

BAB III

**KERJASAMA PROMOSI ANTARA PT. NABISCO FOODS DENGAN
PT CARREFOUR INDONESIA**

A. Gambaran Umum PT. Nabisco Foods

1. Sejarah PT. Nabisco Foods

PT. Nabisco Foods didirikan pada tahun 1995, PT Nabisco Foods merupakan perusahaan joint venture antara Nabisco USA dan PT Rodamas dengan kepemilikan saham 70% Nabisco USA 30% PT. Rodamas. PT Rodamas adalah sebuah perusahaan Indonesia yang memiliki beberapa perusahaan joint venture dengan beberapa multi national company seperti Ajinomoto dan Dai Nippon. PT Rodamas juga mempunyai perusahaan yang bergerak dibidang logistik dan distribusi.

Pabrik dibangun dan mulai beroperasi pada bulan Desember 1996. Dan berlokasi di Jababeka Industrial Estate di cikarang Bekasi di lahan seluas 43,667 meter persegi. Pabrik memproduksi biskuit dan krakers dan mempunyai Oreo,Ritz dan Trakinas sebagai Produk Unggulan. Pabrik pada saat itu hanya mempunyai satu *line* produksi yang beroperasi dari tahun 1996 sampai 2001.

Sampai dengan 2001 selain memenuhi kebutuhan pasar lokal Nabisco Foods juga mengekspor hasil produksinya ke sebagian besar asia tenggara terutama Thailand, Malaysia, Singapura dan Filipina dan juga mengekspor ke Australia dan New Zealand.

Pada tahun 2000 Nabisco Foods diakuisisi oleh Kraft Food USA status kepemilikan berubah tetapi badan hukum di Indonesia tetap sama. Tambahan line produksi dibuat seiring dilakukannya proses akuisisi.

Tahun 2002 : Line 2 mulai beroperasi memproduksi oreo dan trakinas

Tahun 2002 : Line 4 mulai beroperasi memproduksi Produk yang di ekspor ke Taiwan seperti *Lucky Pie* dan *O'smile Grain cokie* dan *Chips Ahoy*

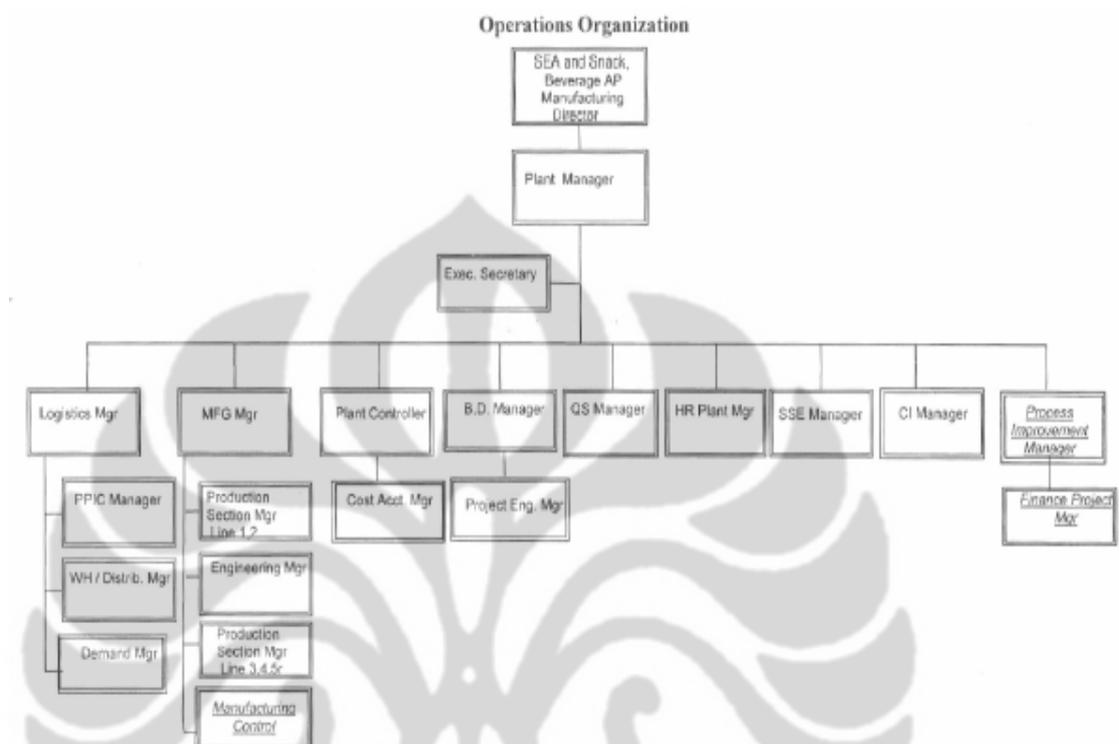
Tahun 2003 : Line 3 beroperasi memproduksi produk Taiwan seperti *Lucky Thin Crakers*, *O' Smile Vegetable Crackers* dan *Lucky Light Crackers*.

Tahun 2003 Line 5 mulai beroperasi memproduksi *Lucky Flute Wafers*.

Beberapa Produk dari Taiwan juga di transfer pembuatannya ke Pabrik di Cikarang dan ini di produksi line 1 dan 2 (Oreo, Ritz, dan *O,smile Cream Crackers*) selama periode ini PT. Nabisco Foods berkembang secara pesat baik dalam jumlah dan kepentingan Bisnis. Sekarang PT. Nabisco Foods adalah sumber biskuit untuk pemenuhan kebutuhan di Pasar Asia Tenggara, Taiwan dan Australia atau Selandia Baru. Beberapa ekspansi besar mulai dilakukan mulai tahun 2001 sampai 2003.

Pabrik di cikarang mempertahankan ISO 9002 pada bulan april 1999. Selama 11 tahun belangan pabrik di Cikarang memproduksi produk Oreo yang telah dikonsiderasikan sebagai keluarga Oreo dan telah diberikan peringkat oleh Global Oreo *product Review*. Ini berarti kualitas dari produk inhi adalah produk andalan yang berkualitas tinggi sesuai dengan spesifikasi kualitas global untuk Oreo. Review ini dilakukan secara berkala tiap tahun oleh Nabisco *Technology Center* di Hanover USA.

2. Struktur Organisasi PT. Nabisco Foods



Sumber HRD File PT. Nabisco Foods

Dari struktur organisasi diatas pucuk pimpinan tertinggi di PT Nabisco Foods adalah *Plant Manager* .Sedangkan *Plant manager* bertanggung jawab bahwa bisnis unit yang di Indonesia sudah patuh dengan ketentuan-ketentuan global dari Kraft Foods International untuk seksi *Snack and Beverage* Asia pacific. Karena Indonesia masuk kedalam *region* Asia Pasific yang mempunyai kantor pusat Di Singapura. *Plant manager* harus memberikan laporan atas kegiatan bisnis unit di Indonesia kepada *Snack and Beverages* Asia Pasific Director. *Plant manager* dibantu oleh para stafnya yang terdiri dari :

1. *Logistic Manager* : yang bertugas untuk memantau apakah *stock* di gudang dari bagian produksi sudah sesuai dengan target dari pesanan. *Logistic Manager* juga bertugas mengawasi pengiriman dan pesanan barang dari dalam maupun luar negeri telah sesuai dengan jadwal yang tertera di kontrak. *Logistic manager* dibantu staf-staf yang menangani persediaan barang di gudang warehouse manager. Yang mengatur mengenai pesanan-pesanan yang dating dari dalam maupun luar negeri di monitor oleh *Demand Manager*. Serta untuk pengiriman pesanan-pesanan dari dalam maupun luar negeri di awasi oleh PPIC manajer.
2. *Manufacturing Manager* bertugas untuk mengawasi produksi sudah sesuai dengan jadwal dan target pesanan atau tidak.. Manufakturing manajer dibantu oleh bawahan-bawahannya antara lain. *Production Section manager Line 1 dan 2* yang bertugas mengawasi jalannya produksi di *line 1 dan 2* apakah sudah sesuai standar Kraft Foods International dan Standar yang berlaku di Indonesia. Serta *Production Section Manager Line 3,4,5*. Untuk mengawasi dan memelihara mesin-mesin yang ada di pabrik *manufacturing manager* di Bantu oleh *Engineering Manager*. Serta seorang *Manufacturing Control* untuk mengawasi produksi sudah berjalan dengan target, dan mengawasi para pegawai-pegawai bagian produksi sudah menjalankan pekerjaannya seefisien dan seefektif mungkin.
3. *Plant Controller* Bertugas mengawasi biaya-biaya produksi yang dikeluarkan PT. Nabisco Foods sudah sesuai dengan anggaran tiap tahunnya dan sudah

sesuai dengan Ketentuan Kraft Foods International dan peraturan akuntansi di Indonesia.

4. *Business Development Manager* bertugas untuk merencanakan target-target yang akan dilakukan untuk memperluas dan mengembangkan PT Nabisco foods baik atas volume penjualan, Penambahan kapasitas produksi PT. Nabisco Foods. *Business development manager* dibantu oleh *Project Engineering Manager*
5. *Quality Manager* Bertugas untuk mengawasi kualitas dari barang-barang produksi PT. Nabisco Foods sudah sesuai dengan Standar Nasional maupun Standar Yang telah ditentukan oleh Kraft Foods International
6. *HR Plant Manager* Bertugas untuk membantu mengarahkan jenjang karir dari para karyawan-karyawan dan pekerja pabrik PT Nabisco Foods serta bertugas untuk menghitung gaji para karyawannya. Memberikan training-training yang berguna untuk kemajuan wawasan para karyawannya
7. *SSE Manager*
8. *CI Manager*
9. *Process Improvement Manager* in merupakan posisi project dimana PT. Nabisco Foods berusaha mengurangi kendala-kendala yang ada dalam proses Sistem computer dalam membantu membuat laporan keuangan. PT. Nabisco Foods memakai sistem atau *software JDE dan Prism* dimana untuk mencatat barang produksi baik bahan produksi baik langsung maupun tidak langsung dan untuk mencatat barang produksi yang sudah siap di pasarkan di *input*

kedalam *Prism*. Sedangkan untuk mencatat transaksi-transaksi keuangannya dicatat kedalam *JDE Process Improvement Manager* di Bantu *Finance Project Manager*.

PT Nabisco Foods ini mempunyai pekerja pabrik berjumlah 1300 karyawan untuk bagian produksinya. Dan terbagi atas 3 shift kerja, untuk bagian finance ada yang berlokasi dicikarang tapi sebagian besar berlokasi di Jakarta Di gedung Graha Inti Fauzi Lt.12 Jl. Buncit Raya no 22 Pejaten Barat Pasar Minggu Jakarta Selatan 12510. Ini dikarenakan untuk keuangan, *sales, marketing, purchasing* semua di pusatkan di Graha inti fauzi. Semua kegiatan atas departemen diatas dilakukan oleh PT Kraft Foods Indonesia., dimana saham PT Kraft Food Indonesia juga dimiliki oleh Kraft Foods International Inc. yang berkantor pusat di Chicago Illionois. PT Kraft Food Indonesia Bergerak di bidang jasa manajemen dan importir dari produk-produk Kraft yang diproduksi diluar negeri. Seperti, *Philidelphia Cream Cheese, Mayonaise, Toblerone, dan produk terbaru Oreo wafer Stick.*

Biaya atas kegiatan manajemen yang di lakukan PT Kraft Food Indonesia akan di tagih kepada PT. Nabisco Foods setelah di Mark up 5 % dari Biaya sebagai *fee* untuk PT Kraft Foods Indonesia.

B. Gambaran Umum PT. Carrefour Indonesia

Indonesia memulai sejarahnya di Indonesia pada bulan Oktober 1998 dengan membuka unit pertama di Cempaka Putih. Pada saat yang sama, Continent, juga sebuah paserba dari Perancis, membuka unit pertamanya di Pasar Festival. Pada penghujung 1999, Carrefour dan Promodes (Induk perusahaan Continent) sepakat

untuk melakukan penggabungan atas semua usahanya di seluruh dunia. Penggabungan ini membentuk suatu grup usaha ritel terbesar kedua di dunia dengan memakai nama Carrefour.

Dengan terbentuknya Carrefour baru ini, maka segala sumber daya yang dimiliki kedua group tadi menjadi difokuskan untuk lebih memenuhi dan memuaskan kebutuhan pelanggan kami. Penggabungan ini memungkinkan kami untuk meningkatkan kinerja paserba - paserba kami, mendapat manfaat dari keahlian karyawan - karyawan kami di Indonesia dan di dunia, dan mengantisipasi terjadinya evolusi ritel dalam skala nasional dan global. Fokus terhadap konsumen ini kami terjemahkan dalam 3 pilar utama kami, yang diyakini akan dapat membuat Carrefour menjadi pilihan tempat belanja bagi para konsumen Indonesia. Ketiga pilar utama tersebut adalah sebagai berikut :

- Harga yang bersaing
- Pilihan yang lengkap
- Pelayanan yang memuaskan

Saat ini, Carrefour Indonesia memiliki 31 (tiga puluh satu) gerai yang tersebar di Jakarta, Bandung, Surabaya, Denpasar, Yogyakarta, Semarang, Medan, Palembang dan Makasar yang didukung lebih dari 10,000 (sepuluh ribu) karyawan profesional yang siap untuk melayani para konsumen.⁴⁹

⁴⁹ www.carrefour.com

C. Kerjasama Promosi Yang Dilakukan PT. Nabisco Foods dengan PT. Carrefour Indonesia

Sebelum dilakukannya Kegiatan promosi di Carrefour biasanya, PT. Nabisco Foods melakukan perjanjian Nasional atas setiap gerai-gerai Carrefour di seluruh Indonesia. Seperti yang terlampir dalam Kontrak Nasional ini merupakan garis besar perjanjian antara PT. Nabisco Foods dengan PT. Carrefour Indonesia. Sebuah perjanjian mestinya di buat secara detail dan komprehensif, dan tidak mengandung perumusan-perumusan yang mengundang keraguan. Jika seumpamanya dalam suatu perjanjian tidak secara jelas didefinisikan sesuatu yang dimaksud, bisa jadi akan menimbulkan persoalan-persoalan baru.

Kita lihat pada lampiran 81. Mengenai Perjanjian kerjasama promosi yang dilakukan oleh PT. Nabisco Foods dengan PT. Carrefour Indonesia. Bagian awal menjelaskan kedua belah pihak yang melakukan perjanjian ini yaitu PT. Carrefour Indonesia sebagai pihak pertama dengan PT. Nabisco Foods sebagai pihak kedua. Selanjutnya dijelaskan mengenai syarat-syarat pembayaran dan mengenai perubahan harga dan kapan barang akan dikirimkan ke gudang PT. Carrefour Indonesia.

Pasal 1 kita akan melihat mengenai ketentuan penyediaan *Sales Promotion Girl* di setiap gerai Carrefour disediakan oleh PT. Nabisco Foods dimana jadwal kerja harian akan di atur oleh masing manajer toko PT. Carrefour Indonesia . PT. Nabisco Selain menyediakan *Sales Promotion Girl* juga harus bertanggung jawab atas biaya seragam.

Pasal 2 mengenai biaya produk baru atau yang biasa kita kenal *Listing fee* ini diatur *case by case* berarti akan ada perjanjian sesuai dengan kebutuhan dari PT. Nabisco Foods.

Pasal 2 Potongan harga ini diberikan sebesar 2% dari harga *Retail Buying Price*. Potongan ini sebagai dasar pengurang harga penjualan dari PT. Nabisco Foods kepada PT. Carrefour Indonesia.

Pasal 3 Biaya *common assortment* dikenakan 0.5% dari seluruh total pembelian per tahun *Common Assortment* adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh PT. Nabisco Foods atas pemeliharaan barang dagangan yang *slow moving* atau kurang laku dipasaran.

Pasal 4 Biaya pemasaran sebanyak 4% ini adalah biaya yang dikeluarkan untuk biaya *Mailer* atau katalog

Pasal 5 Rabat tetap sebanyak 2.35 % ini lebih dikenal dengan *trade allowance*

Pasal 6 rabat bersyarat 1.5% bila memenuhi target. Dari ringkasan kontrak diatas bisa kita lihat bahwa ada beberapa kegiatan yang tercakup di dalam perjanjian ini :

a. *Mailer* : Promosi atas Produk PT. Nabisco Foods ke konsumen akhir berupa Katalog kata Katalog berasal dari bahasa Latin "*catalogus*" yang berarti daftar barang atau benda yang disusun untuk tujuan tertentu yang dalam hal ini untuk tujuan promosi. Biaya keikutsertaan PT Nabisco Foods dalam periode tertentu atas pengurangan harga yang diberikan ke konsumen akhir. PT. Carrefour Indonesia

akan memberikan informasi produk-produk promosi yang masuk kedalam katalog bulanan PT. Carrefour . Dia akan menawarkan ke PT Nabisco Foods atas ongkos cetak Katalog tersebut. Dalam mailer tersebut ada Diskon Promosi atas produk PT. Nabisco Foods biasa disebut *Discount nol* itu diberikan kepada konsumen akhir . Tidak *on invoice* jadi tidak tercatat dalam faktur pajak. Diskon Nol yang diberikan PT. Nabisco Foods kepada Konsumen akhir rodamas akan membayar kepada para PT. Carrefour Indonesia atas klaim diskon yang diberikan. Setelah itu PT. Rodamas akan menagih ke PT Nabisco Foods dua bulan kemudian setelah semua invoice yang diberikan telah diperiksa dan *valid*. *Invoice* yang diberikan hanya berupa *sales print out* dari semua gerai PT. Carrefour Indonesia.

Transaksi ini akan menimbulkan Jasa Manajemen yang seharusnya dikenakan PPh 23. Sedangkan PT. Rodamas tidak mau dipotong pajak atas tagihannya tersebut. Karena PT. Rodamas melakukan penagihan berdasarkan klaim dari PT. Carrefour Indonesia tidak ada penambahan biaya lain yang di tambahkan.

Contoh :

Biaya Mailer : 60.000

PPN 10% : 6.000+

PPh 1,5% : (900)

Pencatatan Mailer masuk Ke *marketing Expense*

Marketing Expense Kalatog 60.000

Vat in 6.000

Cash/bank 65.100

Wht Payable 900

Ketentuan perpajakan yang timbul adalah PPN jadi yang harus dibayarkan oleh PT. Nabisco Foods adalah sebesar Rp. 66.000

Sesuai dengan Per -70/PJ./2007 biaya yang dikeluarkan dalam mailer akan dikenakan PPh 23 sebesar 10 % dari penghasilan netto atau 1.5% dari penghasilan bruto. PT. Nabisco Foods diharuskan melakukan pemotongan PPh pasal 23 atas transaksi mailer ini.

Sales print out atas periode promosi bulan juni atas produk PT. Nabisco Foods yang melakukan promosi adalah *Oreo Slug* 60gr . *Retail Buying Pricenya* adalah 3000 total penjualan OREO *Slug* 60 gr untuk bulan juni adalah :

Penjualan : 100.000

Discount 2% : 2.000

Rp. 2000 tersebut PT. Carrefour akan melakukan penagihan ke Distributor PT. Nabisco Foods yaitu PT. Rodamas.

Claim discount nol

Marketing Expense 2.000

Cash/bank 2.000

Transaksi klaim discount nol ada indikasi pemberian hadiah sesuai dengan KMK-395/PJ/2001 dan ditegaskan dalam Surat Edaran Dirjen Pajak No. S-29/PJ.43/2003 pemberian diskon yang bukan merupakan pengurangan harga pokok penjualan dan diberikan dalam bentuk tunai harus dikenakan PPh pasal 23 pasal 1 huruf c bahwa hadiah sehubungan dengan pekerjaan, jasa, dan

kegiatan lainnya adalah hadiah dengan nama dan dalam bentuk apapun yang diberikan sehubungan dengan pekerjaan, jasa dan kegiatan yang dilakukan oleh penerima hadiah.

$$1.5\% \times \text{Rp } 2.000 = \text{Rp. } 30$$

Pencatatannya

Marketing Expense 2.000

Cash/bank 1.970

Wht Payable 30

- b. Rabat Tetap : Biasa dikenal "*trade allowance*" biasanya merujuk kepada diskon yang diberikan produsen kepada pengecer tetapi dalam konteks ini diberikan .Pengurangan harga biasanya dalam persentase yang diberikan oleh PT Nabisco Foods kepada PT. Carrefour Indonesia . Persentasinya bisa tergantung kesepakatan antara PT. Nabisco Foods dan *Retailers*. Maximal 3 % Di dalam kontrak disebutkan 2.35% dari total pembelian PT. Carrefour Indonesia. Transaksi ini menimbulkan pengurangan dari hasil penjualan produk PT. Nabisco Foods . Rabat tetap sebenarnya ini biaya yang diklaim oleh PT. Carrefour Indonesia saat PT.. Nabisco Foods memasukan barang ke gudang para *retailer* bisa dianggap ini sewa gudang, sedangkan mereka tidak mau dipotong PPh pasal 4 ayat (2) atas transaksi ini

Contoh :

Penjualan di Carrefour : 16.000.000.000

Discount 2% : (320.000.000)

Total Penjualan : 15.680.000.000
 PPN 10% : 1.568.000.000+
 Total : 17.248.000.000

Rabat tetap nya 2.35% dari penjualan setahun 2.35%

Rabat: $2.35\% \times 16.000.000.000 = 376.000.000$

Maka Dalam Faktur PPN keluaran PT. Nabisco Foods tertera sebagai berikut:

Penjualan	16.000.000.000
Diskon 2 %	(320.000.000)
Rabat Tetap	<u>(376.000.000)</u> +
PPN	1.530.400.000
Total	16.834.400.000

Pemberian rabat ini tertera dalam faktur pajak PT. Nabisco Foods dan menjadi pengurang harga penjualan dalam faktur pajak. Tidak diberikan dalam bentuk tunai . Sesuai dengan Surat Edaran Dirjen Pajak No. S-29/PJ.43/2003 sepanjang potongan harga dan insentif penjualan yang diberikan kepada para pelanggan merupakan pengurangan harga untuk menentukan nilai penjualan bersih bagi penjual atau nilai harga pokok penjualan bagi pembeli, potongan harga dan insentif penjualan tersebut bukan merupakan objek PPh pasal 21 atau pasal 23 atau Pasal 26 Undang-undang PPh No. 17 Tahun 2000.

- c. Insentif atau Rabat bersyarat : diberikan ketika sales target yang diberikan tercapai. Diberikan kepada PT. Carrefour Indonesia

Contoh : PT. Nabisco Foods membuat perjanjian dalam setahun Jika PT. Carrefour Indonesia Bisa Mencapai nilai penjualan dalam rupiah yang ditentukan mereka akan Klaim kembali ke PT. Nabisco Foods dilihat dari *sales print out*. Didalam kontrak tertera 15.800.000.000 – 16.500.000.000 rabat yang diberikan 0,5% , dan jika diatas itu akan diberikan rabat tambahan sebesar 1%. Atas transaksi ini menimbulkan PPh 23

Contoh :

Pencapaian Target : 16.000.000.000

Insentif 0,5% : 80.000.000

PPh 23 6% : 4.800.000

Pencatatan dalam akuntingnya

Marketing expense 80.000.000

Cash/bank 80.000.000

Transaksi pemberian rabat bersyarat ini dapat dikenakan PPh pasal 23 sebesar 15% dari penghasilan bruto. Sesuai dengan KMK-395/PJ/2001 dan ditegaskan dalam Surat Edaran Dirjen Pajak No. S-29/PJ.43/2003 bahwa pemberian potongan harga dan insentif penjualan yang diberikan kepada para pelanggan merupakan imbalan yang mengurangi kewajiban pelanggan termasuk dalam pengertian hadiah dengan nama dan dalam bentuk apapun yang diberikan sehubungan dengan pekerjaan, jasa dan kegiatan yang dilakukan oleh penerima hadia atau penghargaan tersebut dikenakan pajak penghasilan pasal 21 jika orang pribadi, atau obyek pajak PPh 23 untuk wajib pajak dalam

negeri Badan termasuk BUT, atau objek PPh pasal 26 jika diterima oleh wajib pajak Luar Negeri selain BUT.

$\text{PPh } 23 \text{ } 15\% \times \text{Rp. } 80.000.000 = \text{Rp. } 12.000.000,-$

Marketing expense 80.000.000

Cash/bank 68.000.000

Wht Payable 12.000.000

- d. *Commont Assortment* : *Commont assortement*. Adalah transaksi yang digunakan untuk memaintain produk PT. Nabisco Foods yang *slow moving* (kurang laku dipasaran) bagi *retailer* mereka keberatan untuk menampung stok barang yang terlalu banyak. Sedangkan untuk PT. Nabisco Foods menginginkan produk mereka tetap dipajang dan masuk dalam *listing* PT. Carrefour Indonesia. PT. Nabisco Foods akan memberikan kompensasi atas keberadaan produk tersebut kepada para *retailers*. Jika dilihat transaksi ini bisa dikenakan PPh 23, sesuai dengan Per-70/PJ./2007 bisa dianggap PT. Nabisco Foods membayar *fee* atas keberadaan produk tersebut. Kompensasi yang diberikan adalah 0.5% dari total pembelian per tahun yang dilakukan oleh PT. Carrefour Indonesia.

Total Pembelian : 16.000.000.000

Commont Assortment 0.5% : 80.000.000

PPh 23 4.5% : (4.800.000)

Commont Assortment : 75.200.000

- e. Listing Fee : *Listing Fee* menurut PT. Carrefour Indonesia adalah biaya pemasok untuk memasok produk baru ke gerai PT. Carrefour Indonesia dan memiliki fungsi sebagai jaminan apabila barang tidak laku. *Listing fee* hanya ditetapkan sekali dan tidak dapat dikembalikan (*not refundable*). Sebagian pemasok memahami *listing fee* sebagai biaya registrasi item produk yang dipasok di gerai Carrefour. *Listing fee* dikenakan kepada pemasok untuk per item produk per gerai Terlapor. biaya yang dikenakan jika memasukan SKU baru atau Produk baru dari PT. Nabisco Foods ke PT. Carrefour Indonesia *listing fee*, yaitu Rp 3.500.000/produk item/toko.
- f. Sales Promotion Girl : Sales Promotion Girl disediakan oleh PT. Nabisco Foods dimana jadwal kerja harian akan ditentukan oleh masing-masing manajer toko. PT. Nabisco Foods menggunakan jasa PT. Gelatik Supra untuk para Sales Promotion Girl . PT gelatik supra akan mengklaim atas biaya yang dikeluarkan untuk membayar para Sales Promotion Girl termasuk kedalamnya gaji pokok , transport dan insentif para Sales Promotion Girl ini serta manajemen fee yang ditagihkan PT. Gelatik Supra kepada PT. Nabisco Foods ini menimbulkan pajak penghasilan pasal 23 atas Jasa manajemen 4.5% sesuai dengan Per-70/PJ./2007 . Dalam Invoice PT. Gelatik Supra akan mencantumkan berapa nominal dari Jasa Manajemen yang dikenakan:

Contoh :

Jasa manajemen : 8.000.000

PPh 23 4.5% : (360.000)

Total : 7.520.000

g. Display : pengertian display yang dimaksud oleh PT Nabisco Foods adalah sewa tempat berupa rak (*space*) yang terdapat di toko yang digunakan oleh para *retailer* untuk mempromosikan produknya, dimana rak yang disewakan terletak pada tempat yang strategis untuk digunakan sebagai promosi seperti rak yang terletak di depan, yang semua produk yang diletakan pada rak tersebut mudah terlihat oleh konsumen yang datang ke toko, display yang merupakan hasil dari usaha dalam meningkatkan penghasilan dari selain perdagangan.

Cakupan dari Gondola yang ada di PT. Carrefour Indonesia banyak macamnya antara lain yaitu :

1. *Shelving Gondola*
2. *Block shelving* – rak
3. *Shelving promo* (end gondola/principal promo)
4. *Wing Gondola*
5. *Dancing Up*
6. *Cigarette Dispenser*
7. *Check Off Counter* (COC) ; (Tiang, Kasir, *Candies, Cookies & Battery*)
8. *Dispenser*
9. *Clip Strip*

10. *Standing Rak*

11. *Floor Display*

12. *Chiller*

13. *Freezer*

Selama ini sewa atas gondola tersebut dikenakan PPh Final selain sewa toko yang terhutang PPh Final. Sehingga perlakuan pajaknya dikhususkan seperti layaknya penghasilan yang dikenakan final. Untuk lebih jelasnya akan diterangkan perlakuan atas sewa gondola dari pajak penghasilan.

Contoh dari *Bloking Display*



Transaksi ini dilakukan di masing-masing gerai PT. Carrefour sehingga menimbulkan kegiatan pemotongan pajak penghasilan pasal 4 ayat 2. Kontrak kerjasama yang dilakukan di lakukan per *store* .

Contoh :

Sewa Gondola : 15.000.000

PPN 10 % : 1.500.000

PPH 4 ayat 2 : (1.500.000)

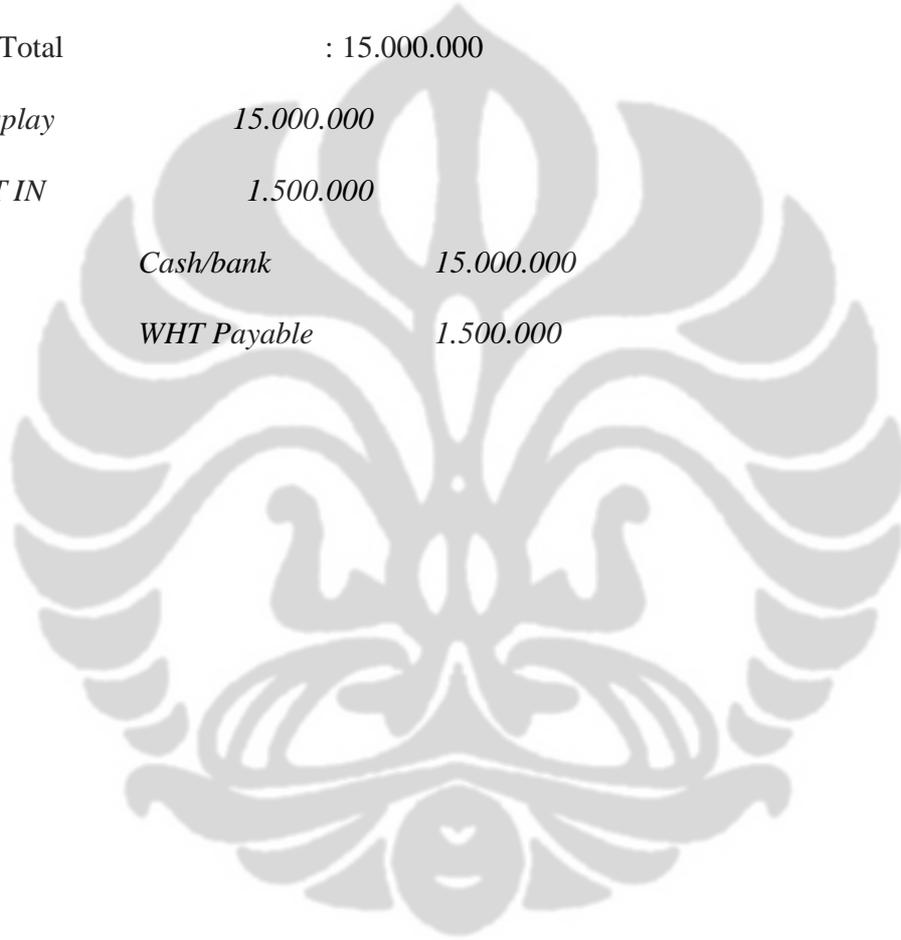
Total : 15.000.000

Display 15.000.000

VAT IN 1.500.000

Cash/bank 15.000.000

WHT Payable 1.500.000



BAB IV

ANALISIS PENGENAAN PAJAK ATAS KERJASAMA PROMOSI

A. Analisis Permasalahan Yang Timbul Dalam Kegiatan Promosi

Kegiatan promosi yang akan dibahas oleh penulis adalah mengenai transaksi mailer, sewa gondola dan diskon yang diberikan PT. Nabisco Foods kepada PT. Carrefour Indonesia. Kerjasama promosi yang dilakukan untuk mendongkrak penjualan produk. Kerjasama promosi dituangkan dalam bentuk Kontrak dagang (*Trading Term*) didalamnya terdapat klausul-klausul mengenai *marketing cost* biaya yang harus dikeluarkan, dalam *marketing cost* tersebut terdapat biaya untuk katalog, sewa gondola dimana PT. Carrefour Indonesia memasukannya kedalam biaya tersebut dan *Claim discount nol*. Serta beberapa jenis diskon yang diberikan oleh PT. Nabisco Foods kepada PT. Carrefour Indonesia. Selain itu dalam kontrak dagang tersebut diatur juga mengenai *listing fee*, *commont assortment*, *Sales Promotion Girl*.

A.1. Marketing Cost

Marketing cost tercatat dalam kontrak 4% dari total penjualan pertahun. *Marketing cost* didalamnya terdapat biaya untuk mailer dimana PT. Nabisco Foods mempromosikan produknya yang tengah berpromosi, dan biaya untuk mendisplay produk-produk PT. Nabisco Foods di setiap gerai Carrefour. Mailer didalamnya terdapat transaksi *claim discount nol*.

Mailer atau katalog kata katalog berasal dari bahasa Latin “*catalogus*” yang berarti daftar barang atau benda yang disusun untuk tujuan tertentu

yang dalam hal ini untuk tujuan promosi⁵⁰. PT. Nabisco Foods memasukan produknya kedalam daftar barang yang tengah berpromosi di PT. Carrefour Indonesia dengan memberikan potongan harga untuk konsumen akhir yang besarnya 2% harga konsumen akhir. Diskon Promosi itu berhubungan dengan *mailer* yang langsung dirasakan oleh konsumen akhir . Tidak *on invoice* jadi tidak tercatat dalam faktur pajak. Permasalahan yang timbul sesuai kutipan wawancara dengan *Trade Marketing Accountant* PT. Nabisco Foods

”Masalahnya adalah kita menjual putus, mereka mengklaim dua bulan kemudian . Dengan kata lain diskon itu tidak di sesuaikan dengan pencatatan penjualan di PT Nabisco Foods. Sehingga tidak tertera pada Faktur pajak penjualan yang diterbitkan atas PT. Nabisco Foods kepada pengusaha yang membeli barang kena pajak. Masalah yang timbul bahwa diskon yang diberikan itu baru bisa di klaim ke PT. Nabisco Foods setelah di periksa dulu oleh distributor PT. Nabisco Foods dan di bayarkan oleh distributor PT. Nabisco Foods kepada PT. Carrefour Indonesia atas klaim diskon yang diberikan. Setelah itu Distributor akan menagih ke PT Nabisco Foods dua bulan kemudian setelah semua invoice yang diberikan telah diperiksa dan valid”.⁵¹

Contoh

Biaya katalog 6.000.000

PPh 23 10% x 15% x 6.000.000 = (90.000)

PPN 10 % x 6.000.000 = 600.000+

6.510.000

Claim discount nol 2% x 6.000 = 120

⁵⁰ www.wikipedia.com

⁵¹ Sesuai dengan kutipan Wawancara dengan Suryani Harahap bagian Trade marketing Accountant PT. Nabisco Foods Indonesia 20 Januari 2007 Jam 17.00 WIB , Tempat Coffe Bean Citos

Produk oreo yang terjual selama promosi 400.000

$$400.000 \times 120 = 48.000.000$$

Diskon tersebut akan ditagihkan ke PT. Nabisco Foods setelah periode promosi berakhir dan tidak tercantum dalam Faktur pajak PPN. Pemberian Diskon ini mengindikasikan terjadinya pemberian hadiah yang menimbulkan transaksi PPh 23 .

Sewa gondola selama ini PT. Carrefour Indonesia tidak pernah mau dipotong pajak PPh 4 ayat (2) .Sehingga PT. Nabisco Foods harus melakukan *gross up* PPh 4 ayat (2) atas transaksi ini

Contoh :

Sewa gondola 310.000.000

PPh 4 ayat (2) 10 % x 310.000.000

Pajak = 31.000.000

Gross up

DPP $100/90 \times 310.000.000 = 344.444.444$

$10\% \times 344.000.000 = (34.444.444)$

Sewa yang dibayarkan = 310.000.000

Gross up PPh pasal 23 dan 4 ayat (2) beresiko adanya koreksi Fiskal oleh pemeriksa karena tidak ada aturan *gross up* untuk pajak penghasilan pasal 23 atau pasal 4 ayat (2). Tindakan yang paling aman untuk PT. Nabisco Foods adalah mencantumkan dalam kontrak bahwa harga sewa atau harga atas fee yang dibayarkan adalah "*net tax off*" artinya nilai yang tertera adalah setelah dipotong pajak pasal 23 atau PPh pasal 4 ayat (2)

A.2 Rabat Tetap

Rabat diberikan Pengurangan harga biasanya dalam % (persentase) yang diberikan oleh PT Nabisco Foods kepada PT Carrefour Indonesia. Persentasinya bisa tergantung kesepakatan antara PT. Nabisco Foods dan PT. Carrefour Indonesia maximal 3 %. Didalam Kontrak dagang ini diberikan 2.35% dari pembelian PT. Carrefour Indonesia.

”sebenarnya ini biaya yang di charge oleh *retailer* saat PT.. Nabisco Foods memasukan barang ke gudang *retailer* bisa dianggap ini sewa gudang, sedangkan mereka tidak mau dipotong pajak penghasilan atas transaksi ini”.⁵²

” selama pemberian Diskon dalam bentuk pengurangan harga dan tertera dalam faktur pajak maka diskon tersebut tidak ada unsur adanya sewa gudang. Tidak dikenakan PPh pasal 4 ayat (2)”⁵³

Contoh :

Penjualan	Rp.500.000.000
Diskon 2% x Rp.500.000.000 =	(Rp.10.000.000)
Rabat tetap 2.35% x 500.000.000 =	<u>(Rp.11.750.000)+</u>
DPP =	RP. 478.250.000
PPN 10% x Rp. 478.250.000 =	Rp <u>47.825.000+</u>
	Rp.526.075.000

Rabat tetap ini *on invoice* termasuk kedalam faktur pajak tidak diberikan dalam bentuk uang. Dan menjadi pengurang harga penjualan oleh PT. Nabisco Foods.

⁵² Op.cit

⁵³ Sesuai dengan Kutipan wawancara dengan Bapak Edi Hartono KPP PMA IV, Place KPP PMA IV time 16.00 date: 23 Mei 2008

A.3. Rabat Bersyarat

Rabat bersyarat diberikan oleh PT. Nabisco Foods kepada PT. Carrefour Indonesia ketika mencapai target yang ditentukan dalam setahun. Semakin besar target terlampaui maka rabat yang diberikan semakin besar. Target dalam setahun PT. Carrefour Indonesia adalah 15.800.000.000 jika terlampaui sampai dengan 16.500.000 mendapatkan rabat sebesar 0.5% diatas 16.500.000.000 diberikan 1% . Rabat yang diberikan tidak *on invoice* (tidak tercantum dalam faktur pajak) dan diberikan dalam bentuk uang kepada PT. Carrefour Indonesia.

Contoh :

Penjualan PT. Carrefour Indonesia

17.000.000.000

Rabat 1 % x 17.000.000.000 = 170.000.000

Pemberian rabat bersyarat dalam bentuk uang mengindikasikan adanya pemberian bonus atau penghargaan atas pencapaian target kepada PT. Carrefour Indonesia.

B. Analisis Pemajakan Yang Tepat Atas Kerjasama Promosi

Pembahasan yang tertulis dalam sub bab sebelumnya mengenai permasalahan yang timbul atas kerjasama promosi yang dilakukan oleh PT. Nabisco Foods dengan PT. Carrefour Indonesia . Dalam sub bab sebelumnya juga disebutkan kerjasama promosi apa saja yang telah dilakukan oleh PT. Nabisco Foods. Atas uraian diatas akan di analisis lebih lanjut mengenai pelaksanaan perpajakan yang tepat atas kerjasama promosi tersebut mengacu pada peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku.

B. 1. Mailer

a. Analisis pemotong dan subjek pajak mailer

PT. Nabisco Foods selaku pemberi penghasilan merupakan pihak pemotong yang melaksanakan kewajiban pemotongan PPh pasal 23 atas penghasilan jasa iklan yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia. Status PT. Nabisco Foods sebagai pemotong sudah memenuhi syarat yang berlaku menurut Undang-Undang KUP yang berlaku dimana PT. Nabisco Foods telah terdaftar sebagai Wajib Pajak dan memiliki NPWP sehingga PT. Nabisco Foods dapat ditunjuk oleh negara untuk melaksanakan kewajibannya sebagai pemungut pajak atau withholder. Hal tersebut sesuai dengan sistem pemungutan pajak *withholding tax system* dan Undang-undang PPh No. 17 tahun 2000 pasal 23 ayat (1). Sedangkan PT. Carrefour Indonesia selaku penerima penghasilan atas Jasa iklan merupakan pihak yang dikenakan pajak atasu sebagai subyek pajak PPh pasal 23. Hal ini juga sesuai dengan UU PPh No. 17 tahun 2000 pasal 23 ayat 1.

Pemungut PPN atas jasa iklan adalah PT. Carrefour Indonesia sesuai dengan Undang-undang no 18 tahun 2000 subjek pajak adalah pengusaha kena pajak sesuai dengan pasal 4 huruf a,c,dan huruf f . dan menurut undang-undang KUP telah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak dan memiliki NPKP

b. Analisis Objek pajak

Penghasilan yang menjadi objek Pajak penghasilan pasal 23 merupakan penghasilan yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia atas imbalan jasa iklan. Dimana penghasilan atas jasa iklan merupakan salah satu imbalan jasa yang termasuk

sebagai jasa iklan. Yang diatur dalam PER/70/2007 tanggal 9 April 2007. dengan demikian atas penghasilan jasa iklan tersebut merupakan penghasilan yang dikenakan PPh pasal 23 (1) UU no. 17 tahun 2000

Analisis Perhitungan dan pemotongan PPh pasal 23 (1). Dan merupakan Objek pajak PPN sesuai dengan Undang-undang PPN No 18 tahun 2000 pasal 4 ayat (2)

c. Analisis perhitungan pemungutan dan pemotongan pajak

Atas jasa iklan yang diberikan oleh PT. Carrefour Indonesia sesuai dengan undang-undang no 17 tahun 2000 pasal 23 ayat (1). PER/70/2007 tanggal 9 April 2007 sebesar $10\% \times$ Penghasilan Netto atau $10\% \times 15\% \times$ penghasilan bruto atau $1,5\% \times$ Penghasilan bruto. Dan dikenakan pajak 10% sesuai dengan undang-undang no 18 tahun 2000

Contoh

Katalog	Rp. 6.000.000
PPh yang dipotong ($10\% \times 15\% \times 6.000.000$)	= Rp. (90.000)
PPN 10% x Rp. 6.000.000	= Rp. <u>600.000+</u>
Jumlah yang dibayarkan	Rp. 6.510.000

Sedangkan untuk pelaksanaan kewajibannya sebagai pihak pemotong pajak PT. Nabisco Foods selain menghitung besarnya pajak terutang juga menyetorkan pajak terutang yang dipungutnya ke kas negara melalui kantor pos dan giro atau bank persepsi yang ditunjuk oleh negara dengan surat setoran pajak hal itu sesuai dengan undang-undang KUP No 16 tahun 2007 pasal 9 ayat (1) bahwa jangka waktu pembayaran dan penyetoran pajak yang terutang untuk pajak masa dengan sistem

withholding tax system paling lambat 10 hari setelah masa pajak berakhir. Sedangkan kewajiban pemungutan Pajak pertambahan nilai dilakukan oleh PT. Carrefour Indonesia 15 hari setelah masa pajak berakhir.

Atas penghasilan jasa iklan yang telah dilaksanakan pemotongan Pajak penghasilan pasal 23nya dapat digunggung atau dapat dijumlahkan dengan penghasilan lainnya yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia dan pajak yang telah dipotong tersebut dapat dijadikan Kredit Pajak atau pengurangan untuk pajak terutangnya. Sedangkan Pajak pertambahan nilai yang dipungut akan menjadi pajak keluaran yang akan dihitung setelah dikurangkan dengan pajak masukan yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia.

B.2. Claim discount nol

a. Analisis pemotong dan subjek pajak Claim Discount Nol

PT. Nabisco Foods selaku pemberi penghasilan merupakan pihak pemungut yang melaksanakan kewajiban pemotongan PPh pasal 23 atas hadiah atas sehubungan jasa penjualan yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia. Status PT. Nabisco foods sebagai pemungut sudah memenuhi syarat yang berlaku menurut Undang-Undang KUP yang berlaku dimana PT. Nabisco Foods telah terdaftar sebagai Wajib Pajak dan memiliki NPWP sehingga PT. Nabisco Foods dapat ditunjuk oleh negara untuk melaksanakan kewajibannya sebagai pemungut pajak atau withholder. Hal tersebut sesuai dengan sistem pemungutan pajak *withholding tax sytem* dan Undang-undang PPh No. 17 tahun 2000 pasal 23 ayat (1). Sedangkan PT. Carrefour Indonesia selaku penerima penghasilan atas hadiah sehubungan dengan jasa penjualan merupakan

pihak yang dikenakan pajak atau sebagai subyek pajak PPh pasal 23. Hal ini juga sesuai dengan UU PPh No. 17 tahun 2000 pasal 23 ayat (1). Sedangkan yang memungut PPN atas jasa penjualan adalah PT. Carrefour Indonesia sesuai dengan Undang-undang No 18 tahun 2000 subjek pajak adalah pengusaha kena pajak sesuai dengan pasal 4 huruf a,c,dan huruf f . dan menurut undang-undang KUP telah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak dan memiliki NPKP

b. Analisis Objek pajak

Penghasilan yang menjadi objek Pajak penghasilan pasal 23 ayat (1) merupakan penghasilan yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia atas hadiah jasa penjualan dimana penghasilan atas hadiah merupakan salah satu imbalan jasa. Diatur dalam Surat Dirjen pajak nomor s -29/PJ.43/2003 tanggal 29 januari 2003, Kep Dirjen Pajak no KEP-395/PJ/2001 tanggal 13 Juni 2001. dengan demikian atas penghasilan jasa penjualan tersebut merupakan penghasilan yang dikenakan PPh pasal 23 UU No. 17 tahun 2000. Analisis Perhitungan dan pemotongan PPh pasal 23. Dan merupakan Objek pajak PPN sesuai dengan Undang-undang PPN No 18 tahun 2000 pasal 4 ayat (2)

c. Analisis perhitungan pemungutan dan pemotongan pajak

Atas jasa penjualan yang diberikan oleh PT. Carrefour Indonesia sesuai dengan undang-undang no 17 tahun 2000 pasal 23 ayat (1) surat dirjen pajak No S-29/PJ.43/2003 tanggal 29 Januari 2003, KEP Dirjen Pajak No KEP-395/PJ/2001 tanggal 13 Juni 2001 sebesar 15% x Penghasilan bruto. Dan dikenakan pajak 10 % sesuai dengan undang-undang no 18 tahun 2000

Contoh

Klaim diskon nol potongan sebesar 2% dari harga konsumen

$$2\% \times 6000 = 120$$

Total penjualan selama promosi 400.000 unit

$$\text{Klaim diskon nol Rp.120} \times 400.000 = \text{Rp. 48.000.000}$$

$$\text{PPH 23 ayat 15 \%} \times \text{Rp. 48.000.000} = \text{Rp. (7.200.000)}$$

$$\text{PPN 10 \%} \times \text{Rp. 48.000.000} = \text{Rp. 4.800.000+}$$

$$\text{Jumlah yang dibayarkan} = \text{Rp. 45.600.000}$$

Sedangkan untuk pelaksanaan kewajibannya sebagai pihak pemotong pajak PT. Nabisco Foods selain menghitung besarnya pajak terutang juga menyetorkan pajak terutang yang dipungutnya ke kas negara melalui kantor pos dan giro atau bank persepsi yang ditunjuk oleh negara dengan surat setoran pajak hal itu sesuai dengan undang-undang KUP No 16 tahun 2007 pasal 9 ayat (1) bahwa jangka waktu pembayaran dan penyetoran pajak yang terutang untuk pajak masa dengan sistem *withholding tax system* paling lambat 10 hari setelah masa pajak berakhir. Sedangkan kewajiban pemungutan Pajak pertambahan nilai dilakukan oleh PT. Carrefour Indonesia 15 hari setelah masa pajak berakhir.

Atas penghasilan jasa penjualan yang telah dilaksanakan pemotongan Pajak penghasilan pasal 23 nya dapat digunggung atau dapat dijumlahkan dengan penghasilan lainnya yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia dan pajak yang telah dipotong tersebut dapat dijadikan Kredit Pajak atau pengurangan untuk pajak terutangnya. Sedangkan Pajak pertambahan nilai yang dipungut akan menjadi pajak

keluaran yang akan dihitung setelah dikurangkan dengan pajak masukan yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia.

B.3 Pengenaan pajak penghasilan atas sewa gondola

Sesuai dengan PP Nomor 29 Tahun 1996 s.t.d.t.d PP Nomor 5 Tahun 2002, atas penghasilan yang diterima atau diperoleh orang pribadi atau badan dari persewaan tanah dan bangunan berupa tanah, rumah, rumah susun, apartemen, kondominium, gedung perkantoran, rumah kantor, toko, rumah toko, gudang dan industri, dikenakan pajak penghasilan final.

Adapun kewajiban administrasi pajak bagi pihak penyewa (supplier) dan pihak yang menyewakan (PT. Carrefour Indonesia) adalah sebagai berikut :

- a. Penyewa (dalam hal ini supplier) berkewajiban untuk
 - i. Memotong Pajak Penghasilan pada saat pembayaran atau terutangnya sewa
 - ii. Memberikan Bukti Pemotongan Pajak Penghasilan Final kepada orang atau Badan yang menyewakan pada saat dilakukannya pemotongan Pajak penghasilan
 - iii. Menyetorkan Pajak penghasilan yang telah dipotong dengan menggunakan Surat Setoran Pajak (SSP) pada bank persepsi atau Kantor Pos dan Giro, selambat-lambatnya tanggal 10 bulan berikutnya setelah bulan pembayaran atau terutangnya sewa
 - iv. Melaporkan Pajak Penghasilan yang telah dipotong dan disetor kepada Kepala kantor Pelayanan Pajak tempat penyewa terdaftar sebagai

wajib pajak, selambat-lambatnya tanggal 20 bulan berikutnya setelah bulan pembayaran atau terutangnya sewa.

b. Dalam hal PPh yang terutang harus disetor sendiri oleh yang menyewakan (PT. Carrefour Indonesia), maka yang menyewakan wajib :

i. Menyetor PPh yang terutang ke bank persepsi atau Kantor Pos dan Giro selambat-lambatnya tanggal 15 bulan berikutnya setelah bulan pembayaran atau terutangnya sewa, dengan menggunakan Surat Setoran Pajak (SSP) Final

ii. Melaporkan penyeteroran tersebut ke Kantor Pelayanan Pajak selambat-lambatnya tanggal 20 bulan berikutnya setelah bulan pembayaran atau terutangnya sewa:

b.2.1. Bagi Wajib Pajak yang bergerak di bidang usaha persewaan tanah dan atau bangunan , dengan menggunakan bentuk sebagaimana pada lampiran III, disertai dengan lembar ke -3 SSP Final

b.2.2. Bagi Wajib Pajak lainnya, dengan menggunakan lembar ke-3 SSP Final.

Oleh karena atas penghasilan dari persewaan tanah dan atau bangunan telah dikenakan PPh yang bersifat final, maka dalam pembukuan Wajib Pajak yang menyewakan wajib pajak yang menyewakan wajib dipisahkan penghasilan dan biaya yang berkenaan dengan persewaan tanah dan/atau bangunan dari penghasilan dan biaya lainnya.

Sesuai dengan ketentuan Pasal 2 PP No. 47 tahun 1994 biaya yang berkenaan dengan persewaan tanah dan atau bangunan tidak boleh dikurangkan dalam melakukan perhitungan penghasilan kena pajak.

Peraturan yang dipakai oleh wajib pajak tidak ada pengertian yang dimaksud dalam peraturan tersebut. Seperti pengertian bangunan pasal 4(2) maupun PP. 5 tahun 2002 tidak tercantum sehingga dicari peraturan-peraturan lain atau Undang-undang yang mempunyai hubungan erat dengan peraturan tersebut, berdasarkan atas kenyataan bahwa Undang-undang merupakan suatu sistem penulis memperbandingkan pengertian bangunan seperti yang disebutkan dalam Undang-undang no. 12 tahun 1985 tentang pajak bumi dan bangunan s.t.d.t.d Undang-undang no. 12 tahun 1994 yang memberikan definisi bangunan sebagai konstruksi tehnik yang ditanamkan atau dilekatkan secara tetap pada tanah dan atau perairan. Lalu apakah sewa atas gondola termasuk kedalam kelompok persewaan tanah dan bangunan tersebut.

Gondola itu sendiri bukan merupakan bangunan yang melekat secara tetap pada tanah karena selain dapat dipindahkan juga bisa digerakkan dan tidak menempel ke tanah contohnya chiller(mesin pendingin). Sehingga bisa ditafsirkan bahwa gondola dimasukkan kedalam kategori peralatan (harta).

SE 22/PJ.4/1996 diterangkan lebih lanjut bahwa pengertian bagian dari gedung perkantoran pertokoan atau ruang pertemuan termasuk areal baik didalam gedung maupun diluar gedung yang merupakan bagian dari gedung tersebut.

Tetapi apabila melihat secara fisik bahwa yang disewakan adalah bukan arealnya melainkan gondola itu sendiri yang dapat berupa rak, mesin pendingin, atau freezer sehingga bisa dianggap sebagai persewaan atas harta yang dikenakan pajak penghasilan yang bersifat tidak final berdasarkan Pasal 23 ayat (1)

PP. no 5 tahun 2002 JO. PP 29 tahun 1996 Jo KMK 394/KMK.41/1994 Jo Kep Jo/PJ/1996 Jo Se-22/PJ/1996 dan dikenakan tarif sebesar 4.5 % dari penghasilan netto Contoh :

Jika dianggap sebagai persewaan atas tanah dan bangunan

Sewa gondola	Rp. 400.000.000
PPh 4 ayat 2 10% xRp. 400.000.000	
Pajak yg dipotong =	Rp. <u>(40.000.000)</u> +
Sewa yang dibayarkan =	Rp. 360.000.000

Atas 400.000.000 tidak digunggung dengan penghasilan kena pajak dalam penghitungan PPh Badan PT. Carrefour Indonesia dan pajak yang telah di potong tidak dapat menjadi *tax credit*

Jika dianggap persewaan harta

Sewa gondola	Rp. 400.000.000
PPh 23 4.5% x 400.0000	
Pajak yang dipotong =	Rp. <u>(18.000.000)</u> +
Sewa yang dibayarkan =	Rp. 382.000.000

Atas penghasilan Rp. 400.000.000 digunggung kedalam penghitungan pajak penghasilan dan pajak yang telah dipotong dapat dijadikan kredit pajak .

Perlakukan perpajakan atas pajak pertambahan nilai berlaku umum, atas penghasilan sewa gondola ini PT. Carrefour berkewajiban memungut PPN, dan dijadikan pajak keluaran bagi PT. Carrefour Indonesia. Sedangkan bagi PT. Nabisco Foods dijadikan pajak masukan dan dapat dikredit selama 3 bulan setelah faktur pajak diterbitkan.

B.4. Pengenaan pajak atas rabat tetap

Atas rabat tetap dimana pengurangan harga yang diberikan dicantumkan kedalam faktur pajak penjualan PT. Nabisco Foods dan menjadi pengurang harga penjualan maka atas transaksi ini tidak terdapat penghasilan yang dikenakan pajak berdasarkan Undang-undang pajak no. 17 Tahun 2000 , Surat Dirjen pajak Nomor S-29/PJ.43/2003 sepanjang potongan harga dan insentif penjualan yang diberikan kepada pelanggan merupakan pengurangan harga untuk menentukan nilai penjualan bersih bagi penjual atau nilai harga pokok penjualan bagi pembeli, potongan harga dan insentif penjualan tersebut bukan merupakan objek pajak pasal 21 atau pasal 26 Undang-undang pajak penghasilan no 17 tahun 2000.Sedangkan untuk pengenaan Pajak pertambahan nilai :

Adapun kewajiban administrasi pajak bagi pihak penjual (PT. Nabisco Foods) :

Penjual berkewajiban untuk

- Memungut Pajak Pertambahan Nilai pada saat penyerahan barang kena pajak

- Menerbitkan Faktur Pajak kepada orang atau Badan yang membeli barang kena pajak pada saat dilakukannya penyerahan barang kena pajak atau saat pencatatan mana yang lebih dahulu
- Melaporkan Pajak pertambahan nilai yang telah dipungut jika antara pajak keluaran dan pajak masukan lebih besar pajak keluaran Penjual menyetorkan Pajak Pertambahan Nilai ke kas negara selambat-lambatnya tanggal 15 bulan berikutnya setelah masa pajak berakhir
- Melaporkan Pajak Pertambahan Nilai yang telah dipungut kepada kantor Pelayanan Pajak tempat penjual terdaftar sebagai wajib pajak, selambat-lambatnya tanggal 20 bulan berikutnya setelah bulan pembayaran atau terutangnya sewa.

B.5. Pengenaan pajak atas Rabat Bersyarat

a. Analisis pemungut dan subjek pajak Rabat Bersyarat

PT. Nabisco Foods selaku pemberi penghasilan merupakan pihak pemungut yang melaksanakan kewajiban pemotongan PPh pasal 23 atas penghargaan atas sehubungan jasa penjualan yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia. Status PT. Nabisco Foods sebagai pemungut sudah memenuhi syarat yang berlaku menurut Undang-Undang KUPnya dimana PT. Nabisco Foods telah terdaftar sebagai Wajib Pajak dan memiliki NPWP sehingga PT. Nabisco Foods dapat ditunjuk oleh negara untuk melaksanakan kewajibannya sebagai pemungut pajak atau *withholder*. Hal tersebut sesuai dengan sistem pemungutan pajak *withholding tax sytem* dan Undang-undang PPh No. 17 tahun 2000 pasal 23 ayat 1. Sedangkan PT. Carrefour Indonesia

selaku penerima penghasilan atas penghargaan sehubungan dengan jasa penjualan merupakan pihak yang dikenakan pajak atau sebagai subyek pajak PPh pasal 23. Hal ini juga sesuai dengan UU PPh No. 17 tahun 2000 pasal 23 ayat 1. Sedangkan Yang memungut PPN atas jasa penjualan adalah PT. Carrefour Indonesia sesuai dengan Undang-undang No 18 tahun 2000 subjek pajak adalah pengusaha kena pajak sesuai dengan pasal 4 huruf a,c,dan huruf f . dan menurut undang-undang KUP telah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak dan memiliki NPKP

b. Analisis Objek pajak

Penghasilan yang menjadi objek Pajak penghasilan pasal 23 ayat (1) merupakan penghasilan yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia atas penghargaan jasa penjualan Dimana penghasilan atas hadiah merupakan salah satu imbalan jasa. Yang diatur dalam Surat Dirjen pajak nomor s -29/PJ.43/2003 tanggal 29 januari 2003, Kep Dirjen Pajak no KEP-395/PJ/2001 tanggal 13 Juni 2001. dengan demikian atas penghasilan jasa penjualan tersebut merupakan penghasilan yang dikenakan PPh pasal 23 UU no. 17 tahun 2000. Analisis Perhitungan dan pemotongan PPh pasal 23. Dan merupakan Objek pajak PPN sesuai dengan Undang-undang PPN No 18 tahun 2000 pasal 4 ayat (2)

c. Analisis perhitungan pemungutan dan pemotongan pajak

Atas jasa penjualan yang diberikan oleh PT. Carrefour Indonesia sesuai dengan Undang-undang No 17 tahun 2000 pasal 23 ayat (1) surat dirjen pajak No S-29/PJ.43/2003 tanggal 29 Januari 2003, KEP Dirjen Pajak No KEP-395/PJ/2001

tanggal 13 Juni 2001 sebesar 15% x Penghasilan bruto. Dan dikenakan pajak 10 % sesuai dengan Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai No 18 tahun 2000

Contoh

Rabat bersyarat potongan sebesar 1% dari total pembelian selama setahun

1% x Rp. 17.000.000.000 = Rp. 170.000.000

PPh 23 ayat 15 % x 170.000.000 = Rp. (25.500.000)

PPN atas jasa penjualan 10 % 170.000.000 =Rp. 17.000.000+

Jumlah yang dibayarkan Rp. 161.500.000

Sedangkan untuk pelaksanaan kewajibannya sebagai pihak pemotong pajak PT. Nabisco Foods selain menghitung besarnya pajak terutang juga menyetorkan pajak terutang yang dipungutnya ke kas negara melalui kantor pos dan giro atau bank persepsi yang ditunjuk oleh negara dengan surat setoran pajak hal itu sesuai dengan undang-undang KUP No 16 tahun 2007 pasal 9 ayat (1) bahwa jangka waktu pembayaran dan penyetoran pajak yang terutang untuk pajak masa dengan sistem *withholding tax system* paling lambat 10 hari setelah masa pajak berakhir. Sedangkan kewajiban pemungutan Pajak pertambahan nilai dilakukan oleh PT. Carrefour Indonesia 15 hari setelah masa pajak berakhir.

Atas penghasilan jasa iklan yang telah dilaksanakan pemotongan Pajak penghasilan pasal 23 nya dapat di gunggung atau dapat dijumlahkan dengan penghasilan lainnya yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia dan pajak yang telah dipotong tersebut dapat dijadikan Kredit Pajak atau pengurangan untuk pajak terutangnya. Sedangkan Pajak pertambahan nilai yang dipungut akan menjadi pajak

keluaran yang akan dihitung setelah dikurangkan dengan pajak masukan yang diterima oleh PT. Carrefour Indonesia.

