



UNIVERSITAS INDONESIA

**PERLAKUAN PAJAK PERTAMBAHAN NILAI ATAS DISKON
PREMI ASURANSI PADA PERUSAHAAN *LEASING***

SKRIPSI

**DITTA SETIA PUSPITA
0806377280**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
DEPARTEMEN ILMU ADMINISTRASI
DEPOK
DESEMBER 2010**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Skripsi/Tesis/Disertasi ini adalah karya saya sendiri,
dan semua sumber baik yang dikutip maupun dirujuk
telah saya nyatakan dengan benar.

Nama : Ditta Setia Puspita

NPM : 0806377280

Tanda Tangan :



Tanggal : 31 Desember 2010

HALAMAN PENGESAHAN

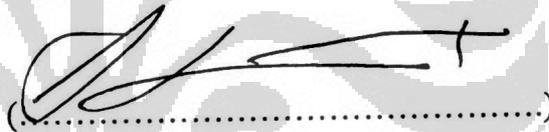
Skripsi ini diajukan oleh :
Nama : Ditta Setia Puspita
NPM : 0806377280
Program Studi : Ilmu Administrasi Perpajakan
Judul Skripsi : Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Diskon Premi Asuransi
Pada Perusahaan *Leasing*

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

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang,

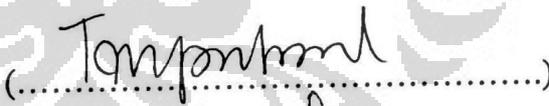
Drs. Achmad Lutfi, M.Si



(.....)

Pembimbing,

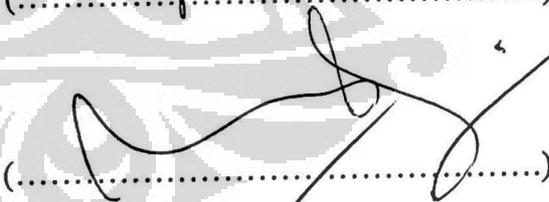
Dra. Titi Muswati Putranti, M.Si



(.....)

Penguji Ahli,

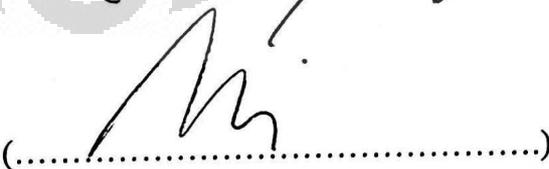
Dr. Haula Rosdiana, M.Si



(.....)

Sekretaris Sidang,

Erwin H., M.SAk



(.....)

Ditetapkan di

: Depok

Tanggal

: 31 Desember 2010

KATA PENGANTAR

Puji syukur peneliti panjatkan kehadirat Allah SWT, karena atas berkat dan ramat-Nya, peneliti dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan *Leasing*** ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Sosial Jurusan Ilmu Administrasi Fiskal pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia. Peneliti menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi peneliti untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, peneliti mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Bambang Shergi Laksmono, M.Sc., selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP) Universitas Indonesia.
2. Drs. Asrori, M.A, FLMI., selaku Ketua Program Sarjana Ekstensi Departemen Ilmu Administrasi.
3. Dr. Ning Rahayu, M.Si, selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Fiskal Program Sarjana Ekstensi Departemen Ilmu Administrasi.
4. Dra. Afiati Indri Wardani, M.Si, selaku Sekretaris Program Sarjana Ekstensi Departemen Ilmu Administrasi.
5. Drs. Achmad Lutfi, M.Si, selaku ketua sidang yang telah memberikan masukan kepada peneliti.
6. Erwin H., M.SAk, selaku sekretaris sidang yang telah memberikan masukan kepada peneliti.
7. Dr. Haula Rosdiana, M.Si, selaku penguji ahli yang telah memberikan masukan kepada peneliti.
8. Dra. Titi Muswati Putranti, M.Si, selaku pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan bimbingan dan masukan yang menyeluruh bagi peneliti.
9. Para pihak informan antara lain : Heru Marhanto selaku Kepala Seksi Peraturan PPN Jasa Peraturan Perpajakan I Direktorat Jenderal Pajak, Untung Sukardji selaku pihak akademisi, Dennis Firmansjah selaku *advisor* dari Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia dan *secretary general* dari *Asian Financial Services Association*, AB selaku direktur PT XYZ

Finance dan BC selaku direktur PT PQR *Finance* yang telah memberikan informasi dan data dalam skripsi ini.

10. Mama, papa, Mas Danny dan Dik Dimas yang selalu memberikan do'a , semangat dan motivasi kepada peneliti.
11. Imam Subekti, CFP yang telah memberikan masukan dan saran kepada peneliti.
12. Wahyu Ary Saputra, S.E yang selalu memberikan do'a , semangat dan motivasi kepada peneliti.
13. Segenap rekan kerja PT Multi Utama Consultindo yang telah memberikan motivasi kepada peneliti.
14. Husnul, Anindita, Edwin Dewan, dan Denny serta teman-teman seperjuangan lainnya yang telah membantu selama penulisan skripsi ini.

Akhir kata, peneliti berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan di bidang perpajakan.

Jakarta, 31 Desember 2010



Ditta Setia Puspita

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

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

Nama : Ditta Setia Puspita
NPM : 0806377280
Program Studi : Administrasi Fiskal
Departemen : Ilmu Administrasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jenis Karya : Skripsi

demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul:

“Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan *Leasing*”

beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmediakan, formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat, dan memublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Depok

Pada tanggal : 31 Desember 2010

Yang menyatakan



(Ditta Setia Puspita)

ABSTRAK

Nama : Ditta Setia Puspita
Program Studi : Administrasi Fiskal
Judul : Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan *Leasing*

Fokus dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* berdasarkan konsep *taxable supplies* dan *taxable person*. Pendekatan yang digunakan oleh peneliti adalah pendekatan kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui studi lapangan dan studi kepustakaan. Simpulan yang didapatkan oleh peneliti adalah berdasarkan konsep *taxable supplies* dan *taxable person*, diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* bukan merupakan objek Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan tidak terhutang Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

Kata kunci:

Diskon premi asuransi, *taxable supplies* dan *taxable person*.

ABSTRACT

Name : Ditta Setia Puspita
Study Program : Fiscal Administration
Title : *The Treatment of VAT Upon Insurance Premium to The Leasing Company*

The focus of this research is to know the treatment of VAT upon insurance premium to the leasing company based on taxable supplies and taxable person concept. The approach used by researcher is qualitative approach using data collecting through field study and literature study. The conclusion obtained by researcher is based on the concept of taxable supplies and taxable person, the insurance premium discount to the leasing company is not VAT object and VAT payable.

Keyword:

Discount of insurance premium, taxable supplies and taxable person.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
ABSTRAK.....	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Permasalahan Pokok	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Signifikansi Akademis	6
1.5 Sistematika Penelitian	7
BAB 2 KERANGKA PEMIKIRAN.....	9
2.1 Tinjauan Pustaka	9
2.2 Kerangka Pemikiran	10
2.2.1 Konsep Pajak Pertambahan Nilai (PPN)	10
2.2.2 Konsep Asuransi	31
2.3 Alur Pikir	39
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	41
3.1 Pendekatan Penelitian	41
3.2 Jenis Penelitian	41
3.3 Teknik Pengumpulan Data	43
3.4 Hipotesis Kerja	44
3.5 Informan	44
3.6 Site Penelitian	45
3.7 Batasan Penelitian.....	46
BAB 4 GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN <i>LEASING</i>.....	47
4.1 Sejarah Perusahaan <i>Leasing</i>	47
4.2 Sewa Guna Usaha (<i>Leasing</i>).....	48
4.2.1 Pengertian Sewa Guna Usaha (<i>Leasing</i>)	48
4.2.2 Ciri-ciri	49
4.2.3 Klasifikasi Sewa Guna Usaha (<i>Leasing</i>)	52
4.2.4 Jaminan Tambahan dalam Sewa Guna Usaha (<i>Leasing</i>).....	55
4.3 Klasifikasi Perusahaan <i>Leasing</i>	56

BAB 5 ANALISIS PERLAKUAN PAJAK PERTAMBAHAN NILAI ATAS DISKON PREMI ASURANSI PADA PERUSAHAAN LEASING.....	59
5.1 Penentuan Penyerahan Jasa Kena Pajak atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan <i>Leasing</i> Berdasarkan Konsep <i>Taxable Supplies</i>	59
5.2 Penentuan Penyerahan Jasa Kena Pajak atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan <i>Leasing</i> Berdasarkan Konsep <i>Taxable Person</i>	75
5.3 Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan <i>Leasing</i> di Indonesia.....	80
BAB 6 SIMPULAN DAN SARAN.....	83
6.1 Simpulan.....	83
6.2 Saran.....	83
DAFTAR REFERENSI.....	85



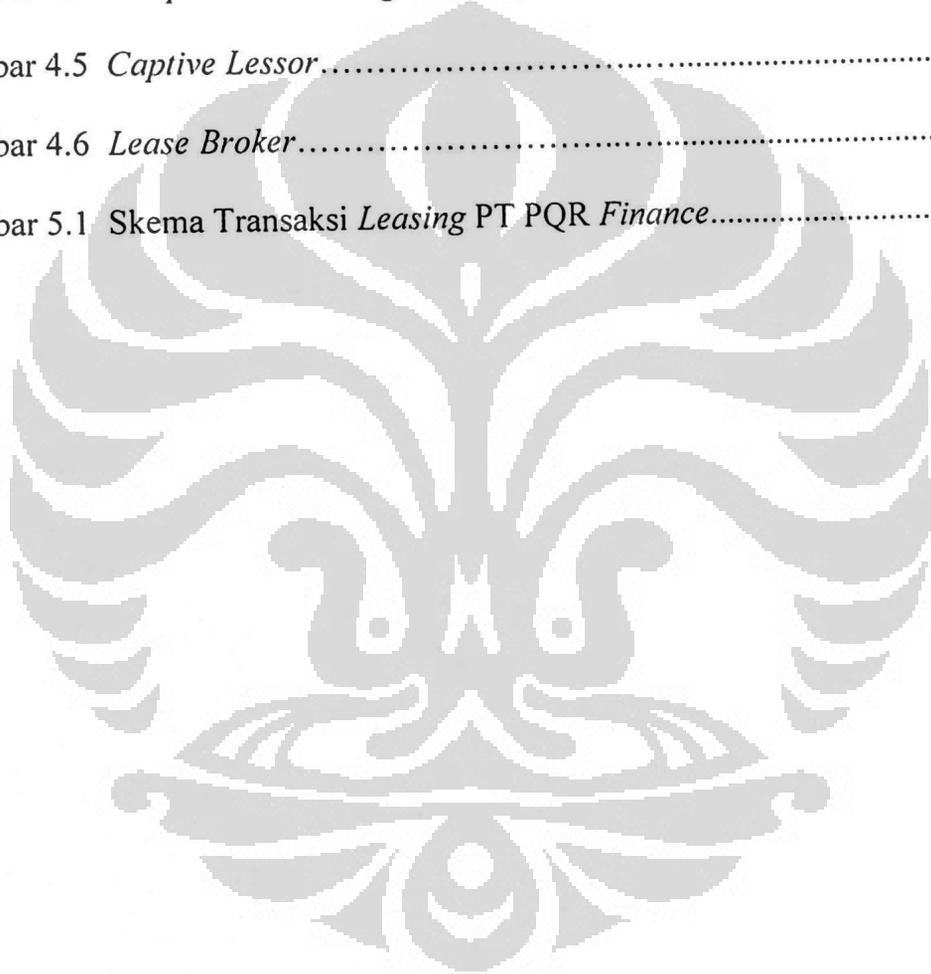
DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Posisi Pembiayaan dan Kewajiban Perusahaan Pembiayaan Bulan Januari 2010 (dalam Milyar Rupiah).....	2
Tabel 1.2	Kelebihan dan Kelemahan dari <i>Leasing</i>	4
Tabel 2.1	Matriks Penelitian Sebelumnya.....	10
Tabel 5.1	Tarif Suku Premi Asuransi Kendaraan Bermotor Perjanjian Kerjasama Penutupan Asuransi Antara PT PQR <i>Finance</i> dengan MIT <i>Insurance</i>	65



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Bagan Alur Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan <i>Leasing</i>	39
Gambar 4.1 <i>Direct Finance Lease</i>	53
Gambar 4.2 <i>Sale and Lease Back</i>	54
Gambar 4.3 <i>Leverage Lease</i>	54
Gambar 4.4 <i>Independent Leasing Company</i>	57
Gambar 4.5 <i>Captive Lessor</i>	57
Gambar 4.6 <i>Lease Broker</i>	58
Gambar 5.1 Skema Transaksi <i>Leasing</i> PT PQR <i>Finance</i>	71



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya pengembangan usaha dilakukan oleh setiap perusahaan sebagai salah satu cara untuk dapat bersaing sehat di dalam dunia bisnis. Pengembangan usaha yang biasa dilakukan oleh perusahaan adalah dengan menambahkan jumlah investasi baru. Dalam melakukan penambahan jumlah investasi baru ini terdapat kendala, terutama masalah pendanaan. Karena, perusahaan membutuhkan dana yang cukup besar untuk penambahan investasi tersebut. Pada prinsipnya pemenuhan kebutuhan dana suatu perusahaan dapat disediakan dari sumber dana yang berasal dari dalam perusahaan (*internal financing*), yaitu sumber dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan, misalnya dana yang berasal dari keuntungan perusahaan (*retained earning*). Sumber dana internal yang berasal dari laba ditahan dapat memperkuat posisi keuangan, dimana dana tersebut dapat digunakan oleh perusahaan sebagai cadangan untuk menghadapi kerugian-kerugian yang akan timbul di waktu yang akan datang. Selain itu dapat digunakan untuk melunasi hutang perusahaan, untuk menambah modal kerja maupun untuk membelanjakan kegiatan perluasan usaha perusahaan di waktu yang akan datang (Riyanto, 1966, hal. 6).

Disamping sumber dana *internal*, dalam memenuhi kebutuhan dana suatu perusahaan dapat pula memperoleh sumber dana dari luar perusahaan (*external financing*), yaitu sumber dana yang berasal dari tambahan penyertaan modal, penjualan obligasi, pinjaman dari bank atau lembaga pembiayaan bukan bank. Apabila perusahaan memenuhi kebutuhannya melalui pinjaman, maka perusahaan tersebut dikatakan melakukan pendanaan utang (*debt financing*). Sedangkan, kebutuhan dana dari penerbitan saham baru dikatakan bahwa perusahaan melakukan pendanaan modal (*equity financing*) (Riyanto, 1966, hal. 8-9). Dalam penambahan investasi baru, suatu perusahaan yang memperoleh sumber dana dari luar perusahaan yang berupa pinjaman terdapat beberapa alternatif pilihan sumber pembiayaan yang dapat dipilih, yaitu yang berasal dari lembaga keuangan bank dan lembaga keuangan bukan bank. Pembiayaan yang berasal dari lembaga keuangan bank lebih dikenal dengan kredit. Sedangkan,

lembaga keuangan bukan bank adalah perusahaan pembiayaan (*finance company*). Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan No. 84/PMK.012/2006 tanggal 29 September 2006, tentang Perusahaan Pembiayaan, kegiatan perusahaan pembiayaan adalah melakukan kegiatan usaha Sewa Guna Usaha (*leasing*), Anjak Piutang, Kartu Kredit, dan Pembiayaan Konsumen. Kehadiran perusahaan pembiayaan di Indonesia tergolong relatif baru, namun jumlah perusahaan pembiayaan terus mengalami peningkatan. Hal ini dapat dilihat dari posisi pembiayaan dan kewajiban perusahaan pembiayaan pada tabel berikut ini :

Tabel 1.1 Posisi Pembiayaan dan Kewajiban Perusahaan Pembiayaan Bulan Januari 2010 (dalam Miliar Rupiah)

Keterangan	Jumlah
Pembiayaan menurut jenis	145.283
Sewa Guna Usaha (<i>leasing</i>)	47.021
Anjak Piutang	2.009
Kartu Kredit	907
Pembiayaan Konsumen	95.346
Lainnya	0
Pinjaman yang diterima	101.161
Dalam negeri	55.671
Bank	51.574
Lainnya	4.098
Luar negeri	45.490
Bank	36.434
Lainnya	9.056
Obligasi	15.184
Pinjaman Subordinasi	677
Dalam Negeri	118
Luar Negeri	559

Sumber : Direktorat Perbankan & Usaha Jasa Pembiayaan Departemen Keuangan

Pada tahun 1974 terbit Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian, dan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : KEP-122/MK/IV/2/1974; Nomor : 32/M/SK/2/1974; Nomor : 30/KPB/I/1974, tertanggal 7 Februari 1974 tentang Perijinan Usaha *Leasing*, dengan diterbitkannya SKB tersebut menjadi titik awal berdirinya perusahaan-perusahaan *leasing* di Indonesia (PSAK, hal. 301). Kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan *leasing* atau sering juga disebut sebagai perusahaan Sewa Guna Usaha merupakan kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik secara Sewa Guna Usaha dengan hak opsi (*finance lease*) maupun Sewa Guna

Usaha tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk digunakan oleh konsumen (*lessee*) selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala (KMK 1169, 1991).

Pada kegiatan *leasing*, pihak-pihak yang terkait adalah pihak yang memberikan pembiayaan (*lessor*), pihak yang membutuhkan barang modal (*lessee*), dan pihak yang menyediakan barang modal (*supplier*). Salah satu alasan berdirinya perusahaan-perusahaan *leasing* di Indonesia adalah untuk membantu mendorong pertumbuhan perekonomian nasional dengan cara memberikan fasilitas dan mengalokasikan dana pada sektor-sektor yang produktif. Seiring berjalannya waktu, jumlah perusahaan *leasing* terus mengalami peningkatan terutama pada tahun 1988, karena pemerintah membuka lebih luas lagi kesempatan bagi bisnis pembiayaan dimana salah satu cakupannya adalah *leasing*, yaitu dengan melalui Keputusan Presiden (Keppres) No.61/1988, yang ditindaklanjuti dengan SK Menteri Keuangan No. 1251/KMK.013/1988.

Hingga saat ini, perusahaan *leasing* di Indonesia terus mengalami peningkatan, jenis barang yang dibiayakannya pun terus meningkat. Dimana sebelumnya hanya terfokus pada pembiayaan transportasi, kini berkembang pada keperluan kantor, manufaktur, konstruksi dan pertanian. Adanya peningkatan ini menandakan, bahwa perusahaan *leasing* memang turut memberikan kontribusi yang positif bagi perkembangan perekonomian nasional. *Leasing* merupakan sebuah alternatif pembiayaan yang relatif banyak dipilih konsumen (*lessee*), baik konsumen (*lessee*) orang pribadi maupun perusahaan. Jadi sangat wajar jika jumlah perusahaan *leasing* di Indonesia terus meningkat. Ada begitu banyak sebab yang membuat konsumen (*lessee*) lebih memilih pembiayaan jenis ini daripada pembiayaan dengan sistem pinjaman bank, antara lain sebagai berikut :

1. Masalah fleksibilitas, karena sesuai dengan perkembangan usaha dan kebutuhan konsumen (*lessee*) dimana konsumen (*lessee*) dapat menambah atau memperbaharui jenis barang selama periode *leasing*;
2. Ada banyak pilihan dan jangka waktu cicilan *leasing* yang rata-rata relatif lebih rendah dari pada pinjaman bank; dan
3. Tersedia beragam jenis produk *leasing*, sehingga *lessee* dapat mendesain sebuah paket pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan arus kas bulanan dan

tahunan. Dengan kata lain, semakin banyak produk memungkinkan *lessee* dapat menyusun program untuk mengakomodasi kebutuhan dan persyaratan, arus kas, dana, struktur transaksi, fluktuasi berkala dan lain-lain (Indonesia Tax Review, volume VI/no. 45/tahun 2007).

Tabel 1.2 Kelebihan dan Kelemahan dari *Leasing*

Kelebihan	Kelemahan
1. Fleksibel atau luwes , artinya struktur kontrak dapat disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan (<i>lessee</i>).	1. Pembiayaan secara <i>leasing</i> merupakan sumber pembiayaan yang relatif mahal bila dibandingkan dengan kredit investasi dari bank. Hal ini terjadi karena sumber dana <i>lessor</i> pada umumnya berasal dari bank atau lembaga keuangan bukan bank.
2. <i>On/Off Balance Sheet</i> , artinya barang modal dapat ditampilkan/tidak ditampilkan dalam neraca perusahaan.	2. Bagi para pengusaha tertentu kadang-kadang timbul masalah <i>prestise</i> antara memiliki sendiri barang modal atau <i>lease</i> .
3. <i>Capital Saving</i> , yaitu tidak perlu menyediakan dana yang besar, hal ini merupakan suatu penghematan modal bagi pihak <i>lessee</i> , yaitu <i>lessee</i> dapat menggunakan modal yang tersedia untuk keperluan lain.	
4. Adanya hak opsi bagi <i>lessee</i> pada akhir masa <i>lease</i> , yang memungkinkan <i>lessee</i> membeli aktiva <i>leasing</i> tersebut.	

Sumber : diolah sendiri oleh peneliti

Sebagian besar perusahaan *leasing* melibatkan perusahaan lain untuk dapat menunjang keberlangsungan usahanya, salah satu contohnya adalah perusahaan asuransi dimana keterlibatannya dimaksudkan untuk menjamin penggantian barang modal yang menjadi objek perjanjian. Khususnya apabila barang tersebut sangat rentan terhadap risiko kerugian yang disebabkan oleh hal-hal di luar kehendak *lessor* maupun *lessee* (Sukardji, 2009, hal. 484). Seperti barang modal berupa kendaraan bermotor, sudah secara otomatis *lessor* akan mengasuransikan kendaraan tersebut demi mengantisipasi segala risiko yang akan terjadi, seperti risiko kecelakaan, kerusakan, kehilangan dan kejadian yang menimbulkan hilangnya hak atau menimbulkan kewajiban *financial* yang tidak dapat dipastikan

lebih dahulu oleh siapapun. Sebagai kontraprestasinya, pihak yang mengasuransikan barangnya kepada perusahaan asuransi diwajibkan membayar sejumlah uang dengan persentase dari nilai pertanggungan kepada perusahaan asuransi yang disebut juga “premi”. Secara umum, pada setiap perjanjian *leasing* yang terjadi di Indonesia, perusahaan *leasing* (*lessor*) mewajibkan *lessee* untuk mengasuransikan barang modal yang menjadi objek *leasing* pada perusahaan asuransi yang sudah menjadi rekanan dari perusahaan *leasing* (*lessor*).

Asuransi yang terjadi pada transaksi *leasing*, *lessee* tidak berhubungan langsung dengan perusahaan asuransi, tetapi melalui perusahaan *leasing* (*lessor*). Alur pembayaran premi asuransinya adalah dari *lessee* diberikan kepada perusahaan *leasing* (*lessor*), kemudian perusahaan *leasing* (*lessor*) akan membayarkan kepada perusahaan asuransi. Begitu pula bila terjadi klaim asuransi, maka pembayaran klaim asuransi yang dibayarkan oleh perusahaan asuransi tidak langsung diberikan kepada *lessee*, tetapi melalui perusahaan *leasing* (*lessor*). Dari penggambaran kedua alur tersebut, nampak bahwa perusahaan *leasing* (*lessor*) bertindak sebagai perantara antara *lessee* dengan perusahaan asuransi dengan kata lain perusahaan *leasing* (*lessor*) bertindak sebagai agen/broker asuransi.

Perusahaan asuransi yang menjadi rekanan dari perusahaan *leasing* (*lessor*), biasanya memberikan harga khusus berupa potongan harga atau diskon dari harga premi asuransi yang seharusnya dibayarkan. Pemberian diskon premi asuransi ini terjadi tidak hanya pada satu perusahaan *leasing* (*lessor*), tetapi terjadi pada sebagian besar perusahaan *leasing* (*lessor*). Diskon premi asuransi ini terlihat sebagai komisi yang diberikan oleh perusahaan asuransi kepada perusahaan *leasing* (*lessor*) atas jasa perantara yang diberikan.

1.2 Permasalahan Pokok

Adanya pemberian diskon premi asuransi dari perusahaan asuransi kepada perusahaan *leasing* (*lessor*) dalam pelaksanaannya dianggap sebagai penyerahan Jasa Kena Pajak (JKP) dan terutang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) berdasarkan penjelasan Pasal 4A ayat (3) huruf e UU PPN No 42 Tahun 2009, dimana diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* (*lessor*) merupakan

penyerahan atas jasa agen/broker asuransi yang terutang Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

Menurut pelaku usaha *leasing*, pemungutan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* (*lessor*) ini dianggap tidak sesuai, karena tidak ada unsur nilai tambahnya. Selain itu juga, perusahaan *leasing* (*lessor*) menganggap diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* (*lessor*) tidak termasuk dalam kategori penyerahan atas jasa agen/broker asuransi dan tidak terutang Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

Hal inilah yang menarik peneliti untuk melakukan penelitian mengenai **“Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan *Leasing*”** dengan mengangkat pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Bagaimana penentuan penyerahan Jasa Kena Pajak atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* berdasarkan konsep *taxable supplies*?
2. Bagaimana penentuan penyerahan Jasa Kena Pajak atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* berdasarkan konsep *taxable person*?
3. Bagaimana perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* di Indonesia?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Menganalisis penentuan penyerahan Jasa Kena Pajak atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* berdasarkan konsep *taxable supplies*;
2. Menganalisis penentuan penyerahan Jasa Kena Pajak atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* berdasarkan konsep *taxable person*; dan
3. Menganalisis perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* di Indonesia.

1.4 Signifikansi Penelitian

Signifikansi penelitian dalam penelitian skripsi ini adalah penelitian ini dapat dijadikan bahan pertimbangan bagi perusahaan *leasing* dalam mengambil keputusan sehubungan dengan perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing*, serta menjadi masukan bagi

Direktorat Jenderal Pajak dan pihak-pihak lain yang berkepentingan dalam hal perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing*.

1.5 Sistematika Penelitian

Dalam penelitian skripsi ini, peneliti membagi menjadi beberapa bagian, sesuai dengan Bab dan Sub Bab. Adapun sistematika dari penelitian skripsi ini disajikan sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan mengenai latar belakang permasalahan, permasalahan pokok yang menjadi pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, serta sistematika penelitian.

BAB II KERANGKA PEMIKIRAN

Dalam bab ini peneliti akan membahas mengenai kerangka pemikiran dan teori-teori yang mendasari konsep pemikiran yang digunakan sebagai dasar dalam analisa-analisa pembahasan. Di sini peneliti mencoba mengaitkan masalah dengan teori untuk memadukan seluruh materi yang ada kaitannya dengan masalah dan cara mengungkapkan dasar-dasar teoritis, konseptual dan logis untuk pemaknaan proses analisis penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini peneliti akan membahas mengenai metode penelitian yang terdiri dari pendekatan penelitian, jenis atau tipe penelitian, teknik pengumpulan data, narasumber, batasan penelitian.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN *LEASING*

Bab ini menguraikan mengenai gambaran umum perusahaan *leasing*.

BAB V ANALISIS PERLAKUAN PAJAK PERTAMBAHAN NILAI
ATAS DISKON PREMI ASURANSI PADA PERUSAHAAN
LEASING

Dalam bab ini, peneliti mencoba menggambarkan pemberian diskon premi asuransi dan menganalisis perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing*.

BAB VI SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini memuat simpulan dan saran sehubungan dengan permasalahan pokok yang diangkat.



BAB 2 KERANGKA PEMIKIRAN

2.1 Tinjauan Pustaka

Sebagai bahan rujukan dalam penelitian ini, peneliti berusaha mengambil beberapa penelitian sebelumnya yang kurang lebih memiliki bahasan penelitian yang relevan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti. Bahan rujukan ini diharapkan dapat memberikan informasi yang lebih dalam mengenai topik penelitian yang akan dilakukan.

Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Silvia Oktariani dengan judul Analisis *Leasing* sebagai Alternatif Pembiayaan pada PT. SAN Putra Sejahtera. Pada penelitian ini Silvia Oktariani menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi atas keputusan yang dibuat manajemen perusahaan PT. San Sejahtera untuk menggunakan alternatif pembiayaan untuk membiayai aktiva tetap dengan membandingkan alternatif pembiayaan melalui bank dilihat dari berbagai aspek salah satunya adalah pajak.

Kesimpulan dari penelitian ini, bahwa keputusan PT. San Sejahtera dalam melakukan pembiayaan melalui *leasing* dilihat dari faktor *financial* belum tepat, karena adanya keuntungan dari kredit melalui bank. Selain itu, juga terdapat penghematan pajak dibandingkan dengan menggunakan jasa *leasing*. Tetapi dari segi jaminan, prosedur permohonan pinjaman lebih menguntungkan apabila menggunakan *leasing*.

Kelebihan dari penelitian yang dilakukan oleh Silvia Oktariani adalah berhubungan dengan kegunaannya sebagai salah satu acuan dalam penelitian yang peneliti lakukan, karena memiliki objek penelitian yang sama yaitu mengenai *leasing*. Hal ini dapat membantu peneliti untuk lebih memahami penerapan perpajakan dalam menggunakan jasa pembiayaan *leasing*.

Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Silvia Oktariani dimana menggambarkan masalah penerapan pajak atas jasa *leasing* dan kelebihan lain apabila menggunakan jasa tersebut. Penelitian yang dilakukan oleh peneliti memiliki judul "Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan *Leasing*". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan

leasing ditinjau dari konsep *taxable supplies*, *taxable person* dan pelaksanaannya sendiri. Peneliti pada penelitian ini lebih memfokuskan kepada kegiatan penyerahan jasa dibandingkan penyerahan barang. Pendekatan penelitian yang digunakan dalam skripsi ini adalah pendekatan kualitatif dengan melakukan wawancara dan studi kepustakaan. Untuk mengetahui perbedaan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti dengan penelitian sebelumnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 2.1 Matriks Penelitian Sebelumnya

Peneliti	Silvia Oktariani
Judul	Analisis <i>Leasing</i> sebagai Alternatif Pembiayaan pada PT. SAN Putra Sejahtera
Tujuan	Melakukan evaluasi atas keputusan yang telah dibuat oleh manajemen perusahaan PT. SAN Putra Sejahtera untuk menggunakan alternatif pembiayaan <i>leasing</i> untuk membiayai aktiva tetapnya, dengan membandingkan alternatif pembiayaan menggunakan kredit dari bank.
Pendekatan Penelitian	Kuantitatif
Hasil Penelitian	Keputusan PT. SAN Putra Sejahtera dalam melakukan pembiayaan melalui <i>leasing</i> dilihat dari faktor <i>financial</i> belum tepat, karena adanya keuntungan melalui kredit sebesar Rp 506.760.529,-. Selain itu juga terdapat penghematan pajak dibandingkan dengan menggunakan jasa <i>leasing</i> . Tetapi dari segi jaminan, prosedur permohonan pinjaman lebih menguntungkan apabila menggunakan <i>leasing</i> .

Sumber : diolah sendiri oleh peneliti

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Konsep Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Di Indonesia ada berbagai jenis pajak salah satunya adalah Pajak Pertambahan Nilai atau lebih dikenal dengan sebutan PPN. Pajak Pertambahan

Nilai (PPN) merupakan jenis pajak yang mempunyai kontribusi penting terhadap penerimaan negara disamping jenis pajak lainnya. Konsep Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terdiri dari:

1. Definisi dan Mekanisme

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada dasarnya merupakan pajak penjualan yang dipungut atas dasar nilai tambah yang timbul pada semua jalur produksi dan distribusi. Definisi dari nilai tambah (*value added*) itu sendiri adalah semua faktor produksi yang timbul di setiap peredaran suatu barang, seperti bunga, sewa, upah kerja, termasuk semua biaya untuk mendapatkan laba. Pada setiap tahap produksi nilai produk dan harga jual produk selalu terdapat nilai, antara lain yang utama, karena setiap penjual menginginkan adanya keuntungan. Sehingga, dalam menentukan harga jual formula yang digunakan adalah harga perolehan ditambah dengan laba bruto (*mark up*) (Rosdiana, 2003, hal. 9).

Terdapat pula pendapat lain mengenai definisi nilai tambah (*value added*), yaitu:

“value added is the value that a producer (whether a manufacturer, distributor, advertising agent, hairdresser, farmer, race horse trainer or circus owner) adds to his raw material or purchases (other than labor) before selling the new or improved product or service. That is, the inputs (the raw materials, transport, rent advertising and so on) are bought, people are paid wages to work on these inputs and when the final good and service is sold, some profit is left. So value added can be looked at from the additive side (wages plus profit) or from subtractive side (output minus inputs).” (Tait, 1988, hal. 4).

Dari definisi di atas, didapatkan formula untuk penghitungan nilai tambah, yaitu:

$$\text{Nilai tambah} = \text{upah} + \text{keuntungan} = \text{harga jual} - \text{harga beli}$$

$$\text{Value added} = \text{wages} + \text{profit} = \text{output} - \text{input}$$

Berdasarkan formulasi tersebut, besarnya Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang pada suatu rumah tangga produksi atau perusahaan berkembang menjadi 4 (empat) formulasi, yaitu:

A. *The Addictive-Direct Method* : [t(wages + profit)]

Metode ini menghitung Pajak Pertambahan Nilai (PPN) secara langsung dari pertambahan nilainya atas dasar tarif pajak dikalikan dengan penjumlahan komponen-komponen yang membentuk beban produksi perusahaan dengan keuntungan yang diperoleh pada harga jual barang dan atau jasa.

B. *The Addictive-Indirect Method* : [$t(\text{wages}) + t(\text{profit})$]

Metode ini menghitung Pajak Pertambahan Nilai (PPN) secara tidak langsung dari pertambahan nilai atas dasar tarif pajak dikalikan dengan masing-masing komponen yang beban produksi gaji, upah, sewa, bunga dan lain-lain yang ditambah dengan keuntungan yang diperoleh setelah dikalikan tarif pajak.

C. *The Subtractive-Direct Method* : [$t(\text{output-input})$]

Metode ini menghitung Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dengan cara mengurangi harga jual dan langsung dikalikan dengan tarif.

D. *The Subtraktive-Indirect Method* : [$t(\text{output}) - t(\text{input})$]

Pajak dihitung dengan cara mengurangi selisih pajak yang dipungut pada waktu penjualan dengan jumlah pajak yang telah dibayar pada waktu pembelian. Jadi, dalam metode ini yang dikurangkan adalah pajaknya. Metode ini dikenal juga dengan metode kredit (*credit meth*) dan merupakan metode yang paling banyak digunakan. Adapun alasannya adalah sebagai berikut:

1. Alasan utama karena *credit method/invoice method* mengaitkan kewajiban perpajakan pada suatu transaksi, sehingga menjadikannya jauh lebih unggul dari cara lain. Baik secara teknis maupun yuridis, karena *invoice* atau faktur merupakan bukti penting atas transaksi dan kewajiban perpajakan;
2. Metode kredit juga memudahkan dalam melakukan *audit trail*;
3. Untuk memakai metode ke-1 dan ke-2, maka *profit* harus dapat ditentukan terlebih dahulu, sehingga cara ini sulit digunakan; dan
4. Untuk memakai metode ke-3, harus dihitung terlebih dahulu (*output-input*) kemudian dikalikan dengan tarif pajak (Rosdiana, 2005, hal. 225).

Nilai tambah (*value added*) juga dapat didefinisikan sebagai berikut:

"The Value Added itself arise due to the producing factors of each business link in preparing, producing, dealing, and trading goods or in rendering services to customers." (Uppal, 2000, hal. 36).

Terkait dengan definisi nilai tambah (*value added*), berikut adalah definisi mengenai Pajak Pertambahan Nilai (*Value Added Tax*):

"The VAT is tax on the value added by a firm to its products in the course of its operation. Value added can be viewed either as the

difference between a firm's, sales and its purchases during an accounting period or as the sum of its wages, profit, rent, interest, and other payment not subject to tax during that period.” (Smith, 1973, hal. 3).

Sama halnya dengan nilai tambah, dari definisi di atas didapatkan formula untuk penghitungan Pajak Pertambahan Nilai (VAT), yaitu:

$$\begin{array}{l} \text{Pajak Pertambahan Nilai (PPN)} = \text{penjualan} - \text{pembelian} \\ \text{Value Added Tax (VAT)} = \text{sales} - \text{purchases} \end{array}$$

2. Karakteristik

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) memiliki beberapa karakteristik yang tidak dimiliki oleh jenis pajak lainnya, yaitu sebagai berikut:

“Basically it means that the instrict nature of a tax should be the guiding principle in determining its consequences and not just the label, or the name of a tax.” (Terra, 1998, hal. 7).

Aturan secara umum mengenai karakteristik Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah:

“... is a multistage, comprehensive, tax credit type of destination based, net consumption VAT. It is multistage and comprehensive, because the VAT covers all stages of production and distribution and, in principle, includes all goods and services in its base. It is a tax credit type of VAT, because it eliminates cummulative effects by granting registered firms a credit or deduction for the tax paid in respect of purchases from registerd suppliers againts their own tax payable on sales. It is destination-based, because goods and services are taxed in the country of origin or production. Finnnaly, the VAT is a net consumption tax, because it purpots to confine the tax to goods and services in consumer hands.” (OECD, hal. 11).

Karakteristik dari Pajak Pertambahan Nilai (PPN) juga dapat dijabarkan, sebagai berikut:

A. General Tax on Consumption

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan pajak atas konsumsi yang bersifat umum. Artinya, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dikenakan terhadap seluruh barang yang dikonsumsi dan tergolong Barang Kena Pajak (BKP). Konsumsi ini tanpa membedakan apakah konsumsi tersebut digunakan habis secara sekaligus maupun habis secara bertahap. Definisi dari *General Tax* adalah:

“ A sales tax is general tax on consumption; general as distinct from spesific. Excises are examples of specific taxes. A sales tax is intended

to tax all private expenditure. One result of this view is that a sales tax should not discriminate between goods and services, as they both represent consumption. The tax is due as the consumer has made the expenditure the tax is levied from the person with whom the money has been spent. Basically the tax is not concerned with the 'adventures' of the product." (Terra, 1998, hal. 8-9).

Kata *general* (umum) inilah yang membedakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dengan jenis pajak lainnya di Indonesia, yaitu *excise* (yang biasa disebut dengan cukai). Dalam konsumsi yang bersifat umum tidak ada perbedaan apakah yang dikonsumsi ini adalah barang atau jasa, hal yang menjadi dasar adalah pengeluaran. Hal ini berbeda dengan *excise* yang bersifat spesifik, artinya hanya dikenakan terhadap jenis barang-barang tertentu.

General Tax on Consumption juga memiliki legal karakteristik yang disebut sebagai pajak objektif. Dalam pajak objektif, saat timbulnya suatu kewajiban pajak sangat ditentukan oleh faktor objektif yaitu adanya *taatbestand*. Adapun yang dimaksud dengan *taatbestand* adalah peristiwa atau perbuatan hukum yang dapat dikenakan pajak yang juga disebut dengan nama objek pajak. Kondisi subjektif subjek pajak tidak ikut menentukan. Oleh karena itu, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tidak membedakan antara konsumen orang pribadi dengan badan, antara konsumen yang berpenghasilan tinggi dengan yang berpenghasilan rendah (Sukardji, 2009, hal. 19).

B. *Indirect Tax*

Dalam berbagai kajian literatur ilmu keuangan negara dan pengantar ilmu hukum pajak, terdapat perbedaan dan penggolongan pajak (*classes of tax, kind of taxes*), serta jenis-jenis pajak. Perbedaan dan penggolongan tersebut didasarkan pada suatu kriteria, seperti siapa yang membayar pajak, siapa yang pada akhirnya memikul beban pajak, apakah beban pajak dapat dialihkan atau tidak, siapa yang memungut, sifat-sifat yang melekat pada pajak yang bersangkutan dan lain sebagainya (Brotodihardjo, 2001, hal. 73). Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menurut pengelolaannya, termasuk dalam jenis pajak pusat. Sedangkan berdasarkan perbedaan golongan, merupakan jenis pajak tidak langsung (*indirect tax*), dimana penanggungjawab pajak (orang/badan yang secara yuridis harus membayar pajak), penanggung pajak (orang/badan yang membayar pajak, dalam arti ekonomis) dan pemikul pajak (orang/badan yang dimaksud dalam ketentuan

harus memikul beban pajak), yang dalam pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ditemukan secara terpisah-pisah (Rusjdi, 2006, hal. 5).

Pendekatan tidak langsung (pendekatan komoditi), yakni pajak dikenakan atas penjualan komoditi yang dipungut terhadap pengusaha yang melakukan penjualan. Pajak ini kemudian dialihkan ke pembeli selaku pemikul beban pajak. Pajak Pertambahan Nilai (PPN) termasuk dalam kelompok pendekatan tidak langsung (Due dan Friedlaender, 1984, hal. 332).

Konsekuensi yuridis yang timbul adalah adanya perbedaan kedudukan antara pemikul beban pajak (destinataris pajak) dengan penanggung jawab pembayaran. Jika ke kas negara secara nyata, pemikul beban pajak berkedudukan sebagai pembeli Barang Kena Pajak (BKP) atau penerima Jasa Kena Pajak (JKP). Sedangkan penanggungjawab pembayaran pajak ke kas negara adalah Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang bertindak selaku penjual Barang Kena Pajak (BKP) atau pengusaha Jasa Kena Pajak (JKP). Sebagai pajak tidak langsung hanya memungkinkan produsen melakukan *shifting forward*, yaitu yang menanggung beban pajak adalah konsumen. Namun, dalam kondisi tertentu yaitu saat Pajak Masukan (PM) tidak dapat dikreditkan yang terjadi adalah *shifting backward*, yaitu beban pajak ditanggung oleh produsen (Waluyo dan Ilyas, 1999, hal. 230).

Pada *forward shifting*, beban pajak dialihkan ke depan, yakni pada pembeli. Sedangkan pada *backward shifting*, karena berbagai sebab seperti harga pasar yang bersaing atau tuntutan pasar, pengusaha tidak dapat melimpahkan ke depan. Sehingga, terpaksa melimpahkan ke belakang dengan cara menekan harga produksi atau memperkecil laba (Nurmantu, 2005, hal. 58-59). Dengan kata lain, tidak harus selalu konsumen yang memikul beban pajak penjualan sepenuhnya, tetapi beban pajak ini bisa saja dipikul sebagian oleh penjual dengan cara mengurangi keuntungan dan atau melakukan efisiensi. Namun, pada prinsipnya Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah pajak atas konsumsi yang dibebankan kepada konsumen akhir.

Penjelasan tersebut di atas, diungkapkan secara sederhana definisi dari Pajak Tidak langsung, yaitu:

“Indirect taxes are fully shifted forward to the consumer and thus are fully reflected in the sales price, and the direct taxes are fully shifted

backward to the producer and thus have no price effect whatsoever.”
(Terra, 1998, hal. 12).

Selain itu, pajak tidak langsung juga dapat didefinisikan sebagai berikut:

“Indirect taxes are those, which are demanded from one person, in the expectation and intention that he shall indemnify himself at expense of another.” (Brontodihardjo, 1998, hal. 97).

C. *Neutral*

Prinsip netralitas Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dibentuk oleh dua faktor, yaitu:

1. Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dikenakan baik atas konsumsi barang maupun jasa.
2. Dalam pemungutannya, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menganut prinsip tempat tujuan barang (*destination principle*). (Sukardji, 2009, hal. 24).

Pajak seharusnya tidak mempengaruhi pilihan masyarakat untuk melakukan konsumsi dan tidak pula mempengaruhi pilihan produsen untuk menghasilkan barang-barang dan jasa. Dengan dianut prinsip tempat tujuan (*destination principle*), yaitu di tempat barang atau jasa dikonsumsi yang dimodifikasi dalam bentuk perlakuan khusus terhadap komoditi ekspor, maka Pajak Pertambahan Nilai (PPN) netral dalam perdagangan internasional.

Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tidak boleh membuat distorsi (ketidakadilan) di bidang perekonomian khususnya dalam bidang dunia usaha/perdagangan. Pajak Pertambahan Nilai (PPN) harus bersifat netral dalam negeri, artinya memberikan perlakuan pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang sama atas Barang Kena Pajak (BKP) dan atau Jasa Kena Pajak (JKP) yang sejenis yang dikonsumsi di dalam negeri.

D. *Non Cumulative*

Penjelasan mengenai karakteristik *Non Cumulative* ini adalah walaupun Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dipungut beberapa kali pada semua mata rantai jalur produksi dan distribusi, namun hanya berdasarkan atas pertambahan nilainya saja (*non cumulative*). Nilai tambah ini ada karena dipakainya faktor produksi di setiap jalur peredaran suatu barang termasuk semua biaya untuk mendapatkan

laba, bunga, sewa, upah dan kerja. Dasar Pengenaan Pajak (DPP) ini adalah nilai tambah, maka disebut dengan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Pertambahan nilai ini biasanya tercermin dari selisih antara harga penjualan dengan harga pembelian. Sistem inilah yang dianut oleh Indonesia (Rosdiana, 2005, hal. 92).

3. Tipe

Berdasarkan perlakuannya terhadap perolehan barang modal, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dapat dibedakan ke dalam 3 (tiga) tipe, yaitu:

A. *Gross National Product Type*

Tipe pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) berdasarkan perlakuan atas barang modal dimana Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang telah dibayar atas pembelian barang modal sama sekali tidak diperkenankan untuk dikurangkan dari dasar pengenaan pajak. Hal ini mengakibatkan barang modal dikenakan pajak dua kali, yaitu pada saat dibeli dan melalui hasil produksi yang dijual kepada konsumen.

B. *Net National Product Type*

Tipe pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) berdasarkan perlakuan atas barang modal dimana pajak dikenakan pada semua barang konsumsi dan barang modal setelah dikurangi dengan penyusutan. Dengan kata lain, pertambahan nilai neto didefinisikan sebagai pendapatan bruto dikurangi pembelian barang antara (*intermediate goods*) dan penyusutan.

C. *Consumption Type*

Pada tipe ini, pajak dikenakan hanya pada barang-barang konsumsi yang biasanya dikonsumsi oleh konsumen terakhir. Dasar Pengenaan Pajaknya (DPP) terbatas pada pembelian untuk keperluan konsumsi, sedangkan pembelian barang produksi dan barang modal dikeluarkan. Sehingga, tidak terjadi pengenaan pajak lebih dari satu kali terhadap barang modal. *Consumption Type* ini merupakan tipe pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang digunakan di Indonesia (Rosdiana, 2005, hal. 96).

4. Klasifikasi

Berdasarkan tingkat pengenaannya, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dibedakan menjadi 2 (dua).

A. *Single Tax*

Single Stage Tax merupakan suatu jenis pajak atas konsumsi yang pengenaannya dilakukan hanya pada salah satu mata rantai jalur produksi atau jalur distribusi. Berdasarkan mekanisme produksi dan distribusi barang, *single stage tax*, dapat dibagi ke dalam 3 (tiga) tingkat pengenaan, yaitu:

1. *A Single Stage Levy At The Manufacturer's Level (Manufacturer's Tax)*

Pajak dikenakan atas penjualan oleh produsen pada jalur produksi, pada produk terakhir atau pada semua penjualan barang-barang yang dibuat dalam pabrik.

2. *A Single Stage Levy At The Wholesale Level (Wholesale Tax)*

Wholesale tax merupakan suatu pajak atas konsumsi yang dikenakan pada tingkat pedagang besar, grosiran, penyalur, dan importir.

3. *A Single Stage Levy At The Retail Level (A Retail Tax)*

Pajak dikenakan atas penjualan terakhir yang dilakukan secara langsung dari pengusaha kepada konsumen. Dasar Pengenaan Pajak (DPP) atas sistem ini adalah atas dasar harga jual eceran.

B. *Multi Single Tax*

Multi Stage Tax merupakan pajak atas konsumsi yang pengenaannya dilakukan pada setiap mata rantai jalur distribusi (pabrikasi, pedagang besar dan pedagang eceran).

Multi Stage Tax dibedakan menjadi:

1. *A Dual Stage Tax*

Dikenakan hanya pada 2 (dua) jalur distribusi, meliputi pabrikasi dan pedagang besar, atau pedagang besar dengan pedagang eceran, atau pabrikasi dengan pedagang eceran, sehingga pedagang besar berada di luar sistem.

2. *An All Stage Tax*

Dikenakan terhadap semua tingkat produksi dan distribusi. Beberapa ahli mengatakan pajak ini juga disebut sebagai pajak peredaran atau *turnover tax* (Terra, 1998, hal. 21).

5. Penyerahan Objek

Penyerahan objek yang dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terdiri dari penyerahan barang dan jasa.

A. *Taxable Supplies*

Merupakan penyerahan sebagai objek yang dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), karena merupakan teori (konsep) yang dikembangkan dari teori (konsep) *Sales Tax*. Maka, penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pun pada umumnya menggunakan *multistage*. Sebagai konsekuensinya, maka harus dirumuskan pengertian *taxable supplies* atau *transaction* atau *transfer*. Di Indonesia, istilah yang digunakan adalah penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) yang terhutang Pajak Pertambahan Nilai (PPN). (Rosdiana, 2005, hal. 23-24).

Terdapat beberapa kriteria yang harus dipenuhi untuk dapat menentukan *taxable supplies*, yaitu:

1. *Continuity*

Supplies should be made regularly and fairly frequently as part of a continuing activity. Isolated or single transactions will not usually be liable to VAT.

2. *Value*

The supplies should be for a significant amount; trivial, even if repeated, transactions would not usually count.

3. *Profit (in the Accounting Sense)*

Not necessary; after all, large concerns can create substantial value added and pay large sums in wages, yet make no profit (many publicly owned firms do precisely this). Such firms should certainly pay VAT.

4. *Active Control*

Control should be in the hands of the supplier. He should be actively engaged in the "control or management of the assets concerned" (including operation through an agent). The proprietor should be independent and, hence, should be excluded from coverage.

5. *Intra Versus Intertrade*

Supplies should be to members outside the organization and not just between members of the organization.

6. *Appearance of Business*

The activities should have the characteristics of a normal commercial undertaking with some acceptable method of record keeping in place.

7. *Premises*

The person carrying on the business should own or rent the premises and equipment.

8. *Records and Accounts*

These should be maintained for the separate business.

9. *Invoices (Both Purchase and Sale)*

All invoices must be in the name of the person carrying on the business, and the arrangements for the supply must be directly between the taxable person and the customer.

10. *Legal*

Legal responsibility must be with the taxable person.

11. *Bank Accounts*

These should be in the taxable person's name.

12. *Wages and Social Security Contributions*

Such contributions should be paid by the taxable person.

13. *Income Tax Benefits*

These should be identified separately for the business. (Tait, 1988, hal. 368-370).

Secara umum objek Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dikenakan terhadap semua konsumsi barang maupun jasa. Tanpa diperhatikan fungsi penggunaan barang tersebut, tanpa diperhatikan juga apakah barang yang dikonsumsi tersebut akan langsung habis maupun habis secara bertahap.

A. *Supply of Goods* (Penyerahan barang sebagai objek yang dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN))

Merupakan penyerahan barang sebagai objek yang dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dengan definisi sebagai berikut:

“Supply of goods in transfer of the right to dispose of tangible movable property or immovable property other land of services, and leasing defined to include transfer of intangible property in assets. A supply of goods is not constituted merely by a transfer of possession, which is a transfer of the use of goods, not of the goods themselves. A

transfer of the use of goods is a supply of services. If a transfer of possession (a supply of a service) is followed by a transfer of the title, or rights of ownership, the supply of goods is the supply of those rights and reflects the residual value after taking into account the value of the services already supplied.” (Williams, 1996, hal. 185).

“Supply of Goods is demanded to occur when the ownership of goods passes from one person to another.” (Melville, 2000, hal. 469).

“The supply of goods is the transfer of the right to dispose of tangible property as owner.” (Schenk and Oldman, 2006, hal. 126).

“In practice, the actual definition of supply needs some elaboration. Buying and selling goods clearly involve a transfer for a consideration. However, the development of leasing has meant that almost any good can be hired, so the supply of goods must include the letting of goods on hire, the loan of goods, and lease-sale contracts (where the final transfer of ownership is optional). Most legislation holds that goods are supplied when exclusive ownership is passed to another person, the transfer takes place over time under an agreement such as a lease or hire purchase, goods are produced from someone else’s materials, a major interest in land is provided, that is, the use of land for a long period of time, goods are taken from a company for private use, and a business asset is transferred.” (Tait, 1988, hal. 386-387).

Pengertian barang dapat dibedakan menjadi barang bergerak dan barang tidak bergerak, maka pengertian barang untuk konsumsi dapat diperluas menjadi konsumsi barang bergerak menjadi konsumsi barang tidak bergerak. Sedangkan pengertian penyerahan atas barang sebagai objek Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menurut sifatnya dapat dibedakan menjadi barang berwujud dan barang tidak berwujud. Dari definisi-definisi di atas, suatu penyerahan atas barang (*supply of goods*) barang bergerak dan/atau tidak bergerak dan/atau barang berwujud dan/atau tidak berwujud dari satu pihak kepada pihak lainnya baik disertai dengan pengalihan hak milik maupun tidak, jika memenuhi kriteria penyerahan kena pajak, maka barang tersebut merupakan *taxable supplies*. Atas penyerahan barang tersebut harus dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

B. *Supply of Services* (Penyerahan jasa sebagai objek yang dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN))

Objek yang dikenakan atas Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tidak hanya barang saja, tetapi penyerahan jasa juga menjadi objek Pajak Pertambahan Nilai

(PPN). Jasa Kena Pajak (JKP) adalah semua kegiatan pemberian pelayanan berdasarkan suatu perikatan yang mengakibatkan suatu barang, fasilitas atau hak, tersedia untuk dipakai yang dijadikan objek Pajak Pertambahan Nilai (PPN). (Soemitro, 1990, hal. 37-38). Konsep konsumsi atas jasa sebenarnya sama dengan konsep konsumsi atas barang, dimana didalam Pajak Pertambahan Nilai (PPN) konsumsi atas jasa biasanya didefinisikan sebagai konsumsi lainnya. Sehingga, atas konsumsi terhadap jasa tersebut dapat digolongkan menjadi objek Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

“A supply of services is often defined as any supply within the scope of VAT that is not a supply of goods or a supply of land. This definition, when read with the definition of supply of goods means that any supply is within the scope of the charge to VAT. If that is so, it may be asked why there is any need to distinguish between goods and services. The answer is that the rules locating a supply of services are different from those for a supply of goods, as are the rules determining when such supplies occur. Further, where VAT is charged at more than one rate, the precise identity of the supply may be critical. Also, the self-supply rules explained below apply to goods but not to services. Finally, a supply of goods across the frontier of a state is an import or export of those goods and is subject to the customs regime of the state. This does not apply to supplies of services. The latter point serves to emphasize that, in cases of doubt, it may be useful to consider the scope of the customs law of the state in considering whether or not something is a good. It is therefore not possible to have a supply that is not either a supply of goods or a supply of services, except for supplies of land or money. From this, it is clear that services has an extended meaning. It covers the use of all forms of property and also transfers of the right to dispose of intangible property. It also covers negative events, such as refraining from activity or undertaking by covenant or agreement not to do something. Indeed, services are supplied whenever value is added because of a transaction that falls within the scope of VAT. A transaction will fall within the scope of VAT under the normal rules if the transaction is a business transaction, if the person making the supply is a taxable person, and if some other person makes a payment for the supply. VAT laws rarely offer a useful separate definition of supply. A supply will occur whenever there is some transaction or even involving a taxable person whereby the taxable person receives payment (or consideration) for the effects of that transaction or event. In other words, the concept of value added is reflected by this broad definition. Any narrower definition, and any attempt to place limits on the meaning of supply or of services, would exclude economic activities from the scope of VAT. Interpretation and application of this provision should reflect this broad policy approach

because it ensures not only efficiency in collecting the tax but also fairness between one taxable person and another. It is only if all economic activities that add similar value are taxed similarly that a fair and easily administrable tax can exist. Comment has already been made about the exclusion of land and money from the definition of supply of goods. If the above definitional structure for supply of services is used, it is necessary to repeat those exclusions in the definition of supply of services.” (Williams, 1996, hal. 188).

“The supply of services as any supply that is not a supply of goods.” (Schenk and Oldman, 2006, hal. 126).

“Services are intrinsically less easy to identify than goods. They are best defined as a residual rather than through individual itemization. In this way, any transfer or provision for a consideration that is not the supply of a good is automatically the supply of a service. This is a particularly useful method in countries (such as those in the middle east or the far east) that have, typically, expanded their taxes on goods and services by adding individual items to an ever lengthening list. This residual solution breaks that approach (which lends itself to exemption and special pleading). So, service include any supply for a consideration that is not a good, lending goods, hiring goods, agreeing not to do something for a consideration and surrendering a right for a consideration.” (Tait, 1988, hal. 387).

Dari definisi-definisi di atas, suatu penyerahan atas jasa (*supply of services*), jika memenuhi kriteria penyerahan kena pajak, maka barang tersebut merupakan *taxable supplies*. Atas penyerahan jasa tersebut harus dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

6. Saat dan Tempat Terutang

Konsep tempat terutang pajak (*the scope of the VAT*) adalah:

- A. *It does not matter who is the taxable person, where he lives or where he has fixed his establishment, as long as he independently carries out economic activities, thus a universal concept is applied;*
- B. *These activities however are irrelevant if they consist of supplies of goods of services without a consideration, except for self-supplies; and*
- C. *In order to be taxable the economic activities have to be performed within the territory of the (taxing) country. (Terra, 1998, hal. 77).*

Adapun konsep lain dari tempat terutangnya pajak adalah:

“Goods are considered supplied where they are physically located when they are allocated to a customer. If the goods are outside the

country when allocated, the supply outside the scope of VAT. Of course if the same goods are subsequently imported, they become liable to VAT at importation. If goods are installed or assembled, then the place where that is done is the place of supply.” (Tait, 1988, hal. 371).

Karakter yang dimiliki oleh Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah pajak objektif, sehingga kondisi wajib pajak tidak diperhatikan. Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dikenakan selama wajib pajak melakukan aktifitas ekonomi, dimana wajib pajak tersebut mengkonsumsi barang maupun jasa yang termasuk ke dalam objek pajak yang terutang Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas barang dan jasa tersebut dikenakan di suatu negara, maka atas objek tersebut secara fisik haruslah dikonsumsi di wilayah negara tersebut.

7. *Taxable Person*

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan pajak objektif dan pajak tidak langsung (*Indirect Tax*). Dimana dalam pengenaan pajaknya dilihat terlebih dahulu adalah objeknya dan pihak yang memungut pajak berbeda dengan pihak yang menanggung pajak. Pihak yang berkewajiban memungut pajaklah yang disebut *taxable person*, biasanya merupakan pengusaha atau pihak yang melakukan penyerahan kena pajak (*taxable supplies*). Sedangkan *taxpayer* adalah orang yang menerima *taxable supplies* atau menanggung pajak berikut adalah beberapa definisi mengenai *taxable person*, yaitu:

“A person within the scope of VAT is usually described as a taxable person. This terminology avoids the confusion caused in some states by calling such persons “taxpayers.” The confusion arises because the taxpayer, in the sense of the person bearing the economic incidence of the tax, is the person receiving a taxable supply. This also applies for calculating the direct tax on a supply. For example, in the case of a supply of property rights on which a royalty is paid, the person supplying the rights is the taxable person for VAT purposes (while the person paying the royalty to the taxable person is in the economic sense the taxpayer), and the taxable person is in both law and practice the taxpayer of any income tax in respect of the receipt of the royalty. A VAT law should include all legal persons created under the law of the state (or of a foreign country) that engage in economic activities of any kind, as well as all physical persons. The text should be drafted to bring all legal and physical persons potentially within the category of “taxable persons.” It may usefully refer to the precise laws of the state under which such persons or entities derive their juridical status. One problem arising here is whether the law should

include partnerships and associations as taxable persons. The extent to which associations and partnerships have juridical personality separate from the individuals who are its members varies from one state to another, and the law may need to reflect this. In some legal systems, they do not have separate juridical personality. A VAT law may regard an association or partnership as a taxable person separate from the individuals in the association or partnership, although the association does not, for general legal purposes, have separate personality. This is consistent with an intention of excluding from the scope of the tax individuals engaged only in noncommercial activities. If separate registration of a partnership is provided for, a mechanism should be introduced to give effect to the recognition. This will treat the partnership as making or receiving all relevant supplies and will ignore those supplies as being made by the partners (even though, for other legal purposes, the reverse is the actual legal position). Some states also allow or require separate branches of a juridical person to be regarded as separate taxable persons (in which case a supply by one branch to another branch is a taxable supply) or allow groups of companies (e.g., a parent company and its subsidiaries) to register together as one taxable person (in which case a supply by one of the companies to another will not be a taxable supply). Where separate branches are treated as separate taxable persons, or groups of companies are treated as one taxable person, some administrative machinery is necessary to recognize the branches and groups. A VAT law does not usually need to expressly mention foreign legal persons, that is, persons that derive their legal personality from the law of some other state, as with a company registered in a foreign state. However, it is intended that all legal persons be registered for VAT if they conduct within the state activities of the kind and level defined in the law. In practical terms, this means that some branches or permanent establishments are required to apply to be registered, while others are found, following the jurisdictional rules of the state, not to be making supplies of the required level within the state. This problem has some similarities to that of deciding whether a person is a resident for income tax purposes. In most states, for example, a foreign company becomes "resident" and, therefore, within the jurisdiction of the state if it establishes a branch, agency, or permanent establishment within the state. There is an agreed definition of "permanent establishment" in article 5 of the OECD Model Tax Convention. A similar approach could be adopted for the VAT. Governmental bodies at the national, regional, and local level are to be included as taxable persons, in the same way as any other person, if they engage in economic activity. It is appropriate to except from this full rule "the central lawmaking and executive authority of the state," as no useful purpose is served in normal situations by such an inclusion. These institutions rarely engage in business activities. By definition, the main activities of the state legislature and the state's central governmental agencies are

sovereign activities of the state and not commercial activities. This is also true of the activities of the judiciary in the state courts. It may be felt appropriate to provide a definition clarifying which of these bodies are expressly excluded from the scope of the VAT. The precise terms used need to be adapted to make sense in the context of the organization of government of the particular state.” (Williams, 1996, hal. 12-14).

“Most states require only some of the many persons active in business within the state to be taxable persons. This is normally achieved by setting a minimum level or threshold of business activity and requiring only those persons with levels of activity above the minimum to be taxable persons. Those with levels of activity below that level are not required to be taxable persons, although they are often given the right to voluntarily choose to be taxable persons. The usual measure of business activity is the total turnover of taxable goods and services supplied by the person over a set period. For a set period, the result may be seen to be unfair. The total to be taken into account for the threshold is the total taxable supplies of that person. This means the total of all supplies made by that person that are treated as taxable supplies within the definition of the law. The total does not include supplies exempted from VAT or outside the scope of VAT. This means that a person conducting a business that is largely exempt is outside the scope of the registration provisions if the taxable activities reach a total less than the threshold, although the total economic activity of the business is high. The precise level of threshold varies widely from one state to another and, within a state, varies from one time to another. There are several reasons for this. Limits vary partly as a reflection of the economic structure of a state. Some states have a comparatively greater number of marginal small businesses involving one person or one family than other states. Even taking account of the differences, in many states self-employed individuals or single families engaged, for example, in subsistence farming or small market trading will contribute little to the collection of VAT. It is also administratively difficult—and therefore expensive—to collect tax from such people. In addition, the exclusion of smaller traders from VAT through the use of a threshold limit is particularly useful at the introduction of the tax, when there are limits on available administrative resources and taxpayer knowledge of the tax is at a minimum. The law may be drafted to allow the authorities to alter the amount set from time to time, both to ensure that the tax is working properly and, in any event, to ensure that inflation does not have too significant an effect on the practical level of the threshold. As the minimum monthly or annual wage. The threshold then adjusts automatically with that factor. This discussion assumes that a law has only one registration limit. Some states have more than one limit, for example, a lower limit by reference to the supplies of services or of certain kinds of services, and another, higher limit for the supply of

goods. This allows the state authorities to impose limits that reflect the different proportions of value added involved in providing goods and providing services, although it can do so only by adding another level of complexity. A provision setting more than one threshold will also need to provide a definition of the kinds of supply that count toward the lower level rather than the higher level and to provide for those who make both kinds of supply. It should be emphasized that the threshold limit applies to all supplies made by one person or by that person's agent for the person. It is possible for a person who is potentially a taxable person to avoid that result by transferring some of the person's activities to another person (who might be under common ownership with the person transferring). States concerned by such practices may adopt provisions requiring that the total of activities in such situations be added together and be deemed to be the activities of one taxpayer. It must also be clear that, apart from aggregation rules, the threshold applies separately to each taxable person. For example, if A and B, both being active in business independently, also form a partnership, then the threshold applies separately to the taxable turnover of A, of B, and of the partnership." (Williams, 1996, hal. 14-16).

"A clear way to think about liability to VAT is to recognize that though VAT is charged on the supply of goods and services, these are supplied by "taxable persons" who must register for VAT and be accountable to the authorities for the tax they have collected. Essentially, the taxpayer must be a legal entity that can be sued. Thus, the definition of "taxable person" is important.

Though it is a person who is liable for VAT, not all persons are liable; they are liable only if they carry on a business. If a private person sells something, say, furniture or clothing, generally he would not be liable to VAT. However, this apparently neat distinction leads to many borderline cases (how often do I have to sell furniture to turn it into a business?), and it is best to look first at the definition of a person and then at the definition of a business.

A person carrying on a business (which achieves a turnover, or employs a number of persons, or whatever criterion is used to place it above a minimum size) is liable to tax. If the person has two branches, each below the minimum size but together above, he must amalgamate his turnovers (supplies) and be liable to register. A person or company, acting as an agent and paying bills on behalf of another taxable person, is not usually treated as making a supply but as performing a service for which he will be charged separately. The VAT will be charged (if applied to services) on that agent's supply of his service." (Tait, 1988, hal. 365).

"Taxable persons are liable to tax on all amounts received or receivable by them for taxable supplies made in the course of a business, trade, or similar activity. Persons must apply for

registration as taxable persons if their taxable output exceeds the prescribed threshold.

As a rule, groups of companies can register together as one taxable person. Registration as a group means that a supply by one of the companies to another company within the same group is not a taxable supply.

Persons are considered taxable persons only if they make taxable supplies 'independently'. As a result, employees are not considered taxable persons because they have a dependent, contractual working relationship with their employer, who may be a taxable person. To remove any doubt, most VAT laws explicitly exclude employees from the taxable persons category." (Organisation for Economic Co-operation and Development, 1998, hal. 33).

"The concepts of a registered person and a taxable person in defining transactions that are taxable and persons who are required to file returns and account for tax on taxable sales.

A person is not a taxable person unless he makes sufficient taxable sales in connection with an "economic activity" (as required in some countries) or in connection with a "business" (as required in other countries)." (Schenk and Oldman, 2006, hal. 93).

Taxable person di Indonesia lebih dikenal dengan istilah Pengusaha Kena Pajak (PKP), dimana definisinya adalah:

"orang atau badan yang bertempat tinggal atau berkedudukan di Indonesia yang dalam hubungan perusahaan atau pekerjaannya, menghasilkan dan ada kemungkinan menyerahkan Barang Kena Pajak dan mendistribusikan Barang Kena Pajak di daerah pabean, mengimpor dan mengekspor Barang Kena Pajak atau melakukan usaha Jasa Kena Pajak." (Soemitro, 1990, hal. 33).

Pengusaha Kena Pajak (PKP) juga merupakan orang atau badan (subjek Pajak Pertambahan Nilai (PPN)) yang sekaligus memenuhi syarat subjektif dan syarat objektif, yaitu memproduksi dan benar-benar menyerahkan Barang Kena Pajak (BKP), mendistribusikan Barang Kena Pajak (BKP), mengimpor dan mengekspor Barang Kena Pajak (BKP) atau melakukan Jasa Kena Pajak (JKP) dalam hubungan perusahaan atau pekerjaannya di Daerah Pabean Republik Indonesia yang memenuhi syarat-syarat yang ditentukan oleh Undang-undang (Soemitro, 1990, hal. 31).

Dalam menentukan Pengusaha Kena Pajak (PKP), pemerintah menggunakan batas minimum level atau *treshhold of business activity* dan mengatur bahwa hanya pengusaha yang memiliki tingkat kegiatan bisnis di atas

batas minimum yang dapat dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). Sedangkan pengusaha dengan tingkat kegiatan di bawah batas minimum tidak diwajibkan untuk menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP). Walaupun demikian, bagi mereka yang belum melampaui batasan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP), dapat mengajukan diri secara sukarela untuk dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). Sanksi administrasi akan dikenakan jika seorang Pengusaha Kena Pajak (PKP) tidak melaksanakan kewajiban perpajakan di bidang Pajak Pertambahan Nilai (PPN), karena Pengusaha Kena Pajak (PKP) sebagai wajib pajak, wajib melaksanakan kewajiban perpajakannya.

8. *Value Added Tax (VAT) on Transfer Asset*

Dalam prinsipnya pula, jika tidak terdapat pembayaran atau tagihan terhadap suatu penyerahan, maka penyerahan tersebut tidak termasuk *taxable supplies* (penyerahan kena pajak). Pengamanan dibutuhkan untuk mencegah operasi dari prinsip ini yang dapat menyebabkan suatu transaksi lolos dari pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Sebagai contoh, seorang *taxable person* yang memberikan hadiah barang untuk tujuan ekonominya harus dimasukkan ke dalam *scope* dari pajak. Begitu pula, seorang pedagang yang memakai secara pribadi barang yang diperolehnya untuk bisnis, juga harus dijadikan subjek Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

Merupakan langkah bijak untuk memperluas definisi dari *supplies* demi pertimbangan untuk mencakup penyerahan-penyerahan tersebut sebagai *taxable supplies*.

9. Prinsip *Economic Activities* pada Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Untuk menentukan suatu penyerahan termasuk dalam lingkup Pajak Pertambahan Nilai (PPN), maka penyerahan barang dan jasa tersebut harus termasuk dalam bagian kegiatan bisnis atau usaha (*economic activities*) dari pihak yang melakukan penyerahan dan terdapat (atau dianggap) pembayaran ke pihak tersebut dari pihak lain. Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) seharusnya dibatasi pada aktivitas bisnis atau aktivitas yang dilakukan untuk kemajuan bisnis dan usaha, bukan dikenakan atas aktivitas lainnya, seperti hobi pribadi, pemberian hadiah untuk tujuan pribadi dan lain-lain.

“VAT is a tax on supplies made in the course of furtherance of economic activity, or put another way as part of business.” (Williams, 1996, hal. 197).

Prinsip *economic activities* tidak cenderung menunjuk pada aktivitas yang menguntungkan/*profit*, karena *profit* tidak relevan dalam pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Undang-undang tentang pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) biasanya menciptakan kejelasan, bahwa hanya kegiatan ekonomi saja yang merupakan lingkup Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Hal ini agar dapat menciptakan *fairness* antara Wajib Pajak yang satu dengan yang lainnya.

Undang-undang tentang pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) biasanya menciptakan kejelasan, bahwa hanya kegiatan ekonomi saja yang ada dalam lingkup Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) mengharuskan, bahwa penyerahan dilakukan sebagai bagian *economic activities* dari *supplier* atau sebagai upaya pemajuan bisnis yang dilakukan oleh *supplier*.

10. Azas Pemungutan Pajak

Dalam menentukan hal-hal yang memiliki implikasi perpajakan, seperti siapa yang menjadi subjek pajak, apa saja objeknya, berapa besar pajak terutang, berapa tarif yang diberlakukan, serta bagaimana dan kapan pajak tersebut harus dibayar dan dipungut dibutuhkan suatu landasan demi tercapainya suatu tujuan pemungutan pajak (Mansury, 1999, hal. 1). Azas-azas ini merupakan faktor kunci dalam suatu pembuatan kebijakan perpajakan, undang-undang, peraturan perpajakan, maupun administrasi perpajakan.

Azas perpajakan pertama kali diperkenalkan oleh Adam Smith dalam bukunya berjudul “*An Inquiry In the Nature and Cause of the Wealth Nation*” (1776), yang terdiri dari:

A. *Equity* (Azas keadilan)

Pemungutan pajak itu harus bersifat adil dan merata, yaitu dikenakan kepada orang-orang pribadi yang harus sebanding dengan kemampuannya untuk membayar pajak (*ability to pay*) dan sesuai dengan manfaat yang diterimanya (*benefit principle*).

B. *Certainty* (Azas kepastian)

Penetapan pajak itu tidak ditentukan secara sewenang-wenang. Oleh karena itu, Wajib Pajak harus mengetahui secara jelas dan pasti tentang berapa jumlah pajak yang harus dibayar, kapan waktu pembayaran dan bagaimana cara membayarnya.

C. *Convenience* (Azas kemudahan/kenyamanan)

Kapan Wajib Pajak harus membayar pajak, hendaknya ditentukan pada saat yang tidak menyulitkan Wajib Pajak, misalnya pembayaran ditentukan pada saat Wajib Pajak menerima penghasilan. Sistem pemungutan ini disebut *Pay as You Earn*.

D. *Efficiency* (Azas efisiensi)

Secara ekonomi biaya pemungutan dan biaya pemenuhan kewajiban pajak (*compliance cost*) bagi Wajib Pajak diharapkan seminim mungkin, demikian pula dengan beban yang dipikul oleh Wajib Pajak (Smith, 1999, hal. 50).

Pada dasarnya sistem perpajakan suatu negara merupakan refleksi kehidupan sosial, ekonomi, dan kebijakan publik (*public policy*) yang telah ditetapkan pemerintah pada umumnya dalam bentuk perundang-undangan yang menentukan *course of action* yang harus dilaksanakan. Tercermin dalam berbagai keputusan yang diterbitkan oleh instansi bersangkutan. Perluasan atau perubahan sasaran ekonomi pemerintah, berkembangnya industri, terjadinya diversifikasi, dan bergesernya secara geografis sentra ekonomi, akan menyebabkan perubahan kebijakan perpajakan (Nurmantu, 2005, hal. 82-85).

2.2.2 Konsep Asuransi

Konsep asuransi terdiri dari:

1. Definisi

Asuransi adalah suatu persetujuan yang terjadi antara dua pihak, dalam persetujuan dimana pihak yang satu dengan diterimanya suatu jumlah uang yang dinamakan "premi" membebaskan dirinya menanggung kerugian atau kehilangan yang mungkin diderita oleh pihak kedua mengenai laba yang diharapkan oleh pihak kedua tersebut. Dengan kata lain asuransi ialah suatu perjanjian bahwa dengan menerima premi si penanggung berjanji akan mengganti kehilangan,

kerusakan atau lenyapnya keuntungan/laba yang diharapkan, karena suatu peristiwa yang tidak dapat dipastikan lebih dahulu (Djarmiko, 1996, hal. 133).

Terdapat pula definisi lain dari asuransi, yaitu perlindungan melalui kompensasi sejumlah uang atau pembayaran ganti rugi, yang disediakan berdasarkan kontrak tertulis antara dua pihak bila terjadi hal-hal yang tidak diharapkan sesuai dengan perjanjian. Asuransi dengan demikian berarti pemindahan risiko yang telah menyebabkan salah satu pihak, atas dasar pertimbangan-pertimbangan tertentu, bersepakat untuk mengganti kerugian yang dialami oleh pihak yang lain bila sesuatu tidak direncanakan dan tidak diharapkan terjadi. Pihak pertama disebut perusahaan asuransi, pihak kedua disebut pihak yang diasuransikan, kontrak yang disetujui kedua belah pihak disebut polis asuransi, pertimbangan pertanggungan atas kesediaan menanggung risiko didasarkan atas pembayaran premi, harta milik atau kekayaan yang dijaminakan adalah risiko pertanggungan, dan kecelakaan atau kejadian yang tidak diharapkan adalah bahaya, risiko kejadian. Istilah *assurance* dalam pengertian umum di Inggris biasanya identik dengan atau sinonim dengan asuransi (*insurance*). (Ali, dkk, 2002, hal. 161).

Banyak definisi yang telah diberikan kepada istilah asuransi, dimana secara sepintas tidak ada kesamaan antara definisi yang satu dengan yang lainnya. Hal ini bisa dimaklumi, karena mereka dalam mendefinisikannya disesuaikan dengan sudut pandang yang mereka gunakan dalam memandang asuransi, dimana sesuai dengan uraian di atas bahwa asuransi dapat dipandang dari beberapa sudut. Definsi-definisi tersebut antara lain:

A. Prof. Mehr dan Cammack

Asuransi merupakan suatu alat untuk mengurangi risiko keuangan, dengan cara pengumpulan unit-unit *exposure* dalam jumlah yang memadai, untuk membuat agar kerugian individu dapat diperkirakan. Kemudian kerugian yang dapat diramalkan itu dipikul merata oleh mereka yang tergabung.

B. Prof. Mark R. Green

Asuransi adalah suatu lembaga ekonomi yang bertujuan mengurangi risiko, dengan jalan mengkombinasikan dalam suatu pengelolaan sejumlah obyek

yang cukup besar jumlahnya, sehingga kerugian tersebut secara menyeluruh dapat diramalkan dalam batas-batas tertentu.

C. C. ArthurnWilliam Jr dan Richard M. Heins

Asuransi adalah suatu pengaman terhadap kerugian finansial yang dilakukan oleh seorang penanggung dan merupakan suatu persetujuan dengan mana dua atau lebih orang atau badan mengumpulkan dana untuk menanggulangi kerugian finansial.

D. Segi Hukum

Asuransi atau pertanggungan adalah perjanjian antara 2 (dua) pihak atau lebih dimana pihak tertanggung mengikat diri kepada penanggung dengan menerima premi-premi asuransi untuk memberi penggantian kepada tertanggung karena kerugian, kerusakan atau kehilangan keuntungan yang diharapkan atau tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang mungkin akan diderita tertanggung, karena suatu peristiwa yang tidak pasti, atau untuk memberi pembayaran atas meninggal atau hidupnya seseorang yang dipertanggungan.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut di atas kiranya mengenai definisi asuransi yang dapat mencakup semua sudut pandang adalah asuransi merupakan suatu alat untuk mengurangi risiko yang melekat pada perekonomian, dengan cara menggabungkan sejumlah unit-unit yang terkena risiko yang sama atau hampir sama, dalam jumlah yang cukup besar, agar probabilitas kerugiannya dapat diramalkan dan bila kerugian yang diramalkan terjadi akan dibagi secara proporsional oleh semua pihak dalam gabungan itu (www.perfspot.com, November 26, 2010).

Tidak semua kerugian dapat diasuransikan, terdapat beberapa syarat dalam menentukan kerugian-kerugian mana yang dapat diasuransikan, yaitu:

1. Peristiwa itu tidak dapat dipastikan;
2. Bukan merupakan hal yang mustahil;
3. Bukan merupakan akibat dari kesengajaan; dan
4. Merupakan jumlah yang dapat dinilai dengan uang.

2. Fungsi

Asuransi memiliki beberapa fungsi yang harus diperhatikan dalam kegiatan asuransi.

A. Menanggulangi risiko yang dihadapi anggota masyarakat

Seperti telah dijelaskan di pendahuluan, bahwa asuransi dibutuhkan oleh investor, ekonomi rumah tangga dan juga dunia bisnis.

B. Menghimpun dan menyalurkan dana masyarakat

Salah satu sumber dana lembaga usaha asuransi adalah premi yang berasal dari pembayaran nasabah. Premi tersebut akan dikelola, sehingga dapat memberikan *returns* yang dapat digunakan untuk membayar pihak tertanggung yang berupa klaim asuransi.

3. Tujuan

Tujuan masyarakat menjadi nasabah perusahaan asuransi untuk mengurangi risiko yang pasti (misalnya kematian) dan mungkin (misalnya kecelakaan) terjadi dalam masyarakat dengan cara mempertanggungjawabkan risiko tersebut pada perusahaan asuransi atau risiko yang terjadi dalam masyarakat akan ditanggung perusahaan asuransi. Tujuan secara rinci yaitu:

A. Pencegahan Kerugian

Dalam pertanggungan dapat dilakukan pencegahan kerugian yang akan memberikan keuntungan tertentu yaitu, berupa pengurangan kerugian dan pengurangan biaya yang menyangkut pertanggungan tersebut.

B. Pencegahan dan Perlindungan

Pencegahan dan perlindungan untuk memperkecil kerugian yang terjadi dapat berupa pengeliminiran sebab-sebab yang dapat menimbulkan kerugian, perlindungan produk atau orang yang akan dirugikan, pengurangan kerugian, dan perlindungan agar produk yang telah rusak tidak semakin rusak.

C. Memberikan Keuntungan

Memberikan keuntungan tertentu pada masyarakat yang mengikuti asuransi, karena dengan mengetahui besarnya risiko yang terjadi dapat diketahui besarnya kerugian yang dialami (Pandia, 2004, hal. 45).

Ditinjau dari beberapa sudut, maka asuransi mempunyai tujuan dan teknik pemecahan yang bermacam-macam, antara lain:

D. Segi Ekonomi

Mengurangi ketidakpastian dari hasil usaha yang dilakukan oleh seseorang atau perusahaan dalam rangka memenuhi kebutuhan atau mencapai tujuan.

Tekniknya dengan cara mengalihkan risiko pada pihak lain dan pihak lain mengkombinasikan sejumlah risiko yang cukup besar, sehingga dapat diperkirakan dengan lebih tepat besarnya kemungkinan terjadinya kerugian.

E. Segi Hukum

Memindahkan risiko yang dihadapi oleh suatu obyek atau suatu kegiatan bisnis kepada pihak lain. Tekniknya adalah dengan melalui pembayaran premi oleh tertanggung kepada penanggung dalam kontrak ganti rugi (polis asuransi), maka risiko beralih kepada penanggung.

F. Segi Tata Niaga

Membagi risiko yang dihadapi kepada semua peserta program asuransi. Tekniknya adalah dengan memindahkan risiko dari individu/perusahaan ke lembaga keuangan yang bergerak dalam pengelolaan risiko (perusahaan asuransi), yang akan membagi risiko kepada seluruh peserta asuransi yang ditanganinya.

G. Segi Kemasyarakatan

Menanggung kerugian secara bersama-sama antarsemua peserta program asuransi. Tekniknya adalah semua anggota kelompok (kelompok anggota) program asuransi memberikan kontribusinya (berupa premi) untuk menyantuni kerugian yang diderita oleh seorang/beberapa orang anggotanya.

H. Segi Matematis

Meramalkan besarnya kemungkinan terjadinya risiko dan hasil ramalan itu dipakai dasar untuk membagi risiko kepada semua peserta (sekelompok peserta) program asuransi. Tekniknya dengan menghitung besarnya kemungkinan berdasarkan teori kemungkinan ("*Probability Theory*"), yang dilakukan oleh aktuaris maupun oleh *underwriter*.

4. Bidang Usaha Perasuransian

Usaha perasuransian merupakan kegiatan usaha yang bergerak di bidang usaha asuransi dan usaha penunjang asuransi.

A. Usaha asuransi

Usaha asuransi merupakan usaha jasa keuangan yang menghimpun dana dari masyarakat melalui premi asuransi dengan memberikan perlindungan kepada anggota masyarakat pemakai jasa asuransi terhadap kemungkinan timbulnya kerugian, karena sesuatu yang tidak pasti terjadi atau terhadap hidup atau

meninggalnya seseorang. Bentuk ganti rugi tersebut berupa pembayaran klaim asuransi kepada pemakai jasa asuransi.

B. Usaha penunjang asuransi

Usaha penunjang asuransi merupakan usaha yang menyelenggarakan jasa keperantaraan, penilaian kerugian asuransi, dan jasa aktuaria sebagai pendukung kegiatan usaha jasa perusahaan asuransi dalam kegiatan perasuransian.

5. Jenis Usaha Asuransi

Jenis usaha asuransi terdiri dari beberapa usaha yang diklasifikasikan berdasarkan jenis pertanggungjawabannya, antara lain sebagai berikut:

A. Usaha Asuransi Kerugian

Memberikan jasa dalam penanggulangan risiko terhadap kerugian, kehilangan manfaat, dan tanggung jawab hukum kepada pihak ketiga yang timbul dari peristiwa tidak pasti.

B. Usaha Asuransi Jiwa

Memberikan jasa dalam penanggulangan risiko yang dikaitkan dengan hidup atau meninggalnya seseorang yang dipertanggungkan.

C. Usaha Reasuransi

Memberikan jasa dalam pertanggungan ulang terhadap risiko yang dihadapi perusahaan asuransi kerugian dan perusahaan asuransi jiwa.

6. Jenis Usaha Penunjang Asuransi

Jenis usaha penunjang asuransi terdiri dari:

A. Usaha Pialang Asuransi

Memberikan jasa keperantaraan dalam penutupan asuransi dan penanganan penyelesaian ganti rugi asuransi dengan bertindak untuk kepentingan tertanggung.

B. Usaha Pialang Reasuransi

Memberikan jasa keperantaraan dalam penempatan reasuransi dan penanganan penyelesaian ganti rugi reasuransi dengan bertindak untuk kepentingan perusahaan asuransi.

C. Usaha Penilaian Kerugian Asuransi

Memberikan jasa penilaian terhadap kerugian pada obyek asuransi yang dipertanggungkan.

D. Usaha Konsultan Aktuaria

Memberikan jasa konsultasi aktuaria.

E. Usaha Agen Asuransi

Memberikan jasa keperantaraan dalam pemasaran jasa asuransi untuk dan atas nama penanggung.

7. Ruang Lingkup Usaha Perasuransian

Ruang lingkup usaha perasuransian, yaitu:

A. Perusahaan Asuransi Kerugian

Hanya dapat menyelenggarakan usaha dalam bidang asuransi kerugian termasuk reasuransi.

B. Perusahaan Asuransi Jiwa

Hanya dapat menyelenggarakan usaha dalam bidang asuransi jiwa, asuransi kesehatan, asuransi kecelakaan diri, usaha anuitas, serta menjadi pengurus lembaga dana pensiun sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

C. Perusahaan Reasuransi

Hanya dapat menyelenggarakan usaha pertanggung ulang.

D. Perusahaan Pialang Asuransi

Hanya dapat menyelenggarakan usaha dengan bertindak mewakili perusahaan asuransi dalam rangka transaksi yang berkaitan dengan kontrak asuransi.

E. Perusahaan Pialang Reasuransi

Hanya dapat menyelenggarakan usaha dengan bertindak mewakili perusahaan reasuransi dalam rangka transaksi yang berkaitan dengan kontrak reasuransi.

F. Perusahaan Penilai Kerugian Asuransi

Hanya dapat menyelenggarakan usaha jasa penilaian kerugian terhadap kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada objek asuransi kerugian.

G. Perusahaan Konsultan Aktuaria

Hanya dapat menyelenggarakan usaha jasa di bidang aktuaria.

H. Perusahaan Agen Asuransi

Hanya dapat menyelenggarakan jasa pemasaran asuransi bagi perusahaan asuransi yang memiliki ijin Menteri Keuangan Republik Indonesia.

8. Larangan Usaha Bagi Usaha Perasuransian

Usaha perasuransian memiliki larangan usaha yang tidak diperkenankan, antara lain:

A. Perusahaan Pialang Asuransi

Dilarang menempatkan penutupan asuransi pada perusahaan asuransi yang tidak punya ijin.

B. Perusahaan Pialang Asuransi

Dilarang menempatkan penutupan asuransi kepada suatu perusahaan asuransi sebagai afiliasi dari perusahaan pialang asuransi yang bersangkutan, kecuali apabila calon tertanggung telah mengetahui adanya afiliasi tersebut.

C. Perusahaan Penilai Kerugian Asuransi

Dilarang melakukan penilaian kerugian atas obyek asuransi yang diasuransikan kepada perusahaan asuransi kerugian sebagai afiliasi dari perusahaan penilai kerugian asuransi yang bersangkutan.

D. Perusahaan Konsultan Aktuaria

Dilarang memberikan jasa kepada perusahaan asuransi sebagai afiliasi dari perusahaan aktuarial yang bersangkutan.

E. Agen Asuransi

Dilarang bertindak sebagai agen dari perusahaan asuransi yang tidak mempunyai ijin usaha.

9. Premi dan Klaim

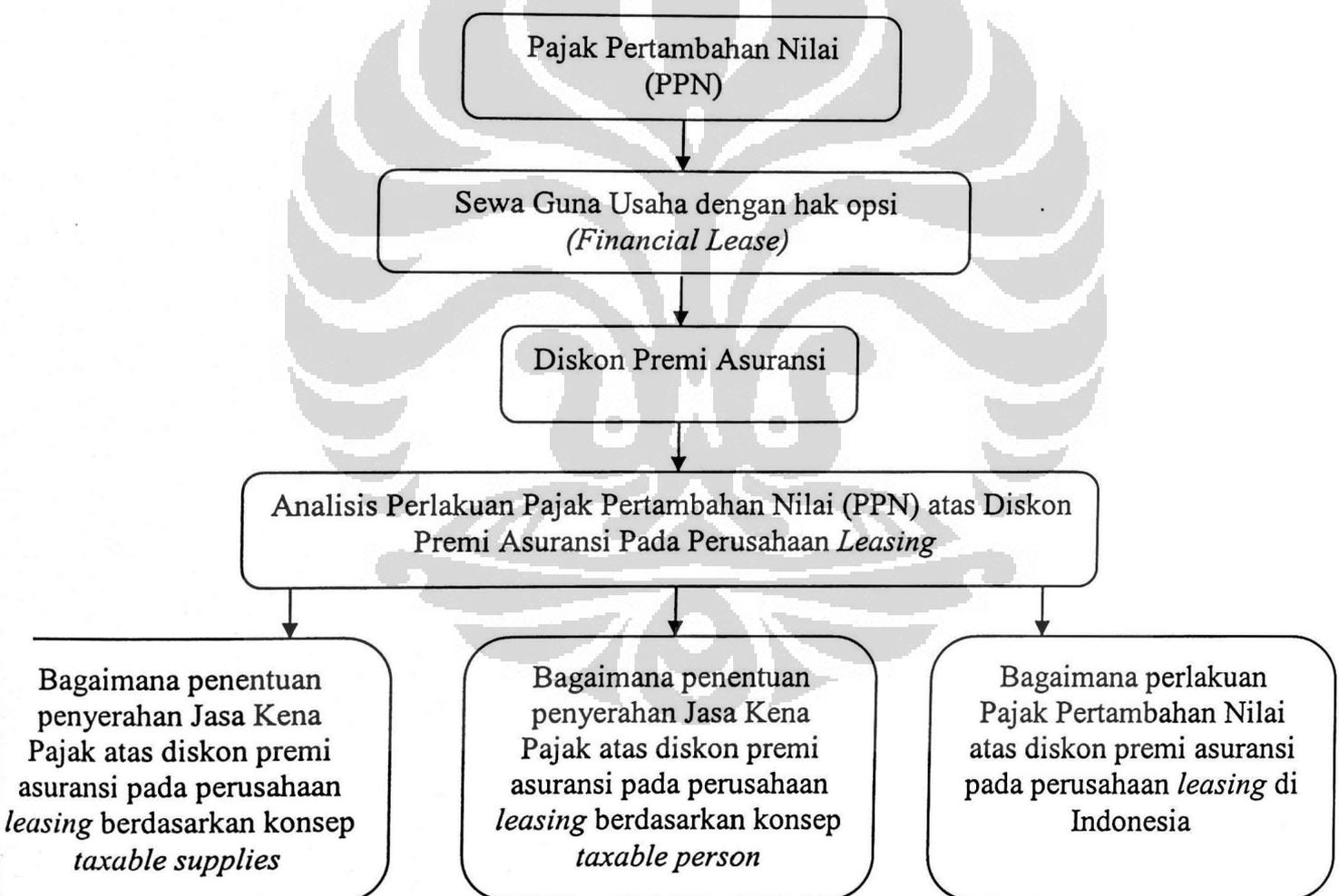
Premi adalah sesuatu yang diberikan sebagai hadiah atau derma atau sesuatu yang dibayarkan ekstra sebagai pendorong atau perangsang atau sebagai pembayaran bahan. Dalam asuransi premi adalah imbalan jasa atas jaminan dari penanggung kepada tertanggung sebagai ganti rugi yang diderita oleh tertanggung dan juga merupakan imbalan jasa atas jaminan perlindungan yang diberikan oleh penanggung kepada tertanggung berupa uang (*benefit*).

Klaim adalah bentuk ganti rugi dari penanggung kepada tertanggung. Kemampuan penanggung untuk membayar klaim juga merupakan pertimbangan bagi tertanggung pada saat menutup asuransi.

2.3 Alur Pikir

Berdasarkan teori-teori yang terdapat di dalam kerangka pemikiran, maka teori-teori tersebut dapat dirumuskan ke dalam suatu bagan alur pikir, sebagaimana tercantum di bawah ini:

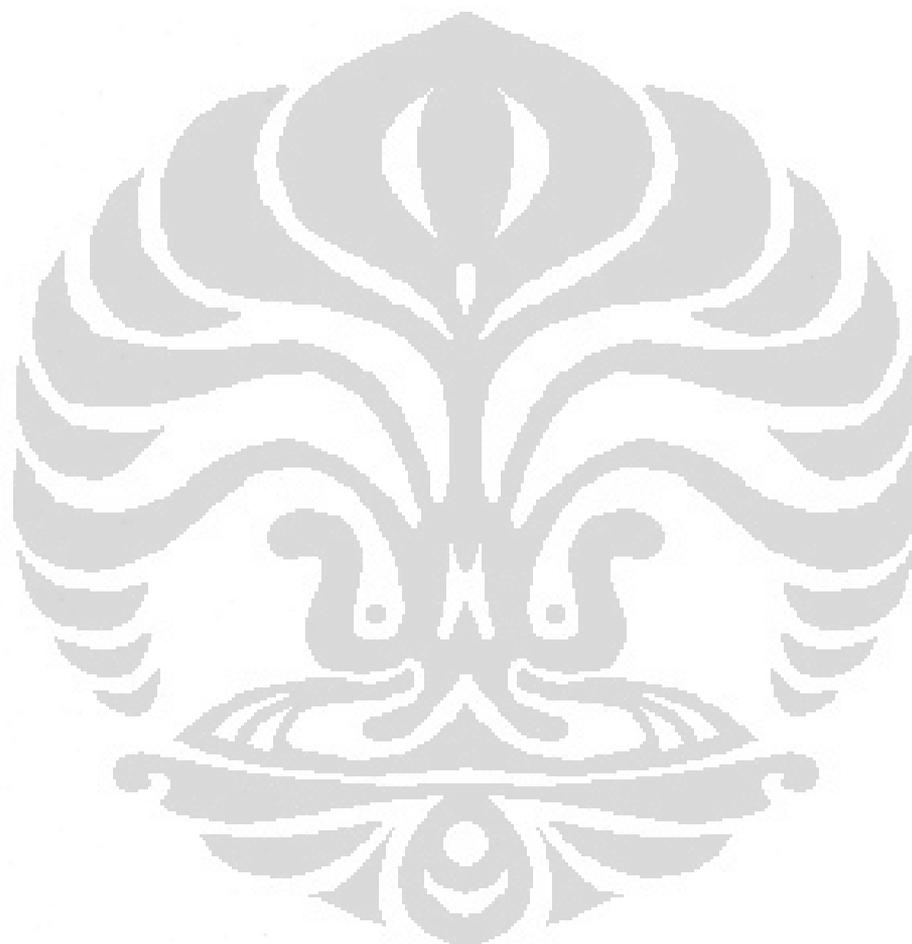
Gambar 2.1
Bagan Alur Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan *Leasing*



Sumber : diolah sendiri oleh peneliti

Kerangka pemikiran ini didasari oleh Pajak Pertambahan Nilai (PPN), dimana diatur mengenai Sewa Guna Usaha dengan hak opsi (*Financial Lease*). Pada transaksi tersebut melibatkan perusahaan asuransi untuk mencegah terjadinya kerugian. Dari transaksi tersebut terdapat diskon premi asuransi yang

diberikan oleh perusahaan asuransi kepada perusahaan *financial lease*. Terkait dengan adanya diskon premi asuransi tersebut, melatarbelakangi peneliti melakukan analisis Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing*. Agar dapat diketahui penentuan penyerahan Jasa Kena Pajak atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* berdasarkan konsep *taxable supplies*, konsep *taxable person* dan perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* di Indonesia.



BAB 3 METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Metode merupakan tata cara bagaimana suatu penelitian dilaksanakan. Metode penelitian merupakan penjelasan secara teknis mengenai metode-metode yang digunakan dalam suatu penelitian. Berdasarkan definisi tersebut, metode penelitian membahas mengenai keseluruhan cara suatu penelitian yang dilakukan di dalam penelitian, mencakup prosedur dan teknik.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif, yaitu :

"an inquiry process of understanding a social human problem based on building a complex, holistic picture, from with, words, reporting detailed views of informans and conducted in natural setting."
(Creswell, 2002, hal. 1).

Peneliti menggunakan pendekatan kualitatif, karena pendekatan ini merupakan upaya yang dilakukan berupa bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milahnya dalam satuan yang dapat dikelola, mensintesiskannya, mencari dan menemukan pola. Menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari, serta memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.

Penggunaan pendekatan kualitatif ini menjadikan informan sebagai sumber data dan ditujukan untuk memperoleh suatu pemahaman. Selain itu juga, penelitian ini berusaha melandaskan pemahaman atas suatu realitas sosial. Data-data yang diperoleh kemudian diolah untuk dapat memperoleh gambaran yang jelas dan pemahaman secara menyeluruh mengenai perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing*.

3.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan tujuannya

Tipe penelitian yang akan digunakan oleh peneliti adalah deskriptif (*descriptive research*).

“descriptive research present a picture of the specific details of situation, social setting, or relationship. The outcome of a descriptive study is a detailed picture of the subject.” (Neuman, 2000, hal. 30).

Pemilihan ini didasarkan atas pertimbangan, bahwa peneliti akan memberikan gambaran mengenai sebab-sebab terjadinya suatu gejala, situasi/kejadian dalam hal ini adalah mengenai perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing*. Selain alasan tersebut, pemilihan penelitian deskriptif ini didasarkan untuk mengeksplorasi dan mengklarifikasi mengenai suatu fenomena atau kenyataan sosial dengan jalan mendeskriptifkan sejumlah variabel yang berkenaan dengan masalah dan unit yang diteliti, serta merupakan jenis penelitian yang memberikan gambaran atau uraian atas suatu keadaan sejelas mungkin tanpa ada perlakuan terhadap objek yang diteliti. Hasil penelitian difokuskan pada memberikan gambaran secara objektif tentang keadaan sebenarnya dari objek yang diselidiki.

2. Berdasarkan manfaat penelitian

Penelitian ini dapat digolongkan sebagai jenis penelitian murni, dan memenuhi karakteristik penelitian murni, sebagai berikut:

- A. *Research problems and subjects are selected with a great deal of freedom;*
- B. *Research is judged by absolute norm of scientific rigor, and the highest standards of scholarship are sought; and*
- C. *The driving goal is to contribute to basic, theoretical knowledge.* (Creswell, 2002, hal. 21).

Penelitian murni dipilih oleh peneliti, karena merupakan penelitian dalam rangka pencarian terhadap suatu permasalahan, yang disebabkan adanya perhatian dan keingintahuan terhadap hasil suatu aktivitas. Penelitian murni lebih banyak digunakan di lingkungan akademik dan biasanya dilakukan dalam kerangka pengembangan dan implementasi ilmu pengetahuan. Penelitian ini dilakukan dalam kerangka akademis, tidak digunakan untuk menyelesaikan suatu permasalahan tertentu dan lebih ditujukan bagi pemenuhan kebutuhan peneliti.

3. Berdasarkan dimensi waktu.

Penelitian ini tergolong penelitian *cross sectional*.

“Most survey studies are in theory cross sectional, even though in practice it may take several weeks or months for interviewing to be

completed. Researchers observe at one point in time." (Bailey, 1999, hal. 36).

Peneliti memilih penelitian *cross sectional*, karena dilakukan hanya dalam satu waktu saja, meskipun wawancara dan informasi memerlukan waktu sampai dengan beberapa bulan, namun tetap dilakukan dalam tahun yang sama, yaitu tahun 2010.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan 2 (dua) metode pengumpulan data, yaitu:

1. Studi literatur (*Library Research*)

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah studi literatur dimana memiliki 3 (tiga) macam penggunaan literatur dalam penelitian kualitatif yaitu:

- A. *The literature is used to "frame" the problem in the introduction to the study, or*
- B. *The literature is presented in separate section as a "review of the literature", or*
- C. *The literature is presented in the study at the end, it becomes as a basis for comparing and contrasting findings of the qualitative study.* (Creswell, 2002, hal. 10).

Studi literatur dilakukan peneliti dengan membaca dan mengumpulkan data mulai dari Undang-undang Perpajakan, Peraturan Menteri Keuangan, buku-buku, majalah, surat kabar, bahan seminar, guna mendapatkan data sekunder dan tulisan-tulisan yang relevan dengan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini. Penelitian ini tidak terbatas pada pengumpulan data dan penyusunan data, tetapi meliputi analisis dan interpretasi tentang arti data itu, menjadi suatu wacana dan konklusi dalam berpikir logis, praktis dan teoritis.

2. Studi lapangan (*Field Research*)

Data primer dan sekunder dapat diperoleh melalui penelitian lapangan (*field research*), dilakukan dengan melakukan wawancara secara mendalam (*in depth interview*). Peneliti akan menggunakan pertanyaan terbuka dan melakukan *one by one interview*. Peneliti tidak membatasi pilihan jawaban informan, sehingga informan dalam penelitian ini dapat menjawab secara bebas dan lengkap

sesuai pendapatnya. Wawancara mendalam ini dilakukan kepada pihak-pihak yang kompeten dalam masalah teori umum perpajakan dan kebijakan pajak dan kenyataan di lapangan. Tujuan yang hendak dicapai dari adanya wawancara mendalam ini yaitu diperolehnya suatu gambaran yang menyeluruh tentang instrumen instrumen *supply side* dan implikasi terhadap kebijakan perpajakan.

3.4 Hipotesis Kerja

Hipotesis merupakan jawaban sementara peneliti terhadap penelitiannya sendiri. Dalam penelitian kualitatif, hipotesis tidak diuji, tetapi diusulkan (*suggested, recommended*) sebagai satu panduan dalam proses analisis data. Hipotesis dalam penelitian kualitatif terus menerus disesuaikan dengan data di lapangan. Hipotesis awal dalam penelitian ini adalah atas diskon premi asuransi yang diberikan oleh perusahaan asuransi kepada perusahaan *leasing* terutang Pajak Pertambahan Nilai (PPN), karena tidak termasuk dalam transaksi jasa *leasing* yang merupakan Jasa Tidak Kena Pajak.

3.5 Informan

Informan yaitu pemberi informasi atau sumber informasi dalam penelitian kualitatif. Informan yang dihadirkan dalam penelitian ini dapat digolongkan sebagai *key informant*, yang sengaja dipilih oleh peneliti. Pemilihan informan (*key informant*) pada penelitian difokuskan pada representasi atas masalah yang diteliti. Wawancara yang dilakukan kepada beberapa informan harus memiliki beberapa kriteria, yaitu :

1. *The informant is totally familiar with the culture and is in position to witness significant events makes a good informant;*
2. *The individual is currently involved in the field;*
3. *The person can spend time with the researcher; and*
4. *Non-analytic individuals make better informants. A non-analytic informant is familiar with and uses native folk theory or pragmatic common sense. (Neuman, 2000, hal. 394-395).*

Berdasarkan kriteria tersebut di atas, maka wawancara dilakukan kepada pihak-pihak yang terkait dengan permasalahan penelitian, diantaranya adalah :

A. Bagian Peraturan pada Direktorat Jenderal Pajak

Wawancara dilakukan dengan Heru Marhanto (Kepala Seksi Peraturan PPN Jasa, Peraturan Perpajakan 1, Direktorat Jenderal Pajak untuk memperoleh

informasi mengenai pelaksanaan pemungutan PPN atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing*. Peneliti memilih seksi tersebut, karena sesuai dengan tema skripsi yang diangkat, yaitu tentang Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

B. Pihak Asosiasi Perusahaan Pembiayaan

Wawancara dilakukan dengan Dennis Firmansjah selaku *advisor* dari Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia dan *secretary general* dari *Asian Financial Services Association*, untuk mengetahui relevansi perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi. Peneliti memilih asosiasi ini, karena asosiasi ini merupakan salah satu asosiasi perusahaan pembiayaan terbesar di Indonesia.

C. Pihak Wajib Pajak sebagai pelaksana

Wawancara dilakukan dengan Bapak AB selaku direktur PT XYZ *Finance* dan Ibu BC selaku direktur PT PQR *Finance*, untuk mengetahui relevansi perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi. Peneliti memilih PT XYZ *Finance* dan PT PQR *Finance*, karena merupakan salah satu perusahaan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) di Indonesia.

D. Pihak Akademisi

Wawancara dilakukan dengan Untung Sukardji, selaku akademisi perpajakan khususnya Pajak Pertambahan Nilai (PPN) untuk memperoleh informasi mengenai pandangan akademisi terhadap diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing*.

3.6 Site Penelitian

Penelitian ini memiliki ruang lingkup yang tidak hanya di satu *site* saja, melainkan di beberapa tempat yang dianggap berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan. Tempat-tempat tersebut di antaranya, yaitu: perusahaan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) dengan hak opsi (*financial lease*) dan Direktorat Jenderal Pajak.

3.7 Batasan Penelitian

Untuk mempersempit dan lebih memfokuskan permasalahan penelitian ini, maka peneliti membatasi penelitian ini pada perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing*, bukan bentuk pajak lain atau penyerahan jasa yang dilakukan perusahaan *leasing* tersebut. Perusahaan *leasing* dibatasi pada perusahaan *leasing* dengan hak opsi (*financial lease*).



BAB 4 GAMBARAN UMUM TENTANG PERUSAHAAN SEWA GUNA USAHA (LEASING)

4.1 Sejarah Perusahaan Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

Persaingan dalam dunia bisnis sangatlah pesat, namun terkendala pada suatu permasalahan yang cukup sering dihadapi oleh perusahaan-perusahaan, yaitu mengenai sumber pendanaan. Banyak perusahaan yang tidak mampu menyediakan sumber pendanaan, sehingga membutuhkan pendanaan yang berasal dari luar (*external*) demi perkembangan usahanya. Pada tahun 1974 terbit Surat Keputusan Bersama (SKB) Menteri Keuangan, Menteri Perindustrian, dan Menteri Perdagangan Republik Indonesia Nomor : KEP-122/MK/IV/2/1974; Nomor : 32/M/SK/2/1974; Nomor : 30/KPB/I/1974, tertanggal 7 Februari 1974 tentang Perijinan Usaha *Leasing*. Mengacu pada SKB tersebut, lembaga pembiayaan yang dikenal saat itu adalah *leasing*, karena hanya mengatur mengenai perijinan usaha *leasing*.

Perusahaan *leasing* mengalami perkembangan yang kemudian dibagi menjadi dua tahap, yaitu tahapan pertama sampai dengan tahun 1988 dan tahapan kedua setelah tahun 1988. Pada tahapan kedua inilah kemudian lembaga pembiayaan berkembang menjadi beberapa macam antara lain modal ventura, anjak piutang, kartu kredit dan pembiayaan konsumen. Pada tahapan ini, istilah *leasing* kemudian dikenal dengan sebutan Sewa Guna Usaha (SGU) sesuai dengan Keputusan Presiden Nomor 61 Tahun 1988 pasal 1 ayat 9 bahwa perusahaan Sewa Guna Usaha (*Leasing Company*) adalah badan usaha yang melakukan usaha pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal secara *finance lease* maupun *operating lease* untuk digunakan oleh Penyewa Guna Usaha selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala. Ditindaklanjuti dengan SK Menteri Keuangan No. 1251/KMK.013/1988, perusahaan pembiayaan adalah badan usaha yang didirikan khusus untuk melakukan kegiatan yang termasuk dalam bidang usaha lembaga pembiayaan.

Perkembangan perusahaan *leasing* relatif tertinggal dibandingkan yang lain, sebagai contoh adalah perbankan. Selama ini, perbankan menjadi lembaga yang paling konvensional dalam penyediaan dana atau modal. Bank menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk tabungan, deposito, giro, dan lain-lain.

Kemudian, menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pemberian pinjaman atau kredit yang harus dikembalikan dalam jangka waktu tertentu beserta dengan bunga dan biaya-biaya lain. Ada beberapa keterbatasan dalam mengajukan kredit pada bank, antara lain masalah prosedur permohonan pinjaman yang rumit, jumlah dana yang dipinjamkan dan lain-lain (Usman, 2001, hal. 45).

Keterbatasan dalam mendapatkan dana melalui bank ini menyebabkan pelaku usaha dan pemerintah harus mencari suatu alternatif yang dapat membantu dalam mendapatkan dana. Tentunya yang lebih cepat dan fleksibel. Hal inilah yang menyebabkan pelaku usaha kembali melirik lembaga pembiayaan yang dulu sempat tertinggal perkembangannya dibandingkan perbankan. Keberadaan lembaga pembiayaan sebagai alternatif bagi masyarakat dapat membantu dalam mendapatkan dana atau modal khususnya bagi pelaku usaha. Keterbatasan yang dimiliki bank dalam permohonan kredit merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi perkembangan lembaga pembiayaan. Lembaga Pembiayaan adalah salah satu bentuk usaha di bidang lembaga keuangan non bank yang mempunyai peranan sangat penting dalam pembiayaan dan pengelolaan salah satu sumber dana pembangunan di Indonesia (Rachmat, 2004, hal. 1).

Kegiatan lembaga pembiayaan dilakukan dalam bentuk penyediaan dana dan/atau barang modal dengan tidak menarik dana secara langsung dari masyarakat melalui deposito, tabungan, giro, dan surat sanggup bayar. Kegiatan lembaga pembiayaan adalah melakukan kegiatan usaha Sewa Guna Usaha (*leasing*), Anjak Piutang, Kartu Kredit, dan Pembiayaan Konsumen. Peningkatan yang terjadi pada perusahaan pembiayaan juga mempengaruhi pada perkembangan perusahaan *leasing*.

4.2 Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

4.2.1 Pengertian Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

Terdapat berbagai macam definisi mengenai Sewa Guna Usaha (*Leasing*) dari berbagai literatur.

Definisi-definisi tersebut antara lain:

“a conveyance of land or of the use of building or a part of building from one person (lessor) to another (lessee) for specified period of

time, in return for rent or other compensation." (Kohler and Louis, 1983, hal. 125).

"a lease is a contractual agreement between a lessor and a lessee that conveys to the lessee the right to use a specific property (real or personal), owned by the lessor, for a specific period of time in return for stipulated and generally periodic cash payments (rents)." (Kieso and Weygant, 1983, hal. 975).

Di Indonesia *leasing* diterjemahkan dengan istilah Sewa Guna Usaha sejak tahun 1988. Istilah *leasing* sebenarnya berasal dari Bahasa Inggris *to lease* yang artinya menyewakan. Namun, *leasing* tidaklah semata-mata sama dengan sewa menyewa yang kita kenal selama ini. Beberapa literatur mendefinisikan *leasing* atau Sewa Guna Usaha sebagai suatu perjanjian antara 2 (dua) pihak, yaitu satu pihak disebut *lessor*, pemilik harta yang menyerahkan hak untuk memakai harta tersebut kepada pihak lain yang disebut *lessee* (R. Mansury, 1999, hal. 52). Perjanjian untuk suatu jangka waktu tertentu yang disebut *lease term*. *Lease term* mencakup suatu periode tertentu di mana aktiva tersebut disewakan kepada pihak lain. Dalam dunia bisnis, *leasing* merupakan bentuk pembiayaan perusahaan berupa penyediaan barang modal yang digunakan untuk menjalankan kegiatan usahanya dengan membayar sewa selama jangka waktu tertentu (Muhammad dan Muniarti, 2004, hal. 201).

Dalam pengertian yang sederhana, Sewa Guna Usaha (*Leasing*) adalah suatu kegiatan pembiayaan dalam bentuk penyediaan barang modal baik melalui Sewa Guna Usaha dengan hak opsi (*financial lease*) maupun tanpa hak opsi (*operating lease*) untuk dipergunakan oleh *lessee* selama jangka waktu tertentu berdasarkan pembayaran secara berkala.

4.2.2 Ciri-ciri

Pada umumnya Sewa Guna Usaha (*Leasing*) lebih luas daripada sewa menyewa biasa dengan ciri-ciri sebagai berikut:

A. Objek Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

Barang yang menjadi objek perjanjian Sewa Guna Usaha (*Leasing*) disini meliputi segala macam barang modal mulai dari pesawat terbang hingga mesin-mesin dan komputer untuk keperluan kantor. Objek pembiayaan *leasing* harus berbentuk barang modal, di mana pengertian barang modal adalah setiap aktiva berwujud, termasuk tanah sepanjang di atas tanah tersebut melekat aktiva tetap

berupa bangunan, dan tanah serta aktiva dimaksud merupakan satu kepemilikan, yang mempunyai masa manfaat lebih dari 1 (satu) tahun dan digunakan secara langsung untuk menghasilkan, atau meningkatkan, atau memperlancar produksi dan distribusi barang atau jasa oleh *lease*.

B. Pembayaran secara berkala dalam jangka waktu tertentu

Pembayaran *leasing* dilakukan secara berkala sesuai kesepakatan antara pihak yang memberikan pembiayaan barang modal (*lessor*) dengan pihak yang menyewagunahgunakan barang modal tersebut (*lessee*). Pembayaran atas Sewa Guna Usaha (*Leasing*) dapat dilakukan setiap bulan, setiap kuartal, setiap setengah tahun sekali ataupun setiap tahun.

C. Nilai sisa atau *residual value*

Dalam kesepakatan transaksi *financing lease* ditentukan jumlah nilai sisa atas objek Sewa Guna Usaha (*Leasing*) pada akhir masa perjanjian. Sedangkan perjanjian sewa – menyewa tidak mengenal hal ini.

D. Hak opsi bagi *lessee*

Pada akhir masa Sewa Guna Usaha (*Leasing*), *lessee* (penyewa) memiliki hak untuk menentukan apakah dia ingin membeli objek *leasing* dengan harga sebesar nilai sisa atau dapat mengembalikan ke pihak *lessor*.

Dalam prakteknya kontrak antara *lessee* dan *lessor* adalah sebagai berikut:

1. *Lessor* sebagai pemilik objek *leasing* yang memiliki umur maksimum sama dengan masa ekonomis barang;
2. *Lessee* wajib bayar secara berkala atas harga objek *leasing* dengan jangka waktu tertentu (*lease payment* : biaya perolehan + tingkat keuntungan yang diinginkan *lessor*);
3. *Lessor* tidak dapat sepihak mengakhiri kontrak;
4. Biaya pemeliharaan dan lain-lain ditanggung oleh *lessee*; dan
5. Pada akhir masa kontrak, *lessee* memiliki hak opsi untuk membeli objek *leasing* sesuai nilai sisa dengan syarat-syarat yang telah disepakati.

E. Pihak – pihak terkait

Pihak-pihak yang terkait dengan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) ada 3 (tiga) pihak.

1. *Lessor*, yakni pihak yang memberikan pembiayaan dengan cara Sewa Guna Usaha (*Leasing*) kepada pihak yang membutuhkan. *Lessor* dapat berupa perusahaan pembiayaan yang bersifat *multi finance*, dan dapat pula berupa perusahaan yang khusus bergerak di bidang Sewa Guna Usaha (*Leasing*). *Lessor* bertujuan untuk mendapatkan kembali biaya yang telah dikeluarkan untuk membiayai penyediaan barang modal dengan memperoleh keuntungan (*financial lease*) atau memperoleh keuntungan dari penyediaan barang modal dan pemberian jasa pemeliharaan serta pengeoperasian barang modal (*operating lease*).
2. *Lessee*, yakni pihak yang memerlukan barang modal atau pengguna barang modal yang dapat memiliki hak opsi pada akhir kontrak Sewa Guna Usaha. Barang modal yang dibiayai *lessor* tersebut kemudian diserahkan penguasaannya kepada dan untuk digunakan *lessee* dalam menjalankan kegiatan usahanya. Pada akhir jangka waktu kontrak Sewa Guna Usaha, *lessee* mengembalikan barang modal kepada *lessor* (*operating lease*), kecuali jika ada hak opsi untuk membeli barang modal dengan harga berdasarkan nilai sisa (*residual value*).
3. *Supplier*, yakni pihak yang menyediakan barang modal yang pembayarannya dilakukan oleh *lessor* untuk kepentingan *lessee* (Soekardi dan Eddy, 1990, hal. 15).

F. Perjanjian *Leasing*

Usaha *leasing* selalu dilakukan dengan menggunakan suatu perjanjian antara *lessor* dan *lessee*. Perjanjian tersebut memiliki definisi sebagai berikut:

“setiap transaksi Sewa Guna Usaha wajib diikat dalam suatu perjanjian Sewa Guna Usaha (*Lease Agreement*). Perjanjian Sewa Guna Usaha wajib dibuat dalam bahasa Indonesia dan apabila dipandang perlu dapat diterjemahkan ke dalam bahasa asing.” (KMK Nomor : 1169/KMK.01/1991).

Perjanjian ini memiliki fungsi sebagai pengikat antara *lessor* dan *lessee* mengenai hal-hal yang disepakati dalam transaksi pembiayaan tersebut. Perjanjian pembiayaan ini berisi tentang kesepakatan mengenai jangka waktu kontrak yang sama dengan masa kegunaan barang-barang modal secara ekonomis. Pihak *lessor* tanpa melepaskan hak miliknya wajib menyerahkan seluruh manfaat atas

penggunaan barang modal secara hukum kepada pihak *lessee*, dan pihak *lessee* berkewajiban melakukan pembayaran secara berkala disertai hak opsi untuk membeli barang-barang tersebut atau memperpanjang jangka waktu *leasing* berdasarkan nilai sisa yang telah disepakati bersama atau mengembalikan barang tersebut kepada pihak *lessor*.

Suatu perjanjian *leasing* yang lengkap paling tidak harus memuat hal-hal mengenai subjek perjanjian *finance lease*, objek perjanjian, jangka waktu, imbalan jasa *lease* serta cara pembayarannya, hak opsi bagi *lessee*, kewajiban perpajakan, penutupan asuransi, tanggung jawab atas objek perjanjian *lease*, akibat kejadian lalai dan akibat rusak atau hilangnya objek perjanjian *lease* (Weston and Brigham, 1997, hal. 346).

4.2.3 Klasifikasi Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

Dilihat dari segi transaksi yang terjadi antara *lessor* dan *lessee*, maka Sewa Guna Usaha dibedakan menjadi 2 (jenis), yaitu:

A. *Operating Lease*.

Operating Lease adalah transaksi Sewa Guna Usaha (*Leasing*) tanpa adanya opsi dari pihak *lessee* untuk membeli objek Sewa Guna Usaha (*Leasing*) setelah masa kontrak Sewa Guna Usaha (*Leasing*) berakhir melainkan *lessee* hanya berhak menggunakan barang modal selama jangka waktu kontrak. Dalam prakteknya, pihak *lessor* sengaja membeli barang modal pada *supplier* dan selanjutnya disewakan kepada pihak *lessee*. *Lessee* kemudian membayar sewa secara berkala yang jumlahnya tidak meliputi keseluruhan biaya perolehan dan bunga (*non pull pay out lease*). *Lessor* menanggung segala risiko ekonomis dan pemeliharaan atas barang-barang yang di Sewa Guna Usaha (*Leasing*). Pada akhir masa kontrak, *lessee* berkewajiban mengembalikan objek Sewa Guna Usaha (*Leasing*) pada pihak *lessor*. Dalam *operating lease*, *lessee* biasanya dapat membatalkan perjanjian kontrak Sewa Guna Usaha (*Leasing*) sewaktu-waktu.

B. *Finance Lease*

Finance Lease adalah perjanjian Sewa Guna Usaha (*Leasing*) dimana pihak *lessee* pada akhir masa kontrak memiliki hak opsi untuk membeli objek Sewa Guna Usaha (*Leasing*) berdasarkan nilai sisa yang disepakati, atau mengembalikannya kepada *lessor*, atau memperpanjang masa kontrak sesuai

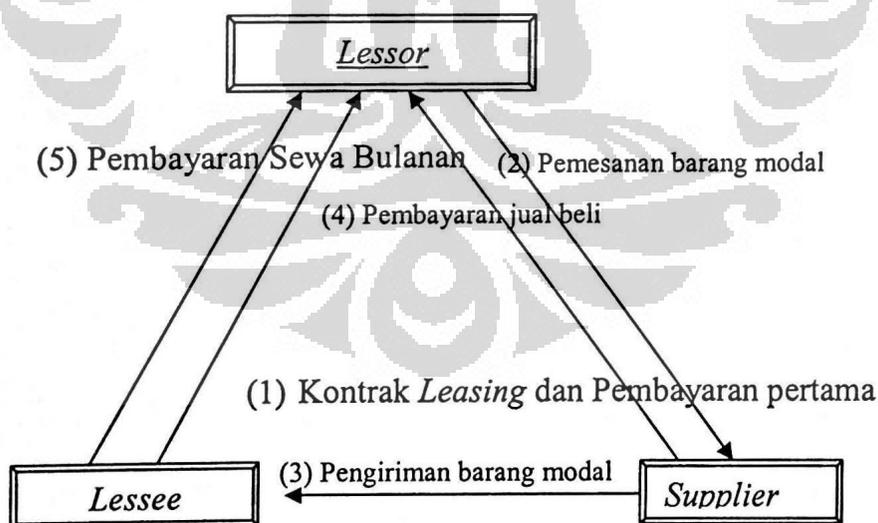
dengan syarat-syarat yang telah disetujui bersama. Selama masa sewa, *lessee* membayar sewa secara berkala dari jumlah seluruhnya ditambah dengan pembayaran nilai sisa (*full pay out*), sehingga bentuk pembiayaan ini disebut juga *full pay out lease* atau *capital lease*. *Finance lease* sendiri dapat dibagi kedalam beberapa jenis diantaranya:

1. *Direct Finance Lease*.

Direct finance lease adalah transaksi Sewa Guna Usaha (*Leasing*) dimana *lessor* membeli suatu barang atas permintaan pihak *lessee* dan sekaligus menyewagunakannya barang tersebut kepada *lessee*. Dalam *finance lease*, *lessee* sebelumnya tidak memiliki barang modal, dan pembelian barang oleh *lessor* semata-mata atas kebutuhan *lessee* dengan penentuan spesifikasi, harga dan *supplier* dilakukan oleh *lessee*. Jadi tujuan utama *lessee* adalah semata-mata untuk mendapatkan pendanaan bagi proses produksi dan meningkatkan kapasitas produksi. Dengan kata lain, *lessee* berhubungan langsung dengan *supplier*. Penyerahan barang langsung kepada *lessee* tidak melalui *lessor*, tetapi pembayaran harga secara angsuran dilakukan langsung kepada *lessor*.

Gambar 4.1

Direct Finance Lease



Sumber : diolah sendiri oleh peneliti

2. *Sale and Lease Back*.

Sale and Lease Back adalah transaksi Sewa Guna Usaha (*Leasing*), dimana pihak *lessee* membeli lebih dahulu atas nama sendiri barang modal (impor atau ex-impor) termasuk membayar bea masuk dan bea impor lainnya. Kemudian

barang modal tersebut dijual kepada *lessor* dan selanjutnya diserahkan kembali kepada *lessee* untuk digunakan bagi keperluan usahanya sesuai dengan jangka waktu kontrak Sewa Guna Usaha (*Leasing*). Tujuan *lessee* menggunakan bentuk ini untuk memperoleh dana tambahan modal kerja, yang tadinya ditanggung sendiri lalu dialihkan melalui kontrak Sewa Guna Usaha (*Leasing*). Bentuk ini banyak digunakan di Indonesia akibat masalah kesulitan impor barang modal terutama mengenai perizinan, bea masuk, pajak impor, yang banyak makan biaya.

Gambar 4.2



Sumber : diolah sendiri oleh peneliti

3. *Leveraged Lease*.

Leverage lease merupakan bagian dari *finance lease* yang disamping melibatkan *lessor* dan *lessee* juga melibatkan kreditor jangka panjang dalam membiayai Sewa Guna Usaha (*Leasing*). Pembiayaan yang dilakukan oleh *lessor* relatif sedikit, sedangkan sisanya yang merupakan pembiayaan terbesar dilakukan oleh kreditor tersebut. *Lessor* bertanggung jawab langsung pada kreditor sesuai dengan jumlah pembiayaannya.

Gambar 4.3



Sumber : diolah sendiri oleh peneliti

4. *Syndicated Lease*.

Syndicated lease adalah pembiayaan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) yang dilakukan oleh lebih dari satu *lessor* atas suatu objek Sewa Guna Usaha (*Leasing*).

Syndicated lease biasanya dilakukan, karena pihak *lessor* tidak mampu membayar sendiri keperluan barang modal yang dibutuhkan *lessee* karena alasan tidak memiliki kemampuan pendanaan dan untuk menyebarkan risiko. Oleh karena itu, maka beberapa *leasing companies* mengadakan kerja sama membiayai barang modal yang dibutuhkan *lessee*. Dalam pelaksanaannya, satu *leasing company* bertindak sebagai *coordinator of leasing companies* menghadapi *lessee* dan juga pihak *supplier*.

5. *Cross Border Lease*.

Cross border lease adalah transaksi Sewa Guna Usaha (*Leasing*) yang dilakukan diluar batas suatu negara. Sewa Guna Usaha (*Leasing*) jenis ini sering disebut dengan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) internasional karena *lessor* dan *lessee* masing-masing berdomisili di negara yang berbeda.

6. *Vendor Lease*.

Vendor lease adalah model Sewa Guna Usaha (*Leasing*) dimana *dealer* memberikan fasilitas Sewa Guna Usaha (*Leasing*) kepada pembeli barang (yang berperan sebagai *lessee*) untuk kemudian pembayaran atas barang tersebut dilakukan oleh *lessor* kepada *vendor/dealer*. *Lessee* dapat melakukan pembayaran kepada pihak *lessor* langsung atau melalui *vendor* (Dahlan Siamat, 2006, hal. 363).

4.2.4 Jaminan Tambahan dalam Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

Walaupun pada prinsipnya perusahaan pembiayaan tidak berorientasi pada jaminan (*noncollateral basis*) namun dalam praktek *leasing*, pihak *lessor* tidak cukup puas dengan perjanjian *leasing* (kadang-kadang diikuti pula dengan perjanjian pengakuan utang) saja. Tetapi, dalam mendapatkan fasilitas *leasing*, pihak *lessor* akan meminta jaminan tambahan untuk menjamin kelancaran dan ketertiban pembayaran utang (*lease rental*) serta mencegah timbulnya kerugian bagi *lessor* apabila pihak *lessee* tidak memenuhi perjanjian *leasing* yang disepakati. Maka pihak *lessor* dapat meminta jaminan tambahan dari *lessee*, seperti:

- a. Penanggungan, yang terdiri dari:
 - 1) Jaminan pribadi
 - 2) Jaminan perusahaan

b. *Cross guarantee*

Beberapa perusahaan yang tergabung dalam satu grup yang saling tanggung-menanggung dalam pemberian jaminan.

c. Jaminan kebendaan

Jaminan kebendaan, yaitu berupa barang-barang milik *lessee* yang tidak menjadi objek *lease*, penggadaian saham-saham serta barang bergerak lainnya, hipotik atas tanah dan harta tidak bergerak lainnya, serta penyerahan tagihan-tagihan uang untuk waktu sekarang dan di masa yang akan datang.

d. *Security deposit*

Berupa jaminan uang yang didepositokan yang dijaminan kepada *lessor*.

e. Jaminan asuransi

Suatu asuransi yang menunjuk *lessor* sebagai pihak yang paling berhak menerima pembayaran uang asuransi jika terjadi kerusakan atau barang hilang.

Dalam praktiknya, tidak semua jaminan tambahan itu dipergunakan dalam perjanjian *leasing*, hal ini tergantung dari kebijakan manajemen perusahaan *leasing* yang bersangkutan.

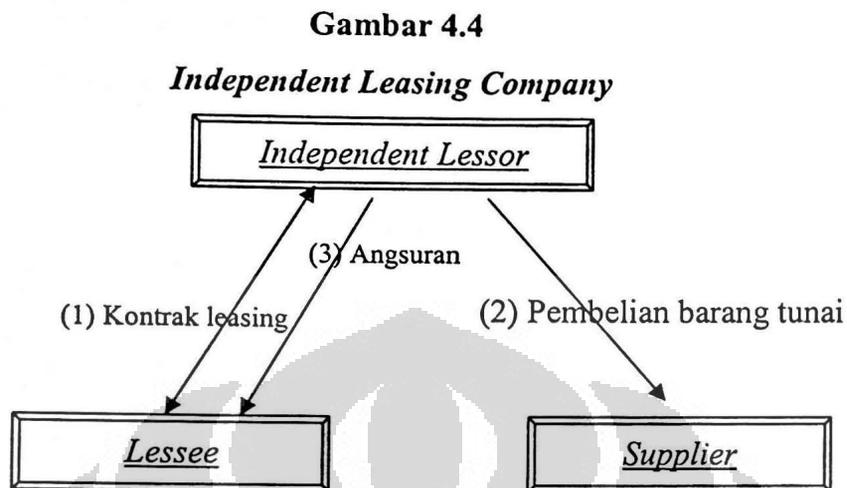
4.3 Klasifikasi Perusahaan Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

Definisi dari perusahaan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) adalah perusahaan yang memberikan jasa dalam bentuk penyewaan barang-barang modal atau alat-alat produksi dalam jangka waktu menengah atau panjang di mana pihak menyewa (*lessee*) harus membayar sejumlah uang secara berkala yang terdiri dari nilai penyusutan yang terjadi pada Sewa Guna Usaha (*Leasing*) dengan hak opsi setelah hak opsi digunakan ditambah dengan bunga, biaya-biaya lain serta profit yang diharapkan *lessor* (Marpaung C.D, 1985, hal. 1). Dalam melakukan pembiayaan Sewa Guna Usaha (*Leasing*), terdapat 3 (tiga) jenis perusahaan yang menerapkan sistem Sewa Guna Usaha (*Leasing*) dalam operasinya, yaitu

A. *Independent Leasing Company*

Independen leasing company adalah perusahaan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) yang berdiri sendiri tidak memiliki hubungan struktural dengan

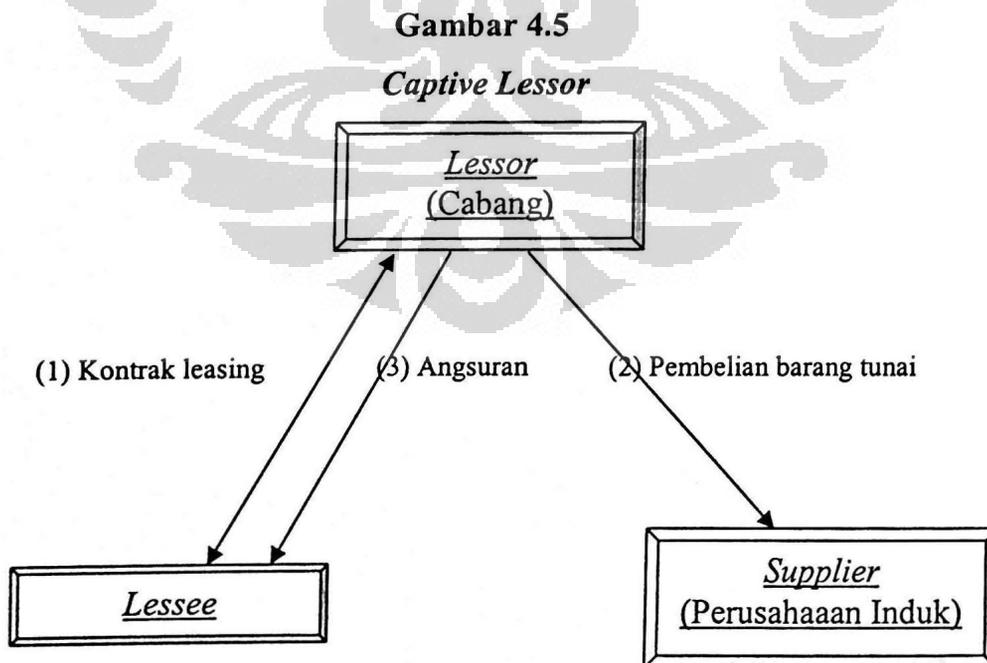
suppliernya dapat membeli barang dari berbagai *supplier* untuk kemudian di *lease*-kan kepada pihak pemakai (*lessee*).



Sumber : diolah sendiri oleh peneliti

B. *Captive Lessor*

Dalam *captive lessor*, antara *lessor* dan *supplier* memiliki hubungan struktural. Biasanya *Supplier* sengaja mendirikan perusahaan Sewa Guna Usaha (*Leasing*) untuk membiayai produk-produknya demi meningkatkan penjualan barang modalnya.



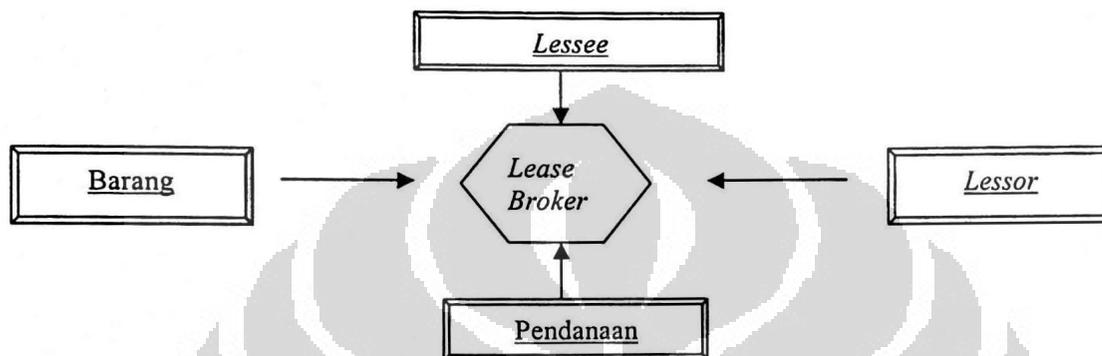
Sumber : diolah sendiri oleh peneliti

C. Lease Broker

Broker leasing adalah perusahaan yang berusaha mempertemukan pihak-pihak berkepentingan dalam transaksi Sewa Guna Usaha (*Leasing*). *Broker leasing* tidak memiliki barang maupun peralatan sendiri dalam operasi Sewa Guna Usaha (*Leasing*) yang mengatasnamakan dirinya.

Gambar 4.6

Lease Broker



Sumber : diolah sendiri oleh peneliti

BAB 5

ANALISIS PERLAKUAN PAJAK PERTAMBAHAN NILAI ATAS DISKON PREMI ASURANSI PADA PERUSAHAAN *LEASING*

5.1 Penentuan Penyerahan Jasa Kena Pajak atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan *Leasing* Berdasarkan Konsep *Taxable Supplies*

Penentuan penyerahan Jasa Kena Pajak (JKP) harus terlebih dahulu memahami makna dari penyerahan jasa itu sendiri dengan mengaitkan konsep mengenai *supply of services* yang merupakan sub-bagian dari konsep *taxable supplies*. *Supply of services* sangat erat kaitannya dengan *supply of goods*, dimana keterkaitannya terutama adalah dalam mendefinisikan masing-masing konsep tersebut. Karena, dalam mendefinisikan kedua konsep tersebut tidak dapat dipisahkan satu sama lain. Beberapa penjelasan para ahli mengenai definisi kedua konsep tersebut saling terkait, dimana *supply of services* didefinisikan sebagai penyerahan yang tidak termasuk dalam *supply of goods*. Untuk dapat mengetahui penyerahan yang dilakukan termasuk dalam kategori *supply of services* atau tidak, maka terlebih dahulu harus dipahami konsep mengenai *supply of goods* terutama kriterianya. Jika, penyerahan yang dilakukan tidak termasuk dalam kriteria *supply of goods*, maka termasuk dalam *supply of services*. Kriteria yang paling mendasar adalah jenis dari penyerahan yang dilakukan, jika penyerahan yang dilakukan adalah bukan dalam bentuk barang, maka secara otomatis penyerahan tersebut tidak masuk dalam kategori *supply of goods*, tetapi *supply of services*.

Jika, dikatakan bahwa *supply of services* adalah segala penyerahan yang tidak termasuk dalam *supply of goods*, maka untuk semua *supply of services* dikenakan atau tidak Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Karena, *supply of goods* pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah untuk semua penyerahan barang baik dengan disertai pengalihan hak kepemilikan atau tidak. Hal ini yang membuat perlunya untuk membedakan antara barang dan jasa, karena peraturan penentuan lokasi dan waktu dari sebuah penyerahan jasa berbeda dari sebuah penyerahan barang. Selain itu, peraturan mengenai *self-supply* diterapkan pada barang dan bukan jasa.

Secara lebih rinci *taxable of services* didefinisikan sebagai penyerahan atas setiap kegiatan yang dilakukan sebagai bentuk pelayanan kepada pihak lain

dengan suatu perikatan atau perbuatan hukum yang dapat menyebabkan ketersediaan dalam penggunaan suatu barang atau fasilitas atau kemudahan atau hak di dalam daerah pabean. Selain itu, setiap kegiatan yang dilakukan dalam rangka menghasilkan suatu barang yang disebabkan oleh adanya suatu permintaan yang sudah disiapkan bahan dan petunjuknya oleh pemesan, juga merupakan kategori jasa. Tidak hanya penyerahan atas barang yang dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), tetapi juga penyerahan atas jasa.

Tidak semua penyerahan atas jasa dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), karena harus melihat kriteria dari *taxable supplies*. Jika, memang penyerahan jasa tersebut memenuhi kriteria *taxable supplies*, maka atas penyerahan jasa tersebut dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Seperti di Indonesia terdapat syarat-syarat yang harus dipenuhi dalam menentukan pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas penyerahan jasa yang dilakukan, sebagaimana diatur dalam Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 8 tahun 1983 yang sudah mengalami beberapa kali perubahan, yaitu Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 11 tahun 1994, Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 18 tahun 2000 dan perubahan terakhir adalah Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 42 tahun 2009, pada penjelasan Pasal 4 ayat (1) huruf c, antara lain disebutkan:

- a. Jasa yang diserahkan merupakan Jasa Kena Pajak;
- b. Penyerahan dilakukan di dalam Daerah Pabean; dan
- c. Penyerahan dilakukan dalam kegiatan usaha atau pekerjaannya. Termasuk dalam pengertian penyerahan Jasa Kena Pajak adalah Jasa Kena Pajak yang dimanfaatkan untuk kepentingan sendiri dan/atau yang diberikan secara cuma-cuma.

Selain itu, untuk dapat menentukan penyerahan jasa yang dilakukan merupakan Jasa Kena Pajak atau bukan sebagaimana syarat pertama dalam pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas penyerahan jasa, maka perlu melihat aturan mengenai jenis jasa yang tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Dimana diatur dalam Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 8 tahun 1983 yang sudah mengalami beberapa kali perubahan, yaitu Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 11 tahun 1994, Undang-undang Pajak

Pertambahan Nilai (PPN) No. 18 tahun 2000 dan perubahan terakhir adalah Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 42 tahun 2009, pada Pasal 4A ayat (3), yaitu:

- a. Jasa pelayanan kesehatan medik;
- b. Jasa pelayanan sosial;
- c. Jasa pengiriman surat dengan perangko;
- d. Jasa keuangan;
- e. Jasa asuransi;
- f. Jasa keagamaan;
- g. Jasa pendidikan;
- h. Jasa kesenian dan hiburan;
- i. Jasa penyiaran yang tidak bersifat iklan;
- j. Jasa angkutan umum di darat dan di air serta jasa angkutan udara dalam negeri yang menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari jasa angkutan udara luar negeri;
- k. Jasa tenaga kerja;
- l. Jasa perhotelan;
- m. Jasa yang disediakan oleh Pemerintah dalam rangka menjalankan pemerintahan secara umum;
- n. Jasa penyediaan tempat parkir;
- o. Jasa telepon umum dengan menggunakan uang logam;
- p. Jasa pengiriman uang dengan wesel pos; dan
- q. Jasa boga atau katering;

Jenis jasa yang dilakukan oleh perusahaan Sewa Guna Usaha (*leasing*) dengan hak opsi adalah merupakan jenis jasa yang tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), sebagaimana diatur dalam Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 8 tahun 1983 yang sudah mengalami beberapa kali perubahan, yaitu Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 11 tahun 1994, Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 18 tahun 2000 dan perubahan terakhir adalah Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 42 tahun 2009, pada penjelasan Pasal 4A ayat (3) huruf d. Perusahaan *leasing* (*lessor*) memberikan jasa pembiayaan atas suatu barang modal kepada pihak yang

memerlukan pembiayaan (*lessee*). *Lessee* memerlukan pembiayaan dari perusahaan *leasing* (*lessor*), karena tidak mempunyai cukup dana untuk membeli barang modal yang dibutuhkan. Pemberian pembiayaan yang diberikan oleh perusahaan *leasing* (*lessor*) kepada *lessee* adalah dengan membiayai terlebih dahulu pembelian barang modal atas permintaan *lessee*. Kemudian *lessee* akan melakukan pembayaran *leasing* secara berkala, sesuai dengan perjanjian yang sudah disepakati oleh perusahaan *leasing* (*lessor*) dan *lessee*.

Barang modal yang menjadi objek perjanjian *leasing* sangat rentan terhadap risiko kerugian yang disebabkan oleh hal-hal di luar kehendak perusahaan *leasing* (*lessor*) maupun *lessee*, seperti risiko kecelakaan, kerusakan, kehilangan dan kejadian yang menimbulkan hilangnya hak atau menimbulkan kewajiban *financial* yang tidak dapat dipastikan lebih dahulu oleh siapapun. Maka, untuk menjamin penggantian barang modal tersebut, perusahaan *leasing* (*lessor*) mewajibkan *lessee* untuk mengasuransikan dan membayar premi asuransi atas barang modal dari risiko yang tidak diinginkan tersebut. Namun, dalam asuransi ini, *lessee* tidak berhubungan langsung dengan perusahaan asuransi, tetapi melalui perusahaan *leasing* (*lessor*). Pembayaran premi asuransinya adalah dari *lessee* diberikan kepada perusahaan *leasing* (*lessor*), kemudian perusahaan *leasing* (*lessor*) akan membayarkan kepada perusahaan asuransi. Begitu pula bila terjadi klaim asuransi, maka pembayaran klaim asuransi yang dibayarkan oleh perusahaan asuransi tidak langsung diberikan kepada *lessee*, tetapi melalui perusahaan *leasing* (*lessor*). Dari penggambaran tersebut, nampak bahwa perusahaan *leasing* (*lessor*) bertindak sebagai perantara antara *lessee* dengan perusahaan asuransi dengan kata lain perusahaan *leasing* (*lessor*) bertindak sebagai agen/broker asuransi.

Biasanya perusahaan *leasing* (*lessor*) akan memberikan rekomendasi kepada *lessee* dalam memilih perusahaan-perusahaan asuransi yang sudah menjadi rekanan perusahaan *leasing* (*lessor*). Perusahaan asuransi yang menjadi rekanan dari perusahaan *leasing* (*lessor*), biasanya memberikan harga khusus berupa potongan harga atau diskon dari harga premi asuransi yang seharusnya dibayarkan. Pemberian diskon premi asuransi ini terjadi tidak hanya pada satu perusahaan *leasing* (*lessor*), tetapi terjadi pada sebagian besar perusahaan *leasing*

(*lessor*). Diskon premi asuransi ini terlihat sebagai komisi yang diberikan oleh perusahaan asuransi kepada perusahaan *leasing (lessor)* atas jasa perantara yang diberikan. Perusahaan *leasing (lessor)* dengan perusahaan-perusahaan asuransi yang menjadi rekanannya, terikat dalam suatu perjanjian kerjasama penutupan asuransi. Dalam perjanjian tersebut, perusahaan *leasing (lessor)* adalah pihak yang mewakili *lessee* dengan ketentuan dan syarat-syarat yang telah disepakati bersama. Pelaksanaan penutupan asuransi yang terjadi pada suatu perusahaan *leasing (lessor)* dan perusahaan asuransi akan berbeda baik dengan perusahaan *leasing (lessor)* yang lainnya maupun dengan perusahaan asuransi lainnya. Sebagai contoh, pelaksanaan penutupan asuransi yang terdapat dalam perjanjian penutupan asuransi antara PT XYZ Finance dengan perusahaan asuransi ISM Insurance dengan objek pertanggung jawaban adalah kendaraan bermotor roda empat atau lebih, yaitu sebagai berikut:

1. Untuk permintaan penutupan asuransi, pihak pertama (*lessor*) mengisi dan menandatangani Surat Permohonan Penutupan Asuransi (SPPA), kemudian mengirimkannya melalui faksimili kepada pihak kedua (perusahaan asuransi), kemudian mengkonfirmasi dengan menandatangani dan mengirim kembali dengan faksimili pada hari yang sama atau paling lambat satu hari kerja berikutnya;
2. Penutupan asuransi mulai berlaku sesuai dengan jangka waktu pertanggung jawaban yang tercantum pada Surat Permohonan Penutupan Asuransi (SPPA) hanya jika telah memperoleh konfirmasi tertulis dari pihak kedua (perusahaan asuransi);
3. Bilamana diperlukan, pihak kedua (perusahaan asuransi) mempunyai hak untuk memeriksa secara langsung objek asuransi untuk menentukan besarnya tarif yang dikenakan dan hal-hal lain yang berkaitan dengan tata cara penutupan asuransi;
4. a. Pada setiap polis asuransi, pihak kedua (perusahaan asuransi) akan melekatkan/memberlakukan klausul *leasing (leasing clause)*.
b. Pada setiap polis asuransi, nama tertanggung yang tercantum adalah “pihak pertama (*lessor*) qq nama *lessee*/penerima pembiayaan dari pihak pertama (*lessor*).”;

5. Setiap polis dan/atau lampiran-lampiran untuk segala perubahan termasuk lampiran pembatalan yang dibuat oleh pihak kedua (perusahaan asuransi), harus selalu disampaikan kepada pihak pertama (*lessor*); dan
6. Nomor kontrak *leasing* akan dicantumkan dalam polis dan nota tagihan.

Ditetapkan pula harga pertanggungan dan suku premi dalam perjanjian penutupan asuransi tersebut. Sebagai contoh, berikut adalah harga pertanggungan yang tercantum dalam perjanjian penutupan asuransi antara PT PQR *Finance* dengan perusahaan asuransi MIT *Insurance* dengan objek pertanggungan adalah kendaraan bermotor roda empat atau lebih.

1. Harga pertanggungan kendaraan yang disetujui adalah harga pasti (*agreed value*) berdasarkan harga "*on the road (OTR)*" yang ditetapkan oleh *supplier* untuk kendaraan baru dan berdasarkan harga pasar untuk kendaraan bekas pada saat kendaraan dipertanggungkan kepada pihak kedua (perusahaan asuransi) dan ditetapkan oleh pihak pertama (*lessor*) di dalam Surat Permohonan Penutupan Asuransi Kendaraan Bermotor (SPPKB).
2. Besarnya perhitungan harga pertanggungan untuk masing-masing tahun adalah sebagai berikut:
 - a. Tahun I : 100% dari harga *on the road* (baru)/harga pasar (bekas).
 - b. Tahun II : 80% dari harga *on the road* (baru)/harga pasar (bekas).
 - c. Tahun III : 70% dari harga *on the road* (baru)/harga pasar (bekas).
 - d. Tahun IV : 60% dari harga *on the road* (baru)/harga pasar (bekas).
3. Dalam hal perpanjangan polis, kedua belah pihak dapat mengusulkan harga pertanggungan kendaraan berdasarkan harga pasar pada saat perpanjangan polis tersebut.

Kemudian, berikut ini adalah suku premi yang tercantum dalam perjanjian penutupan asuransi antara PT PQR *Finance* dengan perusahaan asuransi MIT *Insurance* dengan objek pertanggungan adalah kendaraan bermotor roda empat atau lebih. Suku premi dalam pertanggungan ini ditetapkan dalam persen (%) berdasarkan tarif yang dikeluarkan oleh Dewan Asuransi Indonesia (DAI), seperti tercantum di bawah ini.

Tabel 5.1
Tarif Suku Premi Asuransi Kendaraan Bermotor
Perjanjian Kerjasama Penutupan Asuransi Antara PT PQR FINANCE
dengan MIT INSURANCE

Periode Asuransi	Kondisi Asuransi	Jenis Kendaraan	Gross	TJH Pihak III		RSCC per Tahun	Risiko Sendiri	Diskon
				5 Juta	10 Juta per Tahun			
1 (satu) Tahun	<i>All Risks</i>	Sedan, Minibus <10 psgr, Jeep, St. wagon	3,00%	Gratis	65.000	0,70%	100.000 untuk setiap kejadian (kecuali RSCC)	50%
		Minibus >10 psgr	3,25%		85.000			50%
		Pick up (up to 1 ton)	4,50%		85.000			50%
1 (satu) Tahun	<i>Total Loss Only (TLO)</i>	Sedan, Minibus <10 psgr, Jeep, St. wagon	1,00%	Gratis	65.000	0,70%	100.000 untuk setiap kejadian (kecuali RSCC)	50%
		Minibus >10 psgr	1,10%		85.000			50%
		Pick up (up to 1 ton)	1,50%		85.000			50%
		Light Truck (1 up to 5 tons)	1,80%		130.000			50%
		Truck >5 tons	1,20%		105.000			50%
2 (dua) Tahun	<i>All Risks</i>	Sedan, Minibus <10 psgr, Jeep, St. wagon	2,80%	Gratis	130.000	0,70%	100.000 untuk setiap kejadian (kecuali RSCC)	50%
		Minibus >10 psgr	3,00%		170.000			50%
		Pick up (up to 1 ton)	4,30%		170.000			50%
	<i>Total Loss Only (TLO)</i>	Sedan, Minibus <10 psgr, Jeep, St. wagon	0,90%		130.000			50%
		Minibus >10 psgr	1,00%		170.000			50%
		Pick up (up to 1 ton)	1,40%		170.000			50%
		Light Truck (1 up to 5 tons)	1,70%	260.000	50%			
		Truck >5 tons	1,10%	210.000	50%			

Sumber: Perjanjian Kerjasama Penutupan Asuransi antara PT PQR Finance dengan MIT Insurance

Keterangan:

1. Penggunaan tarif:
 - a. 1 (satu) Tahun: untuk 12 s/d 24 bulan periode pertanggungan asuransi (12 bulan =< “periode”<24 bulan).
 - b. 2 (dua) Tahun: untuk 24 s/d 36 bulan periode pertanggungan asuransi (24 bulan =< “periode”<36 bulan).
 - c. 3 (tiga) Tahun: untuk 36 bulan periode pertanggungan asuransi (36 bulan =< “periode”).
2. Tarif untuk 2 (dua) dan 3 (tiga) tahun hanya diberlakukan apabila pembayaran premi dilakukan sekaligus di depan (*lump sum*).
3. Kondisi asuransi *all risk* adalah pertanggungan yang menjamin segala risiko yang tercantum di polis, kecuali yang secara tegas dikecualikan dalam Polis Standar Kendaraan Bermotor Indonesia (PSKBI).
4. Kondisi asuransi *total loss only (TLO)* adalah pertanggungan yang menanggung kerusakan/kerugian total yang diakibatkan oleh risiko yang dijamin dalam Polis Standar Kendaraan Bermotor Indonesia (PSKBI), meliputi segala kerusakan yang memerlukan biaya perbaikan sama dengan atau lebih besar dari 75% (tujuh puluh lima persen) dari harga pertanggungan, dan/atau kehilangan kendaraan secara keseluruhan dan tidak ditemukan dalam kurun waktu 60 (enam puluh) hari sejak dinyatakan hilang.
5. Kondisi *Riot, Strike and Civil Commotion (RSCC)* adalah perluasan dari kondisi *all risk* dan *total loss only (TLO)*.
6. Tanggung jawab hukum (TJH) adalah penjaminan atas kerugian yang diderita oleh pihak ketiga sebagai akibat langsung dari kendaraan yang dipertanggungkan, meliputi kerusakan harta benda, cedera badan atau kematian serta biaya bantuan hukum dengan syarat dan ketentuan yang ada dalam polis.
7. Risiko sendiri untuk semua kategori kendaraan adalah Rp 100.000 untuk setiap kejadian.
8. Risiko sendiri untuk RSCC:
 - a. Untuk kerugian total (*TLO*) 5% dari harga pertanggungan.

- b. Untuk kerugian sebagian (*Partial Loss*) Rp 500.000 untuk setiap kali kejadian/kerusakan.
9. N/A = *Not Applicable*.
10. Harga pertanggungan: tahun ke 1 (satu) = 100%, tahun ke 2 (dua) = 80%, tahun ke 3 (tiga) = 70%.
11. Pengembalian premi dihitung dengan cara sebagai berikut:

$$(A) = (B) - (C)$$

(A) = Pengembalian premi

(B) = total premi yang telah dibayar

(C) = perhitungan premi dengan mengacu pada skema *rate lump sum* untuk tahun periode saat pembatalan.

Dari tabel tarif suku premi di atas, terdapat diskon premi asuransi sebesar 50% (lima puluh persen) yang diberikan oleh MIT *Insurance* kepada PT PQR *Finance* atas premi barang modal yang dibayarkan oleh *lessee* kepada MIT *Insurance* melalui PT PQR *Finance*. Jelas terlihat bahwa, terdapat diskon premi asuransi antara perusahaan *leasing* dengan perusahaan asuransi. Tagihan pembayaran premi yang dikirimkan oleh MIT *Insurance* kepada PT PQR *Finance* adalah setelah dipotong diskon, kemudian tagihan tersebut oleh PT PQR *Finance* ditagihkan kepada *lessee* sebesar nilai sebelum dikurangi diskon premi. Ada selisih jumlah uang antara yang dibayar oleh *lessee* kepada PT PQR *Finance* dengan uang yang dibayarkan PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance*, yaitu sebesar diskon premi asuransi. Nampak bahwa, PT PQR *Finance* bertindak sebagai perantara antara *lessee* dengan MIT *Insurance* dengan kata lain perusahaan *leasing* (*lessor*) bertindak sebagai agen/broker MIT *Insurance* dan diskon premi asuransi ini nampak seperti komisi dari MIT *Insurance* kepada PT PQR *Finance*.

Menurut Heru Marhanto, kepala seksi peraturan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Perdagangan, Peraturan Perpajakan 1 Direktorat Jenderal Pajak mengatakan bahwa

“Terdapat pemberian jasa dari PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance*, karena *lessee* tidak bebas memilih perusahaan asuransi

yang akan dipergunakan dalam melakukan transaksi *leasing*. Atas pemberian jasa tersebut, PT PQR *Finance* mendapatkan imbalan berupa pendapatan balas jasa dalam bentuk diskon premi asuransi dan atas diskon premi asuransi tersebut merupakan penghasilan atas jasa agen/broker asuransi dan harus dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).” (wawancara, 15 Desember 2010)

Penghitungan Pajak Petambahan Nilai (PPN) yang dikenakan atas diskon premi asuransi dapat dilihat pada ilustrasi penghitungan sebagai berikut:

Ilustrasi:

Diketahui bahwa jumlah pertanggungan dan perhitungan premi atas suatu barang modal yang diasuransikan *lessee* kepada MIT *Insurance* selama 3 (tiga) tahun adalah sebesar Rp 163.000.000,- yang terdiri dari rangka sebesar Rp 158.000.000,- dan Tanggung jawab hukum (TJH) pihak ke 3 (tiga) adalah sebesar Rp 5.000.000,-. *Premium invoice* yang ditagihkan oleh MIT *Insurance* adalah sebagai berikut:

a. Tahun 1 (satu)

Harga pertanggungan	=	100% x Rp 158.000.000,-	=	Rp 158.000.000,-
Premium	=	1% x Rp 158.000.000,-	=	Rp 1.580.000,-
Diskon	=	50% x Rp 1.580.000,-	=	Rp 790.000,-
PPN	=	10% x Rp 790.000,-	=	Rp 79.000,-

Premi asuransi yang harus dibayar oleh PT PQR *Finance* kepada MIT

Insurance pada tahun 1 (satu) adalah sebesar Rp 869.000,-.

b. Tahun 2 (dua)

Harga pertanggungan	=	80% x Rp 158.000.000,-	=	Rp 126.400.000,-
Premium	=	1% x Rp 126.400.000,-	=	Rp 1.264.000,-
Diskon	=	50% x Rp 1.264.000,-	=	Rp 632.000,-
PPN	=	10% x Rp 632.000,-	=	Rp 63.200,-

Premi asuransi yang harus dibayar oleh PT PQR *Finance* kepada MIT

Insurance pada tahun 2 (dua) adalah sebesar Rp 695.200,-.

c. Tahun 3 (tiga)

Harga pertanggungan	=	70% x Rp 158.000.000,-	=	Rp 110.600.000,-
Premium	=	1% x Rp 110.600.000,-	=	Rp 1.106.000,-

Diskon	=	50% x Rp 1.106.000,-	=	Rp 553.000,-
PPN	=	10% x Rp 553.000,-	=	Rp 55.300,-

Premi asuransi yang harus dibayar oleh PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance* pada tahun 3 (tiga) adalah sebesar Rp 608.300,-. Total Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang harus dipungut oleh MIT *Insurance* kepada PT PQR *Finance* selama 3 (tiga) tahun masa asuransi barang modal tersebut adalah Rp 197.500,-.

Namun, atas apa yang diutarakan oleh Heru Marhanto tidak sependapat dengan apa yang diutarakan oleh BC, direktur PT PQR *Finance* mengatakan bahwa

“Pendapatan diskon premi asuransi merupakan pendapatan yang diperoleh dari *lessee* berkenaan dengan jasa Sewa Guna Usaha (*leasing*) dan merupakan selisih antara jumlah yang kami bebaskan ke *lessee* dengan jumlah yang kami bayarkan ke MIT *Insurance* sebagai pembayaran premi asuransi kendaraan milik kami yang kami sewa guna usahakan ke *lessee*. Sehingga, pendapatan tersebut bukan penghasilan atas jasa agen/broker asuransi dan bukan merupakan obyek Pajak Pertambahan Nilai (PPN).” (wawancara, 11 November 2010)

Senada dengan pendapat BC, AB selaku direktur PT XYZ *Finance* yang juga mendapatkan diskon premi asuransi dari salah satu perusahaan rekanannya, yaitu ISM *Insurance* mengatakan bahwa

“Pendapatan diskon premi asuransi yang kami terima dari *lessee* merupakan penggantian atas jasa Sewa Guna Usaha (*leasing*) yang tidak terhutang Pajak Pertambahan Nilai (PPN).” (wawancara, 18 November 2010)

Ilustrasi penghitungan tanpa pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah sebagai berikut:

a. Tahun 1 (satu)

Harga pertanggungan	=	100% x Rp 158.000.000,-	=	Rp 158.000.000,-
Premium	=	1% x Rp 158.000.000,-	=	Rp 1.580.000,-
Diskon	=	50% x Rp 1.580.000,-	=	Rp 790.000,-
PPN	=		=	Rp 0,-

Premi asuransi yang harus dibayar oleh PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance* pada tahun 1 (satu) adalah sebesar Rp 790.000,-.

b. Tahun 2 (dua)

Harga pertanggungan	=	80% x Rp 158.000.000,-	=	Rp 126.400.000,-
Premium	=	1% x Rp 126.400.000,-	=	Rp 1.264.000,-
Diskon	=	50% x Rp 1.264.000,-	=	Rp 632.000,-
PPN	=		=	Rp 0,-

Premi asuransi yang harus dibayar oleh PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance* pada tahun 2 (dua) adalah sebesar Rp 632.000,-.

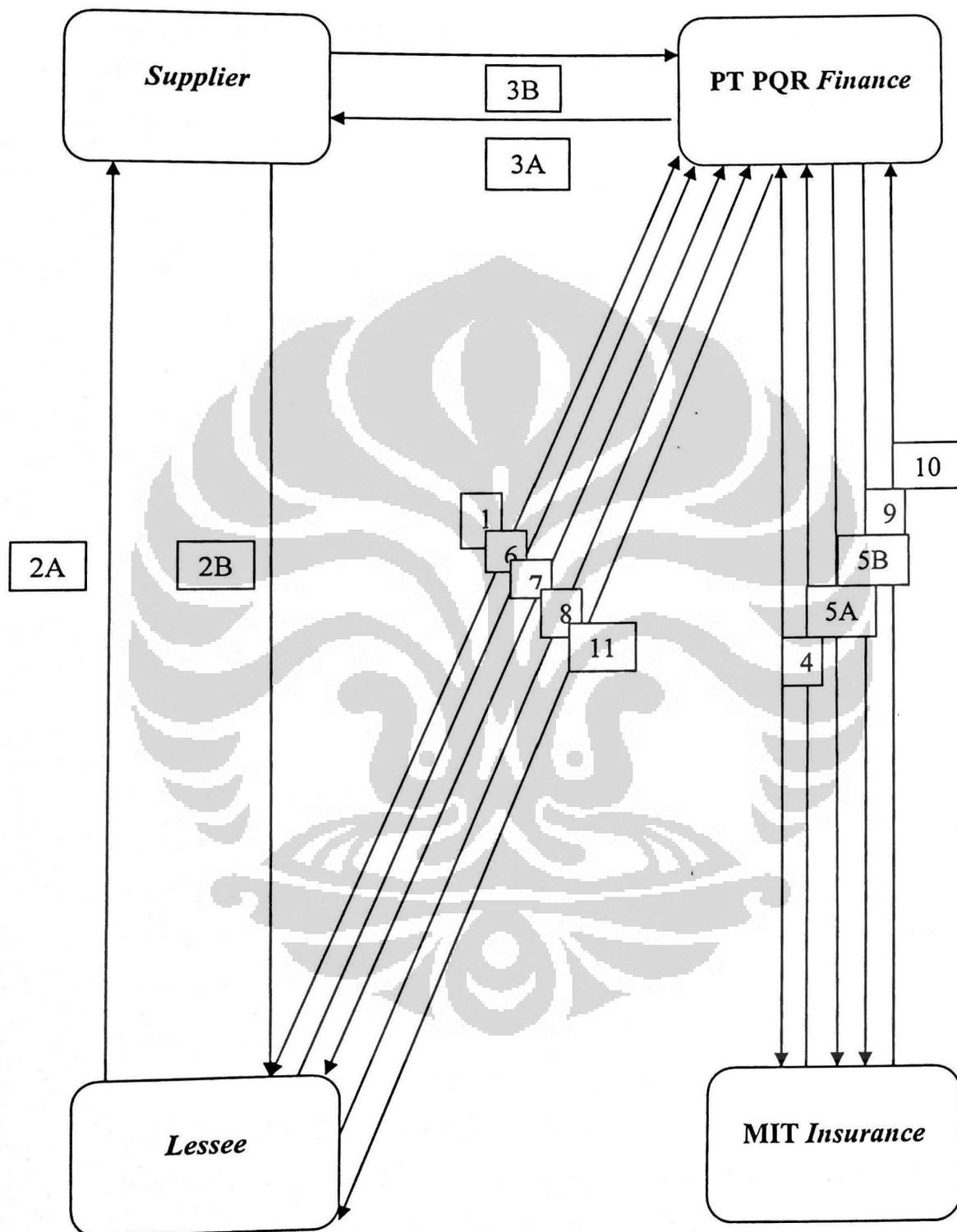
c. Tahun 3 (tiga)

Harga pertanggungan	=	70% x Rp 158.000.000,-	=	Rp 110.600.000,-
Premium	=	1% x Rp 110.600.000,-	=	Rp 1.106.000,-
Diskon	=	50% x Rp 1.106.000,-	=	Rp 553.000,-
PPN	=		=	Rp 0,-

Premi asuransi yang harus dibayar oleh PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance* pada tahun 3 (tiga) adalah sebesar Rp 553.000,-. Tidak ada Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang harus dipungut oleh MIT *Insurance* kepada PT PQR *Finance*.

Inti perbedaan pendapat mengenai diskon premi asuransi antara pejabat Direktorat Jenderal Pajak dalam hal ini adalah seksi peraturan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dengan wajib pajak sebagai pelaksana dalam hal ini adalah PT XYZ *Finance* dan PT PQR *Finance* tersebut adalah total diskon premi asuransi yang diterima oleh PT PQR *Finance* dari MIT *Insurance* selama 3(tiga) tahun masa asuransi sebesar Rp 1.975.000,- dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar Rp 197.500,- atau tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Untuk lebih memperjelas mengenai diskon premi asuransi tersebut, perlu dilihat skema transaksi *leasing* yang terjadi. Penggambaran dari skema transaksi *leasing* ini dapat meluruskan perbedaan pendapat Berikut adalah skema transaksi *leasing* PT PQR *Finance* atas *finance lease* yang dilakukan dengan *lessee* maupun transaksi yang berkaitan dengan asuransi sebagaimana telah dijelaskan di atas.

Gambar 5.1
Skema Transaksi *Leasing* PT PQR *FINANCE*



Sumber: diolah sendiri oleh peneliti

Keterangan:

1. Perjanjian *leasing* dengan hak opsi antara *lessee* dengan PT PQR *Finance*, pada transaksi ini tidak ada Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang harus dipungut oleh PT PQR *Finance* selaku pemberi jasa, karena jasa *leasing* dengan hak opsi merupakan Jasa Tidak Kena Pajak;
- 2A. *Lessee* membayar uang muka kepada *supplier* umumnya terdiri dari uang muka kendaraan, *administration fee*, dan premi asuransi yang dibebankan oleh PT PQR *Finance* kepada *lessee* dan angsuran pertama. Pada pembayaran uang muka ini, *supplier* memungut Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas penyerahan barang modal yang diserahkan *supplier* kepada *lessee*;
- 2B. *Supplier* menyerahkan kuitansi pembayaran uang muka kepada *lessee*. Penyerahan kuitansi pembayaran ini juga disertai dengan penyerahan faktur pajak atas pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap pembayaran uang muka dari *supplier* kepada *lessee*;
- 3A. PT PQR *Finance* membayar sisa kekurangan pelunasan harga barang modal ditambah dengan sisa Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang masih harus dibayar oleh *lessee* kepada *supplier*, besarnya pembayaran yang dilakukan oleh PT PQR *Finance* akan ditagihkan kepada *lessee* dalam pembayaran angsuran *leasing* dengan hak opsi;
- 3B. *Supplier* menyerahkan kuitansi penjualan kepada PT PQR *Finance* dan disertai dengan penyerahan faktur pajak atas nama *lessee*;
4. Penerbitan polis asuransi atas nama PT PQR *Finance* qq *lessee*. Sebelumnya dilakukan perjanjian penutupan asuransi antara PT PQR *Finance* dengan MIT *Insurance*. Polis asuransi merupakan bukti perjanjian atas jasa asuransi dan bukan merupakan surat berharga yang dapat diperjualbelikan. Polis asuransi yang diterbitkan adalah polis asuransi kerugian, dimana tidak memiliki nilai *saving*. Jika, melihat konsep *consumption based taxation* ($Consumption = Income - Saving$), maka polis asuransi kerugian tersebut merupakan Barang Kena Pajak. Penggunaan "qq" tidak hanya pada polis asuransi, tetapi juga nama pada faktur pajak yang diterbitkan oleh MIT *Insurance* tertulis PT PQR *Finance*

- qq *lessee*. Bila dilihat dari sisi Pajak Pertambahan Nilai (PPN), sejak dikeluarkannya Surat Edaran Dirjen Pajak Nomor SE-47/PJ/2008 tertanggal 29 Agustus 2008 penulisan nama sudah tidak diperbolehkan menggunakan “qq”. Dengan demikian, penulisan nama pada dokumen yang diterbitkan oleh MIT *Insurance* tidak perlu menggunakan “qq”. Pada perjanjian penutupan asuransi tersebut terdapat pemberian diskon premi asuransi sebesar 50%;
- 5A. MIT *Insurance* menagih premi asuransi kepada PT PQR *Finance*, dimana dalam tagihan premi asuransi tersebut tertulis besarnya premi asuransi dan diskon premi asuransi yang harus dibayar oleh PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance*. Tidak terdapat Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang dipungut oleh MIT *Insurance* kepada PT PQR *Finance*. Karena, baik menurut PT PQR *Finance* maupun MIT *Insurance*, transaksi ini murni kegiatan asuransi bukan merupakan transaksi penunjang asuransi dan PT PQR *Finance* tidak bertindak sebagai perantara/agen/broker MIT *Insurance*;
- 5B. PT PQR *Finance* membayar tagihan premi asuransi kepada MIT *Insurance* dengan tidak disertai Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sesuai dengan penjelasan pada transaksi 5A;
6. *Lessee* membayar angsuran *leasing* dengan hak opsi kepada PT PQR *Finance*. Pembayaran ini tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), karena jasa *leasing* dengan hak opsi merupakan Jasa Tidak Kena Pajak;
7. Dalam hal transaksi normal setelah angsuran dibayar lunas, dilakukan transaksi jual beli/hak opsi. PT PQR *Finance* menyerahkan surat-surat kelengkapan barang modal beserta *invoice* dan PT PQR *Finance* melakukan pencatatan jurnal penutupan. Pada transaksi ini, tidak terdapat Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang harus dipungut, karena pada saat *supplier* menyerahkan barang modal kepada *lessee* sudah dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN);
8. Dalam hal terjadi klaim kehilangan, *lessee* memberitahukan kepada PT PQR *Finance*. Klaim asuransi tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai

- (PPN), karena klaim asuransi merupakan hak yang harus dipenuhi oleh perusahaan asuransi atas premi asuransi yang sudah dibayarkan;
9. PT PQR *Finance* memberitahukan kepada MIT *Insurance*, bahwa terjadi klaim kehilangan. Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada transaksi ini sama dengan transaksi nomer 8;
 10. MIT *Insurance* membayar klaim asuransi kepada PT PQR *Finance* sebesar nilai tanggungan yang tercantum dalam polis asuransi. Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada transaksi ini sama dengan transaksi nomer 8; dan
 11. Dalam hal nilai klaim lebih besar daripada sisa hutang *lessee* kepada PT PQR *Finance*, maka PT PQR *Finance* membayar selisih klaim asuransi dengan sisa hutang tersebut. Pada transaksi ini tidak terdapat Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

Berdasarkan skema transaksi *leasing* tersebut, atas diskon premi asuransi tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Hal ini senada dengan pendapat Dennis Firmansjah, *advisor* dari Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia dan *secretary general* dari *Asian Financial Services Association* bahwa

“Pendapatan yang diterima oleh PT PQR *Finance* dari *lessee* baik berupa angsuran *leasing*, bunga, *administration fee* maupun pendapatan diskon premi asuransi, merupakan penggantian sehubungan dengan penyerahan jasa *leasing* yang diserahkan oleh PT PQR *Finance* kepada *lessee*.” (wawancara, 25 November 2010).

Ditegaskan pula oleh Untung Sukardji, selaku akademisi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) bahwa

“Pihak yang berkepentingan pada asuransi itu adalah perusahaan *leasing (lessor)*, diskon premi asuransi yang diterima perusahaan *leasing (lessor)* bukan merupakan Jasa Kena Pajak.” (wawancara, 31 Desember 2010).

Berdasarkan semua penjelasan di atas, untuk menentukan penyerahan jasa atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* harus diperhatikan kriteria dari konsep *taxable supplies*. Menurut analisis peneliti, diskon premi asuransi tidak memenuhi *value* yang merupakan kriteria dari *taxable supplies*, karena *value* diskon premi asuransi tersebut tidak menunjukkan angka yang signifikan.

5.2 Penyerahan Jasa Kena Pajak atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan *Leasing* Berdasarkan Konsep *Taxable Person*

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan pajak atas konsumsi yang bersifat umum (*General Tax on Consumption*), dimana dikenakan terhadap seluruh barang dan/atau jasa konsumsi yang tergolong Barang Kena Pajak (BKP) dan/atau Jasa Kena Pajak (JKP). Seluruh barang dan/atau jasa konsumsi ini tanpa membedakan apakah konsumsi tersebut digunakan habis secara sekaligus maupun habis secara bertahap dan tanpa membedakan apakah yang dikonsumsi ini adalah barang atau jasa, tetapi hal yang menjadi dasar adalah pengeluaran.

Selain itu, *General Tax on Consumption* juga memiliki legal karakteristik yang disebut sebagai pajak objektif, dimana saat timbulnya suatu kewajiban pajak sangat ditentukan oleh faktor objektif yaitu adanya peristiwa atau perbuatan hukum yang dapat dikenakan pajak yang juga disebut dengan nama objek pajak (*taatbestand*) dan kondisi subjektif subjek pajak tidak ikut menentukan. Oleh karena itu, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tidak membedakan antara konsumen orang pribadi dengan badan, antara konsumen yang berpenghasilan tinggi dengan yang berpenghasilan rendah.

Berdasarkan pembedaan golongan, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan jenis pajak tidak langsung (*indirect tax*), dimana ditemukan secara terpisah-pisah antara penanggungjawab pajak (orang/badan yang secara yuridis harus membayar pajak), penanggung pajak (orang/badan yang membayar pajak, dalam arti ekonomis) dan pemikul pajak (orang/badan yang dimaksud dalam ketentuan harus memikul beban pajak). Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dikenakan atas penyerahan barang dan/atau jasa yang dipungut terhadap pengusaha yang melakukan penyerahan dan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ini kemudian dialihkan ke pembeli Barang Kena Pajak (BKP) atau penerima Jasa Kena Pajak (JKP) selaku pemikul beban pajak.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka terdapat perbedaan kedudukan antara pemikul beban pajak (*destinataris pajak*) dengan penanggung jawab pembayaran. Jika ke kas negara secara nyata, pemikul beban pajak berkedudukan sebagai pembeli Barang Kena Pajak (BKP) atau penerima Jasa Kena Pajak (JKP).

Sedangkan penanggungjawab pembayaran pajak ke kas negara adalah Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang bertindak selaku penjual Barang Kena Pajak (BKP) atau pengusaha Jasa Kena Pajak (JKP).

Pihak yang paling *feasible* ditunjuk atau diwajibkan untuk memungut, mengumpulkan, menghitung, dan melaporkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ke negara adalah Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang bertindak selaku penjual Barang Kena Pajak (BKP) atau pengusaha Jasa Kena Pajak (JKP). Hal ini sesuai dengan konsep efisiensi dalam pemungutan pajak. Apabila Pajak Pertambahan Nilai (PPN) mengharuskan konsumen untuk membayar dan melaporkan pembayaran Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) atau Jasa Kena Pajak (JKP) adalah merupakan kebijakan yang tidak memenuhi azas efisiensi, karena menimbulkan *cost taxation* yang besar. Dimana, seharusnya dalam membuat suatu kebijakan secara ekonomi biaya pemungutan dan biaya pemenuhan kewajiban pajak (*compliance cost*) bagi Wajib Pajak diharapkan seminim mungkin, demikian pula dengan beban yang dipikul oleh Wajib Pajak.

Pengalihan atas pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) kepada pembeli Barang Kena Pajak (BKP) atau penerima Jasa Kena Pajak (JKP) selaku pemikul beban pajak yang sering disebut sebagai sistem *shifting forward*, dimana merupakan sistem yang sangat memungkinkan dilakukan oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang bertindak selaku penjual Barang Kena Pajak (BKP) atau pengusaha Jasa Kena Pajak (JKP).

Namun, dalam kondisi tertentu yaitu saat Pajak Masukan (PM) tidak dapat dikreditkan yang terjadi adalah *shifting backward*. Dimana beban pajak ditanggung oleh produsen yang disebabkan oleh berbagai faktor, seperti harga pasar yang bersaing atau tuntutan pasar, pengusaha tidak dapat melimpahkan ke depan. Terpaksa melimpahkan ke belakang dengan cara menekan harga produksi atau memperkecil laba. Dengan kata lain, tidak harus selalu pembeli Barang Kena Pajak (BKP) atau penerima Jasa Kena Pajak (JKP) yang memikul beban pajak penjualan sepenuhnya, tetapi beban pajak ini bisa saja dipikul sebagian oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang bertindak selaku penjual Barang Kena Pajak (BKP) atau pengusaha Jasa Kena Pajak (JKP) dengan cara mengurangi keuntungan dan/atau melakukan efisiensi. Namun, pada prinsipnya Pajak

Pertambahan Nilai (PPN) adalah pajak atas konsumsi yang dibebankan kepada konsumen akhir.

Di Indonesia konsep *taxable person* dikenal dengan istilah Pengusaha Kena Pajak. Pada Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pihak yang berkewajiban memungut pajaklah yang disebut *taxable person*, yaitu pengusaha atau pihak yang melakukan penyerahan Barang Kena Pajak dan/atau penyerahan Jasa Kena Pajak (*taxable supplies*). Sedangkan *taxpayer* adalah orang yang menerima *taxable supplies* atau menanggung pajak, yaitu pembeli Barang Kena Pajak (BKP) atau penerima Jasa Kena Pajak (JKP).

Syarat subjektif dan syarat objektif harus dipenuhi oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP), dimana pengusaha tersebut memproduksi dan benar-benar menyerahkan Barang Kena Pajak (BKP), mendistribusikan Barang Kena Pajak (BKP), mengimpor dan mengekspor Barang Kena Pajak (BKP) atau melakukan Jasa Kena Pajak (JKP) dalam hubungan perusahaan atau pekerjaannya di Daerah Pabean Republik Indonesia yang memenuhi syarat-syarat yang ditentukan oleh Undang-Undang.

Dalam Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 8 tahun 1983 yang sudah mengalami beberapa kali perubahan, yaitu Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 11 tahun 1994, Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 18 tahun 2000 dan perubahan terakhir adalah Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 42 tahun 2009, pada Pasal 1 angka 14, disebutkan bahwa pengusaha adalah orang pribadi atau badan dalam bentuk apa pun yang dalam kegiatan usaha atau pekerjaannya menghasilkan barang, mengimpor barang, mengekspor barang, melakukan usaha perdagangan, memanfaatkan barang tidak berwujud dari luar Daerah Pabean, melakukan usaha jasa termasuk mengekspor jasa, atau memanfaatkan jasa dari luar Daerah Pabean. Sedangkan Pengusaha Kena Pajak menurut Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 8 tahun 1983 yang sudah mengalami beberapa kali perubahan, yaitu Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 11 tahun 1994, Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 18 tahun 2000 dan perubahan terakhir adalah Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 42 tahun 2009, pada Pasal 1 angka 15, disebutkan bahwa adalah Pengusaha yang

melakukan penyerahan Barang Kena Pajak dan/atau penyerahan Jasa Kena Pajak yang dikenai pajak berdasarkan Undang-undang ini.

Dalam menentukan Pengusaha Kena Pajak (PKP), pemerintah menggunakan batas minimum level atau *threshhold of business activity* dan mengatur, bahwa hanya pengusaha yang memiliki tingkat kegiatan bisnis di atas batas minimum yang dapat dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). Sedangkan, pengusaha dengan tingkat kegiatan di bawah batas minimum tidak diwajibkan untuk menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP). Walaupun demikian, bagi mereka yang belum melampaui batasan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP), dapat mengajukan diri secara sukarela untuk dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). Sanksi administrasi akan dikenakan jika seorang Pengusaha Kena Pajak (PKP) tidak melaksanakan kewajiban perpajakan di bidang Pajak Pertambahan Nilai (PPN), karena Pengusaha Kena Pajak (PKP) sebagai wajib pajak, wajib melaksanakan kewajiban perpajakannya.

Batas minimum level atau *threshhold of business activity* tersebut tercantum dalam Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 552/KMK.04/2000 yang sudah mengalami beberapa kali perubahan, yaitu Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 571/KMK.03/2003 dan perubahan terakhir adalah Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 68/PMK.03/2010 tentang Batasan Pengusaha Kecil Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Salah satu ketentuannya menjelaskan bahwa Pengusaha Kecil adalah pengusaha yang selama satu tahun buku melakukan penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) dan/atau Jasa Kena Pajak (JKP) dengan jumlah peredaran bruto tidak lebih dari Rp 600.000.000,- (enam ratus juta rupiah). Pada salah satu teori dikatakan, bahwa orang atau badan yang bertanggung jawab terhadap Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah jika orang atau badan tersebut melakukan kegiatan bisnis, seperti melakukan penjualan yang sudah mencapai batas minimum omset.

Seperti dijelaskan sebelumnya, bahwa jasa yang dilakukan oleh perusahaan *leasing* dengan hak opsi merupakan jenis Jasa Tidak Kena Pajak. Sekalipun perusahaan *leasing* mencapai omset lebih dari Rp 600.000.000,-, maka

perusahaan *leasing* dengan hak opsi merupakan Bukan Pengusaha Kena Pajak (*Non Taxable Person*). Begitu pula dengan jasa yang dilakukan oleh perusahaan asuransi merupakan jenis Jasa Tidak Kena Pajak. Sekalipun perusahaan asuransi mencapai omset lebih dari Rp 600.000.000,-, maka perusahaan asuransi merupakan Bukan Pengusaha Kena Pajak (*Non Taxable Person*). Namun, dengan adanya pemberian diskon premi asuransi dari perusahaan asuransi kepada perusahaan *leasing*, nampak bahwa perusahaan *leasing* (*lessor*) bertindak sebagai perantara antara *lessee* dengan perusahaan asuransi dengan kata lain perusahaan *leasing* (*lessor*) bertindak sebagai agen/broker asuransi dan imbalan berupa pendapatan balas jasa dalam bentuk diskon premi asuransi terlihat sebagai komisi yang diberikan oleh perusahaan asuransi kepada perusahaan *leasing* (*lessor*) atas jasa perantara yang diberikan. Hal ini senada dengan pendapat dari Heru Marhanto, kepala seksi peraturan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Perdagangan, Peraturan Perpajakan 1 Direktorat Jenderal Pajak mengatakan bahwa

“Pemberian jasa dari perusahaan *leasing* (PT PQR Finance) kepada perusahaan asuransi merupakan penyerahan jasa agen/broker asuransi, karena perusahaan *leasing* bertindak sebagai perantara yang menghubungkan perusahaan asuransi dengan *lessee*. Sehingga, jasa tersebut merupakan pengecualian dari jasa tidak kena pajak dan oleh karena itu perusahaan *leasing* harus dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP) baik karena sukarela maupun secara jabatan/undang-undang atas diskon premi asuransi yang diterima dari penyerahan jasanya kepada perusahaan asuransi.” (wawancara, 15 Desember 2010)

Lain halnya dengan pendapat Dennis Firmansjah, *advisor* dari Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia dan *secretary general* dari *Asian Financial Services Association* yang memiliki pandangan bahwa

“Perusahaan *leasing* (PT PQR Finance) yang memperoleh diskon premi asuransi atas penyerahan jasanya kepada perusahaan asuransi tidak dapat digolongkan sebagai agen/broker asuransi, karena perusahaan *leasing* tersebut tidak memiliki sertifikat sebagai agen/broker asuransi yang merupakan salah satu syarat wajib yang harus dipenuhi. Selain itu, pemberian diskon premi asuransi tersebut masih berhubungan dengan penyerahan jasa *financial lease* yang diserahkan oleh perusahaan *leasing* kepada *lessee*. Sehingga, perusahaan *leasing* tidak perlu dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP) baik karena sukarela maupun secara jabatan/undang-undang.” (wawancara, 25 November 2010)

Selain melakukan kegiatan bisnis yang sudah mencapai batas minimum omset, orang atau badan yang bertanggung jawab terhadap Pajak Pertambahan Nilai (PPN) wajib dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP), jika kegiatan bisnis yang dilakukan merupakan *taxable supplies*.

Hal ini dipertegas dalam Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 8 tahun 1983 yang sudah mengalami beberapa kali perubahan, yaitu Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 11 tahun 1994, Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 18 tahun 2000 dan perubahan terakhir adalah Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) No. 42 tahun 2009, pada Pasal 3A ayat (1), disebutkan bahwa pengusaha yang melakukan penyerahan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat (1) huruf a, huruf c, huruf f, huruf g, dan huruf h, kecuali pengusaha kecil yang batasannya ditetapkan oleh Menteri Keuangan, wajib melaporkan usahanya untuk dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak, dan wajib memungut, menyetor dan melaporkan Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah yang terutang.

Berdasarkan penjelasan di atas, untuk menentukan perusahaan *leasing* (*lessor*) yang mendapatkan diskon premi asuransi termasuk Pengusaha Kena Pajak (PKP) atau bukan, harus diperhatikan kriteria dari konsep *taxable person*. Menurut analisis peneliti, perusahaan *leasing* (*lessor*) tidak memenuhi salah satu kriteria *taxable person*, dimana diskon premi asuransi yang didapatkan bukan dari kegiatan bisnis yang merupakan *taxable supplies*.

5.3 Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas Diskon Premi Asuransi Pada Perusahaan *Leasing* di Indonesia

Azas perpajakan merupakan merupakan faktor kunci dalam suatu pembuatan kebijakan perpajakan, undang-undang, peraturan perpajakan, maupun administrasi perpajakan yang dibutuhkan sebagai suatu landasan demi tercapainya suatu tujuan pemungutan pajak. Terdapat 4 (empat) azas perpajakan yang diperkenalkan oleh Adam Smith, yaitu *Equity* (Azas keadilan), *Certainty* (Azas kepastian), *Convenience* (Azas kemudahan/kenyamanan) dan *Efficiency* (Azas efisiensi).

Untuk *Equity* (Azas keadilan) tidak relevan, jika dikaitkan dengan kebijakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Hal ini dikarenakan dalam *Equity* (Azas keadilan) pemungutan pajak itu harus bersifat adil dan merata, dimana pajak dikenakan kepada orang-orang pribadi yang harus sebanding dengan kemampuannya untuk membayar pajak (*ability to pay*) dan sesuai dengan manfaat yang diterimanya (*benefit principle*). Pajak Pertambahan Nilai merupakan pajak yang berbasis pada konsumsi bukan pada penghasilan atau profit. Azas ini lebih relevan dengan kebijakan Pajak Penghasilan (PPh) dimana setiap tambahan kemampuan ekonomis yang didapat seseorang digunakan sebagai alat ukur untuk membayar pajak kepada negara.

Penetapan kebijakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tidak ditentukan secara sewenang-wenang, melainkan ditentukan dengan kepastian yang sangat jelas tentang berapa jumlah pajak yang harus dibayar, kapan waktu pembayaran dan bagaimana cara membayarnya. Hal ini sesuai dengan *Certainty* (Azas kepastian). Mengenai waktu untuk membayar Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ditentukan pada saat yang tidak menyulitkan Wajib Pajak, yaitu pada saat barang kena pajak dan/atau Jasa Kena Pajak dikonsumsi dan/atau diserahkan. Selain agar tidak menyulitkan Wajib Pajak, penentuan ini juga didasarkan pada *Convenience* (Azas kemudahan/kenyamanan).

Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, bahwa dalam Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pihak yang ditunjuk atau diwajibkan untuk memungut, mengumpulkan, menghitung, dan melaporkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ke negara adalah Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang bertindak selaku penjual Barang Kena Pajak (BKP) atau pengusaha Jasa Kena Pajak (JKP). Karena, jika pihak yang ditunjuk atau diwajibkan untuk memungut, mengumpulkan, menghitung, dan melaporkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ke negara adalah pembeli Barang Kena Pajak (BKP) atau penerima Jasa Kena Pajak (JKP) akan menimbulkan *cost taxation* yang besar. Hal ini sesuai dengan konsep efisiensi dalam pemungutan pajak, dimana secara ekonomi biaya pemungutan dan biaya pemenuhan kewajiban pajak (*compliance cost*) bagi Wajib Pajak diharapkan seminim mungkin, demikian pula dengan beban yang dipikul oleh Wajib Pajak.

Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* di Indonesia harus didasarkan pada azas perpajakan tersebut dan tetap memperhatikan konsep-konsep Pajak Pertambahan Nilai (PPN) seperti yang telah dibahas di atas, yaitu konsep *taxable supplies* dan *taxable person*. Selain itu, menurut peneliti hak milik dari barang modal yang merupakan objek *leasing* dan diasuransikan oleh perusahaan *leasing* (*lessor*) selama masih dalam masa *leasing*, masih berada pada perusahaan *leasing* (*lessor*). Hal ini didasarkan pada Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 448/KMK.017/2000 yang sudah mengalami beberapa kali perubahan, yaitu Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 172/KMK.06/2002, perubahan terakhir adalah Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 84/PMK.012/2006 yang sejak berlakunya Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Nomor 42 tahun 2009 belum mengalami perubahan tentang Perusahaan Pembiayaan pasal 3 ayat (3), disebutkan bahwa dalam hal Sewa Guna Usaha dengan hak opsi (*financial lease*) sejak penyerahan barang dari pemasok (*supplier*) kepada *lessee* sampai dengan *lessee* melunasi harga pembeliannya kepada *lessor* berdasarkan hak opsi untuk membeli, barang tersebut sepenuhnya milik *lessor* sekalipun mungkin dokumen dan/atau dalam daftar bukti kepemilikan barang tersebut atas nama *lessee* atau pihak ketiga, sedangkan *lessee* hanya berkedudukan sebagai penyewa biasa.

Ditegaskan pula oleh Untung Sukardji, selaku akademisi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) bahwa

“Dilihat secara gramatika sebenarnya, *leasing* mengandung pengertian sewa menyewa. Oleh karena itu, selama hak opsi untuk membeli barang modal yang menjadi objek *leasing* belum digunakan oleh *lessee*, maka barang tersebut masih milik *lessor*.” (wawancara, 31 Desember 2010).

Berdasarkan penjelasan di atas, untuk menentukan perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* (*lessor*), harus diperhatikan kriteria dari pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Menurut analisis peneliti, atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* (*lessor*) tidak memenuhi kriteria pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

BAB 6 SIMPULAN DAN SARAN

6.1 Simpulan

Dari analisis yang sudah di uraikan pada bab sebelumnya, peneliti dapat menarik simpulan, sebagai berikut:

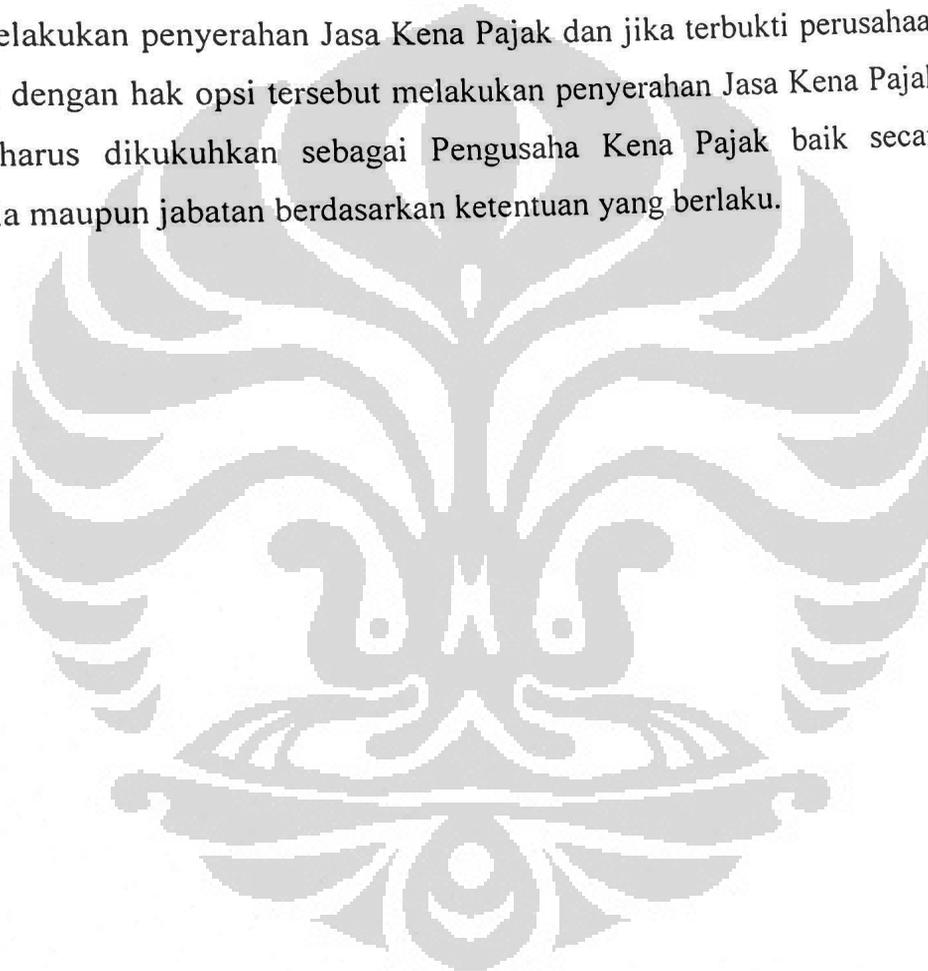
1. Penyerahan jasa atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* tidak termasuk dalam pengertian penyerahan Jasa Kena Pajak (JKP) berdasarkan konsep *taxable supplies*. Karena, tidak memenuhi kriteria *value* yang merupakan kriteria dari *taxable supplies*.
2. Perusahaan *leasing* yang melakukan penyerahan jasa dan mendapatkan diskon premi asuransi, berdasarkan konsep *taxable person* tidak perlu dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). Karena, tidak memenuhi salah satu kriteria *taxable person*, dimana diskon premi asuransi yang didapatkan bukan dari kegiatan bisnis yang merupakan *taxable supplies*.
3. Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing* di Indonesia adalah tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), karena tidak memenuhi kriteria *taxable supplies* dan *taxable person*.

6.2 Saran

1. Pemerintah harus mengeluarkan peraturan pelaksanaa Undang-undang yang bersifat mengikat secara hukum mengenai diskon premi asuransi pada perusahaan *leasing*, agar seluruh pelaku usaha jasa pembiayaan khususnya perusahaan *leasing* dengan hak opsi dapat mengetahui dengan baik kepastian hukum perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atas diskon premi asuransi tersebut.
2. Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap suatu penyerahan jasa yang dilakukan oleh seluruh pelaku usaha jasa pembiayaan khususnya

perusahaan *leasing* dengan hak opsi, harus terlebih dahulu melihat konsep *taxable supplies*, *taxable person* dan konsep dasar dari *leasing* dengan hak opsi itu sendiri, agar tidak terjadi kesalahan interpretasi dari berbagai pihak baik pihak pelaku usaha maupun pemerintah.

3. Pemerintah harus melakukan pengawasan secara ketat terhadap penyerahan jasa yang dilakukan oleh perusahaan *leasing* dengan hak opsi. Pengawasan ini perlu dilakukan, karena perusahaan *leasing* dengan hak opsi tidak hanya melakukan penyerahan Jasa Tidak Kena Pajak, tetapi juga melakukan penyerahan Jasa Kena Pajak dan jika terbukti perusahaan *leasing* dengan hak opsi tersebut melakukan penyerahan Jasa Kena Pajak, maka harus dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak baik secara sukarela maupun jabatan berdasarkan ketentuan yang berlaku.



DAFTAR PUSTAKA

BUKU:

- Abdulkadir, Muhammad dan Rilda Muniarti. *Segi Hukum Lembaga Keuangan dan Pembiayaan*. Bandung: PT Citra Aditya Bakti, 2004.
- Ali, Hasyim. *Kamus Asuransi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2002.
- Bailey, Kenneth D. *Methods of Social Research*. New York: The Free Press, 1999.
- Brigham, Eugene F. dan J. Fred Weston. *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Erlangga, 1997.
- Brotodihardjo, Santoso. *Pengantar Ilmu Hukum Pajak*. Bandung: PT. Eresco, 2001.
- . *Pengantar Ilmu Hukum Pajak*. Bandung: Refika Aditama, 1998.
- Bungin, Burhan, *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Jakarta: PT. Raja Grafindo, 2003.
- Creswell, John W. *Qualitative & Quantitative Approaches Alih Bahasa Angkatan III & IV KIK UI*. Jakarta: KIK Press, 2002.
- D, Marpaung C. *Pemahaman Mendasar atas Usaha Leasing*. Jakarta : Integrita Press, 1985.
- D, R. Djatmiko. *Pengetahuan Hukum Perdata dan Hukum Dagang*. Bandung: Angkasa, 1996.
- Due, John F. dan Ann F. Friedlaender. (1984). *Keuangan Negara Perekonomian Sektor Publik* (Ellen Gunawan dan Rudy Sitompul, Penerjemah), Jakarta: Erlangga.
- Ilyas, Wirawan B. dan Waluyo. *Perpajakan Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat, 1999.
- Kieso dan Weygant. *Intermediate Accounting (4th adition)*. John Wiley and Sons, Inc., 1983.
- Louis, Eric dan Kohler. *Kohler's Dictionary for Accountant*. Prentice-Hall: Englewood Cliffs, 1983.
- Mansyury, R. *Kebijakan Fiskal*. Jakarta: YP4, 1999.
- Melvile, Alan. *Taxation Finance Act 2000*. England: Financial Times Prentice Hall, 2000.
- Neuman, William Lawrence. *Social Research Methods, Qualitative and Quantitative Approaches (4th Edition)*. Boston: Allyn & Bacon, 2000.
- Nurmantu, Safri. *Pengantar Perpajakan*. Jakarta: Kelompok Yayasan Obor Indonesia, 2005.

- Organization For Economic Cooperation and Development. *Value Added Taxes in Central and Eastern European Countries: A Comparative Survey and Evaluation*. Paris: OECD, 1998.
- Pandia, Frianto. *Lembaga Keuangan*. Jakarta: Rineka Cipta, 2004.
- Rachmat, Budi. *Multi Finance Handbook (Leasing, Factoring, Consumer Finance) Indonesian Perspective*, Jakarta: PT Pradnya Paramita, 2004.
- Riyanto, Bambang. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE, 1966.
- Rosdiana, Haula dan Rasin Tarigan. *Perpajakan Teori dan Aplikasi*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2005.
- _____. *Diktat Pajak Pertambahan Nilai Konsep, Teori dan Aplikasi*. tidak diterbitkan.
- _____. *Pengantar Perpajakan: Konsep, Teori dan Aplikasi*. Jakarta: Yayasan Pendidikan dan Pengkajian Perpajakan, 2003.
- Rusjdi, Muhammad. *PPN & PPnBM*. Jakarta: PT. Indeks, 2006.
- Schenk, Alan dan Oliver Oldman. *Value Added Tax A Comparative Approach*. Amerika: Cambridge University Press, 2006.
- Siamat, Dahlan. *Manajemen Lembaga Keuangan*. Jakarta: Intermedia, 2006.
- Smith, Adam. *An Inquiry in The Nature and Causes of The Welth of Nations*. England, 1999.
- Soekardi, Eddy P. *Mekanisme Leasing*. Jakarta: Ghalia Indonesia, 1990.
- Soemitro, Rochmat. *Pajak Pertambahan Nilai*. Jakarta: PT. Eresco, 1990.
- Sukardji, Untung. *Pajak Pertambahan Nilai edisi revisi 2009*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2009.
- Tait, Alan A. *Value Added Tax :International Practice and Problems*. Washington DC: International Monetary Fund, 1988.
- Terra, Ben. *Sales Taxation: The Case of Value Added Tax in The European. Series on International Taxation No. 8*. Deventer Boston: Kluwer Law And Taxation Publishers, 1998.
- Uppal, J.S. *Taxation in Indonesia*. Yogyakarta: Gajahmada University, 2000.
- Usman, Rachmadi. *Aspek-aspek Hukum Perbankan di Indonesia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2001.
- Williams, David. *Value Added Tax pada Victor Thuronyi, Tax Law Design and Drafting Volume I*. Washington DC: International Monetary Fund, 1996.

Artikel Online:

Perusahaan Asuransi. November 26, 2010. <http://www.perfspot.com>

Pedoman:

Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 30 tentang Akuntansi Sewa Guna Usaha.

Peraturan Perundang-undangan:

Republik Indonesia, Undang-Undang No. 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah.

_____, Undang-Undang No. 11 Tahun 1994 tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah.

_____, Undang-Undang No. 18 Tahun 2000 tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah.

_____, Undang-Undang No. 42 Tahun 2009 tentang Perubahan Atas Undang-Undang No. 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah.

_____, Keputusan Menteri Keuangan No. 1169/KMK.01/1991 tentang Kegiatan Sewa Guna Usaha (*Leasing*)

_____, Keputusan Menteri Keuangan No. 448/KMK.017/2000 tentang Perusahaan Pembiayaan.

Serial:

Seluk Beluk *Leasing* dan Aspek Perpajakannya. (2007, Volume VI/No. 45). *Indonesia Tax Review*, par.6.

Karya Ilmiah:

Oktariani, Silvia. *Analisis Leasing Sebagai Alternatif Pembiayaan Pada PT. San Sejahtera*. Skripsi tidak dipublikasikan. Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia. 2006.

PEDOMAN WAWANCARA

Perumus Kebijakan dan Pihak DJP

1. Apakah diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* dalam hal ini adalah PT PQR *Finance* dapat dikatakan sebagai imbalan atas penyerahan jasa dari PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance*? Apakah alasannya?
2. Bagaimanakah perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* dalam hal ini adalah PT PQR *Finance*?
3. Mengapa PT PQR *Finance* dikategorikan sebagai agen/broker asuransi?
4. Apakah PT PQR *Finance* perlu dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP)?

Pihak Asosiasi Perusahaan Pembiayaan

1. Apakah diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* dalam hal ini adalah PT PQR *Finance* dapat dikatakan sebagai imbalan atas penyerahan jasa dari PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance*? Apakah alasannya?
2. Apakah PT PQR *Finance* yang memperoleh diskon premi asuransi dapat dikategorikan sebagai agen/broker asuransi? Apakah alasannya?
3. Apakah PT PQR *Finance* perlu dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP)?

Wajib Pajak (PT XYZ *Finance*)

1. Apakah PT XYZ *Finance* memiliki kerjasama dengan perusahaan asuransi?
2. Apakah dengan adanya kerjasama tersebut, PT XYZ *Finance* mendapatkan diskon premi asuransi?
3. Apakah anda setuju jika atas diskon premi asuransi tersebut dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)? Apakah alasannya?

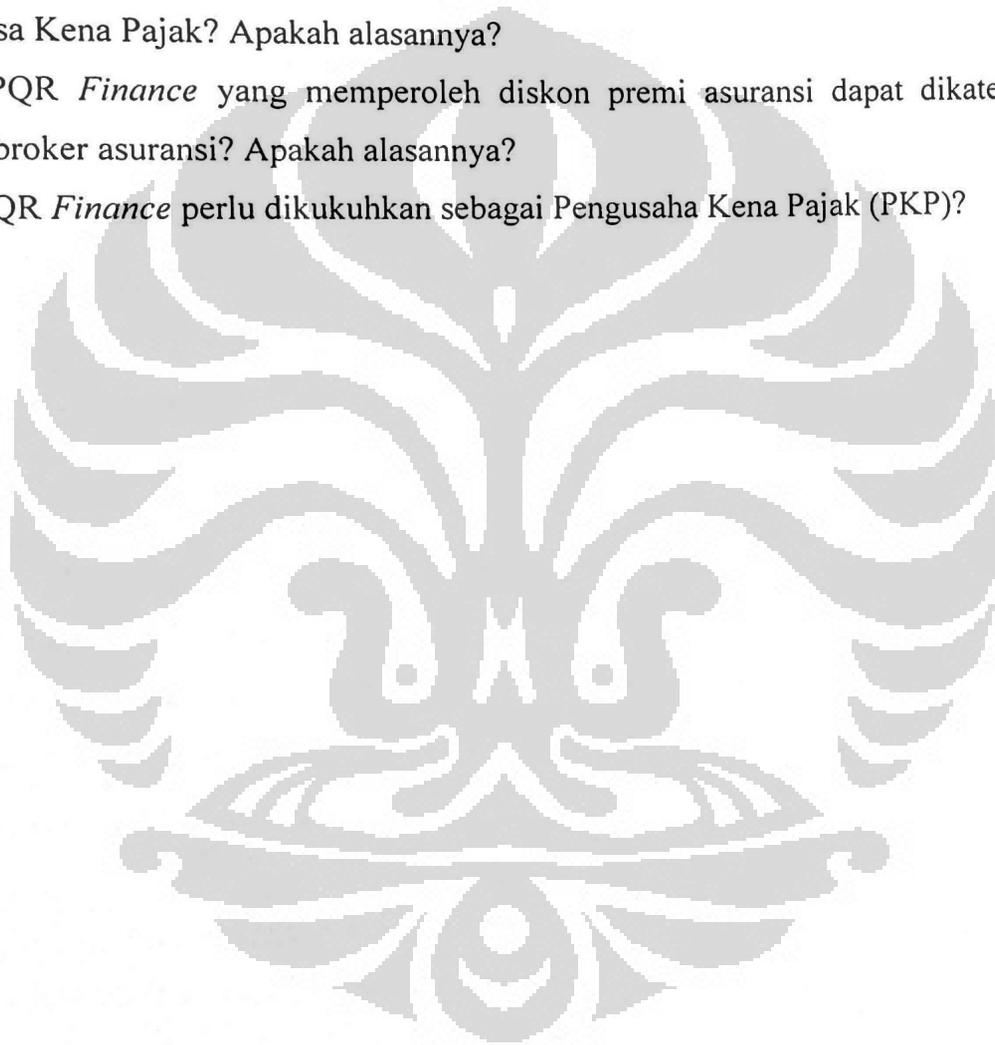
Wajib Pajak (PT PQR *Finance*)

1. Apakah PT PQR *Finance* memiliki kerjasama dengan perusahaan asuransi?
2. Apakah dengan adanya kerjasama tersebut, PT PQR *Finance* mendapatkan diskon premi asuransi?

3. Apakah diskon premi asuransi tersebut merupakan penghasilan PT PQR *Finance* atas jasa agen/broker asuransi?
4. Apakah anda setuju jika atas diskon premi asuransi tersebut dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)? Apakah alasannya?

Pihak Asosiasi Perusahaan Pembiayaan

1. Apakah diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* dalam hal ini adalah PT PQR *Finance* atas penyerahan jasa dari PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance* merupakan Jasa Kena Pajak? Apakah alasannya?
2. Apakah PT PQR *Finance* yang memperoleh diskon premi asuransi dapat dikategorikan sebagai agen/broker asuransi? Apakah alasannya?
3. Apakah PT PQR *Finance* perlu dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP)?



TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Heru Marhanto
Jabatan : Kepala Seksi Peraturan PPN Jasa
Tanggal : 15 Desember 2010
Pukul : 10.00 s/d 10.45
Tempat : Direktorat Jenderal Pajak

1. Apakah diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* dalam hal ini adalah PT PQR *Finance* dapat dikatakan sebagai imbalan atas penyerahan jasa dari PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance*? Apakah alasannya?

Jawab:

Terdapat pemberian jasa dari PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance*, karena *lessee* tidak bebas memilih perusahaan asuransi yang akan dipergunakan dalam melakukan transaksi *leasing*. Atas pemberian jasa tersebut, PT PQR *Finance* mendapatkan imbalan berupa pendapatan balas jasa dalam bentuk diskon premi asuransi dan atas diskon premi asuransi tersebut merupakan penghasilan atas jasa agen/broker asuransi.

2. Bagaimanakah perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* dalam hal ini adalah PT PQR *Finance*?

Jawab:

Atas diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* (PT PQR *Finance*) harus dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

3. Mengapa PT PQR Finance dikategorikan sebagai agen/broker asuransi?

Jawab:

Pemberian jasa dari perusahaan *leasing* (PQR Finance) kepada perusahaan asuransi (MIT Insurance) merupakan penyerahan jasa agen/broker asuransi, karena perusahaan *leasing* bertindak sebagai perantara yang menghubungkan perusahaan asuransi dengan *lessee*. Sehingga, jasa tersebut merupakan pengecualian dari jasa tidak kena pajak.

4. Apakah PT PQR Finance perlu dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP)?

Jawab:

Jasa yang diserahkan oleh PQR Finance kepada MIT Insurance merupakan pengecualian dari jasa tidak kena pajak, oleh karena itu perusahaan *leasing* harus dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP) baik karena sukarela maupun secara jabatan/undang-undang atas diskon premi asuransi yang diterima dari penyerahan jasanya kepada perusahaan asuransi.

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Dennis Firmansjah
Jabatan : *advisor* dari Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia dan *secretary general* dari *Asian Financial Services Association*
Tanggal : 25 November 2010
Pukul : 10.30 s.d. 11.20
Tempat : Asosiasi Perusahaan Pembiayaan Indonesia

1. Apakah diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* dalam hal ini adalah PT PQR *Finance* dapat dikatakan sebagai imbalan atas penyerahan jasa dari PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance*? Apakah alasannya?

Jawab:

Pendapatan yang diterima oleh PT PQR *Finance* dari *lessee* baik berupa angsuran *leasing*, bunga, *administration fee* maupun pendapatan diskon premi asuransi, merupakan penggantian sehubungan dengan penyerahan jasa *leasing* yang diserahkan oleh PT PQR *Finance* kepada *lessee*. Sehingga, bukan merupakan imbalan atas penyerahan jasa dari PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance*.

2. Apakah PT PQR *Finance* yang memperoleh diskon premi asuransi dapat dikategorikan sebagai agen/broker asuransi? Apakah alasannya?

Jawab:

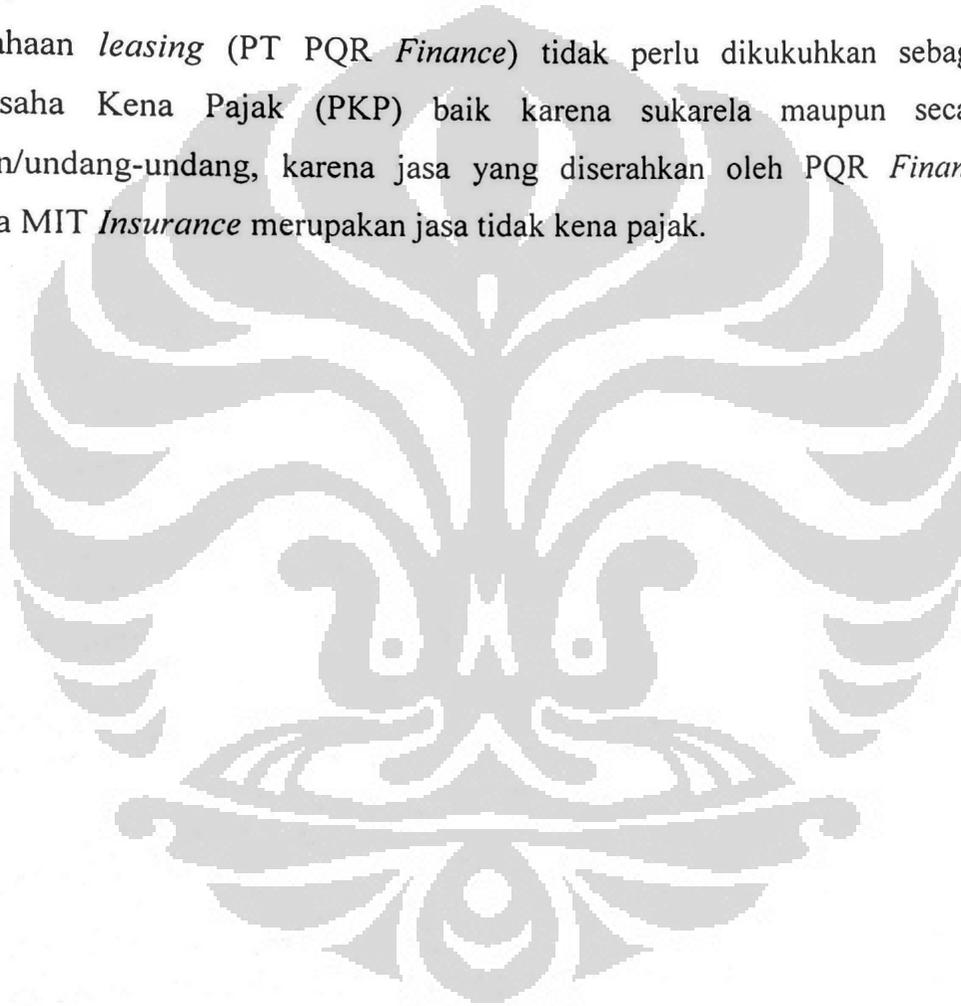
Perusahaan *leasing* (PT PQR *Finance*) yang memperoleh diskon premi asuransi atas penyerahan jasanya kepada perusahaan asuransi tidak dapat digolongkan sebagai agen/broker asuransi, karena perusahaan *leasing* tersebut tidak memiliki sertifikat sebagai agen/broker asuransi yang merupakan salah satu syarat wajib yang harus dipenuhi. Selain itu, pemberian diskon premi

asuransi tersebut masih berhubungan dengan penyerahan jasa *financial lease* yang diserahkan oleh perusahaan *leasing* kepada *lessee*.

3. Apakah PT PQR *Finance* perlu dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP)?

Jawab:

Perusahaan *leasing* (PT PQR *Finance*) tidak perlu dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP) baik karena sukarela maupun secara jabatan/undang-undang, karena jasa yang diserahkan oleh PQR *Finance* kepada MIT *Insurance* merupakan jasa tidak kena pajak.



TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : AB
Jabatan : Direktur PT XYZ Finance
Tanggal : 18 November 200
Pukul : 10.30 s/d 11.00
Tempat : PT XYZ Finance

1. Apakah PT XYZ Finance memiliki kerjasama dengan perusahaan asuransi?

Jawab:

Ya, kami memiliki kerjasama dengan perusahaan asuransi, salah satunya adalah ISM Insurance.

2. Apakah dengan adanya kerjasama tersebut, PT XYZ Finance mendapatkan diskon premi asuransi?

Jawab:

Ya, kami mendapatkan diskon premi asuransi atas barang yang diasuransikan oleh lessee, dimana diskon tersebut kami dapatkan bukan dari ISM Insurance, melainkan dari lessee.

3. Apakah anda setuju jika atas diskon premi asuransi tersebut dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)? Apakah alasannya?

Jawab:

Kami tidak setuju, karena pendapatan diskon premi asuransi yang kami terima dari lessee merupakan penggantian atas jasa sewa guna usaha (leasing) yang tidak terhutang Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : BC
Jabatan : Direktur PT PQR *Finance*
Tanggal : 11 November 2010
Pukul : 10.30 s/d 11.15
Tempat : PT PQR *Finance*

1. Apakah PT PQR *Finance* memiliki kerjasama dengan perusahaan asuransi?

Jawab:

Ya, kami memiliki kerjasama dengan perusahaan asuransi, salah satunya adalah MIT *Insurance*.

2. Apakah dengan adanya kerjasama tersebut, PT PQR *Finance* mendapatkan diskon premi asuransi?

Jawab:

Ya, kami mendapatkan diskon premi asuransi atas barang yang diasuransikan oleh *lessee*, dimana diskon tersebut kami dapatkan bukan dari MIT *Insurance*, melainkan dari *lessee*.

3. Apakah diskon premi asuransi tersebut merupakan penghasilan PT PQR *Finance* atas jasa agen/broker asuransi?

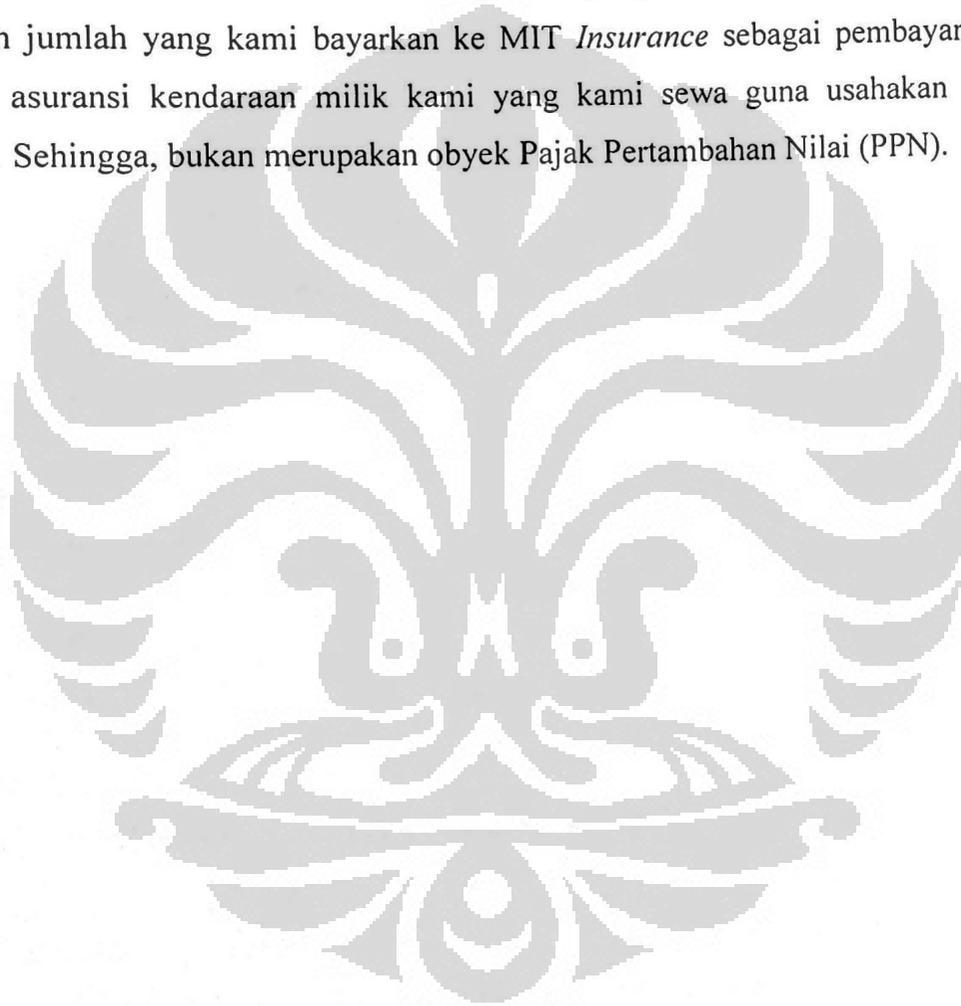
Jawab:

Pendapatan diskon premi asuransi tersebut bukan penghasilan atas jasa agen/broker asuransi.

4. Apakah anda setuju jika atas diskon premi asuransi tersebut dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)? Apakah alasannya?

Jawab:

Kami tidak setuju, karena pendapatan diskon premi asuransi merupakan pendapatan yang diperoleh dari *lessee* berkenaan dengan jasa sewa guna usaha (*leasing*) dan merupakan selisih antara jumlah yang kami bebankan ke *lessee* dengan jumlah yang kami bayarkan ke MIT *Insurance* sebagai pembayaran premi asuransi kendaraan milik kami yang kami sewa guna usahakan ke *lessee*. Sehingga, bukan merupakan obyek Pajak Pertambahan Nilai (PPN).



TRANSKRIP WAWANCARA

Nama : Untung Sukardji
Jabatan : Akademisi Pajak Pertambahan Nilai (PPN)
Tanggal : 31 Desember 2010
Pukul : 13.30 s.d. 14.00
Tempat : PT Multi Utama Consultindo

1. Apakah diskon premi asuransi yang diterima oleh perusahaan *leasing* dalam hal ini adalah PT PQR *Finance* atas penyerahan jasa dari PT PQR *Finance* kepada MIT *Insurance* merupakan Jasa Kena Pajak? Apakah alasannya?

Jawab:

Pihak yang berkepentingan pada asuransi itu adalah perusahaan *leasing* (*lessor*), diskon premi asuransi yang diterima perusahaan *leasing* (*lessor*) bukan merupakan Jasa Kena Pajak.

2. Apakah PT PQR *Finance* yang memperoleh diskon premi asuransi dapat dikategorikan sebagai agen/broker asuransi? Apakah alasannya?

Jawab:

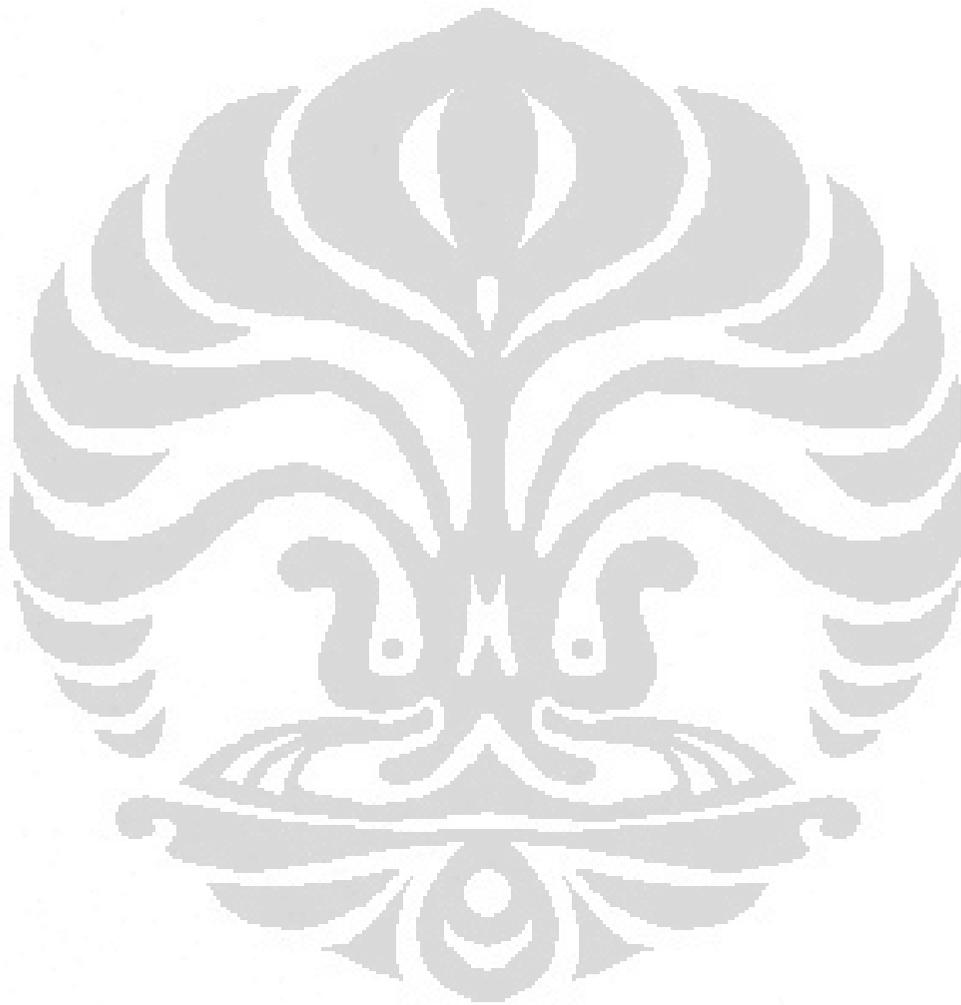
Tidak dapat digolongkan sebagai agen/broker asuransi, karena seperti yang saya jelaskan tadi bahwa bukan merupakan Jasa Kena Pajak.

3. Apakah PT PQR *Finance* perlu dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP)?

Jawab:

Dilihat secara gramatika sebenarnya, *leasing* mengandung pengertian sewa menyewa. Oleh karena itu, selama hak opsi untuk membeli barang modal yang menjadi objek *leasing* belum digunakan oleh *lessee*, maka barang

tersebut masih milik *lessor*. Sehingga, PT PQR *Finance* tidak perlu dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP).



DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Ditta Setia Puspita
Tempat dan Tanggal Lahir : Jakarta, 23 Februari 1987
Alamat : Komp. Dep-Kes Blok C No.1 Rt 001/07
Pasar Minggu, Jakarta Selatan
Telepon : 021-78830287 / 085286061408
Email : ditta_230287@yahoo.com
Nama Orang Tua
Ayah : H. Dodon Margono
Ibu : Ani Setia Wati

Riwayat Pendidikan Formal

- SDN 05 Pagi, Pasar Minggu, Jakarta Selatan 1993-1999
- SLTP Negeri 41 Jakarta 1999-2002
- SMA Negeri 38 Jakarta 2002-2005
- Diploma III Administrasi Perpajakan FISIP UI 2005-2008
- Ekstensi Ilmu Administasi Fiskal FISIP UI 2008-2010