalikan kepada pemasok. Sedangkan untuk barang yang telah diterima dengan baik atau tidak sesuai dengan pesanan akan didata dengan menggunakan komputer. Berikut ini adalah data mengenai pembelian selama tahun 2003.

Tabel 4.1. Data Pembelian UD. Pangestu yang berasal dari Pengusaha Kena Pajak (PKP) selama tahun 2003
(dalam rupiah)

Kelompok Pembelian	Total Tahun 2003
Semen	210,300,000
Asbes	242,000,000
Kayu	74,500,000
Cat	23,250,000
Elpiji	13,200,000
Besi	17,000,000
Pasir	8,000,000
Total	588,250,000

Tabel 4.2. Data Pembelian UD “Pangestu” yang berasal dari Bukan Pengusaha Kena Pajak (Non PKP) selama tahun 2003
(dalam rupiah)

Kelompok Pembelian	Total Tahun 2003
Semen	150,241,500
Asbes	382,000,000
Kayu	105,500,000
Cat	29,054,000
Elpiji	30,000,000
Besi	19,000,000
Pasir	11,200,000
Total	726,995,500

Sumber: Internal Perusahaan

4.2.3. Prosedur Penjualan

Barang dagangan yang telah didata di dalam komputer, kemudian oleh bagian gudang disiapkan sesuai dengan pesanan untuk dikirimkan ke toko. Barang dagangan dijual secara langsung kepada konsumen tanpa adanya pihak perantara. Dalam hal ini proses penjualan terjadi ketika pihak konsumen datang ke toko dan membeli barang dagangan serta kemudian langsung melakukan pembayaran pada saat itu juga. Dengan kata lain, transaksi penjualan oleh UD. Pangestu terjadi secara tunai (*cash*), sehingga perusahaan tidak mengakui adanya piutang usaha. Biasanya perusahaan memberikan potongan penjualan untuk jenis barang tertentu. Potongan penjualan ini akan mengurangi jumlah yang dibayarkan oleh konsumen kepada perusahaan.

Dalam hal terjadinya retur penjualan, pihak perusahaan tidak bersedia menerima pengembalian barang dagangan yang sudah dibeli. Dengan demikian apabila terdapat barang dagangan yang tidak sesuai dengan permintaan konsumen atau barang itu rusak maupun cacat maka pihak perusahaan tidak menerima pengembalian barang tersebut. Berikut ini adalah data penjualan UD. Pangestu selama tahun 2003.

Tabel 4.3. Data Penjualan “UD. Pangestu” selama Tahun 2003
(dalam rupiah)

Kelompok Penjualan	Total Tahun 2003
Semen	435,671,250
Asbes	870,315,000
Kayu	300,392,650
Cat	69,072,000
Elpiji	86,230,500
Besi	62,400,000
Pasir	32,734,000
Total	1,856,815,400

Sumber: Internal Perusahaan

4.2.4. Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai yang diterapkan oleh UD. Pangestu

a. Transaksi Pembelian Barang Dagang dari Pengusaha Kena Pajak

Sebagai perusahaan yang menjual bahan-bahan bangunan, transaksi yang dilakukan oleh UD “Pangestu” dapat berasal dari Pengusaha Kena Pajak (PKP) dan Bukan Pengusaha Kena Pajak (Non PKP). Saat perusahaan melakukan pembelian barang dagang yang merupakan Barang Kena Pajak dari PKP, maka perusahaan akan dipungut Pajak Pertambahan Nilai oleh Pemasok yang kemudian dikenal sebagai Pajak Masukan. Perusahaan juga harus meminta Faktur Pajak kepada pemasok yang dapat digunakan sebagai bukti pungutan PPN dan sebagai sarana untuk mengkreditkan Pajak Masukan.

Pajak Masukan yang timbul atas pembelian Barang Kena Pajak (BKP) yang berasal dari PKP dapat dikreditkan pada akhir masa Pajak. Untuk pencatatan pembukuan perusahaan atas pembelian BKP, perusahaan menggunakan metode persediaan periodik. Dengan demikian pembelian BKP dicatat dengan mendeбет rekening pembelian. Jurnal untuk mencatat transaksi tersebut adalah sebagai berikut:

Pembelian	Rp. 588.250.000	
PPN Masukan	Rp. 58.825.000	
Hutang		Rp. 647.075.000

b. Transaksi Pembelian Barang Dagang dari Non Pengusaha Kena Pajak (Non PKP):

Apabila pembelian barang dagang yang dilakukan oleh UD "Pangestu" berasal dari pemasok yang bukan merupakan PKP, maka perusahaan tidak akan dipungut PPN Masukan. PPN Masukan atas BKP yang dibeli dari pemasok yang bukan merupakan PKP akan bernilai nihil. Sehingga PPN Masukan tersebut juga tidak dapat dikreditkan dalam penghitungan PPN Terutang pada akhir masa pajak. Jurnal yang dibuat untuk transaksi diatas adalah:

Pembelian	726.995.500	
Hutang		726.995.500

c. Transaksi Retur Pembelian

Apabila barang yang telah dibeli cacat atau tidak sesuai dengan pesanan, maka perusahaan akan mengembalikannya kepada pemasok. Dalam hal ini perusahaan tidak pernah melakukan pengembalian BKP jadi tidak terdapat jurnal retur pembelian

d. Transaksi penjualan Barang Dagangan

Dalam hal penjualan Barang dagang, perusahaan tidak membutuhkan pihak perantara untuk menyalurkan barang dagangan ke konsumen. Perusahaan dapat secara langsung melakukan penyerahan Barang Kena Pajak kepada pihak konsumen. Untuk transaksi pelunasan pembayaran atas penjualan kepada konsumen, dapat dilakukan sekaligus pada saat konsumen melakukan pembelian barang. Jurnal atas transaksi tersebut adalah:

Kas	Rp. 2.042.496.940	
Penjualan		Rp. 1.856.815.400
PPN Keluaran		Rp. 185.681.540

e. Pembayaran Pajak Pertambahan Nilai Terutang

Oleh karena perusahaan menerapkan tarif umum PPN 10 %, maka besarnya PPN terutang yang harus dibayar dan disetor ke kas negara adalah selisih antara yang harus dibayar dan disetor ke kas negara adalah selisih antara Pajak Keluaran dan Pajak masukan. Jumlah Pajak Keluaran diperoleh dari 10 % atas transaksi penjualan kepada konsumen. Sedangkan jumlah Pajak Masukan diperoleh dari 10 % atas transaksi pembelian yang berasal dari PKP.

Jurnal yang dibuat untuk transaksi di atas adalah:

PKP Keluaran	Rp. 185.681.540
Kas	Rp. 126.856.540
PPN Masukan	Rp. 58.825.000

4.3. Analisis dan Pembahasan

Menurut Keputusan Menteri Keuangan No.567/KMK.04/2000 tanggal 26 Desember 2000 tentang Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak (DPP), perusahaan ritel dapat memilih metode perhitungan PPN yang dianggap paling sesuai untuk diterapkan di perusahaannya. Demikian juga UD. Pangestu dapat memilih salah satu metode perhitungan PPN yang paling sesuai dengan kondisi perusahaan. Pada sub bab ini akan di lakukan analisa pembahasan untuk menentukan pilihan yang paling menguntungkan bagi UD. Pangestu, yaitu antara menggunakan metode perhitungan PPN dengan tarif 10 % atau menggunakan metode perhitungan dengan tarif PPN 2% untuk pedagang eceran. Pembahasan ini akan dilakukan berdasarkan ketentuan peraturan perpajakan yang berlaku.

4.3.1. UD. Pangestu sebagai Pengusaha Kena Pajak

UD. Pangestu merupakan perusahaan ritel yang membeli barang dalam jumlah yang besar dan menjualnya secara langsung kepada konsumen melalui sebuah toko. Dengan melihat usaha yang dilakukan, dapat diketahui bahwa UD. Pangestu merupakan Pengusaha Kena Pajak. Hal ini karena barang-barang yang diperdagangkan UD. Pangestu semuanya merupakan Barang Kena Pajak (BKP). Di samping itu, penyerahan dilakukan di dalam Daerah Pabean dan dilakukan dalam rangka kegiatan usaha atau pekerjaan pengusaha.

Dari data pembelian dapat diketahui bahwa perusahaan membeli barang dagangan dari Pengusaha Kena Pajak Bukan Pengusaha Kena Pajak. Sedangkan dari data penjualan di atas dapat diketahui bahwa jumlahnya sudah melebihi batasan pengusaha kecil, yaitu melebihi Rp. 360.000.000 dalam satu tahun buku. Dengan demikian UD. Pangestu wajib dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran dan Wajib membayar PPN yang terutang ke kas negara serta memungut Pajak Pertambahan Nilai atas barang dagangan yang dijual tersebut. Begitu juga dalam hal perhitungan Pajak Penghasilannya tidak dapat memilih menggunakan Norma Perhitungan Penghasilan Netto, karena jumlah peredaran bruto selama 1(satu) tahun buku sudah melebihi Rp. 600.000.000.

4.3.2. Perbandingan antara Metode Perhitungan PPN Menggunakan Tarif 10% dengan Tarif 2%

Berikut ini disajikan pembahasan mengenai metode perhitungan Pajak Pertambahan Nilai menggunakan mekanisme Pengkreditan Pajak Masukan dengan Pajak Keluaran (tarif 10%) yang diterapkan oleh UD. Pangestu dibandingkan dengan bila menerapkan metode perhitungan Pajak Pertambahan Nilai yang menggunakan Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak (tarif 2%). Perbandingan kedua metode perhitungan PPN akan ditinjau dari tiga pendekatan, yaitu pendekatan pembayaran PPN terutang ke kas negara, pendekatan laporan laba rugi, dan pendekatan pengeluaran kas untuk pembayaran pajak.

4.3.2.1. Perbandingan Metode Perhitungan PPN antara Menggunakan Tarif 10% dengan Tarif 2% ditinjau dari Pendekatan Pembayaran PPN Terutang ke Kas Negara dan Prosedur Pencatatan transaksinya.

Sebelum menentukan metode perhitungan PPN manakah yang paling menguntungkan bagi UD. Pangestu, maka perusahaan perlu membandingkan kedua metode tersebut dengan menggunakan pendekatan pembayaran PPN terutang ke kas negara. Berdasarkan data-data yang diperoleh, dapat dilakukan perhitungan mengenai besarnya PPN terutang dan sekaligus pencatatan transaksinya sesuai dengan tarif 10% dan tarif 2%.

1. Perhitungan PPN Menggunakan Mekanisme Pengkreditan Pajak Masukan dengan Pajak Keluaran (Tarif 10%) ditinjau dari pendekatan Pembayaran PPN Terutang ke Kas Negara dan Prosedur Pencatatan Transaksinya.

UD. Pangestu dalam perhitungan PPN yang terutang menggunakan mekanisme Pajak Keluaran dan Pajak Masukan, sehingga tarif PPN yang digunakan oleh perusahaan adalah sebesar 10%. Melalui data pembelian dan data penjualan yang telah di peroleh, maka dapat dihitung besarnya jumlah Pajak Masukan dan Pajak Keluaran. Dengan demikian berdasarkan mekanisme pengkreditan Pajak Masukan dengan Pajak Keluaran (tarif 10 %) dapat diketahui besarnya jumlah PPN terutang yang harus disetor ke Kas Negara.

Selama tahun 2003, UD Pangestu melakukan pembelian yang berasal dari PKP sebesar Rp. 588.250.000. Dari jumlah tersebut perusahaan dapat menjual barang dagangannya sejumlah Rp 766.121.250. Perhitungan PPN menggunakan mekanisme

pajak masukan dengan pajak keluaran (tarif 10%) dapat dilihat pada tabel 4.4 dan Tabel 4.5 berikut ini.

Tabel 4.4. Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai dengan Menggunakan Tarif 10%
Berdasarkan Data Pembelian Pengusaha Kena Pajak selama Tahun 2003
(dalam Rupiah)

No	Nama Departemen	Total				
		Penjualan (a)	Pembelian (b)	Pajak Keluaran (c) = 10% x (a)	Pajak Masukan (d) = 10% x (b)	PPN Terutang (e) = (c) - (d)
1	Semen	255,171,250	210,300,000	25,517,125	21,030,000	4,487,125
2	Asbes	321,000,000	242,000,000	32,100,100	24,200,000	7,900,000
3	Kayu	98,500,000	74,500,000	9,850,000	7,450,000	2,400,000
4	Cat	29,250,000	23,250,000	2,925,000	2,325,000	600,000
5	Elpiji	25,200,000	13,200,000	2,520,000	1,320,000	1,200,000
6	Besi	25,000,000	17,000,000	2,500,000	1,700,000	800,000
7	Pasir	12,000,000	8,000,000	1,200,000	800,000	400,000
	Total	766,121,250	588,250,000	76,612,125	58,825,000	17,787,125

Tabel 4.5. Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai dengan Menggunakan Tarif 10%
Berdasarkan Data Pembelian Non Pengusaha Kena Pajak selama Tahun 2003
(dalam Rupiah)

No	Nama Departemen	Total				
		Penjualan (a)	Pembelian (b)	Pajak Keluaran (c) = 10% x (a)	Pajak Masukan (d) = 10% x (b)	PPN Terutang (e) = (c) - (d)
1	Semen	180,500,000	150,241,500	18,050,000	-	18,050,000
2	Asbes	549,315,000	382,000,000	54,931,500	-	54,931,500
3	Kayu	201,892,650	105,500,000	20,189,265	-	20,189,265
4	Cat	39,822,000	29,054,000	3,982,200	-	3,982,200
5	Elpiji	61,030,500	30,000,000	6,103,050	-	6,103,050
6	Besi	37,400,000	19,000,000	3,740,000	-	3,740,000
7	Pasir	20,734,000	11,200,000	2,073,400	-	2,073,400
	Total	1,090,694,150	726,995,500	109,069,415	-	109,069,415

Berdasarkan tabel 4.4 dan tabel 4.5 dapat dilakukan pembahasan perhitungan PPN Terutang menurut tarif 10% sebagai berikut:

PPN Keluaran:

- a. Penjualan atas BKP yang dibeli dari PKP

$= 10\% \times \text{Rp. } 766.121.250$	$= \text{Rp. } 76.612.125$
---	----------------------------
- b. Penjualan atas BKP yang dibeli dari Non PKP

$= 10\% \times \text{Rp. } 1.090.694.150$	$= \text{Rp. } 109.069.415$
---	-----------------------------
- Total PPN Keluaran $= \text{Rp. } 185.681.540$

PPN Masukan:

- a. Pembelian dari Non PKP $= \text{Rp. } -$
- b. Pembelian dari PKP

$10\% \times \text{Rp. } 588.250.000$	<u>$= \text{Rp. } 58.825.000$</u>
Total PPN Masukan	$= \text{Rp. } (58.825.000)$
PPN yang masih harus dibayar	$= \text{Rp. } 126.856.540$

Dari perhitungan diatas dapat dilihat bahwa jumlah PPN yang masih harus disetor ke kas negara berdasarkan tarif 10% adalah sebesar Rp. 126.856.540. Berdasarkan perhitungan di atas, jurnal yang dapat dibuat untuk mencatat transaksi yang terjadi di perusahaan adalah sebagai berikut:

- a. Transaksi pembelian BKP dari PKP

Pembelian	Rp. 588.250.000	
PPN Masukan	Rp. 58.825.000	
		Rp. 647.075.000
Hutang Dagang		
- b. Transaksi pembelian Barang Kena Pajak dari Non PKP

Pembelian	Rp. 726.995.500	
		Rp. 726.995.500
Hutang		

- c. Transaksi penjualan Barang Kena Pajak

Ketika perusahaan menggunakan tarif 2%, Pajak Pertambahan Nilai yang dipungut dari konsumen saat terjadinya penjualan barang adalah sebesar 10%. Hal ini sesuai dengan Surat Edaran No. 06/Pj.52/1995. Perhitungan besarnya PPN yang dipungut dari konsumen adalah sebagai berikut:

Penjualan Barang = Rp. 1.856.815.400

PPN Keluaran:

10 % x Rp. 1.856.815.400 = Rp. 185.681.540

Jurnal atas transaksi di atas adalah:

Kas	Rp. 2.042.496.940	
Penjualan		Rp. 1.856.815.400
PPN Keluaran		Rp. 185.681.540

d. Transaksi Pembayaran PPN Terutang

Saat perusahaan menerapkan metode perhitungan PPN tarif 2%, perusahaan tidak dapat mengkreditkan Pajak Masukan yang sudah dibayar. Dalam Perhitungan PPN Terutang, kas yang harus di keluarkan adalah sebesar 2% dari Dasar Pengenaan Pajak (DPP). Dalam hal ini DPPnya adalah harga jual barang dagangan, yaitu sebesar Rp. 1.856.815.400. Sehingga Pajak Pertambahan Nilai yang dibayar ke Kas Negara oleh perusahaan adalah:

= 2% x DPP

= 2% x Rp. 1.856.815.400

= Rp. 37.136.308

Jurnal dari transaksi di atas adalah:

PPN Keluaran	Rp. 37.136.308	
Kas		Rp. 37.136.308

e. Sesuai dengan ketentuan perpajakan ketika perusahaan menerapkan tarif 2%, perusahaan harus membayar PPN terutang ke kas negara sebesar 2% dari total penyerahan Barang Kena Pajak (BKP). Namun perusahaan tetap dapat memungut PPN sebesar 10 % dari total penyerahan BKP kepada konsumen. Dengan demikian terdapat selisih PPN Keluaran antara yang diterima dari konsumen dengan PPN yang dibayar ke Kas Negara sebesar 8%. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

PPN Keluaran yang dipungut

= 10 % x Rp. 1.856.815.400 = Rp. 185.681.540

PPN Keluaran yang dibayar ke Kas Negara

= 2 % x Rp. 1.856.815.400 = Rp. 37.136.308

Selisih PPN Keluaran

= 8% x Rp. 1.856.815.400 = Rp. 148.545.232

Berdasarkan ketentuan mengenai Mekanisme Pengkreditan PPN dalam Bab 1 Pasal 3 ayat (1) PP No. 138 Tahun 2000 Tanggal 21 Desember 2000 mengenai Perhitungan Penghasilan Kena Pajak dan Pelunasan Pajak penghasilan Dalam Tahun Berjalan, maka selisih PPN sebesar 8% tersebut akan dibebankan sebagai pengurang atau penambah unsur Harga Pokok Penjualan, dalam hal ini perusahaan mendapatkan kelebihan dan hasilnya diakui sebagai pendapatan lain-lain yang menjadi unsur penambah dalam menghitung hasil laba bersih setelah pajak penghasilan.

Perlu diketahui bahwa sebagian barang dagang yang dibeli oleh perusahaan adalah barang dagang dari pemasok yang termasuk kategori Pengusaha Kecil sehingga pemasok tersebut tidak memungut Pajak Pertambahan Nilai. Dengan demikian PPN Masukan dari pembelian yang berasal dari Bukan Pengusaha Kena Pajak lebih kecil dibandingkan dengan PPN Masukan dari pembelian yang berasal dari Pengusaha Kena Pajak, yaitu sebesar Rp. 588.250.000. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

Selisih PPN Keluaran = Rp. 148.545.232

PPN Masukan aktual:

a. untuk pembelian dari

Non PKP Rp.—

b. untuk pembelian dari

PKP Rp. 58.825.000

Total PPN Masukan aktual (Rp. 58.825.000)

Harga Pokok Penjualan = Rp. 89.720.232

Berdasarkan perhitungan PPN dengan menggunakan mekanisme Pengkreditan Pajak Masukan dengan Pajak Keluaran (tarif 10%), perusahaan harus membayar Pajak Pertambahan Nilai sebesar Rp. 126.856.540. Sedangkan berdasarkan perhitungan PPN menggunakan Nilai lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak (tarif 2%) dapat diketahui bahwa perusahaan harus membayar Pajak Pertambahan Nilai sebesar Rp. 37.136.308, sehingga terdapat perbedaan sebesar Rp. 89.720.232. Dengan demikian ditinjau dari pendekatan pembayaran PPN Terutang yang harus disetor ke Kas Negara, metode perhitungan PPN dengan menggunakan tarif 2% akan lebih menguntungkan dibandingkan dengan perhitungan PPN dengan menggunakan tarif 10%. Perbedaan besarnya PPN terutang yang disetor ke kas negara antara menggunakan tarif 10% dengan tarif 2 % ditunjukkan pada tabel 4.6 berikut ini.

Tabel 4.6. Perbandingan PPN Terutang antara Metode Perhitungan PPN Tarif 10% dengan Tarif 2%

Metode Perhitungan PPN	PPN terutang
Tarif 10%	Rp. 126.856.540
Tarif 2%	Rp. 37.136.308
Selisih PPN Terutang	Rp. 89.720.232

4.3.2.2. Perbandingan Metode Perhitungan PPN antara Menggunakan Tarif PPN 10% dengan Tarif 2% Ditinjau dari pendekatan Laporan Laba Rugi.

Sebelum menentukan metode perhitungan PPN yang paling menguntungkan, perusahaan dapat melakukan perbandingan antara tarif 10% dengan tarif 2% melalui pendekatan laporan laba rugi. Berikut ini akan disajikan pembahasan mengenai bagaimana dampak penerapan kedua metode perhitungan PPN pada laporan laba rugi perusahaan.

1. Metode Perhitungan PPN Menggunakan Mekanisme Pengkreditan Pajak Masukan dengan Pajak Keluaran (Tarif 10%) ditinjau dari Pendekatan Laporan Laba Rugi.

Pada Metode perhitungan PPN menggunakan tarif 10% tidak akan dijumpai adanya penyesuaian atau adjustment terhadap unsur Harga Pokok Penjualan. Dalam hal ini Harga Pokok Penjualan perusahaan tidak akan mengalami penurunan. Sehingga laba kotor dan laba bersih sebelum pajak penghasilan tidak mengalami peningkatan. Dengan melihat Laporan Laba Rugi UD. Pangestu, dapat diketahui bahwa besarnya laba bersih sebelum Pajak Penghasilan adalah Rp. 55.141.775. Untuk kepentingan perhitungan Pajak Penghasilan, maka laba bersih tersebut akan dikurangi dengan Penghasilan Kena Pajak sebesar Rp. 7.200.000 menjadi Penghasilan Kena Pajak. Sebagai Wajib Orang Pribadi, UD. Pangestu wajib menghitung dan menyetorkan sendiri Pajak Penghasilannya kepada kas negara. Dengan Penghasilan Kena Pajak. Sebesar Rp. 47.941.000 (setelah dibulatkan), maka Pajak Penghasilan terutang berdasarkan Pasal 17 Undang-Undang No. 17 tahun 2000 adalah:

$$\begin{aligned}
 5\% \times \text{Rp. } 25.000.000 &= \text{Rp. } 1.250.000 \\
 10\% \times \text{Rp. } 22.941.000 &= \underline{\text{Rp. } 2.294.100} \\
 &\text{Rp. } 3.544.100
 \end{aligned}$$

Jadi laba bersih setelah Pajak Penghasilan (PPh) adalah sebesar Rp. 50.620.625. Laba bersih setelah Pajak Penghasilan ini diperoleh dengan cara

mengurangkan laba bersih sebelum Pajak Penghasilan dengan Pajak Penghasilan yang terutang. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

Laba Bersih sebelum Pajak Penghasilan	=	Rp. 55.141.775
Pajak Penghasilan Terutang	=	<u>Rp. 3.544.100</u>
Laba Bersih setelah Pajak Penghasilan	=	Rp. 51.597.675

2. Metode Perhitungan dengan Menggunakan Nilai sebagai Dasar Pengenaan Pajak (Tarif 2%) ditinjau dari pendekatan Laporan Laba Rugi.

Pada Saat menerapkan metode perhitungan PPN dengan tarif 2%, akan terlihat adanya penyesuaian atau adjustment sebagai pengurang unsur HPP dalam Laporan Laba Rugi perusahaan. Sesuai dengan prosedur perhitungan PPN menggunakan tarif 2%, dapat diperoleh besarnya penyesuaian yang dibutuhkan sebagai pengurang unsur HPP yaitu sebesar Rp. 89.720.232. Dengan adanya penyesuaian ini, maka HPP akan mengalami penurunan sebesar Rp. 89.720.232 akibat adanya selisih antara jumlah PPN Keluaran sebesar 8% yang belum dibayar oleh pihak perusahaan dengan jumlah PPN Masukan. Penurunan HPP ini akan menyebabkan laba kotor dan laba bersih sebelum pajak penghasilan meningkat sejumlah Rp. 89.720.232. Sehingga laba bersih sebelum Pajak Penghasilan menjadi sebesar Rp. 144.862.007

Untuk kepentingan perhitungan Pajak Penghasilan, maka laba bersih tersebut akan dikurangi dengan Penghasilan Tidak Kena Pajak sebesar Rp. 7.200.000, maka akan menjadi Penghasilan Kena Pajak. Dengan Penghasilan Kena Pajak sebesar Rp. 137.662.000 (setelah dibulatkan), maka PPh terutang berdasarkan Pasal 17 Undang-Undang No.17 Tahun 2000 adalah sebesar:

5% x Rp. 25.000.000	=	Rp. 1.250.000
10% x Rp. 25.000.000	=	Rp. 2.500.000
15% x Rp. 50.000.000	=	Rp. 7.500.000
25% x Rp. 37.662.000	=	<u>Rp. 9.415.500</u>
PPh Terutang		Rp. 20.665.500

Dari perhitungan di atas dapat diketahui bahwa Pajak Penghasilan yang terutang pada akhir tahun 2003 berdasarkan perhitungan PPN menggunakan tarif 2% adalah sebesar Rp. 20.665.500. Dengan demikian laba bersih setelah Pajak Penghasilan dapat dihitung dengan cara mengurangkan laba bersih sebelum Pajak

Penghasilan dengan Pajak Penghasilan yang terutang. Perhitungannya adalah sebagai berikut:

Laba Bersih sebelum Pajak Penghasilan	= Rp. 144.862.007
Pajak Penghasilan Terutang	= <u>(Rp. 20.665.500)</u>
Laba bersih setelah Pajak Penghasilan	= Rp. 124.196.507

Dengan demikian Laba Bersih setelah Pajak Penghasilan berdasarkan metode perhitungan PPN dengan menggunakan tarif 10% hanyalah sebesar Rp. 51.597.675. Sedangkan Laba Bersih Setelah Pajak Penghasilan berdasarkan metode perhitungan PPN dengan menggunakan tarif 2% adalah sebesar Rp. 124.196.507. Jadi terdapat perbedaan sebesar Rp. 72.598.832, hal ini dapat mempengaruhi penilaian pembaca laporan keuangan mengenai kinerja perusahaan karena kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba akan dianggap kurang maksimal. Perusahaan akan memperoleh laba yang lebih besar bila menggunakan metode perhitungan PPN dengan menggunakan tarif 2% dibandingkan menggunakan metode perhitungan PPN dengan tarif 10%.

4.3.2.3. Perbandingan Metode Perhitungan PPN Menggunakan Tarif 10% dengan Tarif 2% ditinjau dari Pendekatan Pengeluaran Kas untuk Pembayaran Pajak.

Menurut Undang-Undang No.17 Tahun 2000 mengenai Pajak Penghasilan dan Undang-Undang No. 18 Tahun 2000 mengenai Pajak Pertambahan Nilai, UD. “Pangestu” berkewajiban melakukan pembayaran atas dua macam pajak, yaitu Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penghasilan (PPh). Dengan demikian selama tahun 2003 UD “Pangestu” dapat menghitung besarnya kas yang dikeluarkan untuk membayar pajak secara keseluruhan. Perbedaan jumlah pajak yang harus dibayar perusahaan antara menggunakan metode perhitungan PPN tarif 10% dengan menggunakan metode perhitungan PPN tarif 2% dapat dilihat pada tabel 4.7 berikut ini

Tabel 4.7. Perbandingan Jumlah Pajak Yang Harus Dibayar atas Kedua Metode Perhitungan PPN Menggunakan Tarif 10 % dan Tarif 2%

(dalam rupiah)

	Tarif Umum 10% (a)	Nilai Lain sebagai DPP (Tarif 2%) (b)	Perbedaan (c)=(a)-(b)
Kas keluar untuk pembayaran pajak:			
PPN Terutang	126,856,540	37,136,308	89,720,232
Taksiran PPh	3,544,100	20,665,500	(17,121,400)
Jumlah	130,400,640	57,801,808	72,598,832

Berdasarkan tabel 4.7 di atas, dapat diketahui bahwa apabila perusahaan menerapkan metode perhitungan PPN menggunakan mekanisme pengkreditan Pajak Masukan dengan Pajak Keluaran (tarif 10 %), maka perusahaan harus membayar pajak sebesar Rp. 130,400,640. Sedangkan apabila perusahaan menerapkan metode perhitungan PPN dengan menggunakan Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak (tarif 2%), maka perusahaan harus membayar pajak sebesar Rp. 57.801.808. Dengan penerapan metode perhitungan PPN dengan menggunakan Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak (Tarif 2%) akan lebih menguntungkan dibandingkan menggunakan mekanisme pengkreditan Pajak Masukan dengan Pajak keluaran (tarif 10%) karena terdapat penghematan pajak sebesar Rp. 72.598.832.