

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan mengenai pengenaan pajak atas kerjasama promosi yang dilakukan oleh PT. Nabisco Foods dengan PT. Carrefour Indonesia, di bab terakhir ini penulis mengambil simpulan sebagai berikut

1. Permasalahan yang timbul atas kerjasama promosi antara PT. Nabisco Foods dengan PT. Carrefour Indonesia adalah berupa penentuan atas transaksi-transaksi yang tercakup dalam kontrak dagang dapat dikenakan pajak atau .
 - a) Pengenaan pajak atas kerjasama promosi yang dilakukan belum tepat atau sesuai dengan perundang-undangan yang berlaku.
 - b) Ditinjau dari asas kepastian hukum bahwa persewaan atas gondola masih terdapat grey area sehingga dapat ditafsirkan sebagai persewaan atas harta sehingga dikenakan pajak penghasilan pasal 23 sehingga dikenakan tarif tidak final dan dapat pula ditafsirkan sebagai persewaan tanah dan atau bangunan dikenakan pajak penghasilan pasal 4 ayat (2) dengan tarif pajak final.

2. Pemberian rabat yang dilakukan jika ditelaah dari kacamata pajak dapat diartikan pemberian hadiah atau penghargaan sebagaimana diatur dalam PPh pasal 23 ayat (1) ditegaskan juga dalam Kep-395/PJ/2001.

B. Saran

1. Sebaiknya pembuatan Undang-undang dan peraturan perpajakan harus diupayakan secara jelas tegas dan tidak mengandung arti ganda atau memberikan peluang untuk ditafsirkan lain dari yang dimaksud.
2. PT. Nabisco Foods sebaiknya meminta pertanyaan tertulis kepada pihak Dirjen Pajak untuk meminta surat penegasan mengenai kerjasama promosi yang dilakukan. Terkait dengan pengenaan PPh final 4 ayat 2 dan pengenaan PPh 23.
3. Perlu adanya kesamaan visi antara bagian akunting, bagian pajak dan *sales* terhadap perlakuan perpajakan atas kerjasama promosi yang dilakukan. Sinkronisasi antara bagian sales dengan bagian akunting dan pajak perlu dilakukan.
4. Transaksi-transaksi yang harus meng *Gross Up* dalam kontrak dicantumkan *nett of tax* atau jumlah yang tertera setelah dipotong pajak. Sehingga beban pajak yang ditanggung oleh PT. Nabisco Foods tidak terlalu besar jumlahnya

5. Peningkatan *negosiation skill* yang dari para sales manager ketika membuat kontrak sehingga kewajiban dai PT. Nabisco Foods sebagai *withholder* dapat dilakukan sesuai ketentuan perpajakan yang berlaku.

