



UNIVERSITAS INDONESIA

**PERUBAHAN PERLAKUAN PAJAK PERTAMBAHAN NILAI
ATAS PENYERAHAN MOBIL BEKAS**

SKRIPSI

**TINTON RAMADHAN
0706165526**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI FISKAL
DEPOK
DESEMBER 2011**



UNIVERSITAS INDONESIA

**PERUBAHAN PERLAKUAN PAJAK PERTAMBAHAN NILAI
ATAS PENYERAHAN MOBIL BEKAS**

**SKRIPSI
DIAJUKAN SEBAGAI SALAH SATU SYARAT UNTUK MEMPEROLEH
GELAR SARJANA ILMU ADMINISTRASI**

**TINTON RAMADHAN
0706165526**

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI FISKAL
DEPOK
DESEMBER 2011**

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

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

Nama : Tinton Ramadhan
NPM : 0706165526
Tanda Tangan :

Tanggal : 7 Desember 2011

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi ini diajukan oleh :
Nama : Tinton Ramadhan
NPM : 0706165526
Program Studi : Ilmu Administrasi Fiskal
Judul Skripsi : Perubahan Perlakuan Pajak Pertambahan
Nilai Atas Penyerahan Mobil Bekas

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

DEWAN PENGUJI

Ketua Sidang : Dra. Inayati. M.Si (.....)

Sekretaris Sidang : Milla Sepliana., S.Sos., M.Ak (.....)

Penguji Ahli : Dra. Titi Muswati Putranti., M.Si (.....)

Pembimbing : Dr. Haula Rosdiana., M.Si (.....)

Ditetapkan di : Depok

Tanggal : 7 Desember 2011

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobbilamin, Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, karena atas berkat dan rahmat-Nya, penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ilmu Administrasi, Program Studi Ilmu Administrasi Fiskal pada Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia. Penulis menyadari bahwa, tanpa bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, dari awal masa perkuliahan sampai pada penyusunan skripsi ini, sangatlah sulit bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini tidak lupa penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Bambang Shergi Laksmono., M.Sc selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia.
2. Prof. Dr. Irfan Ridwan Maksum., M.Si selaku Ketua Program Sarjana Reguler Departemen Ilmu Administrasi FISIP UI.
3. Umanto Eko Prasetyo., S.Sos., M.Si selaku Sekretaris Program Sarjana Reguler Departemen Ilmu Administrasi FISIP UI.
4. Dra. Inayati., M.Si selaku Ketua Program Studi Sarjana Reguler Ilmu Administrasi Fiskal Universitas Indonesia dan Ketua Sidang Skripsi atas kesediaan waktu dan saran-saran yang telah diberikan kepada penulis.
5. Milla Sepliana., S.Sos., M.Ak selaku Sekretaris sidang skripsi atas kesediaan waktu dan saran-saran yang telah diberikan kepada penulis
6. Dra. Titi Muswati Putranti., M.Si selaku penguji ahli sidang skripsi atas kesediaan waktu dan saran-saran yang telah diberikan kepada penulis.
7. Dr. Haula Rosdiana., M.Si. selaku dosen pembimbing skripsi, atas bimbingan, masukan, saran serta waktu yang diberikan kepada penulis dalam proses pembuatan skripsi ini.
8. Prof. Gunadi., M.Sc., Ak., dan Bapak Ali Kadir yang telah menjadi narasumber dalam penulisan skripsi ini. Terima kasih atas waktu, dukungan dan bantuannya dalam mendapatkan informasi yang menjadi sumber penulisan skripsi ini.

9. Bapak Bonar Sirius Sipayung dan Bapak Taufik Budiarto, dari Direktorat Jenderal Pajak yang telah menjadi narasumber dalam penulisan skripsi ini. Terima kasih atas waktu dan bantuannya dalam mendapatkan informasi yang menjadi sumber penulisan skripsi ini.
10. Bapak Purwito Hadi dari Badan Kebijakan Fiskal yang telah menyediakan waktu dan bantuannya dengan menjadi narasumber dalam penulisan skripsi ini.
11. Bapak Ahadin, Bapak Farid, Bapak Nurrasyid, Bapak Rudy, Bapak Rohman, Ibu Avi dan Bapak Cece Lukman dari PT.PQR yang telah bersedia mengizinkan dan membantu penulis memperoleh data serta menyediakan waktu menjadi narasumber peneliti dalam proses pengerjaan skripsi ini.
12. Bapak Sigit, yang banyak sekali membantu penulis dalam proses pengerjaan skripsi ini, mulai dari mencari tema, tempat bertanya, teman diskusi dan pemberi semangat.
13. Bapak Iqbal, pemilik sebuah *showroom* mobil bekas di wilayah DKI Jakarta yang bersedia menyediakan waktu dan menjadi narasumber penulis dalam penulisan skripsi ini.
14. Mama dan ayah yang sudah menjadi sumber motivasi, inspirasi, pendorong dan penyemangat dalam menulis skripsi ini, yang selalu mendoakan penulis dalam setiap langkahnya, serta kedua kakak penulis, Tita dan Tito yang selalu mendoakan dan mendorong penulis untuk tetap semangat mengerjakan skripsi ini.
15. Anggita Febria, yang sudah menjadi teman berbagi, yang tidak bosan-bosannya mengingatkan, mendukung, menghibur dan memberi semangat penulis untuk menyelesaikan skripsi ini, dan terus mendoakan kelancaran skripsi ini. Tetap semangat dalam setiap cita-cita dan harapan.
16. Elvis, Bom-bom, Bobby, Bowo, komunitas tb mbrc dan musholla, dan semua teman-teman seperjuangan angkatan 2007 Ilmu Administrasi Universitas Indonesia, khususnya Adm.Fiskal, sahabat setia dan senasib sepenanggungan selama empat tahun lebih di Ilmu Adminstrasi. Semoga

masa depan kita gilang gemilang dan cita-cita kita semua tercapai, bahagia dunia akhirat, amiin.


17. Komunitas Rileks 28, sahabat-sahabat terbaik penulis sedari SMA, terima kasih banyak atas ikatan persahabatan ini. Semoga masa depan kita gilang gemilang dan cita-cita kita semua tercapai, bahagia dunia akhirat, amiin, dan

18. Seluruh Pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Dalam penulisan skripsi ini tentunya masih banyak terdapat kekurangan. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati penulis mengucapkan mohon maaf atas kesalahan yang ada dan mengucapkan terimakasih kepada segala pihak yang membaca, memberikan saran dan kritik yang bersifat membangun agar pada kesempatan yang akan datang mendapat hasil yang lebih baik lagi. Akhir kata, penulis berharap Allah SWT berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu penulis untuk menyelesaikan skripsi ini. Semoga skripsi ini membawa manfaat bagi kita semua. Amiin

Depok, 7 Desember 2011

Penulis



Tinton Ramadhan

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

Sebagai civitas akademik Universitas Indonesia, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Tinton Ramadhan
NPM : 0706165526
Program Studi : Ilmu Administrasi Fiskal
Departemen : Ilmu Administrasi
Fakultas : Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Jenis Karya : Skripsi

Demi Pengembangan Ilmu Pengetahuan menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Indonesia **Hak Bebas Royalti Noneksklusif** (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

Perubahan Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Penyerahan Kendaraan Mobil Bekas.

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Universitas Indonesia berhak menyimpan, mengalihmedia/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 : 7 Desember 2011

Yang menyatakan



(Tinton Ramadhan)

ABSTRAK

Nama : Tinton Ramadhan
Program Studi : Ilmu Administrasi Fiskal
Judul : Perubahan Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai
Atas Penyerahan Kendaraan Mobil Bekas.

Skripsi ini membahas perubahan kebijakan yang terjadi pada perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas. Penelitian ini bertujuan menggambarkan latar belakang perubahan kebijakan, menganalisis perubahan kebijakan tersebut dari konsep *presumptive taxation*, serta menggambarkan implikasi dari perubahan kebijakan tersebut terhadap pelaksanaan kewajiban perpajakan pengusaha mobil bekas. Latar belakang perubahan adalah untuk mendorong wajib pajak masuk ke dalam sistem pajak umum. Dari konsepsi *Presumptive Taxation*, perubahan kebijakan tersebut dilakukan dalam rangka memenuhi aspek-aspek dalam sistem *presumptive* yang sebelumnya tidak terdapat di dalam peraturan mengenai mekanisme nilai lain. Implikasi atas perubahan kebijakan tersebut berkaitan dengan perubahan mekanisme yang digunakan dalam menentukan jumlah PPN terutang, perubahan tarif efektif PPN dan perubahan dari definisi *taxable person*.

Kata Kunci: Pajak Pertambahan Nilai, Mobil Bekas, Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan, Nilai Lain, *Presumptive Taxation*.

ABSTRACT

Name : Tinton Ramadhan
Study Program : Fiscal Administration
Title : Changes in Value Added Tax Treatment
On Submission of Vehicle Used Car.

This undergraduate thesis discusses about changes in Value Added Tax treatment On Transfer of Used Car. This study aims to describe the background of policy changes, analyze the policy change from the concept of presumptive taxation and describes the implications of changes in policy on the implementation of the used car business tax obligations. The background of the changes is to encourage taxpayers into the regular tax system. From the concept of presumptive taxation, policy change was made in order to meet aspects of presumptive systems that were not contained in the regulations regarding other value mechanism. Implications for policy changes related to changes in the mechanisms used in determining the amount of VAT payable, the effective VAT rate and the definition of taxable person.

Key words: Value Added Tax, Used Car, Guidelines for Input Tax Credit Calculation, Other Value, Presumptive Taxation.

DAFTAR ISI

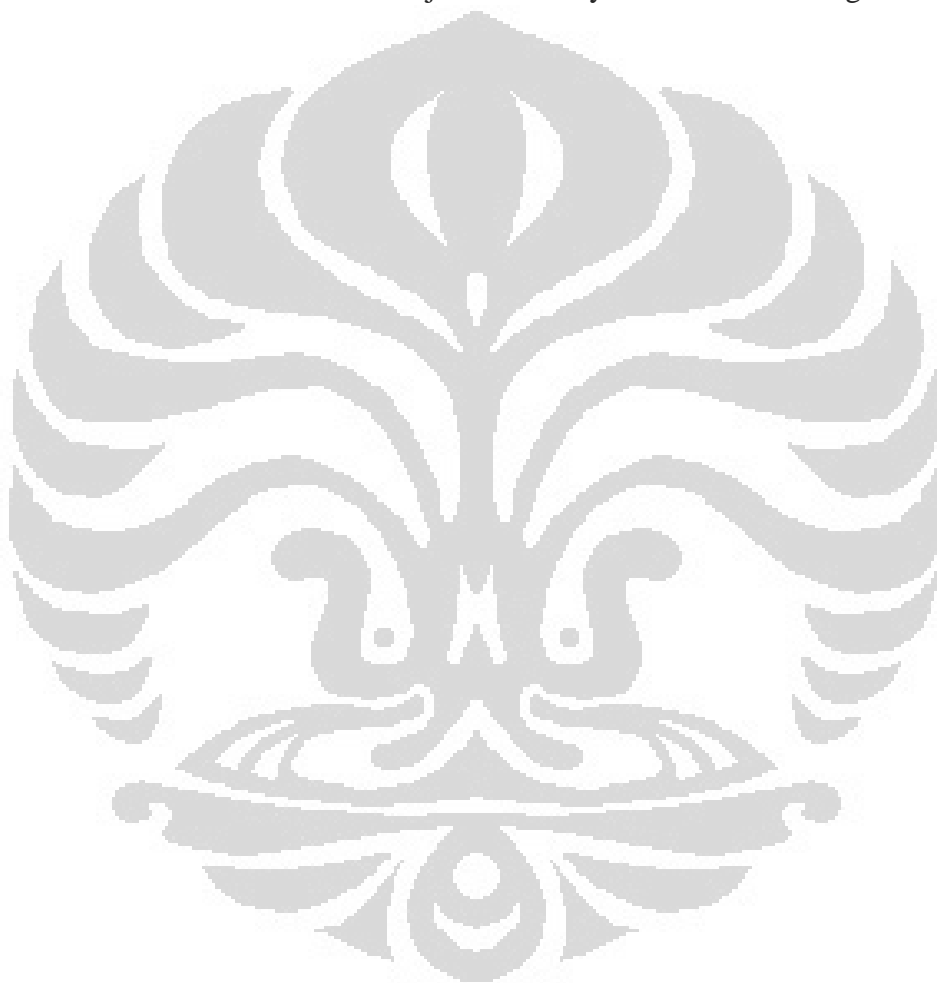
LEMBAR JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
HALAMAN PERSETUJUAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH	vii
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR BAGAN	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Permasalahan	1
1.2 Permasalahan.....	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Signifikansi Penelitian.....	6
1.5 Sistematika Penelitian	7
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA DAN TINJAUAN LITERATUR	
2.1 Tinjauan Pustaka	9
2.2 Tinjauan Literatur.....	15
2.2.1 Pajak Penjualan	15
2.2.2 Pajak Pertambahan Nilai	21
2.2.3 <i>Second Best Theory</i>	24
2.2.4 <i>Hard to Tax</i>	24
2.2.5 <i>Presumptive Taxation</i>	32
2.2.6 Struktur Umum <i>Presumptive Taxation</i>	34
2.2.7 <i>Cost of Taxation</i>	42
2.3 Kerangka Pemikiran	48
BAB 3 METODE PENELITIAN	
3.1 Pendekatan Penelitian.....	49
3.2 Jenis Penelitian	49
3.2.1 Berdasarkan Tujuan.....	49
3.2.2 Berdasarkan Manfaat.....	50
3.2.3 Berdasarkan Dimensi Waktu.....	50
3.2.4 Berdasarkan Teknik Pengumpulan Data	50
3.3 Teknik Analisis Data	51
3.4 Narasumber/Informan.....	51
3.5 Batasan Penelitian	55

BAB 4	KETENTUAN PPN ATAS PENYERAHAN MOBIL BEKAS	
4.1	Gambaran Umum Pajak Pertambahan Nilai.....	56
4.1.1	Objek Pajak Pertambahan Nilai.....	56
4.1.2	Pengusaha Kena Pajak.....	57
4.1.3	Penyerahan Barang Kena Pajak.....	59
4.1.4	Tarif dan Dasar Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai.....	60
4.1.5	Mekanisme Penghitungan Pajak Pertambahan Nilai.....	62
4.2	Pokok Perubahan Kebijakan.....	64
4.2.1	Mekanisme Dalam Penghitungan PPN Terutang dan Tarif Efektif PPN.....	65
4.2.2	Definisi <i>Taxable Person</i>	66
4.2.3	Surat Pemberitahuan Masa.....	68
BAB 5	PERUBAHAN PERLAKUAN PPN ATAS PENYERAHAN MOBIL BEKAS	
5.1	Latar Belakang Perubahan Kebijakan Perlakuan PPN Atas Penyerahan Mobil Bekas.....	70
5.2	Perubahan Kebijakan Perlakuan PPN Atas Penyerahan Mobil Bekas Ditinjau dari Konsepsi <i>Presumptive Taxation</i>	82
5.3	Implikasi Perubahan Kebijakan Perlakuan PPN Atas Penyerahan Mobil Bekas Terhadap Pelaksanaan Kewajiban Perpajakan Pengusaha Mobil Bekas.....	88
5.3.1	Perubahan Mekanisme Penghitungan PPN Terutang.....	90
5.3.2	Perubahan Tarif Efektif PPN.....	92
5.3.3	Perubahan Definisi <i>Taxable Person</i>	93
5.3.4	Strategi PT.PQR Terkait Perubahan Mekanisme & Kenaikan Tarif Efektif PPN.....	101
5.3.5	Strategi PT.PQR Terkait Perubahan Definisi <i>Taxable Person</i>	107
BAB 6	SIMPULAN DAN SARAN	
6.1	Simpulan.....	117
6.2	Saran.....	118
	DAFTAR PUSTAKA.....	120
	DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman	
Tabel 1.1	Penjualan Sepeda Motor dan Mobil di Indonesia Tahun 2006-2010.	1
Tabel 1.2	Penjualan Mobil di Kawasan ASEAN.	2
Tabel 1.3	Penjualan Mobil Nasional (Bulanan) Tahun 2008 dan 2009.	3
Tabel 2.1	Perbandingan Penelitian dengan Penelitian Sebelumnya.	13
Tabel 2.2	Posisi <i>Hard to Tax</i> Dalam Perekonomian	27
Tabel 2.3	Kategori Wajib Pajak Berdasarkan Sektor Usaha	28
Tabel 2.4	Pendekatan Untuk <i>Hard to Tax Groups</i>	32
Tabel 4.1	Perbedaan Mekanisme Nilai Lain dan Pedoman Penghitungan	69
Tabel 5.1	Historis Peraturan Tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan	70
Tabel 5.2	Historis Peraturan Tentang Nilai Lain Sebagai Dasar Pengenaan Pajak	76
Tabel 5.3	<i>Sales, Net Profit & Profit Margin</i> PT.PQR	92
Tabel 5.4	Pengaruh Penggunaan Mekanisme Umum Terhadap Nilai Omset	96
Tabel 5.5	Perbandingan Pendapatan Pajak Mekanisme Nilai Lain vs Umum (PPh)	97
Tabel 5.6	Perbandingan Pendapatan Pajak Mekanisme Nilai Lain vs Umum (PPN)	98
Tabel 5.7	Peredaran Bruto di Dalam 2 Mekanisme	100
Tabel 5.8	Perbandingan Pencatatan Mekanisme Nilai Lain dan Pedoman	101

Tabel 5.9	Format Penghitungan VAT PT. PQR	104
Tabel 5.10	Perbandingan Jumlah Penjualan dan Utang PPN (1)	105
Tabel 5.11	Perbandingan Jumlah Penjualan dan Utang PPN (2)	105
Tabel 5.12	<i>Cost of Taxation</i> PT.PQR yang Tidak Memungut PPN Atas Penyerahan Antarcabang	110
Tabel 5.13	<i>Cost of Taxation</i> PT.PQR yang Memungut PPN dan Membuat Faktur Pajak Atas Penyerahan Antarcabang	112



DAFTAR BAGAN

	Halaman
Bagan 2.1 Kerangka Pemikiran Penelitian	48
Bagan 5.1 Historis Perlakuan PPN Bagi Pedagang Eceran dan Pengusaha Mobil Bekas	80
Bagan 5.2 Pengusaha Mobil Bekas di Dalam <i>HTT Group</i>	84
Bagan 5.3 Perubahan Definisi <i>Taxable Person</i>	94
Bagan 5.4 PT. PQR dan Mekanisme Umum	96
Bagan 5.5 Pengaruh Strategi PT.PQR Terhadap Penerimaan Pajak	106
Bagan 5.6 Strategi PT.PQR Terkait Perubahan Definisi <i>Taxable Person</i>	113
Bagan 5.7 Pembayaran Tunai	114
Bagan 5.8 <i>Consumer Finance</i>	115

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Wawancara dengan Bapak F, Kepala Bagian Keuangan PT.PQR
- Lampiran 2 Wawancara dengan Bapak I, Pelaku Usaha Mobil Bekas di Jakarta
- Lampiran 3 Wawancara dengan Bapak Taufik Budiarto & Bapak Bonar Sirius Sipayung dari Direktorat Jenderal Pajak
- Lampiran 4 Wawancara dengan Bapak Purwito Hadi dari Badan Kebijakan Fiskal
- Lampiran 5 Wawancara dengan Bapak Sigit Wibowo, Praktisi Perpajakan
- Lampiran 6 Wawancara dengan Profesor Gunadi, Akademisi
- Lampiran 7 Wawancara dengan Bapak Ali Kadir, Akademisi
- Lampiran 8 Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 79/PMK.03/2010 tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan Bagi Pengusaha Kena Pajak yang Melakukan Kegiatan Usaha Tertentu
- Lampiran 9 Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 567/KMK.04/2000 tentang Nilai Lain Sebagai Dasar Pengenaan Pajak
- Lampiran 10 Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 251/KMK.03/2002 tentang Perubahan Atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor 567/KMK.04/2000 tentang Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak.

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Industri mobil merupakan industri yang sedang berkembang di Indonesia. Populasi sepeda motor boleh saja lebih banyak dibandingkan mobil, namun jika berbicara soal pertumbuhan, ternyata dalam lima tahun terakhir, pertumbuhan penjualan mobil mengungguli sepeda motor, jika pertumbuhan penjualan sepeda motor pada kurun waktu 2006-2010 rata-rata per tahun sekitar 14,5%, maka pertumbuhan penjualan mobil pada kurun waktu yang sama mencapai 28,25%, seperti terlihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 1.1
Penjualan Sepeda Motor dan Mobil di Indonesia Tahun 2006-2010*

Tahun	Total Penjualan Mobil	Pertumbuhan	Total Penjualan Motor	Pertumbuhan
2006	318.094	-	4.470.722	-
2007	433.341	36%	4.713.895	5%
2008	603.774	39%	6.280.799	33%
2009	483.550	-20%	5.881.777	-6%
2010	764.710	58%	7.398.644	26%
Rata-Rata Pertumbuhan		28,25%		14,5%

Sumber: telah diolah kembali oleh peneliti dari www.asean-autofed.com/statistics.html.

*dalam satuan unit

Peningkatan paling signifikan penjualan mobil di Indonesia sendiri terjadi pada tahun 2010, dimana total penjualan mobil nasional merupakan yang kedua tertinggi di kawasan regional ASEAN setelah Thailand, dimana posisi kedua tersebut sebelumnya ditempati oleh Malaysia (lihat tabel 1.2).

Tabel 1.2
Penjualan Mobil di Kawasan ASEAN

No	Negara	Penjualan Tahun 2009 (Peringkat)	Penjualan Tahun 2010 (Peringkat)
1	Thailand	548,871 (1)	800,357 (1)
2	Indonesia	483,550 (3)	764,710 (2)
3	Malaysia	536,905 (2)	605,156 (3)
4	Filifina	132,444 (4)	168,490 (4)
5	Vietnam	119,460 (5)	111,737 (5)
6	Singapura	79,503 (6)	51,891 (6)
7	Brunei	12,365 (7)	13,589 (7)
	Total	1,913,098	2,515,930

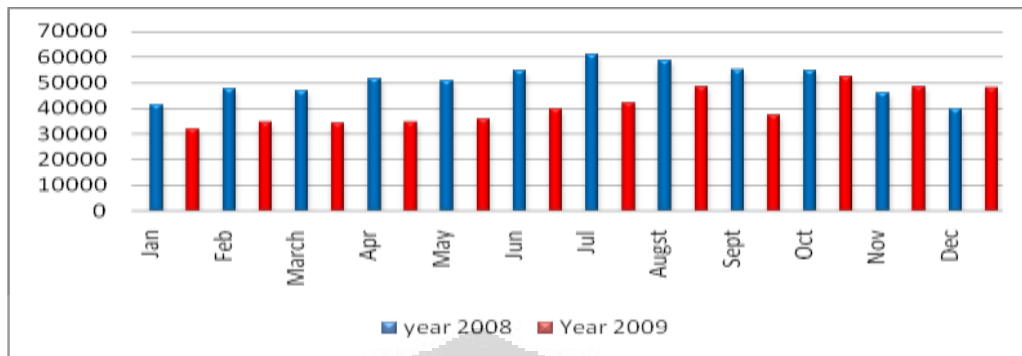
Sumber: telah diolah kembali oleh peneliti dari www.asean-autofed.com.

Peningkatan tersebut antara lain dipengaruhi oleh mulai pulihnya keadaan Indonesia dari terpaan krisis dunia di akhir tahun 2008. Produk Domestik Bruto (PDB) per kapita Indonesia yang meningkat 13% pada tahun 2010, yaitu dari US\$ 2.349,6/tahun pada 2009 menjadi US\$ 3.004,9/tahun pada 2010 memperlihatkan pulihnya perekonomian Indonesia (www.ekonomi.inilah.com, 2011).

Selain itu keberadaan pusat produksi mobil serba guna (*Multi Purpose Vehicle*) di Indonesia untuk pasar regional ASEAN juga turut mendukung terjadinya peningkatan penjualan mobil pada tahun 2010 (www.adira.co.id, 2011). Meski perkembangan industri mobil di Indonesia memiliki kecenderungan meningkat dalam 5 tahun terakhir (2006-2010), namun industri mobil juga sempat mengalami masa-masa sulit pada tahun 2009, yaitu saat pertumbuhan industri mobil mengalami penurunan sebesar 20% dari tahun 2008.

Menurunnya pertumbuhan industri mobil pada tahun 2009 tidak lepas dari efek krisis ekonomi dunia yang mulai mendera pada akhir tahun 2008. Efek dari krisis ekonomi dunia tersebut mulai dirasakan industri mobil nasional di kuartal terakhir tahun 2008 dan terus berlanjut sampai Oktober 2009 dimana tingkat penjualan mobil terus menurun. Pada November 2009 keadaan mulai kembali pulih, ditandai dengan tingkat penjualan mobil yang kembali meningkat (lihat tabel 1.3), tren positif tersebut kemudian berlanjut di tahun 2010.

Tabel 1.3
Penjualan Mobil Nasional Secara Bulanan Tahun 2008 dan 2009*



Sumber: Laporan Tahunan Adira *Finance* Tahun 2009 halaman 79

*dalam satuan unit

Selain berimbas pada penurunan penjualan mobil secara nasional pada tahun 2009, krisis ekonomi dunia pada akhir tahun 2008 tersebut ternyata memicu tumbuh kembangnya penjualan kendaraan bermotor bekas. Hal ini dikarenakan status kendaraan bermotor bekas yang merupakan opsi alternatif bagi konsumen yang membutuhkan kendaraan dengan harga yang lebih terjangkau.

Setidaknya kondisi tersebut terlihat di sentra penjualan kendaraan bermotor bekas, WTC Mangga Dua, Jakarta Utara. Pada tahun 2008, pertumbuhan penjualan kendaraan bermotor bekas di WTC Mangga Dua mencapai 50 persen. Jika pada tahun 2007, penjualan rata-rata mencapai 300 hingga 400 unit setiap minggunya, pada tahun 2008, rata-rata penjualan tiap minggunya mencapai 500 hingga 600 unit (www.autos.okezone.com, 2008) atau mencapai sekitar 25,000 - 30,000 unit tiap tahunnya.

Pada akhir tahun 2009, seperti terlihat pada tabel 1.3 industri otomotif kembali bergeliat seiring dengan membaiknya perekonomian, yang ditandai dengan penjualan mobil tanah air pada tahun 2009 yang mencapai angka 483.548 unit dari target Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) tahun 2009 sebesar 450.000 unit (www.metronews.com, 2010). Dalam kondisi demikian pun bisnis kendaraan bermotor bekas mampu tetap eksis.

Hal tersebut terlihat dari kondisi *show room* mobil bekas, yang umumnya masih dalam kondisi baik. Para pelaku usahanya pun tidak banyak mengeluhkan penurunan transaksi jualnya dan cenderung meningkatkan stok mobilnya (www.majalahduit.co.id, 2009), bahkan penjualan mobil bekas diprediksi dapat

mencapai 1,000,000 (satu juta) unit per-tahunnya (www.otomotif.kompas.com, 2009).

Hal diatas menunjukkan kemampuan *survival* bisnis kendaraan bermotor bekas dalam menghadapi situasi krisis ekonomi ataupun pada masa stabil. Potensi bisnis kendaraan mobil bekas di Indonesia sendiri tidak dapat dipandang sebelah mata. Hal tersebut dapat dilihat dari jumlah penjualan mobil bekas per tahunnya yang diprediksi mencapai ± 1 (satu) juta unit per tahunnya. Jumlah yang bahkan belum pernah dicapai oleh pasar domestik penjualan mobil baru.

Pada tahun 2010 yang lalu, tercatat omset di pusat jual-beli mobil bekas WTC Mangga Dua mencapai 1,08 Triliun Rupiah (otomotif.kompas.com, 2010), jumlah yang cukup memperlihatkan besarnya potensi bisnis jual-beli mobil bekas. Di Tahun 2011 ini bisnis jual-beli mobil bekas diprediksi akan kembali meningkat, penerapan pajak progresif, kecilnya diskon yang diberikan para ATPM untuk penjualan mobil baru dan mudahnya memperoleh kredit pembiayaan membuat konsumen diperkirakan akan terus melirik mobil bekas (otomotif.kompas.com, 2011).

Suatu Bisnis tentunya tidak lepas dari aspek perpajakan, begitupun dengan bisnis kendaraan mobil bekas. Penyerahan kendaraan mobil bekas merupakan salah satu Objek Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebagaimana diatur dalam Pasal 4 dan Pasal 1A UU PPN Nomor 42 Tahun 2009, karena itu Pengusaha Kena Pajak Kendaraan Mobil Bekas memiliki kewajiban untuk memungut PPN dan menyetorkan serta melaporkan PPN terutangnya ke kas negara.

Sebelum 1 April 2010, dalam menentukan PPN yang terutang, Pengusaha Kendaraan Bermotor Bekas menggunakan Mekanisme Nilai Lain sebagaimana diatur dalam Keputusan Menteri Keuangan (KMK) Nomor 567 Tahun 2000 jo. Nomor 251 tahun 2002 tentang Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak. Penggunaan Nilai Lain sendiri disebabkan jenis usaha mobil bekas yang sulit dipajaki dengan menggunakan ketentuan umum atau *first best theory*, sehingga diambilah *second best theory* berupa *presumptive taxation* dalam bentuk Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak dalam pemungutan Pajak Pertambahan Nilai bagi pengusaha mobil bekas.

Setelah 1 April 2010, terjadi perubahan mekanisme dalam menghitung PPN terutang bagi Pengusaha Kendaraan Bermotor Bekas, yaitu beralih ke bentuk *presumptive taxation* lainnya, yakni mekanisme Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 79 tahun 2010 tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan bagi Pengusaha yang Melakukan Kegiatan Usaha Tertentu.

Dengan keluarnya peraturan tersebut, penerapan pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan memasuki babak baru, yaitu digunakan oleh 2 kategori Pengusaha Kena Pajak (PKP):

1. PKP yang menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan atas dasar penggunaan norma penghitungan penghasilan neto yang ditentukan dari jumlah peredaran usaha wajib pajak yang diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 74 Tahun 2010, dan
2. PKP yang menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan atas dasar kriteria jenis usaha yang diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 79 Tahun 2010, salah satu wajib pajak yang masuk kedalam kriteria yang kedua ialah wajib pajak pengusaha mobil bekas.

Untuk kategori PKP pertama, penggunaan pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan merupakan sesuatu yang umum dan memberikan kemudahan bagi kategori PKP tersebut. Bagi kategori wajib pajak kedua, penggunaan pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan merupakan hal baru.

Sebelumnya PKP dengan kegiatan usaha tertentu menggunakan mekanisme nilai lain dalam menentukan pajak pertambahan nilai terutangnya yang diatur dalam KMK Nomor 567 Tahun 2000 jo. KMK Nomor 251 Tahun 2002. Salah satu PKP yang merasakan perubahan tersebut adalah Pengusaha mobil bekas. Hal-hal di atas menunjukkan bahwa perubahan perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas dengan dikeluarkannya Peraturan Menteri Keuangan Nomor 79 Tahun 2010 tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan Bagi Kegiatan Usaha Tertentu (PMK. 79/2010) merupakan hal yang menarik untuk dikaji lebih mendalam.

1.2 Permasalahan

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka pokok permasalahan yang akan peneliti angkat dalam penelitian ini adalah:

- 1) Apa latar belakang perubahan kebijakan yang mengatur tentang perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas?
- 2) Bagaimana perubahan kebijakan yang mengatur perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas, bila ditinjau dengan konsepsi *Presumptive Taxation*?
- 3) Apa implikasi dari perubahan perlakuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Penyerahan Mobil Bekas terhadap pelaksanaan kewajiban perpajakan Pengusaha mobil bekas?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Menggambarkan latar belakang dari perubahan kebijakan yang mengatur tentang perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas.
- 2) Menganalisis perubahan kebijakan yang mengatur tentang perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas dengan menggunakan konsepsi *Presumptive Taxation*.
- 3) Menggambarkan implikasi dari perubahan perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan kendaraan mobil bekas terhadap pelaksanaan kewajiban perpajakan Pengusaha mobil bekas

1.4 Signifikansi Penelitian

1.4.1 Signifikansi Akademis

Dalam tataran akademis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran tentang latar belakang perubahan pada peraturan Pajak Pertambahan Nilai yang mengatur tentang penyerahan mobil bekas, implikasinya dan kesesuaian Peraturan baru tersebut (PMK 79/2010) terhadap konsepsi *presumptive taxation*, serta memberikan sumbangan bagi ilmu pengetahuan

terutama di bidang perpajakan, sehingga dapat dipergunakan sebagai referensi selanjutnya untuk penelitian yang akan datang.

1.4.2 Signifikansi Praktis

Dalam tataran praktis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengusaha mobil bekas serta sebagai bahan masukan bagi para pembuat kebijakan dalam bidang perpajakan di Indonesia, khususnya mengenai Pajak Pertambahan Nilai.

1.5 Sistematika Penelitian

Pembahasan penelitian dalam skripsi ini dibagi ke dalam beberapa bagian pembahasan dengan sistematika penyajian sebagai berikut:

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini berisi mengenai latar belakang masalah yang mendorong peneliti dalam melakukan penelitian mengenai perubahan perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas. Selain itu, bab ini juga berisi mengenai pokok permasalahan, tujuan penelitian, signifikansi penelitian baik secara akademis maupun praktis, serta sistematika penelitian.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA DAN TINJAUAN LITERATUR

Bab ini berisi penelitian-penelitian terdahulu yang dijadikan peneliti sebagai referensi dalam melakukan penelitian, kemudian bab ini juga berisi tentang penguraian atas dasar-dasar teoritis mengenai permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini, yaitu konsep-konsep perpajakan yang terkait dengan tema yang diangkat oleh peneliti, kemudian akan dijabarkan kerangka pemikiran yang merupakan kaitan antara konteks penelitian dengan teori yang digunakan.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Dalam bab ini diuraikan mengenai metode penelitian yang digunakan, meliputi pendekatan penelitian, jenis penelitian, tipe penelitian, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, narasumber penelitian serta batasan penelitian.

BAB 4 KETENTUAN PPN ATAS PENYERAHAN MOBIL BEKAS

Bab ini menggambarkan secara umum mengenai ketentuan Pajak Pertambahan Nilai serta pokok perubahan kebijakan yang mengatur perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas.

BAB 5 PERUBAHAN PERLAKUAN PAJAK PERTAMBAHAN NILAI ATAS PENYERAHAN MOBIL BEKAS

Bab ini akan menguraikan pembahasan tentang latar belakang perubahan kebijakan yang mengatur tentang perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas, peninjauan perubahan perlakuan tersebut dari konsepsi *presumptive taxation*, serta implikasi yang terjadi akibat perubahan tersebut pada pengusaha mobil bekas.

BAB 6 SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menjelaskan simpulan dan saran dari analisis pada bab sebelumnya sebagai salah satu masukan bagi para pembuat kebijakan di bidang perpajakan, khususnya dalam menentukan kebijakan pajak pertambahan nilai bagi wajib pajak jenis tertentu seperti pengusaha mobil bekas atas dasar hasil penelitian yang dilakukan.

BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA DAN TINJAUAN LITERATUR

2.1 Tinjauan Pustaka

Penelitian ini mengangkat tema **“Perubahan Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Penyerahan Mobil Bekas”**. Peneliti ingin melihat latar belakang perubahan kebijakan yang mengatur tentang perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas, peninjauan perubahan kebijakan tersebut dari konsepsi *presumptive taxation* serta implikasi yang terjadi akibat perubahan kebijakan tersebut pada pengusaha mobil bekas.

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti menemukan sejumlah penelitian yang dapat menjadi referensi. Penelitian pertama berjudul **“Implikasi Dihapusnya Ketentuan Nilai Lain Terhadap Pelaksanaan Manajemen Pajak Pertambahan Nilai Pedagang Eceran (Studi kasus Pada PT. Hero Supermarket, Tbk.)”** yang ditulis oleh Tedi Irawan, Mahasiswa Program Studi Ilmu Administrasi Fiskal Departemen Ilmu Administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Indonesia berupa skripsi.

Tujuan dari penelitian tersebut adalah mengetahui implikasi dikeluarkannya Peraturan Pemerintah No. 24 tahun 2002 terhadap pelaksanaan kewajiban Pajak Pertambahan Nilai PT. Hero sebagai PKP Pedagang Eceran Selain yang menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto yang sebelumnya memilih menggunakan Nilai lain serta mengidentifikasi upaya-upaya perencanaan yang dapat dilakukan oleh PT. Hero sebagai PKP Pedagang Eceran Selain yang menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto, sebagai bagian dari manajemen pajak dalam menanggapi dikeluarkannya Peraturan Pemerintah No. 24 Tahun 2002.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah dengan menggunakan tipe penelitian deskriptif-analitis. Teknik pengumpulan data yang digunakan ialah studi lapangan dan studi literatur.

Berdasarkan hasil analisis, kesimpulan dari penelitian tersebut adalah bahwa beban pajak yang ditanggung oleh PT. Hero tidak terlalu dipengaruhi oleh

mekanisme penghitungan Pajak Pertambahan Nilai terutang yang digunakan karena lebih dipengaruhi oleh komposisi Pajak Masukan dan Pajak Keluaran.

Apabila PT. Hero menggunakan mekanisme pengkreditan, beban administrasi yang harus ditanggung menjadi lebih tinggi karena diperlukannya penatausahaan Faktur Pajak. Usaha yang dilakukan PT. Hero sendiri dalam menghadapi kondisi tersebut adalah dengan melakukan pemusatan pembukuan.

Peneliti menggunakan penelitian di atas sebagai referensi karena penelitian tersebut membahas mengenai perubahan mekanisme dalam penghitungan PPN terutang dari nilai lain ke pedoman sebagaimana dialami oleh pengusaha mobil bekas pada tahun 2010 ini.

Penelitian selanjutnya yang peneliti jadikan referensi berjudul **“Implikasi Perubahan Ketentuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Pedagang Eceran Terhadap Beban Pajak yang Harus Dipikul oleh Pedagang Eceran”**, yang ditulis oleh Reny Susilowati, Mahasiswa S1 Ilmu Administrasi Fiskal Universitas Indonesia. Tujuan dari penelitian tersebut pertama untuk menganalisis penghitungan Pajak Pertambahan Nilai berdasarkan Ketentuan Umum, Ketentuan Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak dan Pedoman Penghitungan Pajak Masukan sehingga dapat diketahui ketentuan penghitungan Pajak Pertambahan Nilai mana yang paling menguntungkan bagi Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran.

Tujuan kedua ialah untuk mengetahui implikasi dari perubahan ketentuan Pedoman Pengkreditan Pajak Masukan yang baru terhadap Pajak Pertambahan Nilai yang harus disetor oleh Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran ke Kas Negara dan ketiga untuk menganalisis keselarasan ketentuan penghitungan Pajak Pertambahan Nilai atas Pedagang Eceran yang tidak menggunakan mekanisme umum dilihat dari asas *Ease of Administration*.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan tipe penelitian deskriptif analisis. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah studi kepustakaan dan studi lapangan.

Berdasarkan hasil analisis, kesimpulan dari penelitian tersebut adalah bahwa sebelum tahun 2002 ketentuan nilai lain lebih menguntungkan bagi pengusaha kena pajak pedagang eceran disebabkan beban pajak yang harus dipikul lebih

sedikit dibandingkan dengan mekanisme lainnya, namun setelah keluarnya KMK Nomor 252/KMK.03/2002 yang menetapkan bahwa pajak masukan yang dapat dikreditkan bagi pengusaha kena pajak pedagang eceran dengan ketentuan pedoman penghitungan pajak masukan sebesar 80% dari pajak keluaran, ketentuan penghitungan pajak pertambahan nilai terutang yang paling menguntungkan bagi pengusaha kena pajak pedagang eceran beralih ke ketentuan pedoman penghitungan pajak masukan.

Selain itu penelitian tersebut juga menyimpulkan bahwa baik ketentuan nilai lain sebagai dasar pengenaan pajak maupun ketentuan pedoman penghitungan pajak masukan telah memenuhi azas *Ease of Administration* dan telah memenuhi empat indikator dari *Ease of Administration* yakni *Certainty*, *Simplicity*, *Efficiency* dan *Convenience of Payment*.

Peneliti menggunakan penelitian di atas karena penelitian tersebut membahas tentang mekanisme dalam penghitungan Pajak Pertambahan Nilai terutang bagi pengusaha di sektor usaha tertentu sehingga dapat dijadikan rujukan bagi peneliti dalam melakukan penelitian tentang mekanisme penghitungan Pajak Pertambahan Nilai terutang bagi pengusaha mobil bekas.

Penelitian selanjutnya yang peneliti jadikan rujukan berjudul **“Kebijakan Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan bagi Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran”** yang ditulis oleh Afra Risyia Rismalita Mahasiswa S1 Ilmu Administrasi Fiskal Universitas Indonesia berupa skripsi. Tujuan dari penelitian tersebut yang pertama untuk mengetahui alasan pemerintah mengubah kebijakan Pedoman Penghitungan Pajak Masukan dalam kewajiban PPN terhadap Pedagang Eceran pada Undang-Undang No. 42 Tahun 2009.

Kedua untuk menganalisis kebijakan Pedoman Penghitungan Pajak Masukan dalam kewajiban PPN terhadap Pedagang Eceran terkait dengan asas kepastian (*certainty*) dan kesederhanaan (*simplicity*) dan ketiga untuk mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam penerapan kebijakan Pedoman Penghitungan Pajak Masukan dalam kewajiban PPN Pedagang Eceran.

Metode Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan penelitian kualitatif dengan jenis penelitian deskriptif. Teknik pengumpulan data

yang digunakan di dalam penelitian ini adalah studi kepustakaan dan studi lapangan.

Berdasarkan hasil analisis, kesimpulan dari penelitian tersebut adalah bahwa latar belakang dirubahnya ketentuan tentang Pedoman Penghitungan Pajak Masukan dalam kewajiban PPN Pedagang Eceran pada Undang-Undang No. 42 Tahun 2009 tentang PPN dan PPnBM adalah untuk memudahkan pengusaha-pengusaha tertentu yang mengalami kesulitan dalam mengadministrasikan kewajiban PPN-nya.

Selain itu penelitian ini juga menyimpulkan bahwa penerapan sistem Pedoman ditujukan untuk menjangkau lebih banyak PKP yang dapat menggunakan kebijakan *deemed* Pajak Masukan yang pada akhirnya ditujukan untuk peningkatan penerimaan negara. Dalam penelitian ini juga dikatakan bahwa penerapan sistem Pedoman dalam kewajiban PPN Pedagang Eceran secara umum telah memenuhi asas kepastian dan asas kesederhanaan.

Penelitian tersebut juga menyimpulkan bahwa kendala yang dihadapi dalam penerapan sistem Penghitungan Pajak Masukan dengan menggunakan mekanisme *deemed* pada pemenuhan kewajiban PPN Pedagang Eceran antara lain adalah kurangnya informasi bagi PKP atas kebijakan Pedoman Penghitungan Pajak Masukan dan bentuk pengawasan yang efektif bagi petugas pajak dalam mengontrol pemenuhan kewajiban PPN pada pedagang eceran.

Perbedaan Penelitian yang peneliti lakukan dengan penelitian-penelitian sebelumnya tertuang dalam tabel berikut:

Tabel 2.1
Perbandingan Penelitian

Peneliti	Judul	Metode Penelitian	Tujuan Penelitian
Tedi Irawan	Implikasi Dihapusnya Ketentuan Nilai Lain Terhadap Pelaksanaan Manajemen Pajak Pertambahan Nilai Pedagang Eceran (Studi kasus Pada PT. Hero Supermarket, Tbk.	Penelitian deskriptif - analitis dengan teknik pengumpulan data studi lapangan dan studi literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui implikasi dikeluarkannya Peraturan Pemerintah No. 24 tahun 2002 terhadap pelaksanaan kewajiban Pajak Pertambahan Nilai PT. Hero sebagai PKP Pedagang Eceran Selain yang menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto yang sebelumnya memilih menggunakan Nilai lain serta • Mengidentifikasi upaya-upaya perencanaan yang dapat dilakukan oleh PT. Hero sebagai PKP Pedagang eceran Selain yang menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto, sebagai bagian dari manajemen pajak dalam menanggapi dikeluarkannya Peraturan Pemerintah No. 24 Tahun 2002
Reny Susilowati	Implikasi Perubahan Ketentuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Pedagang Eceran Terhadap Beban Pajak yang Harus Dipikul oleh Pedagang Eceran	Penelitian deskriptif - analitis dengan teknik pengumpulan data studi lapangan dan studi literatur	<ul style="list-style-type: none"> • Menganalisis penghitungan Pajak Pertambahan Nilai berdasarkan Ketentuan Umum, Ketentuan Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak dan Pedoman Penghitungan Pajak Masukan sehingga dapat diketahui ketentuan penghitungan Pajak Pertambahan Nilai mana yang paling menguntungkan bagi Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran, • Mengetahui implikasi dari perubahan ketentuan Pedoman Pengkreditan Pajak Masukan yang baru terhadap Pajak Pertambahan Nilai yang harus disetor oleh Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran ke Kas Negara dan

			<ul style="list-style-type: none"> • Menganalisis keselarasan ketentuan penghitungan Pajak Pertambahan Nilai atas Pedagang Eceran yang tidak menggunakan mekanisme umum penghitungan Pajak Pertambahan Nilai, dilihat dari asas <i>Ease of Administration</i>.
Afra Risya Rismalita	Kebijakan Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan Bagi Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran	Pendekatan kualitatif dengan tipe penelitian deskriptif dan teknik pengumpulan data melalui studi lapangan dan studi literatur.	<ul style="list-style-type: none"> • Mengetahui alasan pemerintah mengubah kebijakan Pedoman Penghitungan Pajak Masukan dalam kewajiban PPN terhadap Pedagang Eceran pada Undang-Undang No. 42 Tahun 2009, • Menganalisis kebijakan Pedoman Penghitungan Pajak Masukan dalam kewajiban PPN terhadap Pedagang Eceran terkait dengan asas kepastian (<i>certainty</i>) dan kesederhanaan (<i>simplicity</i>) dan • Mengetahui kendala-kendala yang dihadapi dalam penerapan kebijakan Pedoman Penghitungan Pajak Masukan dalam kewajiban PPN Pedagang Eceran.
Tinton Ramadhan	Perubahan Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Penyerahan Mobil Bekas.	Pendekatan kualitatif dengan tipe penelitian deskriptif dan teknik pengumpulan data melalui studi lapangan kemudian dilengkapi dengan studi literatur	<ol style="list-style-type: none"> 1) Menggambarkan latar belakang dari perubahan kebijakan yang mengatur tentang perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas. 2) Menganalisis perubahan kebijakan yang mengatur tentang perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas dengan menggunakan konsep <i>Presumptive taxation</i>. 3) Menggambarkan implikasi dari perubahan perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan kendaraan mobil bekas terhadap pelaksanaan kewajiban perpajakan Pengusaha mobil bekas

Sumber: diolah oleh peneliti

2.2 Tinjauan Literatur

2.2.1 Pajak Penjualan

Rochmat Soemitro sebagaimana dikutip Safri Nurmantu merumuskan pajak sebagai iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang dengan tiada mendapat jasa timbal yang langsung dapat ditunjukkan dan digunakan untuk membiayai pengeluaran umum (Nurmantu, 2003). Salah satu jenis pajak ialah Pajak Penjualan.

Istilah Pajak Penjualan (PPn) atau *Sales Tax* tampak terlihat mudah karena istilah penjualan yang dikenal masyarakat secara umum. Sebenarnya, istilah Pajak Penjualan bukan berarti pajak yang dikenakan atas setiap penyerahan barang dari penjual kepada pembeli, namun harus didasarkan pada sejumlah pertimbangan tertentu (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h.43).

Dalam mendesain kebijakan pajak atas konsumsi, pemerintah suatu negara hendaknya memahami konsep dan teori yang mendasari apakah akan mengenakan pajak dengan sistem pemungutan Pajak Penjualan atau sistem pemungutan Pajak Pertambahan Nilai. Oleh sebab itu, perlu pemahaman terhadap legal karakter yang dapat didefinisikan sebagai ciri-ciri atau *nature* dari suatu jenis pajak. Pemahaman tentang *feature* dan *nature* dari suatu jenis pajak perlu dipahami sebagai petunjuk dalam menentukan sistem pemungutan pajak atas konsumsi mana yang akan dipilih (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 43-44).

Selain itu juga akan memberikan konsekuensi bagaimana sebaiknya pajak tersebut harus dipungut sehingga akibat yang ditimbulkan dari kebijakan yang ditempuh dapat dianalisa berdasarkan konsep dan teori yang mendasarinya. Dengan demikian, *legislative structure* dan interpretasi dari suatu terminologi seharusnya dipandu oleh *legal character* (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h.44).

Ben Terra mengatakan “*Basically it means that the intrinsic nature of a tax should be the guiding principle in determining its consequences and not just the label, or the name of a tax*”. Legal karakter dari pajak penjualan dapat dideskripsikan sebagai pajak tidak langsung atas konsumsi yang bersifat umum (*general indirect tax on consumption*). Ciri-cirinya dapat dijelaskan berikut ini. (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h.44).

A. Bersifat Umum (*General*)

Pajak Penjualan merupakan pajak atas konsumsi yang bersifat umum. Kata *general* (umum), yaitu bahwa pajak penjualan dikenakan terhadap semua atau sejumlah besar barang dan jasa. Inilah yang membedakannya dengan jenis pajak lainnya, yaitu *excise* (di Indonesia sering kali disebut cukai). *Sales tax* bersifat *general*, sedangkan *excise* bersifat *specific*. Jadi, Pajak Penjualan dikenakan terhadap semua barang sementara *excise* hanya dikenakan atas barang tertentu, seperti tembakau dan minuman beralkohol (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h.44).

Ditegaskan oleh Terra, “*a sales tax is general tax on consumption*”. Artinya Pajak Penjualan dikenakan terhadap pada semua *private expenditure*. Sebagai konsekuensinya, tidak boleh ada diskriminasi atau perbedaan antara barang dan jasa karena keduanya merupakan pengeluaran untuk tujuan konsumsi (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h.44).

Dengan demikian, jika pajak atas konsumsi dimaksudkan untuk mencakup keseluruhan umum dan menghindari distorsi ekonomi maka seharusnya yang menjadi objek pajak penjualan tidak hanya barang tetapi juga jasa. “*If a tax on consumption is to provide a uniform coverage and avoid economic distortion, it should apply to all sales of services as well as goods*” (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h.45).

Selanjutnya Terra juga menambahkan bahwa pajak konsumsi secara umum (*general tax on consumption*) adalah pajak atas pengeluaran konsumsi secara individu, oleh sebab itu terdapat hubungan antara beban pajak dengan jumlah pengeluaran. Pajak penjualan harus dapat diukur, sehingga beban pajak yang dapat didistribusi sebagaimana yang diharapkan (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 46-47).

Jadi karakter umum dari Pajak Penjualan adalah orang yang mempunyai kemampuan lebih akan menanggung beban pajak yang lebih (*equal is treated equally*) dan orang yang mengkonsumsi sedikit akan menanggung beban pajak yang sebanding dengan kemampuannya (*the unequal in proportion unequal*). Menurut Terra, hal ini sejalan dengan prinsip *equality* yang merupakan prinsip pajak yang pertama dari Adam Smith dalam bukunya *An Inquiry into the*

Nature and Causes of the Wealth of Nation (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 46-47).

Berbeda dengan Terra, Rosdiana, Irianto berpegang pada legal karakter berikutnya yaitu *indirect*. Pajak penjualan merupakan pajak tidak langsung, maka keadilan dalam pemungutan Pajak Penjualan berbeda dengan pajak langsung yang dalam pembebanannya harus mempertimbangkan *ability to pay* (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 47).

Dalam pajak langsung sangat penting untuk mendesain kebijakan *personal allowances*, karena jumlah dan karakteristik tanggungan mempengaruhi kemampuan membayar, sehingga desain beban pajak harus mempertimbangkan aspek ini. Berdasarkan pemikiran diatas, maka lebih tepat jika legal karakter Pajak Penjualan yang bersifat *general* dikaitkan dengan asas netralitas. Hal ini justru konsisten dengan gagasan Terra sendiri mengenai konsepsi netralitas (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 47).

B. Tidak Langsung (*Indirect*)

Perbedaan pengertian pajak langsung dan tidak langsung biasanya dilihat dari pengertian "*the shifting of the tax*". Pengenaan Pajak yang dilakukan pemerintah, perlu memperhatikan siapa sebenarnya yang akan memikul beban pajak. "*The concept of the incidence of taxation is concerned with the question of who ultimately pays the tax*" (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 47).

Pajak Penjualan merupakan. Pajak Tidak Langsung. Ciri-ciri Pajak Tidak Langsung yang dapat membedakannya dari Pajak Langsung, antara lain sebagai berikut (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 48-49):

1. Tidak memperhatikan keadaan Wajib Pajak seperti jumlah penghasilan, namun hanya akan dipungut pajak kalau pada suatu ketika terdapat suatu peristiwa atau perbuatan seperti penyerahan barang." Misalnya, jika seseorang membeli mesin cuci, maka akan dikenakan Pajak Penjualan dan jumlah tanggungan.
2. Suatu pajak dimana Wajib Pajak dapat melimpahkan beban pajaknya baik seluruhnya atau sebagian kepada orang atau pihak lain. Beban pajak yang dialihkan dapat berupa *forward shifting* atau *backward*

shifting. Dengan kata lain, tidak selalu harus konsumen yang memikul beban Pajak Penjualan sepenuhnya/seutuhnya. Beban pajak ini bisa saja dipikul sebagian oleh penjual dengan cara mengurangi keuntungan dan atau melakukan efisiensi. Beban pajak dapat dilimpahkan ke depan kepada konsumen (*forward shifting*), tergantung pada elastisitas harga permintaan dan penawaran dari suatu barang. Beban pajak juga dapat dilimpahkan ke belakang kepada faktor-faktor produksi dari produsen (*backward shifting*). Oleh sebab itu, dalam banyak hal, pembeli akhir akan membayar sebagian (atau seluruhnya) dari pajak tidak langsung ini.

Meskipun konsumen merupakan pihak yang memikul beban pajak terakhir (*destinataris*), namun yang ditentukan untuk melakukan kewajiban pajak (antara lain memungut, menyetor, dan melaporkan pajak yang terutang) adalah Pengusaha Kena Pajak (*taxable person*). Penjual akan bertindak sebagai terminal atau kolektor untuk melakukan kewajiban pajak. Pembeli terutama konsumen akhir (*end user*) akan sulit untuk ditentukan melakukan kewajiban pajak, karena secara administratif menjadi tidak mudah (*feasible*). Dapat dibayangkan jika sernua pembeli harus melakukan pekerjaan administratif pajak, tentu *cost of collection* akan tidak efisien.

3. Dalam administrasi pelaksanaannya, jenis Pajak Tidak Langsung antara lain Pajak Peredaran, Pajak Penjualan, Pajak Pertambahan Nilai, dan Cukai seperti alkohol, tembakau, dapat terutang setiap saat, baik pada saat impor atau ekspor barang, saat membayar secara langsung barang yang dibeli, atau pada saat terjadi transaksi.

Pemilihan pada Pajak Tidak Langsung mempunyai beberapa keunggulan dibandingkan dengan Pajak Langsung, yaitu seperti berikut (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 49):

1. Lebih fleksibel,
2. Mempunyai efek distorsi yang lebih rendah terhadap insentif untuk bekerja,

3. Dapat digunakan untuk mengubah baik tingkat maupun bentuk permintaan dalam ekonomi untuk menghasilkan variasi kebijakan yang lebih objektif.

Meskipun demikian, pajak tidak langsung mempunyai kelemahan, yaitu mempunyai dampak regresif terhadap semua distribusi pendapatan. Pajak regresif akan lebih membebankan kelompok yang berpenghasilan rendah karena *effective tax rate* yang ditanggung *lower income class* lebih besar (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 49).

C. Atas Dasar Konsumsi (*On Consumption*)

Menurut pengertian dari *United Nation*, Pajak Penjualan didefinisikan sebagai berikut (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 50):

"A Sales Tax may be defined as a tax charged on the sales of a wide range of goods or on factors incidental to sales such as production, the movement of goods, the legal act of transfer of ownership, the actual delivery of goods or the rendering of services, or the payment or invoicing of the amount of the consideration involved."

Pajak penjualan dipungut atas sejumlah uang yang melekat pada penjualan barang atau jasa, yang merupakan komponen dari biaya dalam formulasi harga. Pengertian konsumsi lebih ditujukan sebagai pengeluaran (*expenditure*) oleh konsumen untuk mengonsumsi barang. Pajak akan dipungut segera setelah orang mengeluarkan uangnya dan hanya memungut bagian belanja yang dikeluarkan untuk konsumsi (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 50).

Semua konsumsi dihubungkan dengan peristiwa atau perbuatan yang dapat berupa penjualan, pembelian, dan peredaran. Peristiwa ini mungkin tidak satu kali, tapi merupakan peristiwa yang lebih dari satu kali. Jadi, pengertian konsumsi bukan sekedar mengonsumsi suatu barang yang habis dipakai seperti makanan, namun lebih kepada pengertian pengeluaran untuk

membelanjakan uang untuk barang termasuk barang yang akan diolah lebih lanjut (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 50).

Pajak Penjualan pada dasarnya dibebankan kepada konsumen, namun jika konsumen akan mengalihkan barang-barang pada jalur berikutnya, maka akan memperhitungkan pajak yang terutang. Saat penjualan kepada konsumen lain, dia akan mengenakan pajak lagi karena bukan merupakan bagian yang dikonsumsi, sehingga akan ada pajak yang kumulatif. Probleminya adalah pada barang yang sama akan dikenakan pajak lagi (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 50).

Reugebrink, dalam Terra menambahkan bahwa pajak atas konsumsi secara umum dibedakan antara pengeluaran untuk barang konsumsi dan barang produksi. Untuk menghindari diskriminasi pengenaan pajak, maka seyogyanya Pajak Penjualan juga dikenakan terhadap semua barang bergerak dan tidak bergerak termasuk juga barang yang tidak berwujud (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 50).

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa Pajak Penjualan merupakan pemungutan pada pengeluaran untuk mengonsumsi semua macam barang termasuk jasa, yang didistribusikan menurut jumlah konsumsi, berdasarkan persentase tertentu dengan asumsi akan ditambahkan ke dalam harga-harga barang atau jasa yang dibeli. Secara teknis dapat dikenakan pada penjualan atau transaksi semata-mata, pada para penjual berdasarkan jumlah penjualannya, atau penerimaan kotornya, atau pada pembeliannya dan para penjual bertindak sebagai pemungut pajak (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 51).

Meskipun demikian, pada dasarnya penjual sebagai penanggung (terminal atau kolektor) Pajak Penjualan dapat melimpahkan beban pajaknya pada konsumen terakhir, sebagai pihak yang memikul beban (*destinataris*) dari barang dan jasa tersebut. Penjual yang biasanya membayar pajak terutang ke Kas Negara (kecuali dalam hal impor langsung oleh konsumen), yang diharapkan akan membayar ganti rugi (atas pembayaran pajak) melalui penyesuaian harga (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h. 50).

Salah satu bentuk sistem pemungutan dalam pajak penjualan ialah *Multistage Levies Non-Cumulative Systems (Value Added)*. Dalam sistem ini pajak dipungut beberapa kali pada semua mata rantai jalur produksi dan distribusi namun hanya pada pertambahan nilainya saja (*Value Added Tax*) (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h. 212).

Nilai tambah ini timbul karena dipakainya faktor produksi di setiap jalur peredaran suatu barang termasuk semua biaya untuk mendapatkan laba, bunga, sewa dan upah kerja. Pertambahan Nilai ini biasanya tercermin dari selisih antara harga penjualan dengan pembelian. Dasar Pengenaan Pajak ini adalah nilai tambah, maka disebut sebagai Pajak Pertambahan Nilai (*Value Added Tax*) (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h. 212).

2.2.2 Pajak Pertambahan Nilai

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan jenis pajak yang relatif baru. Jenis Pajak ini pertama kali diperkenalkan pada tahun 1954 di Prancis dengan nama *taxe sur la valeur ajoutée*. Sejak saat itu, seperti yang dikatan Alan Tait (1988) PPN telah diadopsi menjadi bentuk utama pajak tidak langsung di berbagai negara di dunia (Thuronyi, ed, 1996, ch.6 pg.1).

Mengacu kepada Komisi eropa, pioner dari sistem PPN, PPN dapat diartikan sebagai pajak atas konsumsi yang bersifat umum, di desain untuk dikenakan terhadap semua kegiatan komersial yang terdapat di dalam proses produksi barang atau penyediaan jasa dan suatu pajak yang muncul dari adanya konsumsi (Schenk and Oldman, p.17,2007).

“According to the European Commission, the pioneering organization in developing a common system of VAT, a “Value Added Tax (VAT) is a generalconsumption tax”⁵⁷ designed to be imposed on all commercial activities involved in the process of producing goods or rendering services (a general tax) and a tax to be borne by consumers (a consumption tax)”

Pajak Pertambahan Nilai pada dasarnya merupakan Pajak Penjualan yang dipungut atas dasar nilai tambah yang timbul pada semua jalur produksi dan distribusi. Nilai tambah adalah semua faktor produksi di setiap jalur peredaran

suatu barang termasuk semua biaya untuk mendapatkan laba, bunga, sewa dan upah kerja (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h. 212).

Pada setiap tahap produksi nilai produk dan harga jual produk selalu terdapat nilai antara, yang utamanya disebabkan setiap penjual menginginkan adanya keuntungan sehingga dalam menentukan harga jual, harga perolehan ditambah dengan laba bruto (*mark up*) (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h.214).

Menurut Alat Tait (1988) pengertian *Value Added* adalah sebagai berikut (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h.214):

Value Added is the value that a producer (whether a manufacturer, distributor, advertising agent, etc) adds to his raw material or purchases (other than labor), before selling the new or improved product or services. 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 final good and service is sold, some profit is left. So Value Added can be looked at from the additive side (wages plus profits) or from the subtractive (Output minus input).

Jadi *Value Added* (pertambahan nilai) dapat dilihat dari dua sisi, yaitu sisi pertambahan nilai (upah dan keuntungan), serta dari sisi selisih *Output* dikurangi input (*Output-input*). Karena yang menjadi dasar pengenaan pajak ini adalah *value added* (pertambahan nilai atau nilai tambah), istilah atau terminologi yang digunakan adalah *Value Added Tax* (Pajak Pertambahan Nilai). Smith dkk (1988) mendefinisikan *Value Added Tax* sebagai berikut (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h.215):

“The VAT is a 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, profits, rent, interest and other payments not subject to the tax during that period.”

2.2.2.1 Metode Penghitungan Pajak Pertambahan Nilai

Dalam berbagai literatur, dapat dilihat bahwa terdapat beberapa metode dalam menghitung Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Salah satunya sebagaimana disebutkan oleh Alan Tait (1988) berikut ini. (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h.221).

“If we wish to levy a tax rate (t) on this value added, there are four basic forms that can produce an identical result:

- a. t (wages + profits): the additive-direct or account methods;
- b. t (wages) + t (profits): the additive-indirect, so called because value added itself is not calculated but only the tax liability on the components of value added;
- c. t (Output-input): the subtractive-direct (also an accounts) methods, sometimes called the business transfer tax;
- d. t (Output)- t (input): the subtractive-indirect (the invoice or credit) method and the original EC Model”.

Keempat metode penghitungan PPN tersebut dibuat berdasarkan konsep bahwa *value added* dapat dilihat dari dua perspektif (1) dari penambahan (upah dan keuntungan) yaitu metode penghitungan PPN yang pertama dan kedua, serta (2) dari selisih *Output* dikurangi input yaitu. metode penghitungan PPN yang ketiga dan keempat. Di bawah ini akan dijelaskan metode *subtraction*, mengingat keunggulan dan aplikasinya yang sudah secara luas diterapkan di banyak negara (Rosdiana, dan Tarigan, 2005, h.222-224).

a) *The Subtractive - Direct Method*

Metode ini juga dikenal dengan nama *account method* atau *business transfer tax*. Pajak dihitung dengan cara mengurangi harga penjualan dengan harga pembelian dan langsung dikalikan dengan tarif. (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h.222).

Sales	=	x
Deductible Purchases	=	$(xx) -$
Tax Bases	=	xxx
VAT	=	$10\% \times \text{Tax Bases}$

b) *The Subtractive - Indirect Methods (The Invoice or Credit)*

Dalam metode ini pajak dihitung dengan cara mengurangi selisih pajak yang dipungut pada waktu penjualan (*Output tax*) dengan jumlah pajak yang telah dibayar pada waktu pembelian (*input tax*). Sehingga dalam metode *indirect subtraction* ini, yang dikurangkan adalah pajaknya. Oleh karena itu, metode ini dikenal juga dengan metode kredit (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h.223).

Untuk mengetahui berapa pajak yang telah dibayar dan atau dipungut harus ada dokumen yang dapat membuktikannya. Tait mengatakan: *the*

invoice methods creates a good audit trail (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h.223).

Atas alasan tersebut dalam mengawasi penerapan metode kredit pajak, *invoice* atau faktur pajak mempunyai peranan yang sangat vital dan karena itu pula metode *indirect* ini, seringkali disebut juga metode faktur pajak (*Invoice Method*) (Rosdiana dan Tarigan, 2005, h.223).

<i>Sales</i>	=	a
<i>Output tax</i>	=	a x 10%
<i>Purchases</i>	=	b
<i>Input Tax</i>	=	b x 10%
<i>VAT Liabilities</i>	=	VAT Output – VAT Input

2.2.3 *Second best theory*

Teori Russel Krelove sebagaimana dikutip oleh Shmoe mengatakan bahwa penerapan *second best theory* ini terjadi ketika pemajakan atas suatu sektor ekonomi dinilai tidak efisien yang disebabkan karena sektor tersebut tidak terkendali dengan baik dalam hal kelembagaan dan masalah informasi. Berbicara mengenai *second best theory*, hal tersebut merupakan alternatif kebijakan selain *first best theory* dimana untuk sektor-sektor yang dapat menggunakan *first best theory*, pemerintah memiliki informasi yang lengkap dan memiliki kontrol atas sektor ekonomi tersebut (Shome,1995, h.62)”.

“The theory of second best addresses the following question:when the conditions ensuring full efficiency are not attainable in one or more sectors of the economy (that is, when irremediable distortions exist among relative prices), how should the conditions for efficiency be amended in the other sectors of the economy? The constrains in the uncontrolled sectors often arise from institutional, observability and information problems that are usually assumed away in the standard “first best” analysis, where the government possesses complete information and through its policy instrument has control over the allocation of resources in the economy”.

2.2.4 *Hard to tax*

Pada kenyataannya semua orang itu sulit untuk secara sukarela membayar pajak, namun dari semua orang itu ada sekelompok wajib pajak yang lebih sulit untuk dipajaki dibandingkan dengan wajib pajak lainnya, seperti yang dikatakan oleh J.Alm, Vazquez dan Schneider (J.Alm, et all, 2004, h.13).

“All taxpayers are hard to tax in one way or another. However, there is a group of taxpayers that it is considerably more difficult to tax than the rest. Who are they and how do we identify them”

Sampai saat ini tidak ada definisi tentang *hard-to-tax* yang diterima secara luas. Ada beberapa tokoh yang mencoba mendefinisikan tentang *HTT*, seperti Terkper (2003), yang dikutip oleh J.Alm, Vazquez dan Schneider, mendefinisikan *hard-to-tax* sebagai wajib pajak yang tidak mau mendaftarkan dirinya sebagai wajib pajak secara sukarela, bahkan jika mereka terdaftarpun, mereka tidak mampu menyelenggarakan pembukuan dengan baik, seringkali tidak melaporkan pajak, dan cenderung melakukan tindakan yang melanggar undang-undang perpajakan (J.Alm, et all, 2004, h.13).

“... these are taxpayers who often fail to register voluntarily. Even when they do register, they generally fail to keep appropriate records of their earnings and costs, they often do not promptly file their tax returns, and they frequently tend to be tax delinquent”

Sementara itu Thuronyi mendefinisikan *hard-to-tax* sebagai kelompok usaha kecil dan petani kecil yang memiliki beberapa karakteristik, yaitu (1) Berjumlah besar sehingga menyulitkan otoritas pajak untuk mengawasi mereka semua, (2) Berpenghasilan rendah, (3) Tidak memiliki kewajiban melakukan pembukuan, (4) Mayoritas transaksi dilakukan secara tunai, (5) Berdasarkan seluruh atau sebagian faktor diatas membuat kelompok ini dengan mudah dapat menutupi jumlah penghasilan mereka yang sebenarnya (J.Alm, et all, 2004, h.102).

“The term ‘hard to tax’ is commonly used to refer to small farmers and small businesses (self-employed persons)

- *their number is great, making it impossible to intensively scrutinize more than a small fraction of them;*
- *their incomes are small, often below the poverty level;*
- *they are not compelled by business (i.e. non-tax) reasons to keep adequate books of account;*
- *they sell largely at retail for cash so that application of withholding to collect their tax is not practicable;*
- *in part due to the above factors, they can easily conceal their incomes.”*

Lain lagi dengan Bird & Wallace yang mendefinisikan HTT ke dalam 3 kelompok, yaitu (J.Alm, et all, 2004, h.126):

- 1) Badan dan Individu dengan usaha berskala kecil, yang tidak melakukan pembukuan, namun memiliki potensi untuk dapat dipajaki,
- 2) Badan dan Individu dengan skala usaha yang seharusnya layak untuk masuk ke dalam sistem pajak yang umum, namun memilih untuk menghidari dari pajak, baik yang tidak terdeteksi oleh otoritas pajak, atau disebut “hantu (*ghost*)”, maupun yang terdeteksi namun tidak melaporkan usahanya sesuai dengan keadaannya atau disebut “gunung es (*iceberg*)”,
- 3) Badan dengan skala usaha menengah ke atas yang sangat mampu untuk masuk ke dalam sistem pajak umum namun gagal dalam melaksanakannya.

Hampir mirip dengan Bird & Wallace, Romanov (J.Alm, et all, 2004, pg.205) membedakan *hard-to-tax* kedalam 4 kategori, yaitu (1) *hard-to-levy* (Para penghindar dan penggelap pajak yang berada dalam arus atas perekonomian), (2) *hard-to-catch* (otoritas pajak tidak mengetahui siapa mereka), (3) *hard-to-detect* (otoritas pajak hanya dapat melihat sebagian dari aktifitas wajib pajak yang bersangkutan), dan (4) *the deadbeats* (orang-orang yang dikecualikan dari membayar pajak) (J.Alm, et all, 2004, pg.205).

Hard-to-tax mencakup wajib pajak baik yang beroperasi di sektor formal maupun informal. Di sektor informal, *hard-to-tax* dapat saja berwujud seperti pedagang yang tidak mendaftarkan diri, ataupun profesional yang terkait dengan transaksi tunai atau bahkan barter (J.Alm, et all, 2004, h.14).

Terkper (2003) sebagaimana dikutip oleh J.Alm, Vazquez dan Schneider mengatakan bahwa *hard-to-tax* di sektor ini umumnya mengalami kesulitan dalam membuat pembukuan dan biasanya tidak familiar dengan transaksi *bank* atau finansial lainnya. Di sektor formal *hard-to-tax* dapat berwujud seperti pabrik atau pertanian komersial yang mampu melakukan pembukuan (J.Alm, et all, 2004, h.14).

Kedua tipe *hard-to-tax* tersebut bisa beroperasi ataupun tidak dalam kegiatan ekonomi dan dapat atau tidak dapat (tetapi hampir tidak memiliki keinginan untuk) memberikan informasi yang cukup kepada otoritas perpajakan. (J.Alm, et all, 2004, h.14). Laura Sour menggambarkan *hard-to-tax* sebagai berikut:

Tabel 2.2
Posisi *Hard to Tax* Dalam Perekonomian

<i>Informal Economy</i>		<i>Formal Economy</i>	
<i>Criminal (Underground Economy)</i>	<i>Non-Criminal (Shadow Economy)</i>	<i>Taxed Sector</i>	<i>Exemption Sector</i>
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> Hard to tax </div>		
<i>Tax Evasion</i>			

Sumber: diadopsi penulis dari J.Alm, et all, 2004, h.97

Tokoh lainnya, Bahl, mendefinisikan *hard-to-tax* sebagai “bagian dari populasi masyarakat dan bisnis, yang tidak dapat dengan mudah dijangkau oleh sistem pemeriksaan dan pemungutan”. Respon yang ditunjukkan oleh kelompok *hard-to-tax* ini terhadap sistem pajak biasanya adalah ketidakpatuhan dan keengganan untuk mendaftarkan diri sebagai wajib pajak atau meskipun kelompok ini masuk ke dalam sistem seringkali omset yang dilaporkan tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya.

Hal yang paling mudah untuk membedakan kelompok *hard-to-tax* dengan kelompok lainnya adalah kelompok ini biasanya beroperasi di sektor informal, tidak menyimpan pembukuan sehingga menyulitkan otoritas perpajakan dalam melakukan pemeriksaan (J.Alm, et all, 2004, h.338).

“Descriptions of the HTT sector tend to be general, such as “those parts of the population and those businesses that are not easily or effectively reached by the assessment and collection system”. The response of the HTT firms and individuals to the tax system is that they do not voluntarily comply, or, if they do voluntarily comply, they often legally or illegally reduce their tax obligations below ‘normal’ rates. Their most distinguishing features are that they may operate outside formal

networks and they often do not keep books of account that would allow a proper audit. It is difficult for the tax authority to get a fix on their activity.”

Bahl kemudian membuat daftar sektor-sektor yang dianggap sebagai *hard-to-tax* sekaligus menyandingkannya dengan sektor-sektor yang termasuk ke dalam *easy-to-tax*. Bahl juga menyatakan bahwa list ini mungkin berbeda antara satu negara dengan negara lainnya (J.Alm, et all, 2004, h.339):

Tabel 2.3
Kategori Wajib Pajak Berdasarkan Sektor Usaha

<i>Hard to Tax</i>	<i>Easy to Tax</i>
<i>Self-Employed</i>	<i>Imports</i>
<i>Informal Sector, including street vendors</i>	<i>Exports</i>
<i>Small and Medium sized firms</i>	<i>Obacco, product, spirits</i>
<i>The poor</i>	<i>The Production of petroleum and the rest of extractive sector</i>
<i>Moonlighters</i>	<i>Large Firms</i>
<i>Non-monetized sector</i>	<i>Workers in the PAYE sector</i>
<i>Illegal Activity</i>	<i>Urban Population</i>
<i>Rural population</i>	<i>Manufacturing</i>
<i>Agriculture</i>	
<i>Whose can take advantage of loopholes for tax avoidance</i>	

Sumber: dari J.Alm, et all, 2004, h.339

Dilihat dari definisi-definisi yang dikemukakan para tokoh diatas, dapat diketahui bahwa para tokoh memiliki pandangannya masing-masing terhadap apa yang dimaksud dengan *hard-to-tax*. Bagi sebagian tokoh, *hard-to-tax* adalah para pengusaha mikro yang bergerak di dalam sektor informal (pengusaha yang tidak terdaftar atau secara umum tidak diketahui oleh otoritas pajak).

Tokoh lainnya menganggap *hard-to-tax* sebagai seluruh pengusaha kecil baik yang terdaftar ataupun tidak dan ada pula yang menyertakan wajib pajak besar yang melakukan penghindaran pajak sebagai bagian dari *hard-to-tax*. Cassanegra de Janscher memandang *hard-to-tax* sebagai individu atau badan yang bukan merupakan subjek *withholding* atau mereka yang tidak memerlukan informasi pihak ketiga dalam transaksi ekonomi atau perolehan pendapatannya sebagai wajib pajak berkategori *hard-to-tax* (J.Alm, et all, 2004, h.331-332).

“In my view, all individuals or enterprises that are not subject to withholding or about whose transactions or income there are no third-party information requirements belong to the hard-to-tax category”.

Dari berbagai macam definisi yang ada, seperti yang dicontohkan diatas, menurut J.Alm, Vazquez dan Schneider, terdapat semacam kesepakatan dalam literatur perpajakan mengenai identitas *hard-to-tax*. Musgrave (1981) sebagaimana dikutip oleh J.Alm, Vazquez dan Schneider, mengidentifikasi *hard-to-tax* dengan usaha mikro kecil dan menengah, para profesional dan petani (J.Alm, et all, 2004, h.13).

Hampir sama dengan Musgrave, Tanzi & Janscher (1989) sebagaimana dikutip J.Alm, Vazquez dan Schneider mengidentifikasi *hard-to-tax* dengan usaha perorangan, petani dan para profesional. Kemudian terdapat semacam konsensus bahwa aktifitas bisnis yang cukup rumit seperti penjualan *online* atau *transfer pricing* tidak dapat dikatakan sebagai bagian dari *hard-to-tax* (J.Alm, et all, 2004, h.13).

Umumnya *hard-to-tax* sering diidentifikasi dengan usaha mikro kecil dan menengah, walaupun ada wajib pajak lain yang secara tradisional diidentifikasi sebagai *hard-to-tax*, seperti para profesional dan petani (J.Alm, et all, 2004, h.14). Dari berbagai definisi tentang *hard to tax* yang dikemukakan para tokoh di atas, penulis mengambil definisi dari Victor Thuronyi sebagai acuan karena menjelaskan secara eksplisit faktor-faktor yang menyebabkan suatu sektor usaha dianggap sebagai *hard to tax*.

2.2.4.1 Alasan Memajaki *Hard to tax*

Kebijakan pajak belakangan ini lebih berorientasi kepada wajib pajak besar. Hal ini dapat dijustifikasi dari sudut pandang pendapatan, dimana memang lebih banyak pendapatan yang akan diterima pemerintah dari wajib pajak besar ketimbang wajib pajak kecil (J.Alm, et all, 2004, h.49).

Ada beberapa alasan mengapa *hard-to-tax* harus menjadi perhatian para pembuat kebijakan pajak. J.Alm, Vazquez dan Schneider menyebutkan bahwa *hard-to-tax* dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pajak, terutama bagi negara berkembang (J.Alm, et all, 2004, h.48-49).

Meningkatnya kebutuhan akan pendapatan dari sektor pajak dalam rangka

menyediakan layanan sosial bagi masyarakat dan pembangunan infrastruktur di banyak negara berkembang sangat memerlukan adanya penyelesaian bagi masalah *hard to tax*. Besarnya sektor *hard-to-tax* juga membawa ketergantungan struktur pajak terhadap pajak tidak langsung; dimana pajak tidak langsung, pastinya memiliki efek yang signifikan terhadap bentuk dari sistem pajak secara umum (J.Alm, et all, 2004, h.48-49).

“We find that the HTT can have a significant impact on tax revenues, especially for developing countries. Thus raising taxes needed to provide critical social services and infrastructure in many developing and transition countries will require addressing the problem of the hard-to-tax. A larger HTT sector also leads to a greater reliance in tax structures on indirect taxation; indirect taxation can, of course, have significant effects on the overall incidence of the tax system.”

J.Alm, Vazquez dan Schneider juga mengatakan bahwa *hard-to-tax* berkaitan dengan berkurangnya kesejahteraan masyarakat yang didorong oleh misalokasi sumber daya, dan kerugian ini bisa jadi sangat besar. Peran *hard-to-tax* pada pembangunan ekonomi jangka panjang pun dapat beragam; besarnya populasi *hard-to-tax* cenderung memperlambat pertumbuhan ekonomi di negara-negara berkembang tetapi sebaliknya mempercepat pertumbuhan di negara-negara industri (J.Alm, et all, 2004, h. 49).

Selain itu J.Alm, Vazquez dan Schneider juga mengemukakan bahwa dampak dari *hard-to-tax* terhadap keadilan cukup rumit jika dihubungkan dengan bentuk penggelapan pajak yang dilakukan oleh kelompok *hard-to-tax*. Namun, meskipun kelompok *hard-to-tax* tidak mendapatkan keuntungan secara langsung dari penggelapan pajak, tampaknya bukanlah hal yang kontroversial bahwa membuat kelompok *hard-to-tax* juga ikut membayar pajak akan meningkatkan tingkat keadilan di dalam keseluruhan sistem pajak (J.Alm, et all, 2004, h. 49).

“Finally, we find that the impact of the hard-to-tax on equity is complicated by the final incidence of the forms of tax evasion represented by the hard-to-tax. Nevertheless, even though it may often be the case that HTT groups do not benefit directly from evasion because of the final incidence of this form of tax evasion, it seems uncontroversial that having the hard-to-tax pay their fair share of taxes will be improve the overall equity of the tax system.”

Terkper (2003), sebagaimana dikutip J.Alm, Vazquez dan Schneider menekankan, bahwa perhatian untuk *hard-to-tax* dilakukan dalam rangka untuk mengontrol eksternalitas negatif yang dihasilkan dari adanya *hard-to-tax*: yaitu mengurangi semangat kepatuhan pajak dan meningkatkan risiko umum terjadinya ketidakpatuhan (J.Alm, et all, 2004, h. 49).

Selain itu, seperti dicatat oleh Tanzi dan Janscher (1989), pengenaan *presumptive taxation* pada kelompok *hard-to-tax* tidak hanya mengurangi penghindaran pajak dan meningkatkan pendapatan pajak serta keadilan, tetapi juga dapat menyebabkan peningkatan efisiensi ekonomi yang signifikan, mengingat bahwa dalam *presumptive taxation* pendapatan yang lebih tinggi belum tentu dikenakan pajak yang lebih tinggi pula (J.Alm, et all, 2004, h. 49).

“Terkper (2003) and others have emphasized, the attention paid to the HTT may well be justified in order to control the negative externalities imposed by the hard-to-tax: reducing tax compliance morale and increasing the risks of generalized non-compliance. Besides, as noted by Tanzi and Casanegra de Janscher (1989), the presumptive taxation of hard-to-tax groups may not only reduce evasion and increase revenue collections and equity, but it may also lead to significant efficiency gains, given that higher effort and the resulting higher incomes are usually not penalized by presumptive taxes.”

2.2.4.2 Pendekatan Dalam Memajaki *Hard to tax*

Ada beberapa pendekatan dalam memajaki *hard to tax*. Menurut Bahl, negara berkembang memiliki 3 pendekatan dalam memperlakukan *hard-to-tax*, sementara Bird & Wallace memperkenalkan 4 pendekatan yang dapat digunakan pada *hard to tax groups*. Pendekatan-pendekatan tersebut adalah sebagai berikut (tabel 2.4):

Tabel 2.4
Pendekatan Untuk *Hard to Tax Groups*

Roy J. Bahl	Richard Bird & Sally Wallace
(1) Mengadopsi pendekatan administrasi yang agresif disertai perbaikan struktur pajak dalam rangka membawa <i>hard-to-tax</i> ke dalam sistem pajak umum.	(1) <i>Presumptive/Imputed taxation methods</i> (termasuk <i>simplified systems</i> dan pajak minimum).
(2) Mengecualikan <i>hard-to-tax</i> dari pengenaan pajak.	(2) <i>Indirect taxation</i> .
(3) Mengabaikan <i>hard-to-tax</i> dengan harapan melakukan sesuatu di masa depan.	(3) <i>Direct tax administration (enforcement)</i> .
	(4) Legalisasi aktifitas <i>hard-to-tax (tax holidays</i> dan mengecualikan <i>hard-to-tax)</i>

Sumber: J. Alm, et all, 2004, h. 129 & 342

Hampir semua negara berkembang saat ini mulai menggunakan *presumptive taxation* dalam rangka memajaki usaha kecil dan menengah. Dalam batas tertentu sistem yang lebih sederhana ini direkomendasikan oleh komunitas donor dan penyedia bantuan teknis, termasuk IMF dan *Bank Dunia*. Motif dalam melaksanakan sistem ini pada umumnya adalah untuk memperbaiki lingkungan bisnis, penyederhanaan administrasi pajak dan perlawanan terhadap apa yang disebut "*underground economy*" (J.Alm, et all, 2004, h.281).

2.2.5 *Presumptive Taxation*

Menurut Thuronyi, *presumptive taxation* berhubungan dengan penggunaan mekanisme tidak langsung dalam memastikan kewajiban pajak, yang berbeda dari aturan umum yang berbasiskan pencatatan akuntansi. '*Presumptive*' Istilah ini digunakan untuk menunjukkan bahwa ada alternatif lain dalam menghitung

jumlah kewajiban wajib pajak yang didapatkan dari penerapan metode tidak langsung (J.Alm, et all, 2004, h.103).

Mekanisme *presumptive* ini dapat berupa penetapan jumlah pajak yang tidak dapat diajukan keberatan maupun yang dapat diajukan keberatan. Konsep ini mencakup berbagai sarana alternatif untuk menentukan basis pajak, mulai dari metode merekonstruksi penghasilan berdasarkan praktek administratif, yang dapat dibantah oleh para pembayar pajak (*rebuttable*), pajak minimal dengan basis pajak yang ditentukan secara jelas dalam undang-undang (J.Alm, et all, 2004, h.103).

Presumptive taxation dapat digunakan untuk berbagai alasan. Pertama adalah penyederhanaan, khususnya dalam kaitannya dengan beban kepatuhan wajib pajak dengan omset yang sangat rendah (dan beban administrasi yang sesuai dari pembayar pajak tersebut). Kedua adalah untuk memerangi penghindaran pajak atau penggelapan (yang bekerja hanya jika indikator yang didasarkan *presumptive* membuat wajib pajak lebih sulit untuk menyembunyikan pendapatan mereka daripada mekanisme berbasis catatan akuntansi) (J.Alm, et all, 2004, h.103).

Ketiga, dengan memberikan indikator objektif untuk penilaian pajak, metode *presumptive* dapat menyebabkan distribusi yang lebih merata dari beban pajak, saat metode berbasis catatan akuntansi tidak dapat diandalkan karena ketidakpatuhan wajib pajak atau korupsi administratif. Keempat, *presumptive* yang dapat diajukan keberatan dapat mendorong pembayar pajak untuk menjaga catatan akuntansi yang tepat, karena wajib pajak dapat terkena beban pajak yang lebih tinggi dengan tidak adanya catatan tersebut (J.Alm, et all, 2004, h.103-104).

Kelima, *presumptive* dari jenis eksklusif dapat diinginkan karena efek insentif seperti wajib pajak yang memperoleh pendapatan yang lebih tinggi tidak otomatis harus membayar pajak yang lebih tinggi. Terakhir *presumptive* yang berfungsi sebagai pajak minimal dilaksanakan karena alasan-alasan tertentu (seperti kebutuhan pemerintah akan pendapatan, keadilan dan kesulitan politik atau teknis dalam menangani masalah-masalah tertentu secara langsung) (J.Alm, et all, 2004, h.104).

2.2.6 Struktur Umum *Presumptive Taxation*

Peranan dari *presumptive taxation* tergantung dari posisinya dalam keseluruhan sistem pajak. Menurut Thuronyi terdapat beberapa aspek relevan yang harus diperhatikan agar *presumptive taxation* dapat cocok dengan keseluruhan sistem pajak, yaitu (J.Alm, et all, 2004, h.106) :

- (1) Adanya Suatu Batasan (*Threshold*) yang memisahkan kelompok *hard-to-tax* dengan mekanisme pajak umum
- (2) Jenis pajak yang akan menggunakan *presumptive taxation*
- (3) Definisi *taxable person* dari mekanisme *presumptive taxation* tersebut, serta
- (4) Peran yang diharapkan dari *presumptive taxation* pada sistem perpajakan yang ada.

2.2.6.1 Ambang Batas (*Threshold*)

Daripada menerapkan metode *presumptive taxation* terhadap semua *hard-to-tax*. Ambang batas dapat digunakan untuk meminimalkan jumlah *hard-to-tax* yang dapat masuk ke dalam sistem *presumptive*.

Contoh, pada pajak pendapatan, pajak progresif mempunyai filosofi untuk membebaskan orang yang memiliki pendapatan kecil dari pengenaan pajak. Pembentukan ambang batas untuk wajib pajak *exemption* memiliki potensi untuk menghapus sebagian besar *hard-to-tax* dari sistem (J.Alm, et all, 2004, h.107).

Menurut Thuronyi, ambang batas pajak harus ditetapkan setinggi mungkin, sesuai dengan tujuan untuk memperoleh pendapatan. Menetapkan ambang yang tinggi dimaksudkan untuk mendapatkan pendapatan yang diharapkan kurang lebih sama sambil tetap menjaga sebanyak mungkin *hard-to-tax* berada di luar sistem untuk menekan biaya administrasi akibat masuknya *hard-to-tax* ke dalam sistem pajak (J.Alm, et all, 2004, h.107).

Menurut Bird & Wallace kebanyakan metode *presumptive taxation* memiliki 2 macam ambang batas. (1) Batas bawah (*Floor*), yaitu kelompok *hard-to-tax* yang tidak dikenakan pajak, dan (2) Batas atas (*Ceiling*), yaitu yang memisahkan wajib pajak yang menggunakan mekanisme umum dan wajib pajak yang menggunakan mekanisme *presumptive*. Ambang batas tersebut dapat berupa

jumlah aset, pendapatan ataupun jumlah karyawan yang dimiliki oleh wajib pajak (J.Alm, et all, 2004, h.143).

Ambang batas yang terlalu tinggi akan mengakibatkan banyak wajib pajak yang sebenarnya layak dalam sistem pajak umum masuk ke dalam mekanisme *presumptive*. Sementara ambang batas yang terlalu rendah akan menyebabkan pajak menjadi penghalang bagi pebisnis kecil untuk dapat memasuki perekonomian atau akan menyebabkan seseorang yang sebenarnya belum layak dipajaki akan terkena beban pajak (J.Alm, et all, 2004, h.143).

Bagaimanapun cara menentukan ambang batas. Bird & Wallace menyatakan bahwa ambang batas harus direvisi secara periodik untuk menyesuaikan dengan situasi perekonomian dan dalam rangka mencapai tujuannya yaitu memasukkan kelompok *hard-to-tax* ke dalam sistem pajak umum (J.Alm, et all, 2004, h.143).

Bird & Wallace juga menyatakan bahwa sistem *presumptive* yang baik bukanlah dengan melakukan pengisolasian, sebaliknya harus menyediakan mekanisme transisi yang membuat kelompok yang menggunakan sistem *presumptive* berpindah ke dalam sistem pajak umum. Hal ini dikarenakan sektor HTT merupakan bagian integral dari sistem pajak secara keseluruhan dan dapat mempengaruhi administrasi dan tujuan kebijakan pajak dari keseluruhan sistem pajak baik jangka pendek maupun jangka panjang (J.Alm, et all, 2004, h.125-126).

Michael Engelsalk menyatakan bahwa peran *presumptive taxation* dapat dilihat dari 2 sudut pandang (J.Alm, et all, 2004, h.288):

- 1) Sudut pandang pebisnis kecil dan menengah yang menyatakan bahwa sistem *presumptive* dapat melindungi pengusaha kecil menengah dari keharusan memahami sistem pajak yang rumit dan sering memiliki ambiguitas dan menjadi korban dari keputusan administrator perpajakan yang semena-mena;
- 2) Sudut pandang otoritas pajak, keterbatasan sumber daya di negara berkembang membuat otoritas pajak membuat pilihan dengan tidak memasukkan semua wajib pajak ke dalam sistem pajak umum.

Pengaplikasian *presumptive taxation* terhadap para pengusaha kecil menengah akan menurunkan biaya kepatuhan dan meningkatkan fokus otoritas

pajak dalam menangani wajib pajak yang lebih potensial dari sisi pendapatan. Hal tersebut menandakan bahwa penentuan ambang batas dalam sistem *presumptive taxation* harus mempertimbangkan strategi pengembangan usaha kecil menengah serta kapasitas administrasi pajak (J.Alm, et all, 2004, h.288-289).

Hal tersebut juga berarti bahwa ambang batas tersebut tidak harus selalu sama dalam jangka waktu yang lama, dengan meningkatkan kejelasan dan kualitas dari kebijakan pajak serta kapasitas administrasi pajak, ambang batas tersebut dapat disesuaikan sehingga akan lebih banyak wajib pajak yang masuk ke dalam sistem pajak umum (J.Alm, et all, 2004, h.288-289).

2.2.6.2 Jenis Pajak yang Menggunakan *Presumptive taxation*

Menurut Thuronyi, tujuan dari adanya sistem *presumptive taxation* adalah untuk menyediakan metode alternatif dalam menilai wajib pajak yang tidak dalam posisi mampu menyelenggarakan pembukuan, atau wajib pajak yang pencatatannya menyulitkan administrasi pajak untuk mengontrolnya. Dari tujuan tersebut maka dapat diketahui bahwa hanya jenis pajak yang berbasiskan pencatatan akuntansi lah yang dapat digantikan oleh *presumptive taxation* (J.Alm, et all, 2004, h.108).

Misalnya, pajak yang dikenakan atas dasar kepemilikan mobil tidak memerlukan pembukuan sehingga sudah seharusnya diambil tanpa memperhatikan apakah orang yang memiliki mobil tersebut termasuk ke dalam sistem atau tidak. *Presumptive taxation* juga sering digunakan sebagai jalur alternatif bagi pemerintahan daerah untuk mendapatkan pendapatan pajak dari pelaku bisnis di daerahnya, dalam kasus ini *presumptive taxation* secara implisit merupakan pengganti dari beberapa pajak daerah (J.Alm, et all, 2004, h.108).

“The purpose of presumptive regimes is to provide alternative methods of assessing taxpayers who are not in a position to keep good books of account using double entry bookkeeping, or whose accounting is difficult for the tax administration to control. Therefore, only taxes that are based on books of account should be replaced by presumptive taxation. For example, a tax that is imposed on ownership of a car does not require any accounting and hence should be collected from small businesses regardless of whether they participate in a presumptive regime Presumptive taxes may also be used as a relatively simple way for allowing local authorities to collect tax from businesses. In this case, the presumptive tax is an implicit replacement of some other local tax on businesses.”

2.2.6.3 Mendefinisi Wajib Pajak Pengguna *Presumptive Taxation*

Definisi wajib pajak yang dapat menggunakan *presumptive taxation* harus disusun secara hati-hati untuk menghindari masuknya wajib pajak yang seharusnya berada dalam sistem pajak umum terbawa ke dalam sistem *presumptive*. Selalu ada godaan politis untuk menyediakan sistem yang lebih simpel untuk menangani pemajakan usaha kecil menengah dan menggunakan sistem *presumptive* untuk tujuan tersebut (J.Alm, et all, 2004, h.109).

Hal ini harus dihindari, sebaliknya pajak penghasilan harus dijaga sesederhana mungkin dan sistem pencatatan akuntansi yang sederhana harus disediakan bagi pebisnis dengan batasan omset tertentu. *Presumptive taxation* hanya dapat digunakan bagi mereka yang benar-benar dalam posisi tidak dapat membuat pembukuan atau yang pembukuannya tidak dapat secara efektif diperiksa. *Presumptive taxation*, bagaimanapun dapat diterapkan bagi wajib pajak yang melakukan pencatatan (J.Alm, et all, 2004, h.109).

Tentu saja secara secara yuridis kemampuan untuk melakukan pembukuan tidak dapat dijadikan ukuran dalam mendefinisikan wajib pajak yang dapat menggunakan *presumptive taxation*. Batasan yang paling mungkin digunakan adalah besaran omset yang dihasilkan oleh wajib pajak yang bersangkutan (J.Alm, et all, 2004, h.109).

Selain itu dapat juga ditambahkan kriteria lain seperti jumlah karyawan yang dimiliki, dan lain-lain. *Presumptive taxation* yang di desain untuk usaha mikro (seperti apa yang disebut '*patent*') mungkin sama sekali mengecualikan wajib pajak yang memiliki karyawan. Sementara *presumptive* yang di desain untuk wajib pajak yang sedikit besar atau menengah (seperti *standard assestment guides* (*SAMs*)) mungkin menjadikan jumlah karyawan sebagai batasan yang digunakan untuk membatasi wajib pajak yang dapat menggunakan sistem *presumptive* ini (J.Alm, et all, 2004, h.109).

Baik *Patent* maupun *SAMs* merupakan peraturan yang spesifik untuk industri-industri tertentu. Jika di dalam peraturan yang mengatur *Patent* dan *SAMs* tidak mencantumkan kata 'Aktifitas/Industri Lainnya' dalam daftar industri yang dinaunginya, maka peraturan tersebut hanya berlaku bagi wajib pajak yang beroperasi di industri yang tertera dalam list tersebut (J.Alm, et all, 2004, h.109).

Jika ada kekhawatiran adanya wajib pajak besar yang mengambil keuntungan dari sistem *presumptive*. Pendekatan yang terbaik adalah dengan mendefinisikan secara jelas dan ketat daftar kategori industri yang termasuk ke dalam sistem *presumptive taxation*, sehingga tidak ada aktifitas/industri diluar daftar yang dapat memanfaatkan sistem *presumptive* (J.Alm, et all, 2004, h.109-110).

Melalui cara ini mungkin akan ada wajib pajak yang seharusnya berada di dalam sistem *presumptive* yang terseret ke dalam sistem normal. Daftar tersebut dapat disesuaikan kembali jika jumlah wajib pajak yang mengalami hal tersebut cukup banyak (J.Alm, et all, 2004, h.109-110).

Cara lain untuk mendefinisikan wajib pajak yang masuk kedalam sistem *presumptive* adalah dengan menggunakan jumlah kekayaan atau kepemilikan akan barang mewah. Contoh, di negara dimana mobil merupakan simbol keamanan seseorang, maka individu yang memiliki mobil dapat dikecualikan dari sistem *presumptive* dan harus menggunakan sistem yang umum (J.Alm, et all, 2004, h.110).

Batasan akan kekayaan yang dimiliki seseorang juga dapat dipertimbangkan sebagai cara untuk mendefinisikan wajib pajak pemakai sistem *presumptive*, walaupun cara ini akan menemui hambatan dengan adanya wajib pajak yang menutupi sebagian atau seluruh kekayaannya Selain itu kemampuan wajib pajak untuk melakukan pembukuan yang berbasis akuntansi dapat juga dijadikan cara untuk mendefinisikan subjek pemakai *presumptive taxation* (J.Alm, et all, 2004, h.110).

Beberapa negara mewajibkan badan untuk menyimpan pembukuan, di negara-negara ini badan atau perusahaan dikecualikan dari sistem *presumptive* dengan alasan jika pengusaha tidak mampu menyimpan pembukuan maka pengusaha tersebut tidak seharusnya berbentuk badan (J.Alm, et all, 2004, h.110).

Wajib pajak lain yang diharuskan untuk menyimpan pembukuan adalah pengusaha yang terdaftar sebagai Pengusaha Kena Pajak Pajak Pertambahan Nilai. Dengan kondisi tersebut seharusnya Pengusaha Kena Pajak juga dikecualikan dari sistem *presumptive taxation*. Lebih jauh lagi pengusaha yang sebelumnya pernah terdaftar sebagai pengusaha kena pajak dan kemudian tidak terdaftar lagi dapat dikecualikan juga dari sistem *presumptive taxation* dengan

logika bahwa pengusaha tersebut sudah mengetahui cara dan memiliki pengalaman dalam melakukan pembukuan (J.Alm, et all, 2004, h.110).

2.2.6.4 Peran *Presumptive Taxation* Dalam Sistem Pajak

Menurut Thuronyi, setiap sistem *presumptive* harus dapat menciptakan keseimbangan tarif yang digunakan dalam sistemnya agar tidak terlalu tinggi sehingga memberatkan wajib pajak yang berada dalam sistem tersebut tetapi juga tidak terlalu rendah sehingga mendorong wajib pajak yang berada di dalam sistem umum untuk masuk kedalamnya (J.Alm, et all, 2004, h.110).

“Any presumptive regime for small businesses needs to strike a careful balance between unfairly high tax rates for such businesses and unduly low ones that encourage taxpayers to drop out of the regular system in favor of the presumptive system”

Bagi kebanyakan negara, *presumptive taxation* memainkan peranan yang permanen dalam sistem pajaknya, namun persentase pendapatan dari mekanisme ini diharapkan dapat turun ketika pendapatan wajib pajak semakin meningkat dan kapasitas serta kualitas administrasi pajak semakin baik (J.Alm, et all, 2004, h.120).

“For many countries, presumptive taxation will play a permanent role in the tax system, at least for the foreseeable future. However, the share of revenues collected in this manner can be expected to drop over time if and when incomes rise and the capacity of the tax administration improves”

Menurut Bird & Wallace, sulit untuk mengevaluasi keberhasilan dari sistem *presumptive* dalam mencapai tujuannya. Baik tujuannya meningkatkan partisipasi wajib pajak di sistem pajak umum, mendapatkan tambahan pendapatan bagi negara, mengedukasi wajib pajak baru, ataupun mengurangi biaya kepatuhan wajib pajak (J.Alm, et all, 2004, h.145).

Hanya melihat dari perbedaan jumlah pendapatan yang diterima pemerintah sebelum dan sesudah pengaplikasian sistem *presumptive* jarang dapat menjawab pertanyaan di atas. Hal ini disebabkan biasanya sistem *presumptive* hanya menghasilkan sedikit pendapatan dan sulitnya melakukan kontrol terhadap perubahan lain di dalam sistem pajak (J.Alm, et all, 2004, h.145).

“It is difficult to evaluate the success of special tax regimes in achieving their goals, whether those goals are increased participation in the formal tax system, obtaining some basic level of revenue from all economic agents, educating new taxpayers, or reducing compliance costs for at-risk taxpayers. Simply tracking revenues before and after the imposition of a special tax regime seldom serves to answer the question because many of these regimes yield little revenue and it is difficult to control adequately for other changes to the tax system”

Bird & Wallace menyatakan bahwa, secara prinsipil, sistem *presumptive* yang digunakan untuk menangani kelompok *hard-to-tax* akan dianggap sukses jika berjalan sebagai berikut (J.Alm, et all, 2004, h.146):

- (1) Usaha Kecil Menengah memulai usaha, berada dalam sektor informal dan belum menjadi bagian yang membayar pajak.
- (2) Kemudian sistem *presumptive* dibentuk dengan tujuan mendorong wajib pajak tersebut untuk menjadi bagian dalam sektor formal dan mengajarkan kepada mereka agar mampu masuk ke dalam sektor formal dan umum,
- (3) Wajib pajak tersebut akan berada dalam sistem *presumptive* untuk jangka waktu tertentu untuk kemudian masuk ke dalam sistem pajak umum.

“In principle, a special tax regime for the HTT might be considered a success if it produced the following scenario. A small, start-up firm is outside of the tax net. A special tax regime is instituted with the stated objective of encouraging such firms to become part of the formal sector and educating them to the point where they are able to do so. The firm stays on the simplified system for a limited period and then graduates to the regular tax system”

Sistem *presumptive* akan dianggap gagal jika wajib pajak yang sebelumnya telah berada di dalam sistem pajak yang umum berpindah menjadi menggunakan sistem *presumptive*. Sistem *presumptive* juga dianggap gagal apabila wajib pajak secara terus-menerus berada di dalamnya tanpa ada jalan menuju sistem pajak umum (J.Alm, et all, 2004, h.146).

Akhirnya, karena tujuan lain dari dilaksanakannya sistem *presumptive* adalah untuk meningkatkan pendapatan negara, maka sistem ini akan dianggap gagal apabila efek jangka panjang yang dihasilkan sistem ini terhadap pendapatan menghasilkan angka negatif jika dibandingkan dengan keadaan tanpa adanya sistem *presumptive* tersebut (J.Alm, et all, 2004, h.146).

“On the other hand, such a special regime would clearly be a failure if it encouraged entities that had previously participated in the regular tax system to move to the special regime. It would also be a failure from an educational perspective if firms stayed on the regime for year after year after year. Finally, since another aim of most special regimes is simply to increase revenues, they would also no doubt be considered failures if the long-run effect on revenues, compared to what would have happened in the absence of the regime, is negative”

Menurut J.F Morton *presumptive taxation* mempunyai peranan untuk mendorong formalisasi sektor informal dan perkembangan bisnis, mengurangi biaya pemajakan dan memperluas dasar pemajakan serta peningkatan pendapatan pemerintah (Morton, 2011, h.1).

“Presumptive taxes are also expected to broaden the tax base, reduce avoidance and reduce the cost of raising revenue from hard-to-tax sectors of the economy. The objectives can be summed up as follows:

- *To encourage formality*
- *To stimulate business growth and employment*
- *To broaden the tax base and raise revenues*
- *To reduce the cost of tax collection*

Makedonskiy juga menyatakan bahwa *presumptive taxation* berkontribusi terhadap perluasan jaringan pajak dan pengurangan sektor informal dalam perekonomian, walaupun pengurangan biaya administrasi sering tidak tercapai karena kurang jelasnya definisi tentang pengguna sistem *presumptive* dan kurang koherennya parameter yang digunakan dalam sistem *presumptive* (Makedonskiy, 2005, h.35).

“The international experience shows that special tax treatment contributes to the expansions of the taxation network and encourages reduction of non-registered economic activity.... However, simplification of the taxation and reduction of administrative costs is often not achieved. The main reasons are lack of clarity with respect to the definition of the taxpayer categories and incoherence of presumptive taxes on various parameters both between each other and with the general treatment schemes.”

2.2.7 *Cost of Taxation*

Sistem Perpajakan harus dibangun secara efisien dan efektif. Karena itu, dalam mendesain dan membangun sistem administrasi perpajakan, termasuk dalam menentukan kebijakan hukum pajak formal serta mengefektifkannya dalam *tax laws*, harus diperhatikan juga keselarasan peraturan-peraturan tersebut dengan asas *ease administration* (Rosdiana dan Irianto, h.33, 2011).

Begitu juga dalam implementasinya, baik pelaksanaan administrasi perpajakan oleh aparat pajak (fiskus), maupun oleh pihak wajib pajak. Adapun unsur-unsur yang membentuk asas *ease administration* adalah *certainty*, *efficiency*, *convenience* dan *simplicity*. Penjelasan dari masing-masing unsur asas *ease administration*, sebagai berikut (Rosdiana dan Irianto, h.33-35, 2011):

A. *Certainty*

Asas kepastian menyatakan bahwa harus ada kepastian baik bagi petugas pajak maupun semua wajib pajak dan seluruh masyarakat, sebagaimana pendapat berikut ini (Rosdiana dan Irianto, h.35, 2011):

“tax laws and regulations must be comprehensible to the taxpayer, they must be unambiguous and certain, both to the tax payer and to tax administrator”.

Asas kepastian antara lain mencakup kepastian mengenai siapa-siapa yang harus dikenakan pajak, apa saja yang dijadikan sebagai objek pajak, besarnya jumlah pajak yang harus dibayar, dan bagaimana jumlah pajak yang harus dibayar. Artinya kepastian bukan hanya menyangkut kepastian mengenai subjek pajak dan pengecualiannya, objek pajak dan pengecualiannya, dasar pengenaan pajak serta besarnya tarif pajak, tetapi juga mengenai prosedur pemenuhan kewajibannya-antara lain prosedur pembayaran dan pelaporan-serta pelaksanaan hak-hak perpajakannya (Rosdiana dan Irianto, h.35, 2011).

Asas kepastian ini juga mencakup asas *continuity* yaitu peraturan pajak tidak boleh terlalu sering berubah-ubah, apalagi yang menyangkut hal-hal yang esensial. Perubahan yang sering terjadi akan menyebabkan kebingungan bagi wajib pajak dan kesulitan wajib pajak dalam merancang bisnisnya (Rosdiana dan Tarigan, h.133, 2005).

B. Asas Convenience

Asas *convenience* (kemudahan/kenyamanan) menyatakan bahwa saat pembayaran pajak hendaklah dimungkinkan pada saat yang menyenangkan/memudahkan wajib pajak, misalnya pada saat menerima gaji atau penghasilan lain. Asas *convenience* bisa juga dilakukan dengan cara membayar terlebih dahulu pajak yang terutang selama satu tahun pajak secara berangsur-angsur, sehingga pada akhir tahun wajib pajak tidak terlalu berat dalam membayar pajaknya Sommerfield juga mengkaitkan asas *convenience* dengan masalah kesederhanaan administrasi (*simplicity*) (Rosdiana dan Tarigan, h.134, 2005).

“Both taxpayers and tax administrators place great stock in administrative simplicity. And in practice this tax criterion is often controlling. Any tax that can be easily assessed, collected, and administered seems to encounter the least opposition.”

C. Asas Efficiency

Asas Efisiensi dapat dilihat dari dua sisi. Pertama adalah dari sisi fiskus, pemungutan pajak dikatakan efisien jika biaya pemungutan pajak yang dilakukan oleh kantor pajak (antara lain dalam rangka pengawasan kewajiban wajib pajak) lebih kecil daripada jumlah pajak yang berhasil dikumpulkan (Rosdiana dan Irianto, h.39, 2011).

Kedua adalah dari sisi wajib pajak, sistem pemungutan pajak dikatakan efisien jika biaya yang harus dikeluarkan oleh wajib pajak untuk memenuhi kewajiban perpajakannya bisa seminimal mungkin. Dengan kata lain, pemungutan pajak dikatakan efisien jika *Cost of Taxation*-nya rendah (Rosdiana dan Irianto, h.39, 2011).

Pemahaman akan *Cost of Taxation* yang sepertinya sangat teoritis, sebenarnya mutlak dipahami. Dalam praktiknya, biaya-biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan kewajiban-kewajiban perpajakan dan memenuhi hak-hak perpajakan tidak hanya *burden of the tax* sesuai dengan *tax formulation* (*tax rate x tax base*), yang dinotasikan dengan penghasilan yang wajib pajak 'relakan' untuk negara (*sacrifice of income*) (Rosdiana dan Irianto, h.40, 2011).

Cost of Taxation lebih dari itu, termasuk biaya-biaya lainnya, seperti *compliance cost*, baik yang *tangibles* maupun yang *Intangibles*. Secara keseluruhan, beban yang ditanggung oleh wajib pajak untuk melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya dirangkum dalam suatu konsep yang disebut *Cost of Taxation*. Indikator *Cost of Taxation* secara keseluruhan ada 5 (lima), yaitu (Rosdiana dan Tarigan, h. 40, 2011):

1. *Compliance cost*
2. *Administrative Cost*
3. *Deadweight efficiency loss from taxation*
4. *The excess burden of tax evasion*
5. *Avoidance cost*

Dari kelima indikator *Cost of Taxation* tersebut, yang paling dicermati dalam rangka *tax planning* adalah *compliance costs*. *Compliance cost* adalah biaya-biaya atau beban-beban yang dapat diukur dengan nilai uang (*tangible*) maupun yang tidak dapat diukur dengan nilai uang (*Intangible*) yang harus dikeluarkan oleh wajib pajak berkaitan dengan proses pelaksanaan hak dan kewajiban perpajakan (Rosdiana dan Irianto, h. 40-41, 2011).

Sebagaimana dikemukakan oleh Sandford, *compliance costs* tidak selalu biaya yang *tangible*, -yang dapat dinilai dengan uang- tetapi juga dengan biaya yang *Intangible*. Komponen *compliance costs* adalah (Rosdiana dan Irianto, h.41, 2011):

- A. *Fiscal cost*;
- B. *Time costs*; dan
- C. *Psychological Cost*

Dilihat sisi wajib pajak, *fiscal cost/direct money cost* adalah biaya atau beban yang dapat diukur dengan nilai uang yang harus dikeluarkan/ditanggung oleh wajib pajak berkaitan dengan proses pelaksanaan kewajiban dan hak perpajakan, yang termasuk dalam kelompok biaya ini adalah (Rosdiana dan Irianto, h.41, 2011):

1. Honor/gaji staf/pegawai divisi pajak (atau divisi akuntansi yang menangani masalah perpajakan, pembukuan, pengisian faktur pajak, bukti pemotongan dan sebagainya)
2. Jasa konsultan yang disewa wajib pajak
3. Biaya transportasi pengurusan perpajakan (misalnya biaya menyampaikan SPT, biaya transportasi untuk menyetorkan pajak dan lain-lain)
4. Biaya percetakan dan penggandaan formulir-formulir perpajakan (tinta, kertas, fotokopi, cetak SSP/Faktur Pajak Standar, dan lain-lain)
5. Biaya representasi (jamuan) dan lain-lain.

Selain *fiscal cost* yang *tangible*, *compliance cost* juga terdiri dari biaya yang *Intangible* dalam bentuk *time costs* dan *Psychological Costs*. *Time costs* adalah biaya berupa waktu yang dibutuhkan untuk melaksanakan hak dan kewajiban perpajakan, misalnya (Rosdiana dan Irianto, h.41, 2011):

1. Waktu yang dibutuhkan untuk mengisi formulir-formulir perpajakan
2. Waktu yang dibutuhkan untuk mengisi surat pemberitahuan (SPT) dan menyampaikan (SPT)
3. Waktu yang diperlukan untuk mendiskusikan *tax management* dan *tax exposure* dengan pihak konsultan pajak
4. Waktu yang diperlukan untuk membahas laporan hasil pemeriksaan dengan pihak fiskus.
5. Waktu yang dibutuhkan untuk melakukan keberatan dan atau banding

Psychological Costs adalah biaya psikis antara lain berupa stres dan atau ketidaktenangan, kegamangan, kegelisahan, ketidakpastian- yang terjadi dalam proses pelaksanaan hak dan kewajiban perpajakan, misalnya stres yang terjadi saat pemeriksaan pajak saat pengajuan keberatan dan atau banding (Rosdiana dan Irianto, h.42, 2011).

2.2.7.1 Pentingnya Konsepsi Biaya Perpajakan.

Seringkali wajib pajak tidak menyadari bahwa beban pajak yang dipikul lebih besar dari pajak yang terutang (*tax liability*) yang harus dibayar olehnya. Padahal, biaya-biaya lainnya dalam pemenuhan kewajiban perpajakan baik yang bersifat *tangible* maupun *Intangible* juga mempengaruhi struktur biaya dan pengambilan keputusan atas pilihan-pilihan metode manajemen perpajakan (Rosdiana dan Irianto, h.42, 2011).

Bagi pemerintah, pemahaman terhadap *compliance cost* dan *Cost of Taxation* merupakan suatu hal yang sangat penting agar administrasi perpajakan dapat didesain menjadi lebih efisien, sehingga tidak memberatkan wajib pajak dan tidak mengurangi *revenue* yang akan diterima oleh pemerintah. Saat ini, penelitian tentang *compliance cost* semakin intensif dilakukan dan meluas ke berbagai negara, bahkan di negara seperti Inggris dan Australia, hal ini sudah menjadi platform politik (Rosdiana dan Irianto, h.43, 2011).

Concern about the compliance cost of taxpayers, or costs incurred by taxpayers to comply with tax laws, over and above taxes paid has recently gained prominence and is an area of growing interaction between academics, policy makers and the public in general. In consequence, taxpayer compliance cost have found their way even into political platform in countries like Australia and the United Kingdom.

Secara eksplisit, *compliance costs* telah menjadi kebijakan beberapa negara seperti Amerika, Australia, Inggris, Belanda, Selandia Baru dan India. Di India, penelitian *compliance cost* berkembang dengan sangat cepat. Akhir-akhir ini ada upaya yang dilakukan di beberapa negara untuk mengumpulkan data indikator tahunan *compliance cost*.

Compliance cost have been explicitly addressed in the policies of countries like the USA, Australia, UK, the Netherlands and New Zealand and, increasingly in India. Formal estimation of the overall compliance burden of the tax systems was first attempted by Haig (1935). More recently, attempts have been made in some countries to compile annual indicators of compliance costs.

Meskipun demikian, Sandford sendiri berpendapat bahwa indikator tahunan ini tidak boleh menjadi indikator kinerja yang utama karena marjin kesalahan dapat saja lebih besar dari perubahan kebijakan (Rosdiana dan Irianto, h.43-44, 2011).

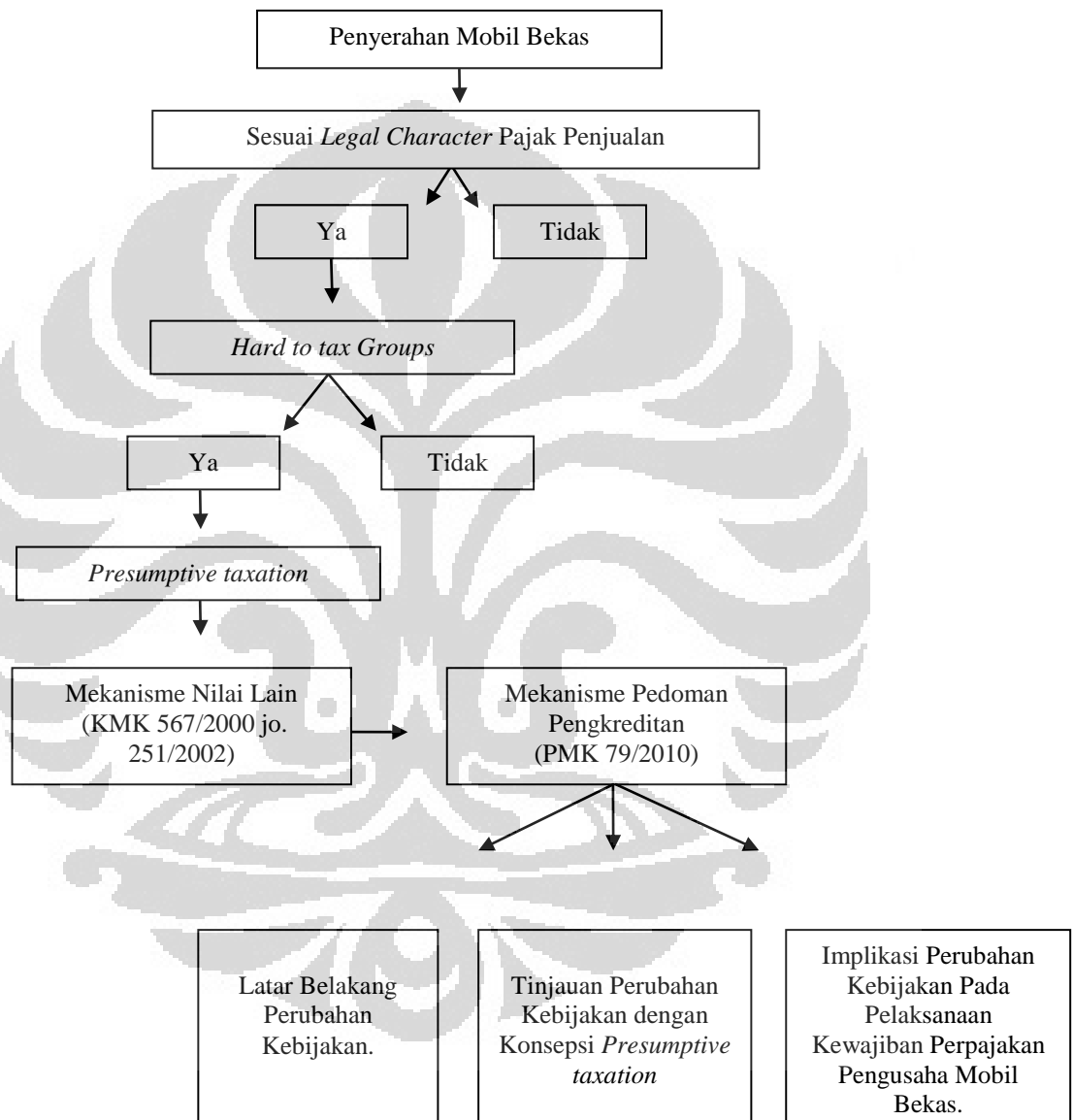
“Sandford (1995), however, argued that this annual indicator cannot be registered as a key performance indicator as the margin of error may be greater than revenues from the typical policy change. Nevertheless, for major tax reforms, change in compliance cost have often been studied. Despite these reservations, there is a now a perceptible shift in emphasis from total compliance costs to estimation of the impact of changes in particular tax regulations. Whenever a new revenue measure is introduced, a balance between administrative and compliance cost is needed. In the UK, compliance cost assessment (CCAs) are now mandatory while introducing new tax proposals. CCAs of new tax proposals are the reported to the public and tax practitioners for their assessment. Glassberg and Smyth (1995) refer to 'a small firms litmus test' to assess the impact on small firms of a new measure as required by CCAs. In Australia, any change in taxation legislation is supported by taxation impact statement (TIS), which details the impact on taxpayers of the legislation and include an assessment of compliance costs”.



2.3 Kerangka Pemikiran

Pada bagian ini akan dijelaskan mengenai kerangka pemikiran peneliti yaitu kaitan antara konteks penelitian dengan teori yang digunakan oleh peneliti.

Bagan 2.1
Kerangka Pemikiran Penelitian



BAB 3 METODE PENELITIAN

Pada bab metode penelitian ini akan dijelaskan mengenai pendekatan penelitian, jenis penelitian, teknik pengumpulan data yang akan digunakan, narasumber/informan, pembatasan penelitian dan keterbatasan penelitian.

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, dengan cara deskripsi dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah (Moleong, 2006, h.7). Salah satu karakteristik permasalahan dalam penelitian kualitatif menurut Creswell yaitu: *“a need exist to explore and describe the phenomena and to develop theory”* (Creswell, 1994, h.146).

Melalui penelitian kualitatif, peneliti akan menganalisis implikasi dari perubahan ketentuan pajak pertambahan nilai melalui peraturan menteri keuangan terhadap pelaksanaan kewajiban perpajakan wajib pajak pengusaha mobil bekas serta mekanisme penghitungan pajak pertambahan nilai terutang yang paling sesuai dengan karakteristik usaha wajib pajak pengusaha mobil bekas. Dalam penelitian kualitatif ini pengumpulan data tidak dipandu oleh teori, tetapi dipandu oleh fakta-fakta yang ditemukan pada saat penelitian di lapangan. Oleh karena itu analisis data yang dilakukan bersifat induktif berdasarkan fakta-fakta yang ditemukan untuk kemudian dianalisis dan di dapat kesimpulannya.

3.2 Jenis Penelitian

3.2.1 Berdasarkan Tujuan Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, penelitian termasuk dalam penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif menurut Neuman (Neumann, 2000, h.30) :

“descriptive research present a picture of the spesific details situation, social setting or relationship. Descriptive research focuses on “how” and “who” question exploring new issues or explaining why something happens”.

Penelitian deskriptif bertujuan untuk melukiskan secara tepat sifat-sifat suatu individu, keadaan, gejala dan sebagainya yang merupakan objek penelitian (Subyantoro dan Suwanto, 2007, h. 75).

3.2.2 Berdasarkan Manfaat Penelitian

Berdasarkan manfaat penelitian, jenis penelitian ini merupakan penelitian murni karena dilakukan untuk kepentingan akademis. Penelitian murni lebih banyak digunakan di lingkungan akademik dan biasanya dilakukan dalam kerangka pengembangan ilmu pengetahuan (Jannah dan Bambang, 2005, h.38). Hasil penelitian murni memberikan dasar untuk pengetahuan dan pemahaman yang dapat dijadikan sumber metode, teori dan gagasan yang dapat diaplikasikan bagi penelitian selanjutnya.

3.2.3 Berdasarkan Dimensi Waktu

Berdasarkan dimensi waktu, penelitian ini termasuk dalam penelitian *cross sectional* karena penelitian ini hanya dilakukan pada satu waktu tertentu. Hal ini sesuai dengan pendapat mengenai penelitian *cross sectional* menurut Bailey yaitu (Bailey, 1994, h.36) :

“a cross sectional study is one that studies a cross section population at a single point in time”.

3.2.4 Berdasarkan Teknik Pengumpulan Data

3.2.4.1 Studi Lapangan (*Field Research*)

Peneliti melakukan penelitian lapangan guna mengumpulkan data utama sebagai bahan untuk menganalisis permasalahan penelitian yang peneliti lakukan. Studi lapangan dilaksanakan melalui wawancara mendalam dengan menggunakan instrumen penelitian berupa pedoman wawancara yang terdiri dari beberapa pertanyaan terbuka yang kemudian dapat dikembangkan saat wawancara dilakukan.

Seperti diungkapkan oleh Patton yang mendefinisikan *interview* sebagai (Patton, 2002, h.433):

“open ended questions and probes yield in-depth responses about people’s experiences, opinions, feelings, and knowledge. Data consist of verbatim quotations with sufficient context to be interpretable”.

Jenis pertanyaan terbuka diberikan agar peneliti memperoleh jawaban yang jelas dan menyeluruh. Tidak ada batasan jawaban, sehingga informan dapat menjawab secara bebas menurut pengetahuannya.

3.2.4.2 Studi Literatur (*Literature Research*)

Untuk pengumpulan data yang bersifat sekunder, peneliti menggunakan studi literatur. Metode yang berhubungan dengan metode kepastakaan, yaitu analisis isi (*content analysis*) (Irawan, 2006, h.10). *Content analisis* adalah satu teknik analisis terhadap berbagai sumber informasi termasuk bahan cetak (buku, artikel, koran, Peraturan Daerah dan Undang-Undang) serta Internet.

3.3 Teknis Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis data kualitatif. Bogdan dan Biklen, sebagaimana dikutip oleh Moleong, menyatakan bahwa analisis data kualitatif adalah (Moleong, 2005, h.157):

“Upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data, memilah-milah dalam satuan yang dapat dikelola, mensistesisikannya, mencari dan menemukan pola, menemukan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain”

Sehingga tidak semua temuan di lapangan akan digambarkan oleh peneliti dalam hasil penelitian ini, namun hanya data, gambaran ataupun analisis yang peneliti anggap penting dan relevan yang akan digambarkan di dalam penelitian ini.

3.4 Narasumber/Informan

Pengumpulan data primer dilakukan dengan studi lapangan melalui wawancara dengan narasumber terpilih. Narasumber dipilih berdasarkan pertimbangan atau tujuan tertentu. Menurut Neuman narasumber yang baik memiliki karakteristik tertentu, antara lain (Neumann, 2003, h.394):

“(a) *The informant is totally familiar with the culture and is position to witness significant events makes a good informant.; (b) The individual is currently involved in the field.; (c) The person can spend time with the researcher.; (d) Non analytic individual make better informant.*”

Dalam penelitian ini, peneliti akan melakukan wawancara dengan beberapa informan yang berasal dari:

a) PT. PQR (Perusahaan Mobil Bekas)

Narasumber : Bapak F
 Jabatan : Kepala Bagian Keuangan PT.PQR
 Informasi :

Perubahan kebijakan perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas yang dilakukan Pengusaha Kena Pajak (PKP) membuat PT. PQR harus melakukan beberapa penyesuaian berkaitan dengan sistem pencatatan akuntansi dan bentuk hubungan antara pusat dan cabang. Informasi lain yang penulis dapatkan adalah bahwa secara umum Pengusaha yang berkecimpung di sektor usaha mobil bekas hampir tidak memiliki pajak masukan dan mayoritas transaksi dilakukan secara tunai.

b) Pengusaha Mobil Bekas lainnya

Narasumber : Bapak I
 Jabatan : Pemilik *Showroom* Mobil Bekas di Jakarta
 Informasi :

Pengusaha mobil bekas kecil biasanya tidak memiliki unit bisnis lain selain penjualan mobil bekas untuk kepentingan pencitraan kepada konsumen. Informasi lainnya yang penulis dapat ialah kesulitan administrasi dalam pemenuhan hak dan kewajiban pajak menjadi salah satu alasan pengusaha mobil bekas tidak ingin mengukuhkan diri menjadi PKP.

c) Direktorat Jenderal Pajak

Narasumber : (1) Bapak Taufik Budiarto
 : (2) Bapak Bonar Sirius Sipayung
 Jabatan : (1) Kepala Seksi Peraturan PPN Perdagangan I
 : (2) Kepala Seksi Peraturan PPN Perdagangan II
 Informasi :

Perubahan perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas dilakukan untuk memberikan kemudahan bagi wajib pajak dan juga memperluas ruang lingkup pemakaian mekanisme pedoman. Selain itu perubahan ini dilakukan karena mekanisme pedoman dianggap lebih tepat secara aturan PPN. Potensi bisnis dan transaksi yang dapat berulang pada satu barang menjadi pertimbangan DJP untuk memilih sektor usaha mobil bekas dan emas eceran untuk masuk ke dalam mekanisme pedoman.

d) Badan Kebijakan Fiskal

Narasumber : Bapak Purwito Hadi
 Jabatan : Kepala Sub Bidang PPN dan PPnBM
 Informasi :

Mekanisme pedoman tidak berfungsi sebagai mekanisme perantara antara mekanisme sederhana dengan mekanisme umum, karena jika diinginkan dapat saja langsung dipindahkan ke mekanisme umum tanpa melalui mekanisme pedoman. Kriteria yang digunakan untuk memasukkan wajib pajak ke dalam mekanisme alternatif seperti nilai lain atau pedoman adalah jenis usaha dan peredaran usaha wajib pajak.

e) Praktisi Perpajakan

Narasumber : Bapak Sigit Wibowo

Jabatan : Manajer Pajak MUC

Informasi :

Kondisi *outstanding* pada akun utang pajak terjadi karena ketidaksamaan antara Pajak Keluaran yang dipungut oleh PKP dengan Pajak Keluaran yang dilaporkan dalam SPT Masa PPN sebagai dampak dari penerapan norma penghitungan PM bagi PKP yang menyelenggarakan pembukuan. Menutup akun *outstanding* tersebut dengan menggunakan akun *sales deemed* dan *other income* merupakan salah satu alternatif yang dapat digunakan untuk mengatasi permasalahan tersebut.

f) Akademisi

Narasumber : (1) Prof. Gunadi., M.Sc., Ak.

Informasi :

Mekanisme asumsi digunakan untuk memberikan kemudahan untuk wajib pajak karena tidak serumit mekanisme umum sehingga pelaksanaan pemajakannya menjadi simpel dan mudah. Mekanisme asumsi digunakan karena ditemukan kesulitan dalam menentukan pajak terutang bagi wajib pajak tertentu. Contohnya mobil bekas digunakan asumsi karena putusnya mata rantai pemungutan PPN sehingga digunakan *deemed* untuk menghindari terjadinya pengenaan pajak atas pajak.

Narasumber : (2) Bapak Ali Kadir

Informasi :

Mekanisme asumsi biasanya digunakan bagi wajib pajak yang penerimaannya sedikit, skala usahanya tidak besar, sulit untuk melakukan pembukuan dan mencegah terjadinya pajak berganda karena barang yang dihasilkan akan masuk ke dalam industri untuk diproduksi lagi. Informasi lain yang penulis dapatkan adalah bahwa

outstanding atas akun utang pajak yang dialami pengusaha mobil bekas yang melakukan pembukuan karena penggunaan *deemed* dapat dianggap sebagai penghasilan karena adanya peningkatan kemampuan ekonomis bagi pengusaha mobil bekas yang bersangkutan.

3.5 Batasan Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini, peneliti membatasi fokus pembahasan, yaitu pada perubahan kebijakan perlakuan Pajak Pertambahan Nilai di sektor usaha mobil bekas. Dalam kegiatan penelitian yang dilaksanakan, pasti tidak terlepas dari kendala-kendala dan hambatan-hambatan di lapangan. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan peneliti dalam hal pengumpulan data. Peneliti sulit untuk mendapatkan data laporan keuangan perusahaan mobil bekas. Ini disebabkan karena data tersebut merupakan data rahasia perusahaan sehingga peneliti dalam melakukan penelitian menggunakan beberapa asumsi.

BAB 4

KETENTUAN PPN ATAS PENYERAHAN MOBIL BEKAS

4.1 Gambaran Umum Pajak Pertambahan Nilai

4.1.1 Objek Pajak Pertambahan Nilai

Objek PPN diatur dalam Pasal 4, Pasal 16C dan Pasal 16D UU Nomor 8 tahun 1983 sebagaimana telah diubah terakhir dengan UU Nomer 42 tahun 2009, yaitu (Sukardji, 2005):

- a) Penyerahan Barang Kena Pajak di dalam Daerah Pabean yang dilakukan oleh Pengusaha;
- b) Impor Barang Kena Pajak;
- c) Penyerahan Jasa Kena Pajak di dalam Daerah Pabean yang dilakukan oleh Pengusaha;
- d) Pemanfaatan Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean;
- e) Pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean;
- f) Ekspor Barang Kena Pajak Berwujud oleh Pengusaha Kena Pajak;
- g) Ekspor Barang Kena Pajak Tidak Berwujud oleh Pengusaha Kena Pajak; dan
- h) Ekspor Jasa Kena Pajak oleh Pengusaha Kena Pajak.
- i) Membangun Sendiri yang dilakukan tidak dalam kegiatan usaha/pekerjaan oleh Orang Pribadi/Badan
- j) Atas penyerahan Barang Kena Pajak berupa aktiva yang menurut tujuan semula tidak untuk diperjualbelikan oleh Pengusaha Kena Pajak, *kecuali* atas penyerahan aktiva yang Pajak Masukannya tidak dapat dikreditkan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (8) huruf b dan huruf c.

Pada dasarnya semua barang dapat dikenakan PPN kecuali Undang-Undang menetapkan sebaliknya, kriteria barang yang tidak dikenakan pajak ditentukan dalam Pasal 4A ayat (2) dan diatur lebih lanjut dalam Peraturan Pemerintah Nomor 144 Tahun 2000, sebagai berikut:

- a) Barang hasil Pertambangan/Pengeboran yang diambil langsung dari sumbernya.
- b) Barang kebutuhan pokok yang dibutuhkan rakyat banyak
- c) Makanan dan Minuman yang Disediakan di Hotel, Restoran, Rumah Makan, Warung dan Sejenisnyameliputi makanan dan minuman baik yang dikonsumsi di tempat maupun tidak, termasuk makanan dan minuman yang diserahkan oleh usaha jasa boga atau catering.
- d) Uang, Emas batangan dan Surat Berharga

4.1.2 Pengusaha Kena Pajak (*Taxable Person*)

Istilah umum yang digunakan dalam literatur berbahasa Inggris untuk menjelaskan pengusaha kena pajak dalam cakupan yang dikenakan PPN adalah *taxable person*. Terminologi ini digunakan di beberapa negara, termasuk *the Sixth Directive* yang digunakan oleh *Central and Eastern European Countries*, menggunakan istilah *taxable person*, yaitu: *the person who has to account for and remit VAT. Taxable persons are liable to tax on all amounts received or receivable by them for taxable supplies made in the course of business, trade, or similar activity* (Rosdiana, Irianto dan Putranti, h.205, 2011).

Terminologi ini digunakan untuk dapat membedakan dengan *person* dalam arti *tax payer*. *Person* disini adalah yang menerima *taxable supply* (penyerahan kena pajak). Berbeda pula dengan pengertian *person responsible*, yaitu bukan *tax payer*, tetapi mempunyai kewajiban untuk memungut dan membayar pajak. Contoh dalam UU PPN adalah pemungut PPN yang kedudukannya belum tentu sebagai *taxable person*, seperti bendaharawan karena tidak melakukan *taxable supply*, namun ditentukan sebagai *person* yang bertanggung jawab untuk melakukan kewajiban perpajakan (*taxable responsible*) (Rosdiana, Irianto dan Putranti, h.205, 2011).

Oleh karena itu, istilah subjek pajak tidak lazim digunakan dalam literatur VAT. Dengan demikian dalam cakupan PPN yang merupakan *taxable person* (Pengusaha Kena Pajak) mencakup orang atau badan yang melakukan segala kegiatan ekonomi, termasuk yang berikut ini (Rosdiana, Irianto dan Putranti, h.205-206, 2011) :

A. Cabang-Cabang (*branches*) yang terpisah dari badan induknya dapat menjadi *taxable person* sendiri, sehingga penyerahan dari satu cabang ke cabang lainnya merupakan penyerahan kena pajak (*taxable supply*). Sebaliknya juga memungkinkan satu grup perusahaan, yaitu *a parent company and its subsidiaries* untuk di daftarkan sebagai satu *taxable person*.

Konsekuensinya, penyerahan antar grup perusahaan menjadi bukan penyerahan kena pajak (*not a taxable supply*). UU PPN di Indonesia hanya memberlakukan pada cabang, yang memungkinkan apakah cabang-cabang akan berdiri sendiri atau menjadi satu *taxable person* (lihat Pasal 1A ayat (1) huruf f dan ayat (2) huruf c UU No.42 Tahun 2009). Namun, tidak mengatur terhadap *subsidiaries* diperlakukan hal yang sama dengan cabang (*branch*) Hal ini memerlukan perangkat administrasi pengawasan yang ketat untuk memungkinkan dapat mengetahui adanya cabang (*branches*), *subsidiaries* atau satu grup perusahaan.

B. *Partnership* atau *association*. Banyak negara menentukan *partnership* atau *association* menjadi *taxable person*, yang terpisah dari individu dalam *partnership* atau *association* tersebut. Oleh sebab itu, *partner* secara individu juga dimungkinkan menjadi *taxable person*.

C. Badan Pemerintah, baik pada tingkat pusat maupun daerah harus dikategorikan sebagai *taxable person* jika melakukan kegiatan ekonomi. Sebagai contoh di Indonesia, seperti badan usaha milik negara dan/atau daerah (BUMN/D) yang melakukan kegiatan usaha (*bussiness activity*) dan melakukan penyerahan kena pajak (*taxable supply*), maka termasuk dalam pengertian *taxable person*. Namun demikian, instansi pemerintah yang semata-mata melakukan kegiatan pelayanan umum (*public sector*) dan tidak melakukan kegiatan komersial/ekonomi (*not-commercial activities*), maka tidak dikategorikan sebagai *taxable person*.

Berdasarkan Pasal 1 angka 14 dan 15 UU PPN serta Peraturan Menteri Keuangan Nomor 68/PMK.3/2010 tertanggal 23 Maret 2010 yang disebut dengan Pengusaha Kena Pajak ialah (Suhartono dan Ilyas, 2007):

1. Pengusaha Kena Pajak adalah pengusaha yang jumlah penyerahan BKP atau JKP dalam 1 (satu) tahun melebihi Rp 600.000.000,- (enam ratus juta rupiah); serta terutang PPN apabila melakukan penyerahan BKP/JKP di dalam Daerah Pabean meskipun belum dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak.
2. Pengusaha Kecil yang jumlah penyerahan JKP dan/atau BKPnya tidak melebihi 600.000.000,- (enam ratus juta rupiah) dalam 1 (satu) tahun, namun memilih untuk dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak.

4.1.3 Penyerahan Barang Kena Pajak

Penyerahan Barang Kena Pajak merupakan sasaran pengenaan PPN atau dengan kata lain yang dapat menimbulkan utang pajak. Penyerahan Barang Kena Pajak diatur dalam Pasal 1A UU PPN sebagai berikut:

- A. Penyerahan Barang Kena Pajak oleh Pengusaha Kena Pajak dalam rangka perjanjian pembiayaan yang dilakukan berdasarkan prinsip syariah, yang penyerahannya dianggap langsung dari Pengusaha Kena Pajak kepada pihak yang membutuhkan Barang Kena Pajak
- B. Persediaan BKP dan Aktiva yang Menurut Tujuan Semula tidak untuk diperjualbelikan, yang masih ada pada saat pembubaran perusahaan, sepanjang PPN atas perolehannya menurut ketentuan dapat dikreditkan
- C. Penyerahan Hak atas BKP karena suatu Perjanjian, tukar menukar atau jual-beli dan lain-lain yang menimbulkan penyerahan hak
- D. Pengalihan BKP karena Perjanjian Sewa Beli dan/atau Perjanjian Sewa Guna Usaha (*Leasing*)
- E. Penyerahan Kepada Pedagang Perantara atau melalui Juru Lelang
- F. Pemakaian Sendiri atau Pemberian dengan cuma-cuma atas BKP
- G. Penyerahan BKP dari pusat ke cabang atau sebaliknya dan antar cabang
- H. Penyerahan BKP secara konsinyasi

Berdasarkan Pasal 1 angka 15 dan memori penjelasan Pasal 4 huruf a dan c UU PPN dapat disimpulkan bahwa suatu penyerahan BKP atau JKP dapat dikenakan pajak apabila memenuhi 3 syarat, yaitu:

- A. Penyerahan dilakukan atas BKP atau JKP
- B. Dilakukan dalam Daerah Pabean Republik Indonesia
- C. Dilakukan dalam kegiatan usaha/pekerjaan/sehari-hari PKP yang bersangkutan (ada unsur pengulangan).

Sedangkan yang bukan merupakan penyerahan adalah sebagai berikut:

- A. Penyerahan kepada makelar;
- B. Penyerahan dari pusat ke cabang atau antar cabang setelah ada izin sentralisasi;
- C. Penyerahan BKP untuk jaminan utang piutang;
- D. Pengalihan Barang Kena Pajak dalam rangka penggabungan, peleburan, pemekaran, pemecahan, dan pengambilalihan usaha dengan syarat pihak yang melakukan pengalihan dan yang menerima pengalihan adalah Pengusaha Kena Pajak;
- E. Barang Kena Pajak berupa aktiva yang menurut tujuan semula tidak untuk diperjualbelikan, yang masih tersisa pada saat pembubaran perusahaan, dan yang Pajak Masukan atas perolehannya tidak dapat dikreditkan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (8) huruf b dan huruf c.

4.1.4 Tarif dan Dasar Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai

Tarif Pajak Pertambahan Nilai adalah 10%, dimana tarif ini dapat diubah serendah-rendahnya menjadi 5% dan setinggi-tingginya 15%, sementara untuk kegiatan ekspor baik barang ataupun jasa dikenakan tarif 0% (Sukardji, 2009). Sementara yang dimaksud dengan Dasar Pengenaan Pajak mengacu pada Pasal 1 angka 17 UU PPN 1984 adalah jumlah Harga Jual, Penggantian, Nilai Impor, Nilai Ekspor atau Nilai Lain yang dipakai sebagai dasar untuk menghitung pajak yang terutang (Sukardji, 2009).

A. Harga Jual

Pasal 1 angka 18 UU No. 42 Tahun 2009 memberikan rumusan bahwa yang dimaksud dengan harga jual adalah nilai berupa uang termasuk semua biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh penjual karena penyerahan Barang Kena Pajak, tidak termasuk Pajak Pertambahan Nilai yang dipungut menurut Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 dan potongan harga yang dicantumkan dalam faktur pajak. (Sukardji, 2009).

B. Penggantian

Pasal 1 angka 19 UU No. 42 Tahun 2009 memberikan definisi bahwa Penggantian adalah nilai berupa uang, termasuk semua biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh pemberi jasa karena penyerahan Jasa Kena Pajak, tidak termasuk pajak yang dipungut menurut Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai 1984 dan potongan harga yang dicantumkan dalam faktur pajak. (Sukardji, 2009).

C. Nilai Impor

Pasal 1 angka 20 UU No. 42 tahun 2009 memberikan batasan tentang Nilai Impor sebagai Dasar Pengenaan Pajak. Dalam rumusan tersebut yang dimaksud dengan nilai impor adalah nilai berupa uang, yang menjadi dasar perhitungan bea masuk ditambah pungutan lainnya yang dikenakan berdasarkan ketentuan dalam peraturan perundang-undangan Pabean untuk impor Barang Kena Pajak, tidak termasuk Pajak Pertambahan Nilai yang dipungut menurut Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai 1984. (Sukardji, 2009).

D. Nilai Ekspor

Nilai Ekspor sebagai Dasar Pengenaan Pajak dirumuskan dalam Pasal 1 angka 26 UU PPN 1984 sebagai nilai berupa uang, termasuk semua biaya yang diminta atau yang seharusnya diminta oleh eksportir. (Sukardji, 2009).

E. Nilai Lain

Undang-undang Nomor 42 Tahun 2009 tidak memberikan rumusan otentik tentang pengertian Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak. Meskipun demikian, berdasarkan ketentuan yang ada dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan Nilai Lain adalah suatu nilai berupa uang yang digunakan sebagai dasar pengenaan pajak bagi penyerahan Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak yang memenuhi kriteria tertentu. Ketentuan Nilai Lain diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 75/PMK.03/2010 tentang Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak.

4.1.5 Mekanisme Penghitungan Pajak Pertambahan Nilai

Terdapat lima variasi penghitungan PPN terutang di Indonesia, yaitu (i) Mekanisme Biasa, (ii) Pedoman Pengkreditan Pajak Masukan, (iii) Penggunaan Nilai Lain, (iv) Penghitungan Terpisah, dan (v) Penggunaan Stiker Lunas PPN dan Pita Cukai (Faisal, 2009).

2A.Mekanisme Biasa

Mekanisme biasa merupakan penghitungan Pajak Pertambahan Nilai terutang dengan cara memperhitungkan Pajak Masukan dan Pajak Keluaran. Pajak Keluaran adalah pajak yang dipungut saat penyerahan barang atau jasa kena pajak sedangkan Pajak Masukan adalah pajak yang dibayar saat perolehan atau impor BKP/JKP (Faisal, 2009).

Singkatnya, fokus penghitungan mekanisme biasa terletak pada pengkreditan Pajak Masukan terhadap Pajak Keluaran. Nilai Pajak Keluaran maupun Pajak Masukan adalah sebagaimana yang tercantum dalam faktur pajak.

Dengan demikian, hakekat dari penghitungan pajak terutang dengan mekanisme biasa adalah penyandingan antara jumlah nominal faktur pajak keluaran dengan jumlah nominal Pajak Masukan (PK-PM). Penghitungan pajak terutang harus dilakukan secara bulanan dengan memperhatikan ketentuan yang berlaku (Faisal, 2009).

Dalam pengkreditan Pajak Masukan di mekanisme ini, PKP harus memperhatikan bahwa Pajak Masukan harus memenuhi kriteria untuk

dapat dikreditkan. Pajak Masukan yang bisa dikreditkan adalah Pajak Masukan yang memenuhi persyaratan formal dan material sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Perpajakan (Faisal, 2009).

<i>Sales</i>	= 1000
<i>Output tax</i>	= $1000 \times 10\% = 100$
<i>Purchases</i>	= 500
<i>Input Tax</i>	= $500 \times 10\% = 50$
<i>VAT Liabilities</i>	= $VAT Output - VAT Input$ = $100 - 50 = 50$

2B. Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan

Pendekatan ini dapat digunakan oleh Pengusaha Kena Pajak yang mempunyai peredaran usaha dalam 1 (satu) tahun buku tidak melebihi jumlah tertentu dan bergerak di kegiatan usaha tertentu (lihat Pasal 9 ayat 7 dan 7a UU PPN). Penghitungan PPN terutang dengan mekanisme ini hampir sama dengan mekanisme biasa.

Perbedaannya terletak pada tata cara penentuan besarnya Pajak Masukan. Pajak Keluaran dihitung sebesar 10% dari Dasar Pengenaan Pajak, sedangkan Pajak Masukan tidak dihitung secara *real* namun dengan menggunakan *deemed* berupa pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan (Faisal, 2009).

<i>Sales BKP</i>	= 1000
<i>Output Tax</i>	= $10\% \times 1000 = 100$
<i>Purchase</i>	= 500
<i>Input tax (deemed)</i>	= $70\% \times Output tax$ = 70
<i>VAT Liabilities</i>	= $VAT Output - VAT Input (deemed)$ = $100 - 70 = 30$

2C. Nilai Lain Sebagai Dasar Pengenaan Pajak

Variasi ketiga penghitungan PPN terutang berupa Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak. Ketentuan ini berlaku bagi PKP yang bergerak dalam sektor usaha tertentu. Dalam mekanisme ini, tidak ada pengkreditan Pajak Masukan sekalipun pada kenyataannya PKP memiliki Pajak Masukan yang memenuhi syarat untuk dikreditkan (Faisal, 2009).

Pajak Keluaran dihitung dengan mengalikan tarif Pajak Pertambahan Nilai terhadap Nilai Lain yang dijadikan sebagai dasar pengenaan pajak. Misalnya untuk penyerahan jasa pengiriman paket Nilai lainnya adalah 10% (sepuluh persen) dari jumlah yang ditagih atau jumlah yang seharusnya ditagih, sehingga dengan kata lain tarif PPN efektif untuk jasa pengiriman paket sebesar 1% (satu persen) dari jumlah yang ditagih atau jumlah yang seharusnya ditagih.

Sementara itu Pajak Masukan yang berkenaan dengan penyerahan tersebut tidak dapat dikreditkan karena dalam persentase nilai lain tersebut sudah diperhitungkan besaran Pajak Masukan. Dengan demikian, Pajak Keluaran yang tercantum dalam faktur pajak merupakan pajak kurang bayar yang harus disetor ke kas negara.

<i>Sales BKP</i>	= 1000
<i>Output Tax</i>	= 10% x Nilai Lain
	= 10% x (10% x 1000)
	= 100
<i>Purchase</i>	= 500
<i>Input tax</i>	= 0
<i>VAT Liabilities</i>	= VAT Output
	= 100

4.2 Pokok Perubahan Kebijakan

Beberapa pokok perubahan terkait perubahan kebijakan mengenai perlakuan Pajak Pertambahan Nilai bagi pengusaha mobil bekas dari sebelumnya diatur dalam Keputusan Menteri Keuangan Nomor 567/KMK.04/2000 jo. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 251/KMK.03/2002 tanggal 1 Juni 2002 tentang Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak yang kemudian beralih ke mekanisme pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Nomor 79/PMK.03/2010 tanggal 1 April 2010 tentang Pedoman Pengkreditan Pajak Masukan Bagi Pengusaha Kena Pajak yang Melakukan Kegiatan Usaha Tertentu adalah sebagai berikut:

4.2.1 Mekanisme Penghitungan PPN Terutang & Tarif Efektif PPN

Sebelum tahun 2010, pengusaha mobil bekas menggunakan nilai lain sebagai dasar pengenaan pajak sebagaimana diatur dalam KMK 567/2000 jo KMK 251/2002 dalam menentukan jumlah PPN terutang, Adapun nilai lain tersebut berdasarkan Pasal 2 huruf G KMK. 251/2002 ialah 10% dari harga jual. Sehingga pajak yang terutang dan harus disetorkan ke kas negara oleh pengusaha mobil bekas dapat dirumuskan sebagai berikut:

- Tarif PPN x Nilai Lain sebagai dasar pengenaan pajak
- $10\% \times (10\% \times \text{Harga Jual})$

Dengan kata lain tarif efektif PPN untuk transaksi penyerahan mobil bekas yang dilakukan oleh pengusaha mobil bekas ialah 1%. Atas PPN yang dipungut ini disetorkan seluruhnya ke kas negara. Sehingga jumlah PPN yang dipungut dan disetorkan berjumlah sama, yakni 1%.

Sedangkan atas pajak masukan yang berhubungan dengan penyerahan mobil bekas tersebut berdasarkan Pasal 3 KMK. 567/2000 tidak dapat lagi dikreditkan karena dalam Nilai Lain tersebut telah diperhitungkan Pajak Masukan atas perolehan Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak dalam rangka usaha tersebut.

Pada April 2010, keluarlah PMK 79/2010 yang mengatur tentang kegiatan usaha tertentu. Dengan keluarnya peraturan ini, pengusaha mobil bekas tidak dapat lagi menggunakan nilai lain dalam menentukan PPN terutangnya, namun beralih ke pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan.

Di dalam mekanisme nilai lain pengasumsian dilakukan pada dasar pengenaan pajak pengusaha, sedangkan di mekanisme pedoman, pengasumsian dilakukan terhadap pajak masukan pengusaha. Berdasarkan Pasal 3 huruf a PMK 79/2010 besarnya pajak masukan yang dapat dikreditkan ditetapkan sebesar 90% dari pajak keluaran.

Sehingga pajak yang terutang dan harus disetorkan ke kas negara oleh pengusaha mobil bekas dapat dirumuskan sebagai berikut:

- Tarif PPN (10%) x Harga Jual = Pajak Keluaran
- Pajak Terutang = Pajak Keluaran - Asumsi Pajak Masukan
- Pajak Keluaran - (Pajak Keluaran x 90%)
- 10% dari Pajak Keluaran atau 1% dari Harga Jual

Dengan kata lain tarif efektif PPN untuk transaksi penyerahan mobil bekas yang dilakukan oleh pengusaha mobil bekas ialah 10%. Atas PPN yang dipungut ini disetorkan hanya 1% ke kas negara, sementara 9% lainnya diasumsikan sebagai Pajak Masukan.

Atas pajak masukan yang berhubungan dengan penyerahan mobil bekas tersebut berdasarkan Pasal 6 PMK. 79/2010 tidak dapat dibebankan sebagai biaya dalam penghitungan Pajak Penghasilan karena dalam sistem pedoman tersebut telah diperhitungkan Pajak Masukan atas perolehan Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak dalam rangka usaha tersebut.

4.2.2 Definisi *Taxable Person*

Dalam Pasal 3 KMK 567/2000 jo. KMK 251/2002 definisi *taxable person*nya hanya disebutkan sebagai Pengusaha. Apabila dikaitkan dengan ketentuan Pasal 1 angka 14 dan angka 15 UU PPN, istilah pengusaha yang dimaksud dalam KMK 567/2000 jo. 251/2002 adalah Pengusaha Kena Pajak.

Hal tersebut diketahui dari bunyi Pasal 1 angka 15 UU PPN yang merumuskan bahwa Pengusaha Kena Pajak adalah Pengusaha sebagaimana dimaksud dalam angka 14 yang melakukan penyerahan Barang Kena Pajak dan/atau penyerahan Jasa Kena Pajak yang dikenai pajak berdasarkan Undang-Undang PPN.

Mobil bekas sendiri merupakan Barang Kena Pajak karena tidak termasuk dalam daftar Barang yang tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4A ayat 2 UU PPN. Sehingga dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan istilah Pengusaha di dalam KMK 567/2000 jo. KMK 251/2002 adalah Pengusaha Kena Pajak yang melakukan penyerahan mobil bekas sebagai barang dagangan atau kegiatan usaha pengusaha yang bersangkutan.

Definisi ini kemudian dipersempit seiring dengan munculnya PMK 79/2010. Di dalam peraturan ini pengusaha mobil bekas yang dapat menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan sebagaimana dimaksud PMK 79/2010 hanya Pengusaha mobil bekas yang termasuk dalam kategori pengusaha kegiatan usaha tertentu sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat 7a UU PPN 1984.

Berdasarkan Pasal 1 angka 4 huruf a PMK 79/2010 kegiatan usaha tertentu ialah kegiatan usaha yang semata-mata melakukan penyerahan kendaraan bermotor bekas secara eceran. Adapun yang dimaksud dengan melakukan penyerahan secara eceran dijelaskan dalam Pasal 1 ayat (1) Peraturan Dirjen Pajak Nomor 58/2010 Tentang Bentuk dan Ukuran Formulir serta Tata Cara Pengisian Keterangan Pada Faktur Pajak Bagi Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran.

Di dalam peraturan tersebut dijelaskan bahwa Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran yang selanjutnya disebut PKP PE adalah Pengusaha Kena Pajak yang dalam kegiatan usaha atau pekerjaannya melakukan penyerahan Barang Kena Pajak dengan cara sebagai berikut:

- 1) Melalui suatu tempat penjualan eceran seperti toko dan kios atau langsung mendatangi dari satu tempat konsumen akhir ke tempat konsumen akhir lainnya;
- 2) Dengan cara penjualan eceran yang dilakukan langsung kepada konsumen akhir, tanpa didahului dengan penawaran tertulis, pemesanan tertulis, kontrak, atau lelang; dan
- 3) Pada umumnya penyerahan Barang Kena Pajak atau transaksi jual beli dilakukan secara tunai dan penjual langsung menyerahkan Barang Kena Pajak atau pembeli langsung membawa Barang Kena Pajak yang dibelinya.

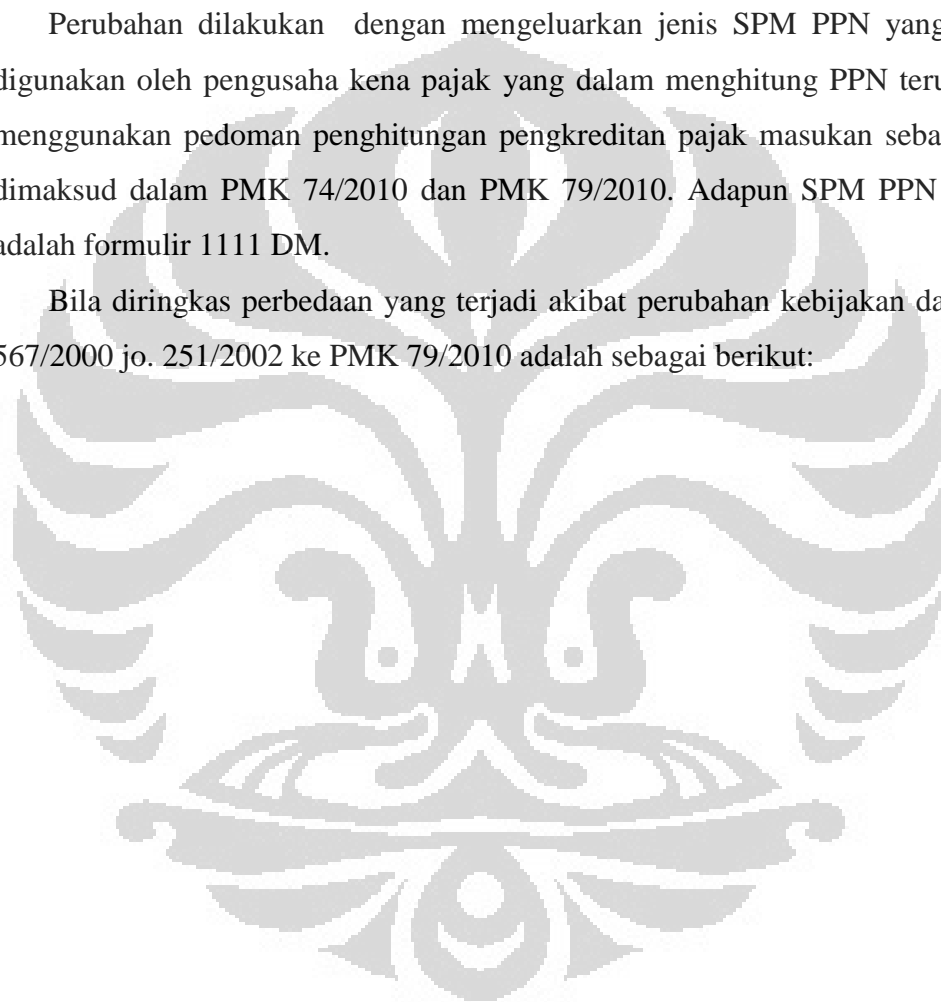
Bagi pengusaha mobil bekas yang tidak melakukan kegiatan usaha tertentu. Berdasarkan Pasal 7 PMK 79/2010 masih memiliki kesempatan untuk menggunakan pedoman pengkreditan pajak masukan sebagaimana dimaksud dalam PMK 74/2010, jika omsetnya tidak melebihi 1,8 Miliar dalam 1 (satu) tahun.

Berdasarkan pasal 7 PMK 74/2010 besarnya Pajak Masukan yang dapat dikreditkan ialah 60% dari Pajak Keluaran untuk penyerahan Jasa Kena Pajak dan 70% dari Pajak Keluaran untuk penyerahan Barang Kena Pajak. Bagi pengusaha mobil bekas yang tidak melakukan usaha tertentu dan jumlah omsetnya melebihi 1,8 Miliar diharuskan menggunakan mekanisme umum.

4.2.3 Surat Pemberitahuan Masa

Perubahan dilakukan dengan mengeluarkan jenis SPM PPN yang khusus digunakan oleh pengusaha kena pajak yang dalam menghitung PPN terutangnya menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan sebagaimana dimaksud dalam PMK 74/2010 dan PMK 79/2010. Adapun SPM PPN tersebut adalah formulir 1111 DM.

Bila diringkas perbedaan yang terjadi akibat perubahan kebijakan dari KMK 567/2000 jo. 251/2002 ke PMK 79/2010 adalah sebagai berikut:



Tabel 4.1
Perbedaan Mekanisme Nilai Lain dan Pedoman Penghitungan

	Nilai Lain	Pedoman Penghitungan
Pengasumsian	DPP	Pajak Masukan
PPN yang Dipungut	1% dari Harga Jual	10% dari Harga Jual
PPN yang disetor ke Kas Negara	1% dari Harga Jual	10% dari Pajak Keluaran
Selisih PPN pungut-setor yang terdapat di pembukuan pengusaha	Tidak Ada	9% dari harga jual
Perolehan Pajak Masukan Pengusaha	Tidak dapat dikreditkan	Tidak dapat dikreditkan dan dibebankan
<i>Taxable Person</i> -nya	Pengusaha Mobil Bekas	Pengusaha Mobil Bekas yang semata-mata menyerahkan mobil bekas secara Eceran (Kegiatan Usaha Tertentu)
Batasan Omset	Tidak Ada	Peredaran usaha sebesar 1,8 Miliar selama 1 (satu) tahun buku bagi pengusaha di luar kegiatan usaha tertentu.
SPM PPN	1107	1111 DM

Sumber: diolah oleh peneliti

BAB V

PERUBAHAN PERLAKUAN PPN ATAS PENYERAHAN MOBIL BEKAS

5.1 Latar Belakang Perubahan Kebijakan Perlakuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Penyerahan Mobil Bekas

Dilihat dari historis penggunaannya, mekanisme pedoman pengkreditan pajak masukan digunakan pada Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang melakukan kegiatan usaha atau pekerjaan bebas yang dikenakan Pajak Penghasilan dengan menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto. Sementara mekanisme nilai lain cenderung digunakan untuk memberikan kemudahan dan kepastian hukum bagi pengusaha di bidang-bidang usaha tertentu.

Bidang usaha tertentu itu misalnya bidang usaha mobil bekas atau media rekaman. Kondisi tersebut dapat dilihat dari berbagai pertimbangan yang digunakan dalam membuat peraturan yang berkaitan dengan pedoman pengkreditan pajak masukan dan nilai lain. (lihat tabel 5.1 & 5.2).

Tabel 5.1
Historis Peraturan Tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan

Peraturan Mengenai Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan	Pertimbangan dibuatnya Peraturan yang bersangkutan
<ul style="list-style-type: none"> • Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 970/KMK.04/1983 	<p>Bahwa bagi Pengusaha yang berdasarkan Undang-Undang Pajak Penghasilan 1984 <u>memilih dikenakan pajak dengan Pedoman Norma Penghitungan</u> sepanjang terhutang Pajak Pertambahan Nilai, perlu ditetapkan Pedoman Penghitungan Kredit Pajak Pertambahan Nilai, dengan Keputusan Menteri Keuangan.</p>

<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 594/KMK.04/1994 	<p>Bahwa bagi Pengusaha Kena Pajak yang berdasarkan Undang-undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 10 Tahun 1994 <u>dikenakan Pajak Penghasilan dengan menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto</u>, perlu ditetapkan pedoman penghitungan pengkreditan Pajak Masukan ;</p>
<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 553/KMK.04/2000 	<p>Bahwa dalam rangka melaksanakan ketentuan Pasal 9 ayat (7) Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 18 Tahun 2000, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan Bagi Pengusaha Kena Pajak Yang Berdasarkan Undang-undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 17 Tahun 2000 <u>Memilih Dikenakan Pajak Penghasilan Dengan Menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto</u>;</p>

<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 575/KMK.04/2000 	<p>Bahwa dalam rangka melaksanakan Pasal 9 ayat (6) Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 18 Tahun 2000, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan <u>Bagi Pengusaha Kena Pajak yang Melakukan Penyerahan Yang Terutang Pajak dan Penyerahan Yang Tidak Terutang Pajak</u>;</p>
<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 252/KMK.03/2002 	<p>Bahwa untuk <u>memberi kepastian hukum</u> khususnya mengenai penghitungan Pajak Pertambahan Nilai bagi Pengusaha Kena Pajak yang <u>menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto</u>, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang perubahan atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor 553/KMK.04/2000 tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan Bagi Pengusaha Kena Pajak yang berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2000 memilih dikenakan Pajak Penghasilan dengan Menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto;</p>

<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 253/KMK.03/2002 	<p>Bahwa dalam rangka <u>penyempurnaan pelaksanaan pengenaan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan barang dagangan oleh Pedagang Eceran selain yang menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto</u>, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang Pajak Pertambahan Nilai atas Penyerahan Barang Dagangan Oleh Pedagang Eceran.</p>
<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 402/KMK.03/2002 	<p>Bahwa dalam rangka <u>memberikan kemudahan bagi Pedagang Eceran selain yang menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto</u> dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang Perubahan Atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor 253/KMK.03/2002 tentang Pajak Pertambahan Nilai atas Penyerahan Barang Dagangan Oleh Pedagang Eceran Selain Yang Menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto;</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 45/PMK.03/2008 	<p>Bahwa untuk memberikan <u>kepastian hukum</u> mengenai penghitungan Pajak Pertambahan Nilai Bagi <u>Pengusaha Kena Pajak Yang Menggunakan Norma Penghitungan</u> Penghasilan Neto dan dalam rangka melaksanakan ketentuan Pasal 9 ayat (7) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2000, perlu menetapkan Peraturan Menteri Keuangan tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan Bagi Pengusaha Kena Pajak yang berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2000 Memilih Dikenakan Pajak dengan Menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto;</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 74/PMK.03/2010 	<p>Bahwa berdasarkan Pasal 9 ayat (7) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 diatur bahwa besarnya Pajak Masukan yang dapat dikreditkan Pengusaha Kena Pajak <u>yang peredaran usahanya dalam 1 (satu) tahun tidak melebihi jumlah tertentu</u>, dapat dihitung dengan menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan Pajak Masukan;</p>

<ul style="list-style-type: none"> Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 78/PMK.03/2010 	<p>Bahwa dalam rangka melaksanakan ketentuan Pasal 9 ayat (6) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009, perlu menetapkan Peraturan Menteri Keuangan tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan Bagi Pengusaha Kena Pajak <u>yang Melakukan Penyerahan yang Terutang Pajak dan Penyerahan yang Tidak Terutang Pajak.</u></p>
<ul style="list-style-type: none"> Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 79/PMK.03/2010 	<p>Bahwa berdasarkan ketentuan Pasal 9 ayat (7a) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009, besarnya Pajak Masukan yang dapat dikreditkan oleh Pengusaha Kena Pajak <u>yang melakukan kegiatan usaha tertentu dihitung dengan menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan Pajak Masukan;</u></p>

Sumber: diolah oleh peneliti dari ortax.org

Tabel 5.2
Historis Peraturan Tentang Nilai Lain Sebagai Dasar Pengenaan Pajak

Peraturan Mengenai Mekanisme Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak	Pertimbangan dibuatnya Peraturan yang bersangkutan
<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 642/KMK.04/1994 	<p>Bahwa dalam rangka mewujudkan <u>keadilan dan kemudahan</u> dalam pelaksanaan pemungutan Pajak Pertambahan Nilai, dipandang perlu untuk menetapkan Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak;</p>
<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 292/KMK.04/1996 	<p>Bahwa dalam rangka mewujudkan <u>keadilan dan kemudahan</u> dalam pelaksanaan pemungutan Pajak Pertambahan Nilai, dipandang perlu untuk mengubah Pasal 2 dan Pasal 3 Keputusan Menteri Keuangan Nomor : 642/KMK.04/1994 tentang Nilai Lain Sebagai Dasar Pengenaan Pajak;</p>
<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 567/KMK.04/2000 	<p>Bahwa <u>dalam rangka melaksanakan ketentuan</u> Pasal 1 angka 17 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 18 Tahun 2000, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang Nilai Lain Sebagai Dasar Pengenaan Pajak;</p>

<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 83/KMK.03/2002 	<p>Bahwa dalam rangka melaksanakan ketentuan Pasal 1 angka 17 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 18 Tahun 2000 dan untuk <u>memberikan kepastian hukum dan kemudahan</u> bagi orang pribadi yang melakukan <u>kegiatan usaha dibidang emas perhiasan</u>, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang Pajak Pertambahan Nilai atas Penyerahan Emas Perhiasan oleh Pengusaha Toko Emas Perhiasan;</p>
<ul style="list-style-type: none"> Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 251/KMK.03/2002 	<p>Bahwa untuk lebih <u>memberikan kepastian hukum</u> mengenai perlakuan Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah atas penyerahan Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak dari Pusat kepada <u>Cabang</u> dan sebaliknya, serta penyerahan Barang Kena Pajak kepada Pedagang Perantara atau Juru Lelang, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang Perubahan atas Keputusan Menteri Keuangan Nornor 567/KMK.04/2000 tentang Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak;</p>
<ul style="list-style-type: none"> Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 75/PMK.03/2010 	<p>Bahwa <u>untuk melaksanakan ketentuan Pasal 8A ayat (2) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah</u> sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009, perlu menetapkan Peraturan Menteri Keuangan tentang Nilai Lain Sebagai Dasar Pengenaan Pajak.</p>

<ul style="list-style-type: none"> • Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 102/PMK.011/2011 	<p>Bahwa untuk lebih memberikan <u>kepastian hukum dan kemudahan</u> dalam pengenaan Pajak Pertambahan Nilai <u>atas film cerita impor</u>, perlu menetapkan Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak atas pemanfaatan Barang Kena Pajak tidak berwujud dari luar Daerah pabean di dalam Daerah Pabean dan atas penyerahan film cerita impor;</p>
--	---

Sumber: diolah oleh peneliti dari ortax.org

Dari sisi historis tersebut dapat dilihat bahwa mekanisme pedoman yang didasarkan pada jenis usaha PKP merupakan perlakuan yang tidak umum dan jarang diterapkan. Perubahan perlakuan PPN dari mekanisme nilai lain ke mekanisme pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan yang didasarkan pada jenis usaha seperti yang dirasakan pengusaha mobil bekas pernah dirasakan juga oleh Pengusaha Pedagang Eceran di tahun 2002.

Saat itu Pengusaha Pedagang Eceran yang sebelumnya menggunakan mekanisme nilai lain sebagaimana diatur dalam KMK 567/2000 diperkenalkan dengan mekanisme pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan dengan keluarnya KMK 252/2002 dan KMK 253/2002 jo. KMK 402/2002. Dengan keluarnya peraturan tersebut baik Pedagang Eceran yang menggunakan norma penghitungan maupun yang tidak menggunakan norma perhitungan dapat menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan dalam menghitung PPN yang wajib disetorkan ke kas negara.

Kemudian peraturan mengenai pedagang eceran kembali berubah dan memasuki babak baru di tahun 2008 dengan keluarnya PMK 45/2008. Dalam peraturan tersebut dinyatakan bahwa hanya pengusaha kena pajak dan pedagang eceran yang menggunakan norma penghitungan penghasilan neto dengan batasan omset tertentu (1,8 Miliar) saja yang dapat menggunakan mekanisme pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan.

Apabila pedagang eceran tidak memenuhi syarat lagi untuk menggunakan norma penghitungan, maka tidak dapat lagi menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan. Aturan ini kemudian disempurnakan lagi dengan munculnya PMK 74/2010 dimana dalam pasal 4 PMK 74/2010 ditegaskan bahwa pengusaha kena pajak yang peredaran usahanya telah melebihi 1,8 miliar dalam satu tahun diwajibkan menggunakan mekanisme umum dalam menghitung PPN terutang, yaitu dengan cara mengkreditkan Pajak Masukan dengan Pajak Keluaran.

Di lihat dari sejarah perlakuan PPN bagi pedagang eceran di atas, terlihat bahwa penggunaan mekanisme pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan dijadikan semacam mekanisme perantara dalam upaya Pemerintah, dalam hal ini Direktorat Jenderal Pajak (DJP) secara bertahap dari tahun 2002, memasukkan pedagang eceran ke dalam mekanisme umum setelah sebelumnya menggunakan mekanisme asumsi baik berupa mekanisme Nilai Lain maupun Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan, terutama bagi pedagang eceran yang beromset besar (>1,8 Miliar).

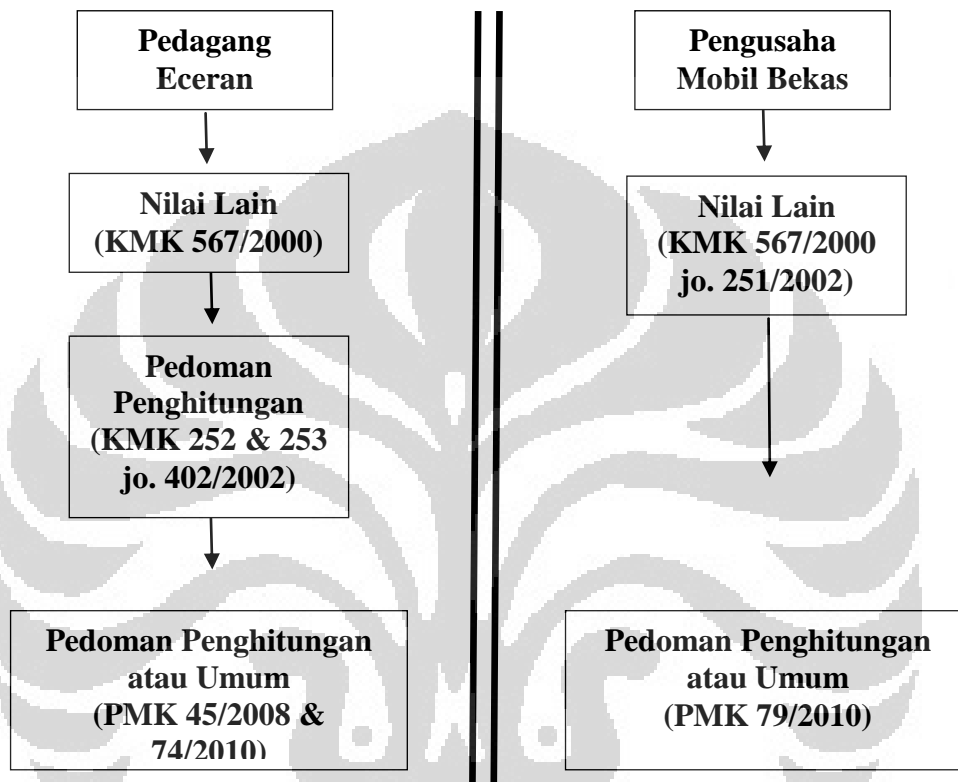
Dari perubahan kebijakan yang mengatur tentang perlakuan PPN bagi pengusaha mobil bekas, terlihat bahwa kriteria dan pola yang digunakan memiliki kemiripan dengan perubahan yang terjadi pada kebijakan yang mengatur tentang perlakuan PPN bagi pedagang eceran sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya, yaitu:

1. Terjadinya perubahan dalam mekanisme penghitungan PPN terutang, yaitu dari mekanisme nilai lain ke mekanisme pedoman
2. Definisi yang spesifik tentang siapa yang dapat menggunakan peraturan tersebut, dimana di peraturan sebelumnya definisi yang ada lebih *general*.
3. Ditetapkan suatu ambang batas tertentu yang digunakan untuk membatasi pemakai dari mekanisme pedoman tersebut, ambang batasnya pun identik yaitu peredaran usaha sebesar 1,8 Miliar dalam jangka waktu satu tahun.

Perbedaannya, jika pedagang eceran melewati 1 tahapan sebelum dilakukannya pemisahan antara Pedagang Eceran yang menggunakan mekanisme pedoman dengan Pedagang Eceran yang harus menggunakan mekanisme umum.

Pengusaha mobil bekas langsung mengalami pemisahan tersebut. Lebih jelasnya dapat dilihat pada bagan dibawah ini

Bagan 5.1
Historis Perlakuan PPN Bagi Pedagang Eceran dan Pengusaha Mobil Bekas



Sumber: diolah oleh peneliti

Dari perlakuan tersebut dapat terlihat bahwa pemerintah berupaya memasukkan PKP beromset besar dari kelompok usaha mobil bekas ke dalam mekanisme umum, namun pihak DJP menyatakan bahwa DJP tidak memiliki niatan untuk melakukan hal tersebut, sebagaimana yang dikatakan oleh Bapak Bonar Sirius Sipayung:

“...Oh tidak, tidak ada maksud untuk itu hal ini, hanya dilakukan untuk memberikan kemudahan bagi pengusaha... hal ini dilakukan juga untuk memperluas ruang pemakaian sistem pedoman, kalau dulu kan dibatasi hanya orang pribadi yang menghitung PPhnya dengan menggunakan norma, nah dengan adanya peraturan ini wajib pajak badan juga dapat menggunakan pedoman. Dulu kita pernah juga melakukan ini terhadap pedagang eceran. Secara prinsip yang benar itu deemed, bukan nilai lain karena secara aturan tidak pas... Tentu ada asal muasalnya, tidak asal saja, bisnis mobil bekas kami pikir bisnis yang cukup potensial dari segi bisnis”.

DJP kemudian menyatakan bahwa kebijakan ini diambil dalam upaya untuk memperluas ruang pemakaian sistem pedoman. Kalau dulu dibatasi hanya orang pribadi yang dalam menghitung PPh-nya menggunakan norma penghitungan. Dengan adanya peraturan ini wajib pajak badan juga dapat menggunakan mekanisme pedoman dalam rangka meningkatkan pendapatan negara. Selain itu mekanisme nilai lain dianggap tidak pas secara aturan oleh DJP.

Dari konsep *presumptive taxation*, suatu mekanisme asumsi dapat dikatakan berhasil jika penghuninya dapat berpindah ke mekanisme umum setelah dalam jangka waktu tertentu mempelajari sistem pajak umum di dalam sistem *presumptive*. Sementara itu sistem *presumptive* dianggap gagal jika penghuni sistem tersebut terus menerus berada di dalam sistem *presumptive* selama bertahun-tahun tanpa ada ruang untuk masuk ke dalam sistem umum (J.Alm, et all, 2004, h.146).

Ciri-ciri yang disebut terakhir jelas muncul di dalam mekanisme nilai lain. Pengusaha mobil bekas dari tahun ke tahun terus berada di mekanisme nilai lain (*presumptive*) tanpa dipertimbangkan perkembangan kemampuan pengusaha untuk masuk ke dalam mekanisme umum.

Sehingga terlihat hanya digunakan sebagai usaha pemerintah yang dilakukan untuk minimal mendapat tambahan pendapatan dari sektor-sektor yang termuat dalam mekanisme nilai lain tersebut (dimana salah satunya adalah sektor usaha mobil bekas), dan tidak menyediakan ruang bagi penghuninya untuk berpindah ke sistem pajak umum, sebagaimana seharusnya sistem *presumptive* yang baik menurut Bird & Wallace (J.Alm, et all, 2004, h.145-146).

Sementara mekanisme pedoman menyediakan ruang bagi pengusaha mobil bekas untuk “lulus” ke dalam mekanisme umum dengan mendefinisikan *taxable*

person pengguna mekanisme dengan spesifik dan menetapkan ambang batas berupa peredaran usaha dalam satu tahun. Dua hal tersebut membuat pengusaha mobil bekas yang tidak lagi memenuhi kriteria dianggap “lulus” dan layak masuk ke dalam mekanisme umum.

Dari historis kebijakan mengenai mekanisme nilai lain dan mekanisme pedoman, perbandingan dengan Pedagang Eceran yang pernah mengalami perlakuan serupa, informasi yang didapat peneliti dari DJP sebagai pembuat kebijakan dan dikaitkan dengan konsep *presumptive taxation*. Terlihat bahwa perubahan kebijakan tentang perlakuan PPN bagi pengusaha mobil bekas di latarbelakangi upaya pemerintah untuk memasukkan pengusaha mobil bekas ke dalam sistem *presumptive taxation* yang menyediakan ruang bagi wajib pajak untuk berpindah ke mekanisme umum.

Perpindahan/transisi tersebut terjadi jika pengusaha yang bersangkutan telah memenuhi kriteria tertentu yang ditetapkan dalam regulasi yang bersangkutan. Upaya pergeseran ini dilakukan dengan memperluas ruang lingkup mekanisme pedoman sehingga dapat digunakan tidak hanya oleh orang pribadi namun juga oleh Badan, yang pada ada akhirnya ditujukan untuk peningkatan pendapatan negara dari sektor pajak.

5.2 Perubahan Kebijakan Perlakuan PPN Atas Penyerahan Mobil Bekas Ditinjau Dari Konsepsi *Presumptive Taxation*.

Baik Mekanisme Nilai Lain maupun Mekanisme Pedoman Penghitungan merupakan jenis *presumptive taxation*, yaitu suatu cara alternatif yang lebih sederhana dalam memajaki wajib pajak dan berbeda dari sistem pajak umum yang berbasiskan akuntansi (J.Alm, et all, 2004, h.103). *Presumptive taxation* di bidang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ini merupakan *second best theory* dari pemungutan PPN yang berbasiskan faktur pajak.

Menurut Russell penerapan *second best theory* ini biasanya dilakukan karena suatu sektor ekonomi dinilai tidak efisien yang disebabkan karena sektor tersebut tidak terkendali dengan baik dalam hal kelembagaan dan informasi (Shome,1995, h.62) dan hal tersebut memang terjadi di sektor usaha mobil bekas, baik secara kelembagaan karena belum ada asosiasi yang menaunginya serta masih minimnya

informasi mengenai usaha mobil bekas, seperti jumlah penjualannya, maupun pengusaha yang berkecimpung di dalamnya.

Presumptive taxation sendiri merupakan salah satu pendekatan yang digunakan dalam mengatasi permasalahan kelompok *hard to tax*. Maka wajib pajak yang dapat menggunakan sistem pemajakan yang lebih sederhana ini haruslah wajib pajak atau sektor yang memiliki karakteristik yang dimiliki oleh anggota kelompok *hard to tax*. Menurut Thuronyi terdapat lima karakteristik yang menyebabkan wajib pajak atau suatu sektor dapat dikatakan sebagai anggota *hard to tax*, yaitu (J.Alm, et all, 2004, h.102):

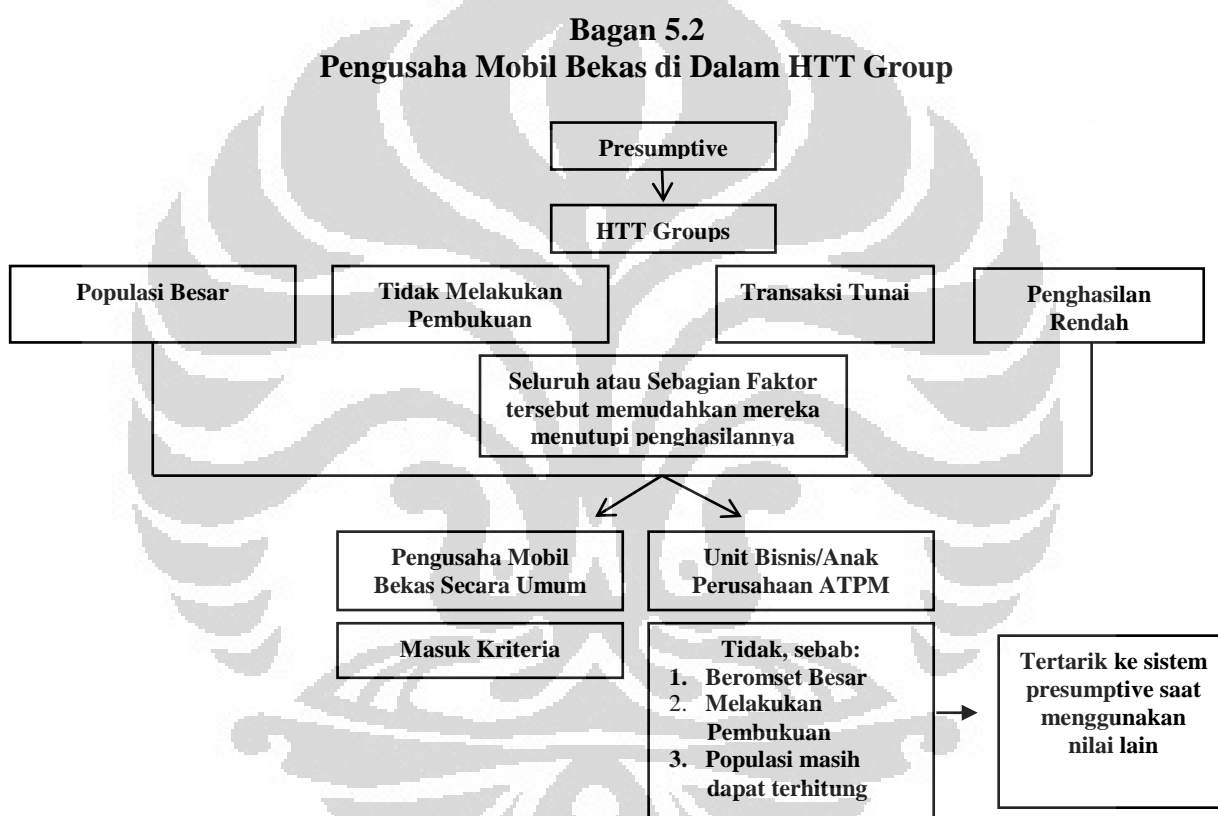
- a. Populasinya berjumlah besar sehingga menyulitkan otoritas pajak untuk mengawasinya;
- b. Berpenghasilan rendah;
- c. Tidak melakukan pembukuan;
- d. Mayoritas transaksi dilakukan secara tunai;
- e. Berdasarkan seluruh atau sebagian faktor diatas membuat kelompok ini dengan mudah dapat menutupi jumlah penghasilan mereka yang sebenarnya.

Secara umum dapat dikatakan bahwa usaha mobil bekas memenuhi persyaratan 'keanggotaan' *hard to tax* di atas. Syarat yang terpenuhi diantaranya poin tidak melakukan pembukuan (C) serta mayoritas transaksi yang dilakukan secara tunai (D), dan karenanya memenuhi poin E diatas, yaitu dapat dengan mudah menutupi jumlah penghasilan yang sebenarnya.

Diantara pengusaha mobil bekas terdapat pula pengusaha yang sebenarnya tidak memiliki karakteristik untuk masuk ke dalam kelompok *hard to tax* yang akhirnya terseret masuk ke dalamnya. Pengusaha tersebut adalah pengusaha mobil bekas yang memiliki omset besar serta berbentuk badan sehingga melakukan pembukuan.

Biasanya pengusaha mobil bekas dengan ciri seperti ini adalah anak perusahaan dari sebuah merek mobil atau bahkan perusahaan merek mobil itu sendiri yang memiliki unit bisnis penjualan mobil bekas. Sehingga sebenarnya populasinya pun masih dapat dihitung.

Pengusaha-pengusaha tersebut masuk menjadi anggota *hard to tax* dan kemudian masuk ke dalam sistem *presumptive taxation* karena digunakannya mekanisme nilai lain dalam penghitungan Pajak Pertambahan Nilai terutang atas penyerahan mobil bekas. Di dalam peraturan yang mengatur mekanisme tersebut (567/2000 jo. 251/2002) tidak disediakan mekanisme yang membuat pengusaha-pengusaha besar tersebut dapat masuk ke dalam sistem pajak yang umum sehingga selama bertahun-tahun pengusaha-pengusaha besar tersebut terus berada di dalam sistem *presumptive*.



Sumber: diolah oleh peneliti

Selain itu mekanisme nilai lain juga tidak mengindahkan beberapa aspek yang harus diperhatikan agar sistem *presumptive* ini dapat berhasil mencapai tujuan utamanya untuk memasukkan anggotanya ke dalam sistem umum (J.Alm, et all, 2004, h.106), diantaranya:

- Tidak menetapkan ambang batas (*Thresholds*) serta
- Tidak mendefinisikan siapa saja *Taxable Person* yang dapat menggunakan sistem ini dengan cukup baik sehingga tidak cukup dapat menyaring dan membatasi pemakai dari sistem ini, akibatnya
- Peran sistem *presumptive* sebagai bentuk edukasi dan pendorong wajib pajak untuk memasuki sistem pajak umum (J.Alm, et all, 2004, h.146) terabaikan dan malah membawa wajib pajak-wajib pajak besar yang seharusnya berada dalam mekanisme umum terseret masuk ke dalam sistem *presumptive*.

Padahal menurut Bird & Wallace indikator keberhasilan dari sistem *presumptive* adalah dengan masuknya anggota-anggota dari *hard to tax* ke dalam sistem pajak yang umum (J.Alm, et all, 2004, h.146) dan dianggap gagal jika wajib pajak yang sebelumnya telah berada di dalam sistem pajak yang umum berpindah menjadi menggunakan sistem *presumptive*. Sistem *presumptive* juga dianggap gagal apabila wajib pajak secara terus-menerus berada di dalamnya tanpa ada jalan menuju sistem pajak umum (J.Alm, et all, 2004, h.146) seperti yang terjadi di dalam mekanisme nilai lain.

Dalam sistem *presumptive* seperti ini menurut Bird & Wallace tujuan dari penerapan sistem *presumptive* hanya untuk mendapatkan pendapatan dari sektor-sektor yang tercakup di dalamnya bukan untuk mengedukasi wajib pajak tentang sistem pajak umum dan mendorong wajib pajak-wajib pajak tersebut untuk masuk ke dalamnya (J.Alm, et all, 2004, h.128-129).

Setelah sebelumnya dilakukan kepada pedagang eceran, pada tahun 2010, terdapat 2 jenis usaha lagi yang dipindahkan dari mekanisme nilai lain ke dalam mekanisme pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan. 2 jenis usaha tersebut yaitu pengusaha emas eceran dan mobil bekas.

Di dalam peraturan ini beberapa aspek relevan yang diperlukan dalam sebuah sistem *presumptive* untuk mencapai tujuannya dan cocok dengan sistem perpajakan yang ada (dimana sebelumnya tidak terdapat dalam mekanisme nilai lain), mulai diperhatikan. Adapun aspek-aspek relevan tersebut ialah:

1. **Taxable Person Pengguna Sistem Presumptive Telah Didefinisikan Secara Lebih Spesifik di Mekanisme Pedoman.**

Berdasarkan pasal 1 angka 4 huruf a PMK 79/2010 disebutkan bahwa pengusaha kegiatan usaha tertentu adalah kegiatan usaha yang semata-mata melakukan penyerahan kendaraan bermotor bekas secara eceran. Dari definisi ini telah terlihat bahwa terdapat saringan dari jenis usaha yang dilakukan oleh PKP.

Yaitu hanya pengusaha mobil bekas yang murni melakukan penyerahan mobil bekas yang dapat masuk ke dalam sistem *presumptive*. Sementara yang melakukan diversifikasi usaha akan keluar dari sistem *presumptive*.

Kriteria ini sebenarnya sesuai dengan kenyataan di lapangan bahwa hanya pedagang mobil bekas besar saja yang biasanya memiliki unit bisnis lain seperti rental dan servis kendaraan, seperti yang dikemukakan oleh Bapak F dari PT.PQR:

“sangat jarang ada showroom mobil atau pedagang mobil bekas yang memiliki unit rental dan servis, biasanya hanya pedagang mobil bekas besar yang memiliki unit bisnis selain penjualan mobil”.

Hal tersebut menunjukkan bahwa adanya unit bisnis lain dalam usaha mobil bekas atau diversifikasi usaha dapat dijadikan indikasi bahwa pengusaha mobil bekas yang bersangkutan memiliki skala usaha yang cukup besar.

2. **Ambang Batas (Thresholds) yang Memisahkan Taxable Person Pengguna Sistem Presumptive dengan Sistem Pajak Umum.**

Ambang batas tersebut terdapat di dalam Pasal 7 ayat 2 PMK 79/2010 yaitu dari peredaran usaha selama satu tahun buku sebesar 1,8 Miliar Rupiah. Ambang batas ini digunakan sebagai penyaring kedua setelah penyaring pertama adalah dengan menggunakan definisi *taxable person* sebagaimana dijelaskan sebelumnya.

Ambang batas ini dapat dibilang cukup rendah karena kalau dirata-rata dengan harga jual mobil senilai 150 Juta Rupiah, maka 1,8 Miliar hanya bernilai 12 mobil atau hanya 1 unit mobil dalam 1 tahun buku. Ambang

batas yang terlalu rendah, menurut Bird & Wallace berpotensi akan menyebabkan seseorang yang sebenarnya belum layak dipajaki dengan menggunakan sistem umum terbawa ke dalamnya (J.Alm, et all, 2004, h.143).

Lagipula penetapan ambang batas yang terlalu rendah juga tidak sesuai dengan peran sistem *presumptive*, baik dari sudut pandang pebisnis maupun otoritas perpajakan. Bagi pengusaha kecil, sistem *presumptive* dapat melindungi mereka dari keharusan memahami sistem pajak umum yang lebih rumit dan malah menyulitkan pengusaha dalam menjalankan bisnisnya.

Bagi otoritas perpajakan sistem *presumptive* dapat dijadikan alternatif untuk tidak terlalu direpotkan dengan wajib pajak kecil dan memfokuskan sumber dayanya ke wajib pajak besar (J.Alm, et all, 2004, h.288). Salah satu cara untuk mendefinisikan *taxable person* pemakai sistem *presumptive* adalah kemampuan wajib pajak untuk melakukan pembukuan (J.Alm, et all, 2004, h.110),

Untuk itu batasan wajib pajak orang pribadi yang diperbolehkan tidak menyelenggarakan pembukuan dan hanya melakukan pencatatan sebagaimana dimaksud Pasal 14 UU Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan sebesar 4,8 Miliar dalam 1 (satu) tahun buku dapat dipertimbangkan untuk menjadi ambang batas bagi pengusaha mobil bekas.

3. Peranan Sistem *Presumptive* Sebagai Sistem yang Mengedukasi Wajib Pajak *Hard to Tax* Terhadap Sistem Pajak Umum.

Hal ini terlihat dari dikenalkannya pengusaha mobil bekas terhadap mekanisme pengkreditan pajak keluaran dengan pajak masukan sebagaimana terdapat dalam sistem Pajak Pertambahan Nilai yang umum. Meskipun pajak masukan bagi pengusaha mobil bekas masih dihitung dengan menggunakan *deemed* atau asumsi bukan dari bukti faktur pajak.

Sarana edukasi lainnya terlihat dari tarif efektif PPN yang digunakan. Pada mekanisme nilai lain pengusaha mobil bekas memungut PPN sebesar 1% dari nilai penyerahan, maka pada mekanisme pedoman PPN yang dipungut menjadi 10% dari nilai penyerahan, sebagaimana ketentuan PPN pada umumnya.

Selain itu dengan adanya ambang batas, hal ini membuat pengusaha diharuskan melakukan pencatatan atas omset yang dimilikinya. Melakukan pencatatan dapat dijadikan langkah awal dan sarana pembelajaran bagi pengusaha mobil bekas untuk dapat melakukan pembukuan.

4. Peranan Sistem *Presumptive* Untuk Mendorong Anggotanya Masuk ke Dalam Sistem Pajak Umum.

Dorongan kepada wajib pajak *hard to tax* untuk masuk ke dalam sistem pajak umum ditunjukkan dengan adanya ambang batas dan definisi *taxable person* pemakai sistem *presumptive* yang digambarkan secara jelas dalam regulasi. Hal tersebut membuat pengusaha mobil bekas yang berkembang dan memiliki omset besar atau ingin mengembangkan usahanya dengan melakukan diversifikasi usaha seperti penyewaan mobil, penjualan suku cadang, servis kendaraan, atau usaha lainnya akan “lulus” dari sistem *presumptive* dan masuk ke dalam sistem pajak umum.

Dimana “lulusnya” anggota sistem *presumptive* ke sistem umum merupakan tujuan penting dari adanya sistem *presumptive* (J.Alm, et all, 2004, h.146). Keempat hal tersebut membuat pengusaha mobil bekas yang sebelumnya telah melakukan diversifikasi usaha ataupun yang memiliki omset besar akan tertarik keluar dari sistem *presumptive* dan masuk ke dalam sistem umum.

5.3 Implikasi Perubahan Kebijakan Perlakuan PPN Atas Penyerahan Mobil Bekas Terhadap Pelaksanaan Kewajiban Perpajakan Pengusaha Mobil Bekas.

Untuk memberikan kemudahan dalam menggambarkan implikasi yang terjadi pada pengusaha mobil bekas akibat adanya perubahan kebijakan perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas, penulis akan memberikan ilustrasi implikasi yang terjadi pada PT.PQR. PT. PQR adalah perusahaan yang bergerak di bidang penjualan mobil bekas dan jasa rental kendaraan.

PT PQR berdiri pada tanggal 05 Agustus 1999 dan merupakan anak perusahaan dari Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) sebuah merek mobil

ternama asal Jepang. Kantor Pusat PT.PQR berlokasi di salah satu wilayah DKI Jakarta. Saham PT. PQR mayoritas dikuasai oleh Induk perusahaannya (70%), sementara 30% lainnya dikuasai oleh pihak ketiga lainnya.

Sebelum Tahun 2010, selain unit bisnis mobil bekas, PT. PQR memiliki beberapa unit bisnis lainnya, seperti penjualan *spare part* kendaraan, pencucian kendaraan, servis kendaraan dan persewaan mobil, namun semenjak tahun 2010, PT. PQR memfokuskan kegiatan usahanya unit bisnis penjualan mobil bekas, jasa rental serta servis kendaraan.

a) Penjualan Mobil Bekas

PT. PQR menjual mobil bekas melalui *showroom-showroom* mobil yang dimilikinya. *Showroom-showroom* tersebut tersebar di beberapa titik di wilayah Jabodetabek.

b) Jasa Rental Mobil

Unit bisnis ini pada awalnya hanya ditujukan untuk melayani kebutuhan perusahaan induknya, namun sejak Oktober 2005 jasa rental ini diperluas dengan menyediakan jasa rental kendaraan bagi masyarakat umum.

c) Jasa Servis Kendaraan

Merupakan unit bisnis yang dijalankan PT.PQR dalam rangka memberikan layanan purnajual ke konsumen. Unit bisnis servis kendaraan berlokasi di masing-masing *showroom* mobil bekas milik PT. PQR.

Terdapat beberapa implikasi yang dirasakan oleh PT. PQR sehubungan dengan adanya perubahan kebijakan yang mengatur tentang perlakuan Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan mobil bekas. Implikasi tersebut diantaranya berkaitan dengan perubahan mekanisme penghitungan PPN terutang, perubahan tarif efektif PPN dan perubahan definisi *taxable person*.

5.3.1 Perubahan Mekanisme Penghitungan PPN Terutang

Perubahan metode ini sebenarnya tidak menimbulkan permasalahan bagi PKP yang melakukan pencatatan, karena pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan memang biasa digunakan oleh PKP yang menyelenggarakan pencatatan dan menghitung penghasilan netonya dengan menggunakan norma penghitungan. Sementara bagi wajib pajak yang wajib menyelenggarakan pembukuan, seperti PT. PQR, perubahan tersebut ternyata menimbulkan masalah dalam pembukuannya.

Masalah yang muncul ialah terjadinya sisa pada akun *VAT Payable* pada pembukuan PT. PQR. Sisa tersebut disebabkan penggunaan pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan pada PKP yang melakukan pembukuan, Sementara pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan menggunakan *deemed* yang tidak mendasarkan penghitungannya dari pembukuan perusahaan.

Sisa tersebut dapat digambarkan pada contoh dibawah ini:

- PT.PQR melakukan penyerahan kendaraan mobil bekas berupa 1 unit Suzuki X Over Tahun 2008 dengan harga jual termasuk PPN senilai Rp. 146,000,000,- kepada pembeli. PT.PQR akan melakukan pencatatan sebagai berikut:

DR. Bank/Cash	Rp 146,000,000,-	
CR. Sales		Rp 132.727.273,-
CR. VAT Out		Rp 13.272.727,-

- Pada saat melakukan penyetoran PPN terutang ke kas negara Wajib Pajak akan melakukan pencatatan sebagai berikut:

DR. VAT Out	Rp 1.327.273,-	
CR. Bank/Cash		Rp 1.327.273,-

Dari pencatatan diatas, dapat dilihat bahwa terjadi selisih jumlah antara PPN yang dipungut dari pembeli dengan PPN yang disetorkan ke kas negara sebesar Rp 11.945.454,- (Sebelas Juta Sembilan Ratus Empat Puluh Lima Ribu Empat Ratus Lima Puluh Empat Rupiah). Sehingga terdapat sisa pada

akun *VAT Payable* sebesar Rp 11.945.454,- yang tercatat di pembukuan wajib pajak. Padahal kewajiban PT. PQR untuk menyetorkan PPN yang terutang ke kas negara telah dipenuhi.

DR. VAT Out	Rp 1.327.273,-	
CR. VAT Out		Rp 13.272.727,-
Outstanding VAT Out	Rp 11.945.454,-	

Sisa Akun *VAT Payable* yang sebenarnya merupakan *deemed* Pajak Masukan tersebut akhirnya jika dibiarkan tanpa solusi akan membuat Posisi Neraca PT.PQR terlihat kurang baik karena terlihat memiliki jumlah utang pajak yang besar, misalnya pada tahun 2010 jumlah sisa akun *VAT Payable* tersebut mencapai 5.154.011.740 (Lima Miliar Seratus Ratus Lima Puluh Empat Sebelas Juta Tujuh raus Empat Puluh Rupiah) atau 9% dari jumlah peredaran usaha.

Atas sisa pada akun *VAT Payable* tersebut belum terdapat produk hukum yang mengatur secara jelas perlakuan perpajakannya. Hal ini menimbulkan ketidakpastian hukum yang kemudian mengakibatkan kebingungan wajib pajak dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya.

Berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pihak DJP sebentar lagi akan dikeluarkan produk hukum yang mengatur tentang perlakuan atas hal tersebut sebagaimana diungkapkan oleh Bapak Taufik Budiarto sebagai berikut

“Untuk masalah tersebut kami sedang mengkonsep tentang perlakuannya, nanti akan keluar surat edaran yang menjelaskan hal tersebut”.

5.3.2 Perubahan Tarif Efektif PPN

Perubahan tarif efektif PPN dari 1% ke 10% berpotensi meningkatkan harga jual ke konsumen. Meskipun PPN tersebut memang tidak ditanggung oleh PT. PQR dan ditanggung oleh konsumen, namun dengan naiknya tarif PPN tersebut, akan memberatkan PT. PQR dalam bersaing dengan pengusaha mobil bekas lainnya dalam menentukan harga jual, terutama dengan pengusaha yang tidak memungut PPN, karena terdapat selisih sebesar 10% dari yang semula hanya selisih 1%.

Tabel 5.3
Sales, Net Profit & Profit Margin PT.PQR

No	Year	Sales	Net Profit	Profit Margin
1	2005	64,508,874,078	1,908,946,019	3%
2	2006	53,486,125,527	1,018,155,030	2%
3	2008	51,731,634,683	1,075,199,517	2%
4	2009	53,051,067,168	2,580,894,185	5%
5	2010	57,266,797,117	3,368,043,152	6%

Sumber: diolah oleh peneliti

Sebagai contoh, 1 Unit Mobil *Kia Carens* Tahun 2005 dengan dasar harga 150 Juta Rupiah.

- Saat masih menggunakan Mekanisme Nilai lain:

<i>Harga Jual</i>	=	150	Juta
<i>PPN (1%)</i>	=	1,5	Juta
<i>Total Harga</i>	=	151,5	Juta

- Saat menggunakan Mekanisme Pedoman:

<i>Harga Jual</i>	=	150	Juta
<i>PPN (10%)</i>	=	15	Juta
<i>Total Harga</i>	=	165	Juta

Hal diatas menunjukkan bahwa penggunaan Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan yang didasarkan PMK 79/2010 membuat harga jual mobil bekas PT. PQR mengalami peningkatan sebesar 9%. Hal ini jika dibiarkan

akan menjadikan harga mobil bekas PT. PQR tidak bersaing karena jauh diatas harga pasar.

Kondisi ini akan diperparah dengan kenyataan bahwa masih banyak pedagang mobil bekas berstatus non-pkp sehingga tidak memungut PPN dalam penjualannya. Jika di waktu yang lalu perbedaan 1% dari harga pasar antara PT.PQR dengan pedagang lainnya yang berstatus non-pkp dapat ditutupi dengan penyediaan layanan purna jual berupa servis kendaraan gratis bagi konsumen selama periode tertentu.

Perbedaan sebesar 10% dari harga pasar dianggap PT.PQR terlalu besar bagi konsumen untuk mengabaikannya begitu saja, bahkan dengan adanya iming-iming servis gratis sekalipun. Kondisi ini jelas berpotensi mempengaruhi pilihan konsumen dalam membeli mobil bekas yang membuat PPN malah menjadi penghambat bagi PT.PQR untuk menjalankan bisnisnya.

Padahal salah satu asas pemungutan pajak adalah netralitas, yang mengatakan bahwa pajak itu harus bebas dari distorsi, baik distrosi terhadap konsumsi maupun distrosi terhadap produksi serta faktor-faktor ekonomi lainnya. Artinya pajak seharusnya tidak mempengaruhi pilihan masyarakat untuk melakukan konsumsi dan juga tidak mempengaruhi pilihan produsen untuk menghasilkan barang dan jasa serta tidak mempengaruhi semangat orang untuk bekerja (Rosdiana dan Tarigan, 2005,h. 141).

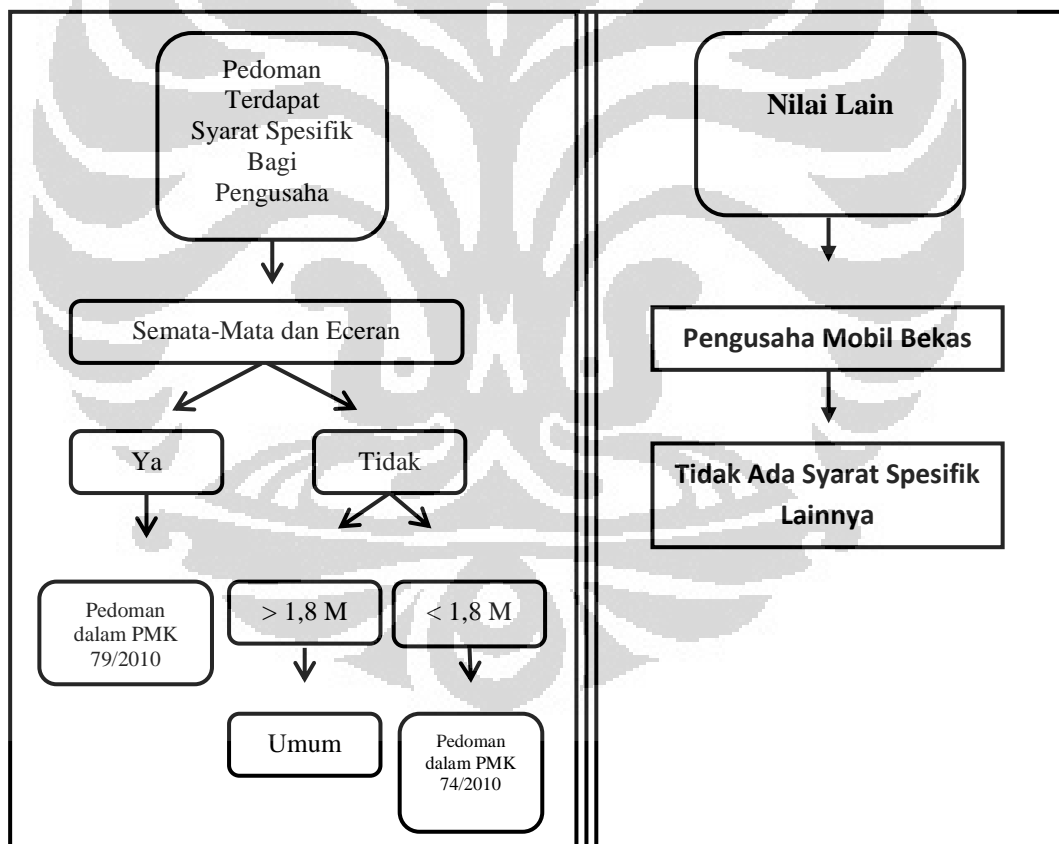
5.3.3 Perubahan Definisi *Taxable Person*

Pada KMK 567/2000 jo. 251/2002 pengusaha mobil bekas yang dapat menggunakan mekanisme nilai lain dalam penghitungan PPN terutanganya, tidak dibatasi oleh syarat-syarat tertentu. Semua pengusaha yang kegiatan usahanya jual-beli mobil bekas dapat menggunakan mekanisme nilai lain dalam menjalankan kewajiban PPN-nya.

Adanya diversifikasi usaha dan peredaran usaha yang besar tidak relevan, yang utama ialah bahwa pengusaha tersebut mempunyai kegiatan usaha jual-beli mobil bekas. Dengan keluarnya PMK 79/2010, pengusaha yang dapat menggunakannya pun dibatasai syarat-syarat tertentu yaitu:

1. Berdasarkan Pasal 1 angka 4 huruf a bahwa yang dimaksud dengan kegiatan usaha tertentu ialah kegiatan usaha yang **semata-mata** melakukan penyerahan mobil bekas **secara eceran**.
2. Berdasarkan Pasal 7 angka 2 huruf b, jika Pengusaha **tidak lagi pengusaha kegiatan usaha tertentu** maka pengusaha mobil bekas harus menggunakan mekanisme umum, kecuali
3. Jika peredaran usahanya dalam 1 tahun **kurang dari 1,8 Miliar**, pengusaha dapat **memilih** untuk **menggunakan mekanisme umum atau mekanisme pedoman** penghitungan pengkreditan pajak masukan sebagaimana diatur dalam **PMK 74/2010**.

Bagan 5.3
Perubahan Definisi Taxable Person



Sumber: diolah oleh Peneliti

Dengan syarat-syarat tersebut PT. PQR yang memiliki unit bisnis servis dan rental mobil dan peredaran usahanya lebih dari 1,8 Miliar dalam satu tahun tidak dapat menggunakan mekanisme pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan dan diharuskan menggunakan mekanisme umum. Namun berbeda dengan Pedagang Eceran dimana perpindahan mekanisme tersebut tidak menimbulkan permasalahan karena beban pajak yang ditanggung tidak terlalu dipengaruhi oleh mekanisme penghitungan Pajak Pertambahan Nilai terutang yang digunakan, karena lebih dipengaruhi oleh komposisi Pajak Masukan dan Pajak Keluaran, dan hanya menambah beban administrasi karena diperlukannya penatausahaan Faktur Pajak (Irawan, 2002).

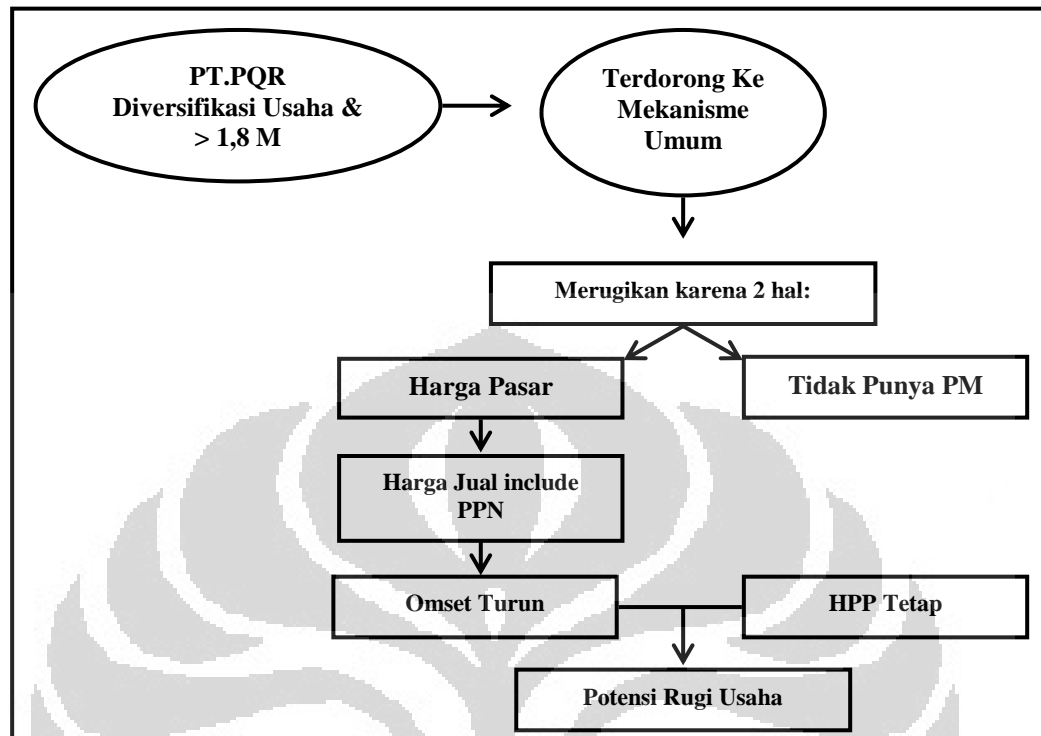
Pada pengusaha mobil bekas perpindahan mekanisme ini ternyata malah memunculkan masalah baru karena 2 hal:

- 1 Adanya harga pasar yang harus diikuti oleh pengusaha mobil bekas;
- 2 Dalam usaha mobil bekas hampir tidak memiliki pajak masukan yang disebabkan *supplier* pengusaha mobil bekas biasanya berstatus Non-PKP yang tidak memiliki kewenangan memungut pajak.

Kedua hal diatas membuat hampir semua PPN yang dipungut akan disetorkan ke kas negara. Seharusnya hal tersebut tidak menjadi masalah karena yang menanggung PPN adalah konsumen sebagai pihak yang dipungut oleh PT. PQR.

Hal ini kemudian menjadi masalah bagi PT. PQR karena PPN tersebut dimasukkan dalam unsur harga jual ke konsumen dalam rangka penyesuaian harga jual terhadap harga pasar akibat naiknya tarif efektif PPN dari 1% ke 10%. Berkurangnya omset PT. PQR sebesar 9% dari nilai penyerahan mobil bekas akan mempengaruhi nilai keuntungan yang akan didapatkan oleh PT.PQR, yang selanjutnya mempengaruhi posisi laporan keuangan PT.PQR (Lihat Tabel 5.4 dan 5.5).

Bagan 5.4
PT. PQR dan Mekanisme Umum



Sumber: diolah oleh Peneliti

Tabel 5.4
Pengaruh Penggunaan Mekanisme Umum Terhadap Nilai Omset

Nama Mobil	Omses Saat Menggunakan Mekanisme Nilai Lain	Omses Saat Menggunakan Mekanisme Umum	Selisih	Persentase Omset Turun
Mits. Grandis	160,000,000	145,454,545	14,545,454	9%
Suzuki Swift	121,000,000	110,000,000	11,000,000	9%
Toyota Avanza	101,250,000	92,045,454	9,204,545	9%
Hyundai Gets	84,000,000	76,363,636	7,636,363	9%
Kia Carens	89,000,000	80,909,090	8,090,909	9%

Sumber: diolah oleh peneliti

Sementara bagi DJP, berkurangnya omset dari PT. PQR sebesar 9% akan mengurangi jumlah penerimaan dari sisi PPh, namun jika dibandingkan dengan naiknya penerimaan dari PPN jika PT.PQR masuk ke dalam mekanisme umum, maka dapat dianggap pengorbanan di sisi PPh dapat ditanggulangi, karena DJP tetap mendapatkan tambahan penerimaan yang relatif besar jika PT.PQR menggunakan mekanisme umum dengan kondisi pasar mobil bekas saat ini (lihat Tabel 5.6).

Tabel 5.5
Perbandingan Pendapatan Pajak Mekanisme Nilai Lain vs Umum (PPh)

No	Year	Sales	Net Profit Saat Menggunakan Nilai Lain	Nilai Omset yang Turun (9%)	Laba/Rugi dengan Mekanisme Umum	PPh Saat Nilai Lain (Asumsi Tarif 25%)	PPh saat Umum	Penurunan PPh
1	2005	64,508,874,078	1,908,946,019	5,805,798,667	-3,896,852,648	477,236,505	0 (rugi)	477,236,505
2	2006	53,486,125,527	1,018,155,030	4,813,751,297	-3,795,596,267	254,538,758	0 (rugi)	254,538,758
3	2008	51,731,634,683	1,075,199,517	4,655,847,121	-3,580,647,604	268,799,879	0 (rugi)	268,799,879
4	2009	53,051,067,168	2,580,894,185	4,774,596,045	-2,193,701,860	645,223,546	0 (rugi)	645,223,546
5	2010	57,266,797,117	3,368,043,152	5,154,011,741	-1,785,968,589	842,010,788	0 (rugi)	842,010,788

Sumber: diolah oleh peneliti

Tabel 5.6
Perbandingan Pendapatan Pajak Mekanisme Nilai Lain vs Umum (PPN)

No	Year	Sales	Nilai Sales yang Turun (9% dari Omset)	Nilai Sales Di Mekanisme Umum	PPN Saat Mekanisme Umum	PPN Nilai Lain	Peningkatan PPN	Penurunan PPh*	Potensi Peningkatan Penerimaan Pajak
1	2005	64,508,874,078	5,805,798,667	58,703,075,411	5,870,307,541	645,088,741	5,225,218,800	477,236,505	4.747.982.295
2	2006	53,486,125,527	4,813,751,297	48,672,374,230	4,867,237,423	534,861,255	4,332,376,168	254,538,758	4.077.837.410
3	2008	51,731,634,683	4,655,847,121	47,075,787,562	4,707,578,756	517,316,347	4,190,262,409	268,799,879	3.921.462.530
4	2009	53,051,067,168	4,774,596,045	48,276,471,123	4,827,647,112	530,510,672	4,297,136,441	645,223,546	3.651.912.895
5	2010	57,266,797,117	5,154,011,741	52,112,785,376	5,211,278,538	572,667,971	4,638,610,566	842,010,788	3.796.599.778

*dari tabel 5.5

Sumber: diolah oleh Peneliti

Implikasi tersebut menunjukkan bahwa di satu sisi asas pemungutan pajak *revenue productivity* memang berpotensi terpenuhi. Sayangnya asas pemungutan pajak lainnya, yaitu netralitas terganggu karena dari implikasi yang timbul seperti yang peneliti jelaskan di atas, terlihat bahwa perubahan kebijakan ini malah berpotensi mendistorsi sektor usaha mobil bekas.

Untuk itu yang harus diperhatikan peningkatan partisipasi *supplier* mobil bekas di dalam sistem pajak sehingga pengusaha-pengusaha besar tersebut akan memiliki pajak masukan yang membuat Harga Pokok Pembelian (HPP) pengusaha mobil bekas juga turun sehingga penggunaan mekanisme umum tidak membuat pengusaha merugi.

Hal ini diperlukan karena arus barang dalam usaha mobil bekas berkebalikan dari usaha produk baru, jika dalam produk baru arus barang mengalir dari atas ke bawah (Produsen ke pedagang besar ke pedagang eceran lalu ke konsumen akhir) maka dalam mobil bekas arus barang berasal dari bawah ke atas (konsumen akhir ke *showroom* kecil ke pedagang besar).

Pemberian jangka waktu sebelum dilakukannya pemisahan antara pemakai sistem *presumptive* dalam bentuk pedoman dan sistem umum dapat dipertimbangkan. Dalam jangka waktu ini (misalnya 5 tahun) otoritas perpajakan diharapkan dapat meningkatkan partisipasi pengusaha mobil bekas ke dalam sistem *presumptive*.

Di sisi lainnya para pengusaha besar mobil bekas dapat memanfaatkan jangka waktu tersebut untuk mencari rekanan *supplier* yang telah berstatus PKP sehingga pengusaha besar tersebut dapat menggunakan mekanisme umum. Setelah para pengusaha besar ini mendapatkan rekanan PKP dan masuk ke dalam mekanisme umum.

Apabila dirasa terlalu banyak pengusaha kecil yang masuk ke dalam sistem dan menyebabkan tingginya biaya pemajakan yang ditanggung pemerintah jika dibandingkan dengan perolehan pendapatannya. Ambang batas yang memisahkan wajib pajak yang masuk ke dalam sistem pajak dan di luar pajak dapat direvisi.

Perlakuan tersebut ditambah dengan kondisi usaha mobil bekas yang memiliki patokan harga pasar sebenarnya akan memberikan insentif bagi

pengusaha besar untuk masuk ke dalam sistem umum. Contohnya dengan menggunakan PT. PQR sebagai ilustrasi, jika rekanan *supplier*nya telah berstatus PKP maka dalam harga jual *supplier* ke PT.PQR telah termasuk PPN yang dipungut, yang berlaku sebagai pajak masukan bagi PT.PQR sehingga harga beli PT.PQR juga ikut turun.

Dengan turunnya harga pembelian maka turunnya omset penjualan tidak akan menimbulkan kerugian bagi PT.PQR. Bahkan penurunan omset tersebut akan memberikan insentif bagi PT.PQR yaitu kesempatan untuk menikmati fasilitas perpajakan dalam Pasal 31E UU Nomor 36 Tahun 2008. Paling tidak jika hal tersebut dilihat dari jumlah peredaran bruto PT.PQR dalam jangka waktu 5 tahun terakhir (Lihat tabel 5.7).

Tabel 5.7
Peredaran Bruto di Dalam 2 Mekanisme

No	Year	Peredaran Bruto	Nilai Omset yang Turun (9%)	Peredaran Bruto Jika Menggunakan Mekanisme Umum	Pasal 31 E
1	2005	64,508,874,078	5,805,798,667	58,703,075,411	X
2	2006	53,486,125,527	4,813,751,297	48,672,374,230	V
3	2008	51,731,634,683	4,655,847,121	47,075,787,562	V
4	2009	53,051,067,168	4,774,596,045	48,276,471,123	V
5	2010	57,266,797,117	5,154,011,741	52,112,785,376	X

Sumber: diolah oleh peneliti

Selain insentif dari kemungkinan untuk mendapatkan fasilitas perpajakan. Penggunaan mekanisme umum saat pengusaha mobil bekas telah memiliki pajak masukan akan membuka kembali kesempatan untuk melakukan sentralisasi pajak terutang sehingga *internal supplies* tidak lagi dikenakan pajak, yang berarti mengurangi *cost of taxation* PT.PQR.

Selain itu dengan masuk ke mekanisme umum maka PT.PQR mempunyai hak untuk mendapatkan kompensasi atau restitusi PPN jika pada suatu masa pajak terjadi kondisi lebih bayar sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat 4 dan 4a UU Nomor 42 Tahun 2009. Hal lainnya adalah PT.PQR dapat mengembangkan usahanya melalui diversifikasi usaha dengan lebih bebas.

Atas implikasi yang terjadi sebagaimana dikemukakan di atas, PT.PQR kemudian mengambil beberapa strategi dalam menyesuaikan diri dengan perubahan kebijakan yang mengatur tentang perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas. Berikut strategi yang dilakukan oleh PT.PQR:

5.3.4. Strategi PT.PQR Terkait Perubahan Mekanisme & Kenaikan Tarif Efektif PPN

Terhadap sisa akun *VAT Payable* akibat penggunaan *deemed* pada wajib pajak yang melakukan pembukuan, PT. PQR melakukan penyesuaian pada sistem pencatatan akuntansinya, yang dapat digambarkan sebagai berikut:

Tabel 5.8
Perbandingan Pencatatan Mekanisme Nilai Lain dan Pedoman

Pencatatan Saat Menggunakan Mekanisme Nilai Lain			Pencatatan Saat Menggunakan Mekanisme Pedoman		
Saat Penjualan			Saat Penjualan		
<i>Dr. Bank/Cash</i>	100		<i>Dr. Bank/Cash</i>	100	
<i>Cr. Sales</i>		99	<i>Cr. Sales</i>		90
<i>Cr. VAT Out</i>		1	<i>Cr. VAT Out</i>		10
Saat Penyetoran PPN			Saat Pencatatan VAT Deemed		
<i>Dr. VAT Out</i>	1		<i>Dr. VAT In Deemed</i>	9	
<i>Cr. Bank/Cash</i>		1	<i>Cr. Sales Deemed</i>		9
			Saat Net Off		
			<i>Dr. VAT Out</i>	9	
			<i>Cr. VAT In Deemed</i>		9
			Saat Penyetoran PPN		
			<i>Dr. VAT Out</i>	1	
			<i>Cr. Bank/Cash</i>		1

Sumber: diolah oleh peneliti

Dari pencatatan diatas diketahui bahwa saat menggunakan mekanisme nilai lain wajib pajak hanya melakukan 2 tahapan pencatatan, yaitu saat penjualan dan pada saat melakukan penyetoran PPN, dan disana tidak terdapat akun yang *outstanding*. Sementara itu saat wajib pajak menggunakan mekanisme pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan, wajib pajak melakukan penyesuaian bentuk pencatatan akuntansinya dan melalui 4 tahapan seperti yang terlihat pada tabel diatas.

Hal ini dilakukan untuk menutup akun *VAT Payable* yang *outstanding*. Penutupan dilakukan dengan memunculkan akun *VAT In Deemed* dan Akun *Sales Deemed*. Munculnya akun *Sales Deemed* berpotensi mengakibatkan jumlah akun *Sales* dalam Laporan Laba/Rugi PT.PQR bertambah sebesar 9% dari jumlah penyerahan.

Dari langkah yang diambil PT.PQR dengan menutup akun *VAT Payable* dengan menggunakan akun *sales*, pertama-tama yang harus diperhatikan adalah definisi penghasilan menurut Undang-Undang Pajak Penghasilan yang berlaku di Indonesia di dalam Pasal 4 ayat (1) UU No.36/2008 disebutkan bahwa yang dimaksud dengan penghasilan adalah:

“setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh wajib pajak, baik yang berasal dari Indonesia maupun dari luar Indonesia, yang dapat dipakai untuk konsumsi atau untuk menambah kekayaan Wajib Pajak yang bersangkutan, dengan nama dan bentuk apapun”.

Memori penjelasan dari Pasal 4 kemudian menegaskan bahwa “pajak dikenakan atas setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak dari manapun asalnya yang dapat dipergunakan untuk konsumsi atau menambah kekayaan Wajib Pajak tersebut. Pengertian penghasilan dalam undang-undang ini tidak memperhatikan adanya penghasilan dari sumber tertentu, tetapi pada adanya tambahan kemampuan ekonomis.

Tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak merupakan ukuran terbaik mengenai kemampuan Wajib Pajak tersebut untuk ikut bersama-sama memikul biaya yang diperlukan pemerintah untuk kegiatan rutin dan pembangunan”. Dilihat dari pengertian tersebut maka atas *Outstanding VAT Payable* yang dialami oleh PT. PQR dapat digolongkan sebagai penghasilan.

Hal ini dikarenakan pada kenyataannya di arus kas uang PT. PQR terdapat arus uang masuk sebesar 10% dari setiap transaksi penjualan/penyerahan mobil bekas, namun hanya disetorkan 1% ke kas negara yang dikarenakan penggunaan mekanisme pedoman penghitungan. Sehingga sisa 9% dari nilai penyerahan di setiap transaksi penjualan mobil bekas masih berada dalam kas PT. PQR yang merupakan hasil *deemed* pajak masukan yang sebenarnya tidak dimiliki PT.PQR.

Hal ini menurut peneliti dapat digolongkan sebagai “tambahan kemampuan ekonomis” sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat (1) UU PPh. Apalagi di dalam Pasal tersebut disebutkan bahwa tambahan kemampuan ekonomis tersebut dapat dengan “nama dan bentuk apapun”.

Dalam wawancara peneliti dengan Bapak Ali Kadir, beliau berpendapat bahwa sisa *outstanding* tersebut dapat dikatakan subsidi dari pemerintah, dan sudah semestinya dianggap sebagai penghasilan wajib pajak yang bersangkutan karena merupakan pertambahan kemampuan ekonomis.

“Pengusaha mungut 10% dari pembeli, masuk kantong, kemudian disetorkan 1% ke negara, 9%nya dianggap pajak masukan, padahal misalnya di pembukuan wajib pajak, PM- nya cuma 7,5%, selisihnya sebesar 1,5% (9%-7,5%) itu jelas penghasilan, kan kelebihan PM itu karena disubsidi oleh pemerintah, diberikan PM 9% padahal sebenarnya cuma 7,5%, ada benefit 1,5% buat wajib pajak, dimana subsidi itu adalah pertambahan kemampuan ekonomi buat wajib pajak, bukan hak wajib pajak ini”

Pada kenyataannya, ternyata langkah ini tidak menimbulkan penambahan jumlah PPh terutang bagi PT.PQR karena langkah ini terkait dengan langkah PT.PQR lainnya dalam menanggapi perubahan kebijakan tersebut, yaitu memasukkan PPN dalam unsur harga jual ke konsumen dengan mengurangi harga dasar penjualan dalam menanggapi kenaikan tarif efektif PPN agar harga jual mobil bekas PT.PQR tetap dapat bersaing dan tidak terlalu jauh melebihi harga pasaran. Cara yang dilakukan PT. PQR dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 5.9
Format Penghitungan VAT PT. PQR

Harga Jual	Nilai Lain	Pedoman			
	VAT Out (1%)	Harga Dasar	VAT Out (10%)	VAT In/Outstanding (9%)	VAT Payable (1%)
160.000.000	1.600.000	145.454.545	14.545.455	13.090.909	1.454.545
121.000.000	1.210.000	110.000.000	11.000.000	9.900.000	1.100.000
96.000.000	960.000	87.272.727	8.727.273	7.845.545	872.730

Sumber: diolah oleh peneliti

Dengan begitu tidak terjadi penambahan jumlah pendapatan bagi PT. PQR karena di satu sisi bertambah karena adanya *outstanding VAT Payable* yang ditutup dengan akun *sales deemed*, namun di sisi lain ada pengurangan jumlah akun penjualan (*sales*) karena harga jual mobil bekas ke konsumen telah termasuk PPN sehingga dasar harga jual mobil bekas yang dijadikan Dasar Pengenaan Pajak juga ikut turun.

Jika diperhatikan lebih seksama dengan skema tersebut jumlah PPN yang disetorkan dan jumlah penjualan PT. PQR malah jadi menurun sebesar 1% dan 0,1% dari nilai penyerahan mobil bekas saat masih menggunakan mekanisme nilai lain. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat di tabel di bawah ini:

Tabel 5.10
Perbandingan Jumlah Penjualan dan Utang PPN (1)

Nilai Lain		Pedoman									
Harga Jual	Vat	Harga Jual	Harga Dasar	PPN Out	Sales Deemed	VAT	Jumlah Sales	Selisih Sales	Persentase	Perbedaan PPN	Persentase
160.000.000	1.600.000	160.000.000	145.454.545	14.545.455	13.090.909	1.454.545	158.545.455	-1.454.545	-0,9091	-145.455	-0,0909
135.000.000	1.350.000	135.000.000	122.727.273	12.272.727	11.045.455	1.227.273	133.772.727	-1.227.273	-0,9091	-122.727	-0,0909
210.000.000	2.100.000	210.000.000	190.909.091	19.090.909	17.181.818	1.909.091	208.090.909	-1.909.091	-0,9091	-190.909	-0,0909

Sumber: diolah oleh peneliti

Sementara itu bagi wajib pajak yang sebelumnya telah menyertakan PPN dalam total harga jualnya, skema di atas menyebabkan penurunan jumlah PPN yang disetor sebesar 0,08% dari nilai penyerahan, namun di sisi lain meningkatkan jumlah penjualan sebesar 0,08% dari nilai dasar penyerahan mobil bekas saat masih menggunakan mekanisme nilai lain. Sebagaimana terlihat di dalam tabel di bawah ini.

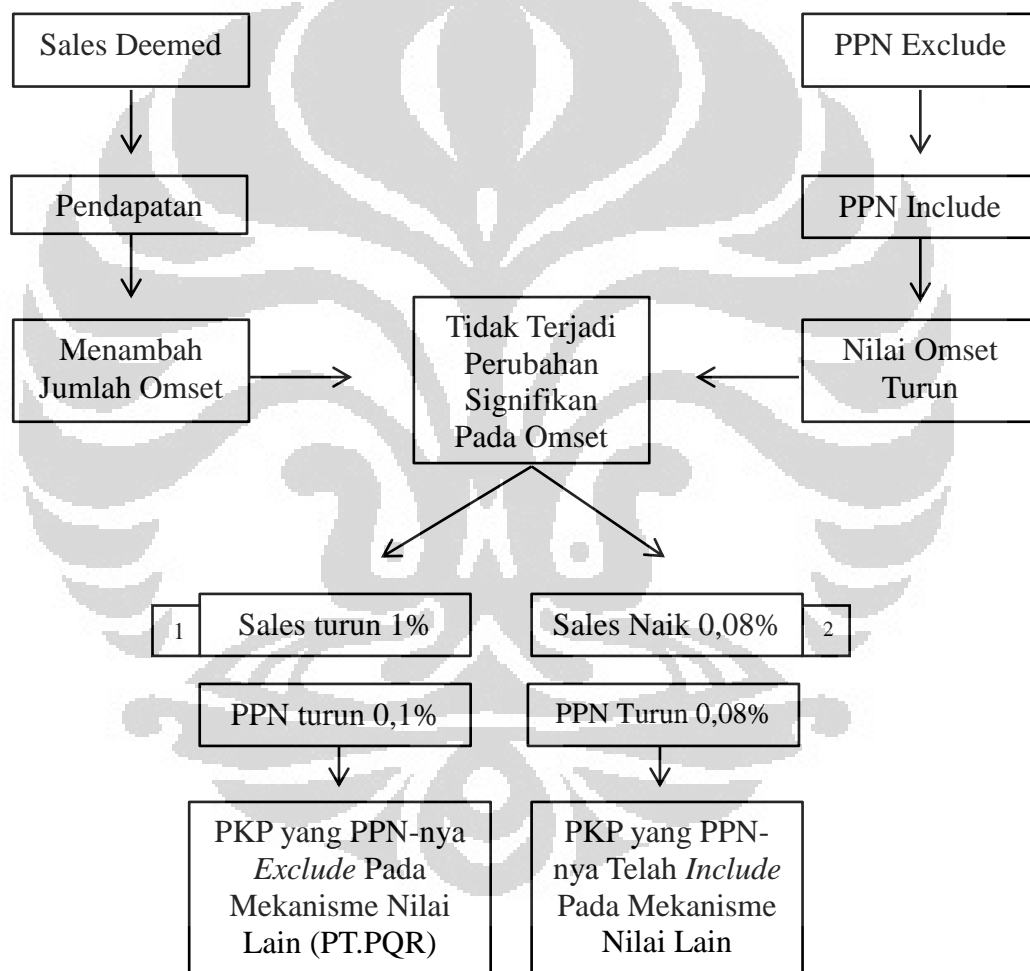
Tabel 5.11
Perbandingan Jumlah Penjualan dan Utang PPN (2)

Nilai Lain			Pedoman								
Harga Jual	Harga Dasar	VAT	Harga Dasar	PPN Out	Sales Deemed/VAT IN	VAT	Jumlah Sales	Selisih J.Sales	Persentase	Perbedaan PPN	Persentase
160.000.000	158.415.842	1.584.158	145.454.545	14.545.455	13.090.909	1.454.545	158.545.455	129.613	0,0818	-129.613	-0,0818
135.000.000	133.663.366	1.336.634	122.727.273	12.272.727	11.045.455	1.227.273	133.772.727	109.361	0,0818	-109.361	-0,0818
121.100.000	119.900.990	1.199.010	110.090.909	11.009.091	9.908.182	1.100.909	119.999.091	98.101	0,0818	-98.101	-0,0818
140.000.000	138.613.861	1.386.139	127.272.727	12.727.273	11.454.545	1.272.727	138.727.273	113.411	0,0818	-113.411	-0,0818
145.000.000	143.564.356	1.435.644	131.818.182	13.181.818	11.863.636	1.318.182	143.681.818	117.462	0,0818	-117.462	-0,0818

Sumber: diolah oleh peneliti

Dari skema diatas dapat terlihat bahwa penggunaan mekanisme pedoman malah menurunkan jumlah penerimaan DJP dari pengusaha mobil bekas, oleh karena itu perubahan kebijakan ini hanya akan berhasil dari sisi pendapatan jika tercapainya tujuan untuk memasukkan pengusaha mobil bekas dengan omset besar ke dalam mekanisme umum yang dibarengi dengan meningkatnya partisipasi pengusaha mobil bekas dalam sistem pajak.

Bagan 5.5
Pengaruh Strategi PT.PQR Terhadap Penerimaan Pajak



Sumber: diolah oleh peneliti

5.3.5. Strategi PT.PQR Terkait Perubahan Definisi *Taxable Person*

Seperti dijelaskan sebelumnya, definisi pengusaha mobil bekas yang dapat menggunakan mekanisme asumsi dipersempit definisinya dalam PMK 79/2010. Jika pada KMK 567/2000 jo. KMK 251/2002 tidak ditetapkan kriteria pengusaha mobil bekas yang dapat menggunakan mekanisme asumsi (nilai lain), maka pada PMK 79/2010 terdapat kriteria yang membatasi pengusaha mobil bekas yang dapat menggunakan mekanisme asumsi (pedoman). Kriteria tersebut yang pertama adalah kegiatan usaha wajib pajak yang bersangkutan, yaitu hanya bagi pengusaha kegiatan tertentu.

Adapun yang dimaksud dengan istilah pengusaha kegiatan tertentu dalam PMK 79/2010 ialah pengusaha yang semata-mata melakukan penyerahan mobil bekas secara eceran sesuai dengan bunyi pasal 1 angka 4 huruf a. Kriteria kedua adalah dari jumlah peredaran usaha wajib pajak, dimana dalam Pasal 7 PMK 79/2010 dijelaskan apabila pengusaha mobil bekas tidak memenuhi syarat sebagai pengusaha kegiatan tertentu maka wajib pajak dapat menggunakan mekanisme pedoman penghitungan sebagaimana dimaksud dalam PMK 74/2010 jika peredaran usahanya dalam 1 tahun tidak melebihi 1,8 Miliar Rupiah.

Hal tersebut membuat PT. PQR yang tidak hanya memiliki unit bisnis penjualan mobil bekas, namun juga memiliki unit bisnis lain seperti rental dan servis serta memiliki peredaran usahanya yang melebihi 1,8 Miliar Rupiah dalam 1 (satu) tahun tidak dapat menggunakan mekanisme pedoman penghitungan pengkreditan pajak masukan dan terpaksa menggunakan mekanisme umum dalam menghitung PPN terutangnyanya padahal seperti telah dijelaskan sebelumnya untuk saat ini penggunaan mekanisme umum dirasa merugikan PT.PQR.

Untuk menanggulangi hal tersebut, PT.PQR kemudian mengambil strategi agar tetap dapat menggunakan mekanisme pedoman sebagaimana dimaksud dalam PMK 79/2010. Penyesuaian tersebut dilakukan PT. PQR salah satunya dengan melakukan desentralisasi tempat pajak terutang.

Sebelumnya cabang dan pusat menjadi satu kesatuan dan hanya Kantor Pusat yang memiliki status sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP), dengan dilakukannya desentralisasi tempat pajak terutang, maka baik Kantor Pusat dan Cabang dari

PT.PQR diharuskan untuk melaporkan usahanya untuk dikukuhkan sebagai PKP di masing-masing tempat kedudukannya sesuai dengan Pasal 12 UU PPN 1984.

Konsekuensi dari langkah ini berdasarkan Pasal 1A ayat (1) huruf f dan ayat (2) huruf C adalah penyerahan antargrup perusahaan baik antar cabang atau dari pusat ke cabang menjadi penyerahan kena pajak. Selain menambah beban administrasi ternyata adanya konsekuensi ini juga menambah *cost of taxation* PT.PQR. Untuk lebih jelasnya akan dibuat ilustrasi sebagai berikut:

PT. PQR mempunyai 2 kantor cabang. Kedua cabang berada di lokasi yang berbeda dengan Kantor Pusat. Pada masa Mei 2011 diasumsikan terjadi penyerahan antarcabang atau cabang ke pusat dan sebaliknya sebanyak 2 kali dengan nilai penyerahan sebesar Rp 122,727,273/mobil*.

PT.PQR tidak mengetahui bahwa *internal supplies* merupakan objek PPN, karena itu Kantor Pusat maupun cabang tidak memungut PPN atas pengiriman barang ke cabang ataupun pusat. Misalnya pada tahun 2014, fiskus melakukan pemeriksaan terhadap SPT Masa Mei 2011 milik PT PQR.

Fiskus yang berpedoman pada Pasal 1A ayat 1 huruf f, menetapkan bahwa atas *internal supplies* yang dilakukan oleh Kantor Pusat ataupun Cabangnya merupakan objek PPN. Untuk itu, fiskus menerbitkan Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar (SKPKB) sebagaimana diatur dalam Pasal 13 ayat (1) huruf a UU KUP 2007 dengan perincian sebagai berikut:

DPP PPN	: 2 Unit Mobil @ Rp 122,727,273	= Rp 245.454.546
PPN	: 10% x Rp 245.454.546	= Rp 24.545.455
Sanksi Bunga	: Pasal 13 ayat (2)-(2% x 24bln x 24,5 Juta)	= Rp 11.781.818 +
Jumlah yang ditagih dalam SKPKB		= Rp 281.781.819,-

PT.PQR tidak memungut PPN, berarti PT.PQR pun tidak menerbitkan faktur pajak. Karena itu, selain menerbitkan SKPKB, dengan berpedoman pada Pasal 14 ayat (1) huruf f UU KUP 2007, fiskus dapat juga menerbitkan Surat Tagihan Pajak (STP) sebesar 2% dari Dasar Pengenaan Pajak (2% x Rp 245.454.546 = Rp 4.909.091).

Dari uraian diatas, atas penyerahan antar cabang yang pada hakikatnya tidak menimbulkan 'nilai tambah', kantor pusat selaku PKP, harus menanggung *cost of taxation* sebesar berikut ini:

- a. Rp 1.128.701.698,- (Rp 842.010.788 + Rp 281.781.819 + Rp 4.909.091) yang termasuk ke dalam jenis *the sacrifice of income*.
- b. Biaya-biaya lainnya yang harus dikeluarkan ketika menghadapi pemeriksaan (baik dalam bentuk *tangible* seperti biaya lembur karyawan, biaya ATK, biaya menyewa jasa konsultan pajak, ataupun biaya *intangible*, seperti waktu yang dibutuhkan untuk menghadapi pemeriksaan serta rasa was-was dan gelisah yang diakibatkannya.



Tabel 5.12:
Cost of Taxation PT.PQR yang Tidak Memungut PPN Atas Penyerahan Antarcabang

Keterangan	Pusat	Cabang A	Cabang B
Pembelian 34 Unit Mobil @ <i>Various Price</i> **	-	Pajak Masukan 16 Unit Mobil - Rp 167.644.882	Pajak Masukan 18 Unit Mobil - Rp 180.777.273
Total Pajak Masukan**	Rp 348.422.155,-		
Penyerahan 1 Unit ke Cabang A dari Cabang B	-	-	Seharusnya terutang PPN 10% x Rp 122,727,273 = <u>Rp 12,272,727,-</u>
Penyerahan 1 Unit ke Cabang B dari Cabang A	-	Seharusnya terutang PPN 10% x Rp 122,727,273 = <u>Rp 12,272,727,-</u>	-
Penjualan (Harga Jual @ <i>Various Price</i>)	-	Penjualan 16 Unit Mobil Rp 1,862,720,909,-	Penjualan 18 unit Mobil Rp 2.008.636.364,-
Pajak Keluaran	-	Rp 186,272,091,-	Rp 200.864.636,-
Total Pajak Keluaran	Rp 387.136.727,-		
PPN disetorkan (PK-Deemed PM)	Rp 38.714.572,-		
PPh Badan (atas laba usaha)	25%*Rp 3,368,043,152,- = Rp 842.010.788		
Total PPN yang Disetorkan PPh Badan Total Pajak	Rp 38.714.572,- <u>Rp 842.010.788,- +</u> Rp 880.725.360,-		
PPN & sanksi Pasal 1A ayat 1 huruf f yang ditagih dengan SKPKB	PPN:Rp 24.545.455 <u>Sksi:Rp 11.781.818</u> Jml:Rp 36.327.273		
STP Pasal 14 ayat 1 huruf f	2%*245.454.545 = Rp 4.909.091		
Total Cost of Taxation	Rp 36.327.273,- <u>Rp 4.909.091,- +</u> Rp 41.236.364,-		

Sumber: diadopsi peneliti dari (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h.157)

*deemed 90% x 10

**dari deemed 90% dari Pajak Keluaran

Dengan kata lain, untuk nilai tambah (dalam hal ini berupa laba bruto) sebesar Rp 387,145,727,- PT.PQR harus menanggung beban pajak yang melebihi konsep PPN itu sendiri, yaitu berbanding lurus dengan besarnya nilai tambah. Seharusnya secara *aggregate*, dengan menggunakan *method of calculating VAT* manapun, besarnya *VAT Liability = Tax Rate x Value Added*. Dalam kasus diatas, besarnya PPN (*cost of taxation*, berupa *sacrifice of income*) adalah sebesar: Rp 38.714.572 + Rp 36.327.273 + Rp 4.909.091 = Rp 79.950.936,- atau sebesar:

$$\text{Effectively Tax Rate} = (\text{Rp } 79.950.936,- / \text{Rp } 387,135,727,-) * 100 = 21\%$$

Belum lagi ditambah biaya-biaya lainnya baik yang *tangible* maupun *intangible* seperti *time cost* dan *phsycological cost* yang harus ditanggung PT.PQR. *Time cost* tambahan tersebut antara lain:

1. Waktu yang dibutuhkan untuk mengisi surat pemberitahuan masa (SPM) dan menyampaikannya (SPM) dimana di KPP terkadang terjadi salah pengertian tentang formulir yang harus digunakan oleh PT.PQR. Hal ini mengakibatkan proses pengisian dan penyampaian SPM harus dilakukan lebih dari satu kali.
2. Waktu yang diperlukan untuk memberikan pelatihan kepada pegawai PT.PQR tentang peraturan yang baru.
3. Waktu tambahan untuk melakukan pencatatan akuntansi karena bertambahnya sistem pencatatan akuntansi dari 2 tahapan menjadi 4 tahapan.
4. Waktu yang diperlukan untuk mendiskusikan *tax management* dan *tax exposure* dengan pihak konsultan pajak

Psychological Costs yang dialami PT.PQR antara lain adalah biaya psikis antara lain berupa ketidakpastian- yang terjadi dalam proses pelaksanaan hak dan kewajiban perpajakan, misalnya ketidakpastian tentang perlakuan *outstanding VAT Payable* dan rasa gelisah karena ditolaknya SPM yang dilaporkan.

Bahkan jika PT.PQR memungut PPN atas *internal supplies* ternyata tetap menambah beban pajak yang ditanggung oleh PT.PQR. Penjelasan nya diilustrasikan dalam tabel 5.13 berikut ini.

Tabel 5.13:
Cost of Taxation PT.PQR yang Memungut PPN dan Membuat Faktur Pajak Atas Penyerahan Antarcabang

Keterangan	Pusat	Cabang A	Cabang B
Pembelian 34 Unit Mobil @ Various Price**	-	Pajak Masukan 16 Unit Mobil - Rp 167.644.882	Pajak Masukan 18 Unit Mobil - Rp 180.777.273
Penyerahan 1 Unit ke Cabang A dari Cabang B	-	Pajak Keluaran = Rp 12,272,727,-	Pajak Masukan yang tidak Dapat Dikreditkan maupun dibebankan = Rp 12,272,727,-
Penyerahan 1 Unit ke Cabang B dari Cabang A	-	Pajak Masukan yang tidak Dapat Dikreditkan maupun dibebankan = Rp 12,272,727,-	Pajak Keluaran = Rp 12.272.727,-
Penjualan (Harga Jual @ Various Price)	-	Penjualan 16 Unit Mobil Rp 1,862,720,909,-	Penjualan 18 unit Mobil Rp 2.008.636.364,-
Pajak Keluaran	-	Rp 186,272,091,- + Rp 12,272,727,- = Rp 198,544,818	Rp 200.864.636,- + Rp 12,272,727,- = Rp 213,137,363
Total Pajak Keluaran	Rp 411.682.181,-		
Total Pajak Masukan**	Rp 370.513.963,-		
PPN disetorkan (PK-Deemed PM)	Rp 41.168.218,-		
Tambahan PPN karena Internal Supplies	Rp 41.168.218 Rp 38.714.572 - Rp 2.453.646		
Tambahan Beban Pajak dari PM yang tidak dapat dikreditkan dan dibebankan	10% x 12.272.727 x 2 = 2.209.091		
Tambahan Beban Pajak Masa Mei 2011	Rp 2.453.646,- Rp 2.209.091,- + Rp 4.662.737,-		

Sumber: diadopsi peneliti dari (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h.161)

*deemed 90% x 10

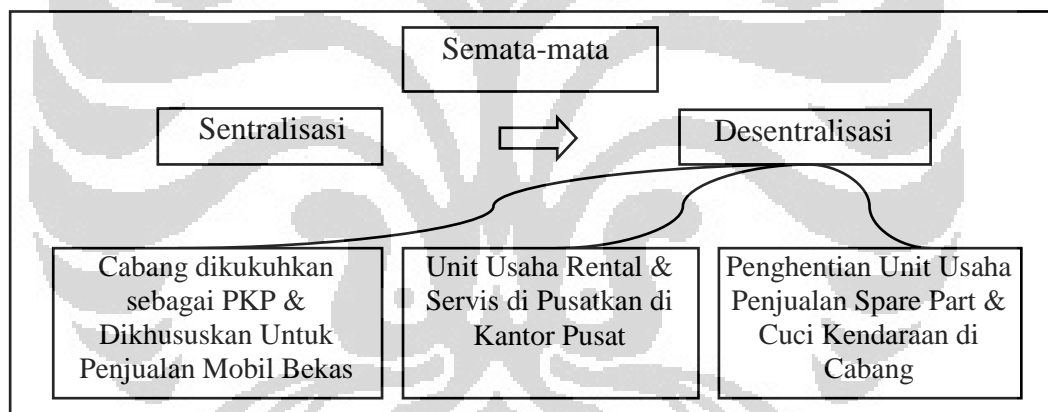
**dari deemed 90% Pajak Keluaran

Tetapi dengan menggunakan strategi ini PT.PQR akan meminimalkan implikasi dari perubahan kebijakan atas perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas, karena jika menggunakan mekanisme umum seperti dijelaskan sebelumnya akan mengakibatkan PT.PQR mengalami rugi usaha.

Kemudian untuk memenuhi kriteria semata-mata melakukan penyerahan kendaraan mobil bekas. PT.PQR menghentikan usahanya di bidang penjualan *spare part* kendaraan dan pencucian mobil di cabang. Sementara unit bisnis/divisi rental dan servis dipusatkan di kantor pusat.

Melalui langkah ini cabang hanya melakukan kegiatan jual-beli mobil bekas. Dengan pola seperti ini maka kantor cabang PT.PQR dapat menghitung PPN terutang dengan mekanisme pedoman sebagaimana dimaksud dalam PMK 79/2010 karena telah memenuhi kriteria yang ditentukan dalam peraturan tersebut. Sementara itu Kantor Pusat PT.PQR menggunakan mekanisme umum dalam penghitungan PPN terutang karena jasa rental dan jasa servis tidak termasuk ke dalam bidang kegiatan usaha tertentu.

Bagan 5.6
Strategi PT.PQR Terkait Perubahan Definisi *Taxable Person*



Sumber: diolah oleh peneliti

Syarat lainnya, yaitu kriteria penyerahan yang dilakukan secara eceran dapat dikatakan telah dipenuhi oleh PT. PQR karena sistem penjualan mobil bekas PT.PQR telah sesuai dengan kriteria yang dimaksud dalam PER Dirjen Nomor 58/2010, yaitu

- Melalui suatu tempat penjualan eceran seperti toko, dalam hal ini PT.PQR menjual mobil bekasnya melalui *showroom-showroom* di kantor cabangnya.
- Dengan cara penjualan eceran yang dilakukan langsung kepada konsumen akhir, tanpa didahului dengan penawaran tertulis, pemesanan tertulis,

kontrak, atau lelang, karena konsumen biasanya langsung datang ke *showroom* untuk melihat dan membeli mobil, dan

- Pada umumnya penyerahan Barang Kena Pajak atau transaksi jual beli dilakukan secara tunai dan penjual langsung menyerahkan Barang Kena Pajak atau pembeli langsung membawa Barang Kena Pajak yang dibelinya.

Dari poin nomor 3 ini PT. PQR dapat dikatakan memenuhi syarat ini karena mayoritas penjualan dilakukan dengan tunai, walaupun ada juga yang dilakukan dengan metode *consumer finance*, yaitu dengan melibatkan *leasing company* atau *bank* sebagai pihak ketiga dimana PT. PQR menerima uang penjualan secara tunai dari *bank/leasing company*, kemudian konsumen melakukan angsuran ke *bank/leasing company*.

Baik dengan cara tunai ataupun *consumer finance*, PT. PQR menyerahkan secara langsung mobil bekas ke konsumen di *showroom* atau dibawa langsung oleh pembeli setelah pembeli memenuhi kewajibannya, yaitu pembayaran tunai atau masuknya pembayaran dari *leasing/bank*, namun metode *consumer finance* ini berpotensi tidak memenuhi kriteria penyerahan kendaraan secara eceran sebagaimana dimaksud dalam poin 2 diatas karena dilakukan dengan terlebih dahulu melalui perjanjian tertentu antar pihak yang terkait, Lebih jelasnya dapat dilihat pada bagan di bawah ini:

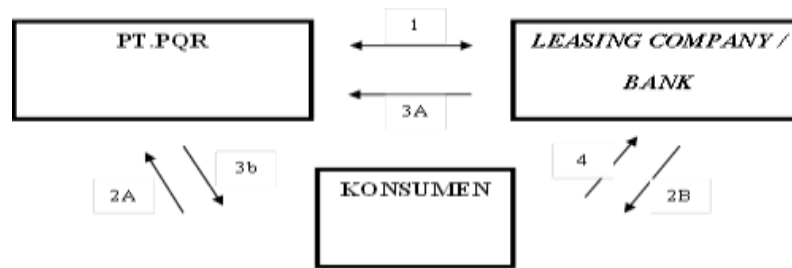
Bagan 5.7
Pembayaran Tunai



Keterangan:

1. Perjanjian Jual-Beli antara konsumen dan PT.PQR
- 1a. Pembayaran Tunai Konsumen Ke PT.PQR
- 1b. Penyerahan Mobil Bekas/BKP ke Konsumen

Bagan 5.8 Consumer Finance



Keterangan:

1. Pembuatan Kerjasama pembiayaan konsumen antara PT. PQR dan *Bank/Leasing Company*
- 2A. Perjanjian Jual – Beli antara PT. PQR dan Konsumen dengan cara *consumer finance*
- 2B. Perjanjian pembiayaan pembelian mobil bekas antara konsumen dengan *bank/leasing company*
- 3A. Pembayaran Tunai dari *Bank/leasing company* kepada PT.PQR
- 3B. Penyerahan Mobil Bekas kepada Konsumen
4. Pembayaran Angsuran (pokok dan bunga) dalam jangka waktu tertentu

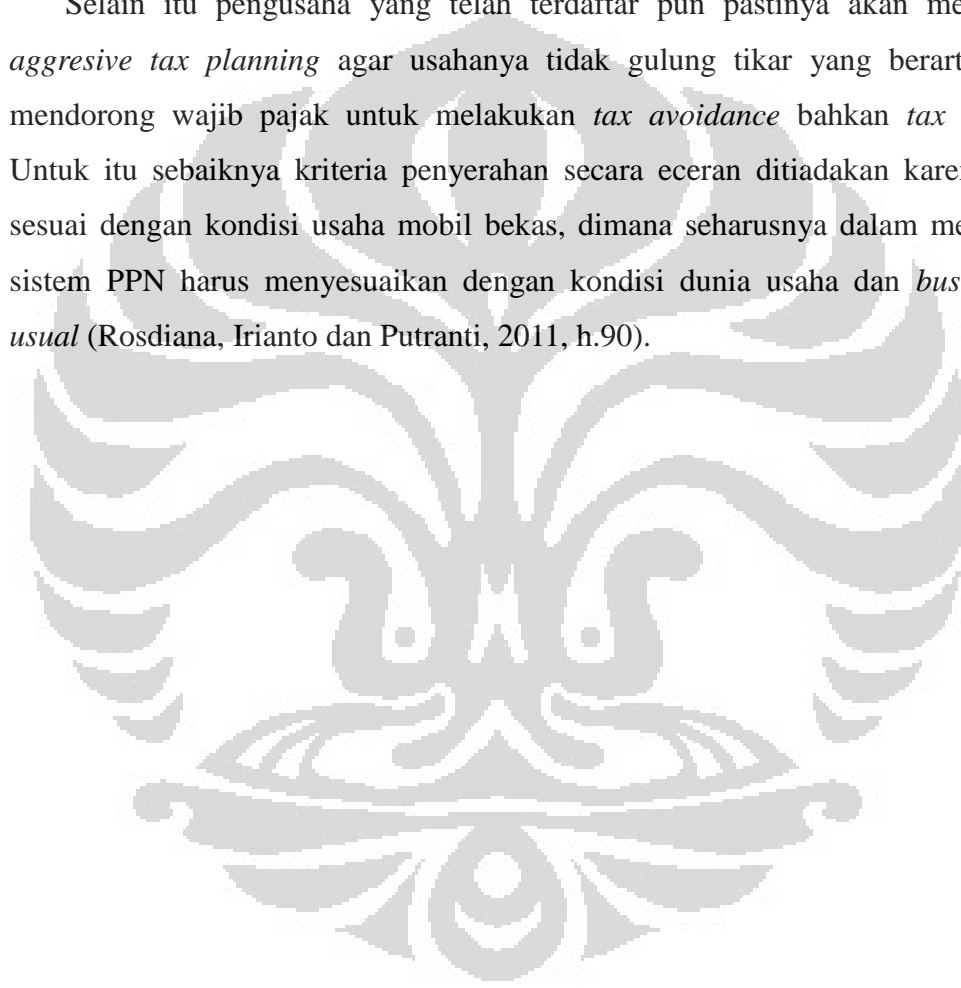
Seperti terlihat diatas, adanya perjanjian antar pihak yang terkait transaksi penjualan mobil bekas dengan metode *consumer finance* dapat membuat PT.PQR tidak memenuhi syarat melakukan penyerahan secara eceran sebagaimana diatur dalam Pasal 1 ayat (1) PER Dirjen Nomor 58/2010. Meskipun dalam regulasi tersebut tidak tertulis kata ‘perjanjian’ secara eksplisit namun tetap berpotensi menimbulkan *dispute* apakah perjanjian tersebut termasuk dalam pengertian kontrak atau tidak.

Padahal *consumer finance* merupakan hal umum dalam bisnis mobil bekas, jika metode ini membuat pengusaha mobil bekas tidak memenuhi kriteria untuk menggunakan sistem pedoman, maka dapat menyebabkan seluruh pengusaha mobil bekas akan masuk ke dalam mekanisme umum. Keadaan tersebut tentu tidak sesuai dengan peran sistem *presumptive* yaitu untuk mendorong formalisasi sektor informal dan pengembangan bisnis *SME's (Small Medium Enterprises)*,

mengurangi *tax avoidance* dan biaya dalam memajaki *hard to tax sector* (Morton, 2011, h.1).

Alih-alih tertarik untuk mendaftar, dengan 'pemaksaan' untuk masuk ke dalam sistem umum dari adanya kriteria penyerahan secara eceran. Berpotensi membuat pengusaha mobil bekas yang sebagian besar masih belum berpartisipasi dalam sistem pajak semakin mencari cara untuk menghindar agar tidak terdaftar sebagai *taxable person*.

Selain itu pengusaha yang telah terdaftar pun pastinya akan melakukan *aggressive tax planning* agar usahanya tidak gulung tikar yang berarti malah mendorong wajib pajak untuk melakukan *tax avoidance* bahkan *tax evasion*. Untuk itu sebaiknya kriteria penyerahan secara eceran ditiadakan karena tidak sesuai dengan kondisi usaha mobil bekas, dimana seharusnya dalam mendesain sistem PPN harus menyesuaikan dengan kondisi dunia usaha dan *business as usual* (Rosdiana, Irianto dan Putranti, 2011, h.90).



BAB 6 SIMPULAN DAN SARAN

1. Simpulan

- a. Perubahan kebijakan tentang perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas dilatarbelakangi upaya pemerintah untuk mendorong pengusaha mobil bekas besar masuk ke dalam mekanisme umum. Hal tersebut ditujukan untuk peningkatan pendapatan negara dari sektor pajak.
Sayangnya kebijakan ini jadi tidak efisien disebabkan pengusaha akan berupaya untuk tetap berada di dalam sistem pedoman karena dengan kondisi saat ini masuk ke dalam mekanisme umum hanya akan merugikan pengusaha. Hal ini kemudian malah berpotensi menyebabkan penerimaan pajak negara dari pengusaha mobil bekas yang bersangkutan menurun.
- b. Perubahan kebijakan tersebut dilakukan dalam rangka memenuhi beberapa aspek dalam sistem *presumptive* yang sebelumnya tidak terdapat di dalam peraturan mengenai mekanisme nilai lain, yaitu:
 - a) Adanya ambang batas (*threshold*),
 - b) Definisi *taxable person* pemakai sistem *presumptive* yang spesifik dalam regulasi, dan
 - c) Peranan sistem *presumptive* sebagai sarana edukasi dan dorongan bagi wajib pajak *hard to tax* untuk masuk ke dalam sistem pajak umum
- c. Implikasi perubahan kebijakan mengenai perubahan perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas terhadap pelaksanaan kewajiban perpajakan pengusaha mobil bekas diantaranya:
 - a) Terdapatnya sisa akun *VAT Payable* pada pembukuan pengusaha walaupun kewajiban penyeteroran PPN telah dilakukan akibat perubahan mekanisme dalam penentuan PPN terutang dari nilai lain ke pedoman.

- b) Potensi kenaikan harga mobil dari naiknya tarif efektif PPN.
- c) Potensi menggunakan mekanisme umum dari adanya perubahan definisi *taxable person* dan penetapan ambang batas peredaran usaha, padahal penggunaan mekanisme umum pada kondisi pasar mobil bekas saat ini akan membuat pengusaha mobil bekas merugi.

Hal ini disebabkan oleh 2 hal:

- i. Tingkat partisipasi pengusaha mobil bekas dalam sistem pajak yang masih rendah membuat pengusaha mobil bekas tidak memiliki pajak masukan sehingga HPP mobil tetap.
- ii. Adanya harga pasar yang membuat pengusaha mobil bekas tidak dapat menaikkan harga saat tarif efektif PPN naik sehingga memasukkan PPN sebagai unsur dalam harga jual yang membuat omset penjualan pengusaha mobil bekas turun.

2. Saran

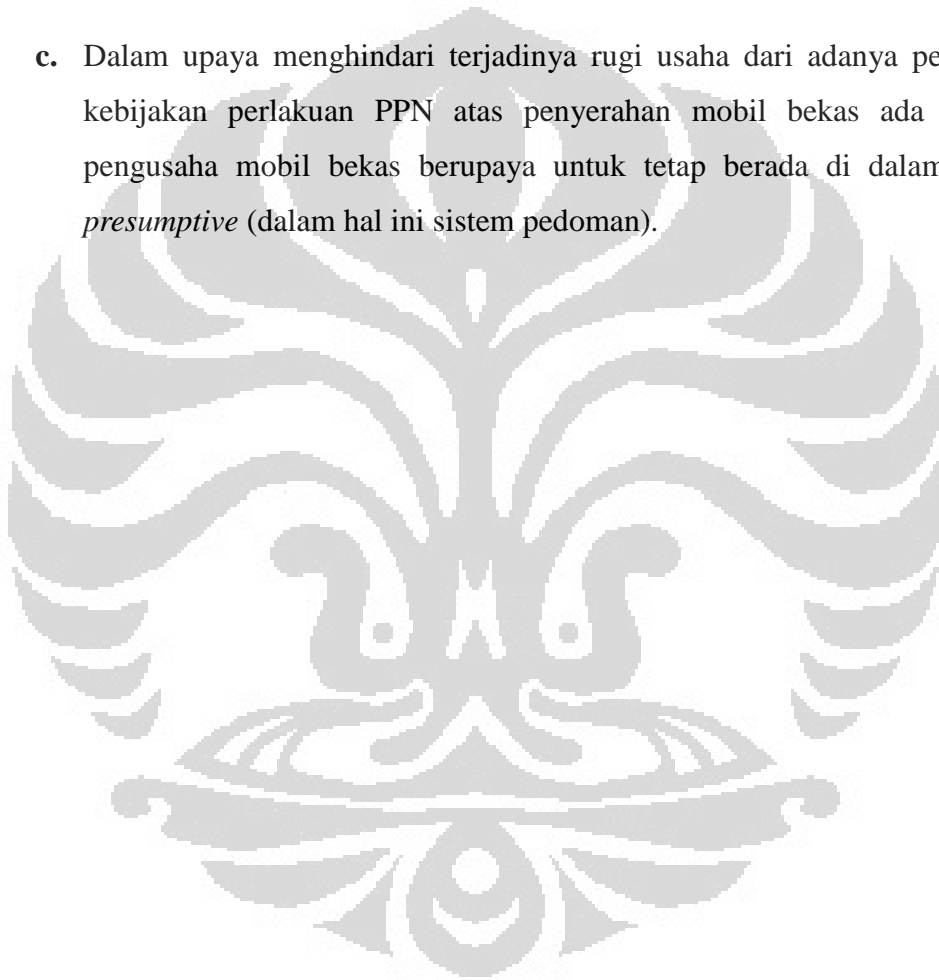
- a. Pemberian jangka waktu tertentu sebelum penerapan pemisahan antara pemakai sistem *presumptive* (pedoman) dan sistem umum bagi pengusaha mobil bekas dapat dipertimbangkan. Selama periode tersebut otoritas perpajakan diharapkan dapat meningkatkan partisipasi pengusaha mobil bekas di dalam sistem pajak sementara pengusaha mobil bekas besar dapat mencari rekanan *supplier* yang telah mempunyai status PKP.

Dengan cara tersebut diharapkan pemakaian sistem umum tidak akan merugikan pengusaha mobil bekas dan malah mendorong karena adanya insentif untuk melakukan pengembangan usaha, sentralisasi pajak terutang, kompensasi atau restitusi PPN serta menikmati fasilitas perpajakan.

- b. Kriteria semata-mata sebaiknya dipertahankan karena merupakan indikator dari ukuran usaha pengusaha mobil bekas. Sementara kriteria penyerahan secara eceran sebaiknya ditiadakan karena tidak sesuai dengan kondisi dunia usaha mobil bekas.

Selain itu ambang batas sebesar 1,8 Miliar Rupiah agar disesuaikan dengan batas diperbolehkannya untuk tidak melakukan pembukuan bagi orang pribadi yang melakukan usaha atau pekerjaan bebas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 14 UU No. 36 Tahun 2008. Hal ini dikarenakan secara umum kemampuan melakukan pembukuan merupakan suatu hal yang dapat digunakan untuk membedakan kelompok *hard to tax* dengan kelompok *easy to tax*.

- c. Dalam upaya menghindari terjadinya rugi usaha dari adanya perubahan kebijakan perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas ada baiknya pengusaha mobil bekas berupaya untuk tetap berada di dalam sistem *presumptive* (dalam hal ini sistem pedoman).



DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Alm, James, Martinez-Vazquez, Jorge and Wallace, Sally. (2005). *Taxing the Hard-to-tax Lessons from Theory and Practice* : Emerald Group Publishing.
- Bailey, Kenneth D. (1994). *Methods of social research*. New York : The Free Press.
- Schenk, Alan and Oldman, Oliver. (2007). *Value Added Tax "A Comparative Approach"* .New York : Cambridge University Press.
- Prasetyo, Bambang dan Lina Miftahul Jannah. (2005). *Metode Penelitian Kuantitatif: Teori dan Aplikasi*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Cresswell, John W. (1994). *Research design : Qualitative & Quantitative Approach*. California : Sage Publications Inc.
- Faisal, Gatot S.M. (2009). *How to be A Smarter Taxpayer*. Jakarta : Grasindo.
- Irawan, Prasetya. (2006). *Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial cetakan pertama*. Jakarta : Departemen Ilmu Administrasi.
- Moleong, Lexy J. (2006) *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Neuman, Lawrence W. (2003). *Social Research Methods : Qualitative And Quantitative Approach*, 5th edition. Boston : Pearson Education Nlc.
- Nurmantu, Safri. (2003). *Pengantar Perpajakan*. Jakarta : Granit.
- Patton, Michael Quinn. (2002). *Qualitative Research and Evaluation Methods Third Edition*. London : Sage Publications.
- Rosdiana, Haula dan Rasin Tarigan. (2005). *Perpajakan Teori Dan Aplikasi*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- _____, dan Irianto, Edi Slamet. (2010). *Panduan Lengkap Tata Cara Perpajakan di Indonesia*. Jakarta : Visi Media

_____, dan Putranti, Titi Muswati. (2011). *Teori Pajak Pertambahan Nilai "Kebijakan dan Implementasinya di Indonesia"*. Bogor : Ghalia Indonesia.

Shome, Parthasarathi. (1995). *Tax Policy Handbook*. Washington DC : Tax Policy Division Fiscal Affair Dept IMF.

Subyantoro, Arief dan Suwanto, FX. (2007). *Metode dan Teknik Penelitian Sosial*. Yogyakarta : Penerbit Andi

Sukardji, Untung. (2009). *Pokok-Pokok Pajak Pertambahan Nilai*. Jakarta: Rajawali Pers.

_____, (2005). *Pajak Pertambahan Nilai edisi revisi 2005*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

_____, (2010). *Pajak Pertambahan Nilai "Pemahaman Melalui Studi Kasus"*. Jakarta: PT Multi Utama Consultindo.

Suhartono, Rudy dan Ilyas B, Wirawan. (2007). *Pajak Pertambahan Nilai dan Penjualan Barang Mewah*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.

Thuronyi, Victor. (1996). *Tax Law Design and Drafting volume 1* : International Monetary Fund.

Peraturan Perundang-Undangan:

Republik Indonesia, *Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan*, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2007 Nomor 85, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4740.

_____, *Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan*, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 133, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4893.

_____, *Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 tentang Pajak Pertambahan Nilai*, Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 150, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5069.

_____, *Peraturan Menteri Keuangan Nomor 79/PMK.03/2010 tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan bagi Pengusaha Kena Pajak yang Melakukan Kegiatan Usaha Tertentu*, Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2010 Nomor 171.

_____, *Keputusan Menteri Keuangan Nomor 567/KMK.03/2000 tentang Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak*, Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2000

_____, *Keputusan Menteri Keuangan Nomor 251/KMK.03/2002 tentang Perubahan atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor 567/KMK.03/2000 tentang Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak*, Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2002.

Website:

[http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=1550.0.](http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=1550.0)

[http://aysps.gsu.edu/isp/2636.html.](http://aysps.gsu.edu/isp/2636.html)

[http://www.asean-autofed.com/statistics.html.](http://www.asean-autofed.com/statistics.html)

[http://www.ortax.org.](http://www.ortax.org)

[http://ekonomi.inilah.com/read/detail/1214742/bps-pendapatan-perkapita-Indonesia-naik-13.](http://ekonomi.inilah.com/read/detail/1214742/bps-pendapatan-perkapita-Indonesia-naik-13)

[http://www.adira.co.id/TentangAdira/LaporanTahunan/tabid/66/language/id-ID/Default.aspx.](http://www.adira.co.id/TentangAdira/LaporanTahunan/tabid/66/language/id-ID/Default.aspx)

[http://autos.okezone.com/read/2008/10/27/52/157817/52/mobil-bekas-makin-dicari.](http://autos.okezone.com/read/2008/10/27/52/157817/52/mobil-bekas-makin-dicari)

[http://www.metronewss.com/index.php?option=com_content&view=article&id=52:penjualan-kendaraan-bermotor-tahun-2009-melebihi-target&catid=39:newss-otomotif&Itemid=54.](http://www.metronewss.com/index.php?option=com_content&view=article&id=52:penjualan-kendaraan-bermotor-tahun-2009-melebihi-target&catid=39:newss-otomotif&Itemid=54)

[http://www.majalahduit.co.id/index.php?option=com_content&view=article&id=1286:den&catid=48:cat-bisnis&Itemid=63.](http://www.majalahduit.co.id/index.php?option=com_content&view=article&id=1286:den&catid=48:cat-bisnis&Itemid=63)

[http://otomotif.kompas.com/read/2009/05/15/13543213/penjualan.mobil.bekas.1.000.000.unit.lebih.per.tahun.](http://otomotif.kompas.com/read/2009/05/15/13543213/penjualan.mobil.bekas.1.000.000.unit.lebih.per.tahun)

<http://otomotif.kompas.com/read/2010/09/02/09344062/Wuih.Omzet.Mobkas.di.WTC.Rp.1.08.Triliun>

<http://otomotif.kompas.com/read/2011/03/22/15131637/Pajak.Progresif.Suburkan.Pasar.Mobkas>

Skripsi

Irawan, Tedi. (2004). *Implikasi Dihapusnya Ketentuan Nilai Lain Terhadap Pelaksanaan Manajemen Pajak Pertambahan Nilai Pedagang Eceran (Studi kasus Pada PT. Hero Supermarket, Tbk. Depok: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Skripsi.*

Susilowati, Reny. (2002). *Implikasi Perubahan Ketentuan Pajak Pertambahan Nilai Atas Pedagang Eceran Terhadap Beban Pajak yang Harus Dipikul oleh Pedagang Eceran. Depok: Fakultas Ilmu dan Sosial Ilmu Politik. Skripsi.*

Rismalita Risyah, Afra. (2010). *Kebijakan Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan bagi Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran. Depok: Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Skripsi.*

Artikel

Bird, Richard dan Wallace, Sally (2003, May 15-16). *Is It Really So Hard to Tax The Hard to Tax? The Context and Role of Presumptive Taxes.* © 2011 Georgia State University. <http://aysps.gsu.edu/isp/2636.html>.

Alm, James dan Martinez-Vazquez, Jorge (2003, May 15-16). *Sizing The Problem Of The Hard to Tax.* © 2011 Georgia State University. <http://aysps.gsu.edu/isp/2636.html>.

Thuronyi, Victor. (2003, April 28). *Presumptive Taxation of the Hard to Tax.* © 2011 Georgia State University. <http://aysps.gsu.edu/isp/2636.html>.

Morton, J.F. (2011, July 5). *Small Business Taxation in Eastern Europe "Experience with Presumptive Taxation – 1999 to 2008".* © James Morton & Co Ltd.

<http://www.google.co.id/url?sa=t&rct=j&q=j.f%20morton%20formalising&source=web&cd=1&sqi=2&ved=0CBcQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.jfmorton.co.uk%2Fpdfs%2Fsmall%2520Business%2520Tax%2520-%2520Tanzania.pdf&ei=8NHdTr-dFizirAeC16H2Cw&usg=AFQjCNGGZ-p9bVGTCN-nOI8fs40cp9Xag&cad=rja>.

Makedonskiy, S.N. (2005). *Taxation mechanisms based on simplified and indirect evaluation of tax liabilities.* © Russian-European Centre for Economic Policy (RECEP).

http://www.google.co.id/url?sa=t&rct=j&q=taxation%20mechanisms%20based%20on%20simplified%20and%20indirect%20evaluation%20of%20tax%20liabilities&source=web&cd=1&sqi=2&ved=0CBwQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.recep.ru%2Ffiles%2Fdocuments%2FTaxation_Makedonskiy_eng.pdf&ei=6tLDTvKbM8borQegp8ndCw&usg=AFQjCNGWYQFmYP0iH5GOaTj2AL3GV9UPFA&cad=rja.

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Tinton Ramadhan

Tempat Tanggal Lahir : Jakarta, 13 April 1989

Alamat : Jl. Batu Merah I No. 18 Rt/Rw 002/02
Pejaten Timur, Pasar Minggu, JKT 12510

No. Telepon : (021) 79198358 / 0819 3268 5778

Alamat Surat Elektronik : tinton_ramadhan@yahoo.co.id

Nama Orang Tua :

Ayah : Moedjiharto Moentari

Ibu : Siti Setianingsih

Riwayat Pendidikan Formal :

TK : TK Periska

SD : SDN 18 Pagi Pejaten Timur

SMP : SMP 115 Tebet

SMA : SMA 28 Pasar Minggu

PT : Ilmu Administrasi Fiskal FISIP UI

Lampiran 1

Wawancara PT.PQR

Narasumber : Bapak F
Jabatan : Kepala Bagian Keuangan PT.PQR
Hari/Tanggal : Rabu, 22 Juni 2011
Tempat : PT. PQR

1. Apakah ada implikasi dari perubahan peraturan yang mengatur perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas?

Jelas ada pengaruhnya, dari segi administrasi kami harus menyesuaikan sistem akuntansi yang kami gunakan karena ada akun yang sisa, kami juga harus melakukan desentralisasi usaha dan penyesuaian harga dasar penjualan.

2. Kenapa sisa akun *outstanding* dicatat sebagai *sales deemed*?

Kalau dicatat sebagai *income* nanti orang pajak bisa bertanya “*income* ini udah dipungut belum PPN-nya” padahal itu kan PPN *deemed*, makanya dicatat *sales*, selain itu kenapa *sales* bukan *other income* misalnya, karena ini kan pendapatan rutin, kontinuitas, setiap transaksi muncul, jadi lebih cocok jadi *sales*, kalau *other income* kan temporer ya sifat penerimaannya, intinya si disitu. Tapi karena ini adalah hasil *deemed* pajak jadi dinamakan *sales deemed* buat membedakan dengan *sales* yang asli, biar orang pajak juga langsung ngeh nanti saat ada pemeriksaan kalau itu *deemed* yang 9% itu.

3. Mengapa melakukan desentralisasi?

Di peraturan baru ada kata semata-mata, dari kata ini jadi spesifik, pengusaha cuma boleh jual beli mobil bekas, kalau ada yang lain semacam bengkel, udah tidak bisa pake *deemed*. Jadi kita desentralisasi, cabang jual mobil bekas terus diadiin PKP, pusat rental sama servis.

4. Mengapa PT.PQR tidak menggunakan mekanisme umum?

Usaha mobil bekas tidak memiliki pajak masukan, jadi kalau umum pakai faktur nanti kita setorkan semua dong.

5. Bukannya yang menanggung PPN itu konsumen?

Iya, tapi mobil bekas ada patokan harga jadi kalau tarif pajak naik seperti sekarang kita yang harus nekan harga biar tetap sesuai harga pasar, ga bisa kita nentuin harga sesuai kita aja.

6. Kenapa tidak mempunyai pajak masukan?

Ya karena mobil yang kita beli penjualnya bukan PKP, baik pribadi maupun *showroom*, paling pajak masukan berasal dari jasa keamanan, fotokopi, tidak signifikan jumlahnya.

7. Apakah lebih mudah mekanisme saat ini atau mekanisme yang lalu?

Jelas lebih mudah yang lalu, simpel, kita tinggal pungut 1%, setor 1%, selesai. Tidak ada akun yang *outstanding*, kita juga dapat melakukan sentralisasi PPN, simpel, tidak seperti sekarang, agak jelimet, lebih menyulitkan wajib pajaklah bisa dibilang, tetapi mungkin pemerintah punya pertimbangan tertentu.

8. Apakah penjualan mobil bekas PT.PQR dilakukan secara tunai?

Tunai semua, baik dari konsumen atau dari leasing nanti konsumen angsur ke *leasing*

9. Apakah umum pengusaha mobil bekas mempunyai unit bisnis lain?

Sangat jarang ada *showroom* mobil atau pedagang mobil bekas yang memiliki unit rental dan servis, biasanya hanya pedagang mobil bekas besar yang memiliki unit bisnis selain penjualan mobil, kalau *showroom-showroom* kecil punya tempat servis malah tidak laku biasanya, karena konsumen malah takut mobilnya udah “dikanibal” istilahnya.

Lampiran 2

Wawancara Pelaku Usaha Mobil Bekas

Narasumber : Bapak I
Jabatan : Pemilik *Showroom* Mobil Bekas
Hari/Tanggal : 10 September 2011
Tempat : *Showroom* Mobil Bekas di Wilayah Jakarta

1. Apakah Bapak PKP?

Bukan.

2. Kenapa tidak mengukuhkan diri jadi PKP?

Ribet mas, saya pernah jadi PKP sebelumnya, tapi saya kerepotan sendiri, jadi lebih sering ngurusin pajak daripada bisnis, akhirnya gulung tikar, kapok mas, ini saya baru mulai usaha lagi, ga mau diribetin dulu sama urusan pajak, nanti saja kalau sudah lebih maju usahanya, saya daftar lagi, ya namanya berusaha di Indonesia kan, bagaimanapun tetep bayar pajaklah kalau bisa.

3. Ada usaha lain selain jual mobil bekas?

Tidak, jual mobil bekas saja.

4. Tidak ada unit servis atau lainnya?

Nanti konsumen malah curiga udah diapa-apain mobilnya, maksudnya dituker-tuker dalem-dalem mobilnya. Kurang bagus *imagenya* kalau punya bengkel *showroom* seperti ini.

5. Apakah model penjualannya tunai atau dapat kredit?

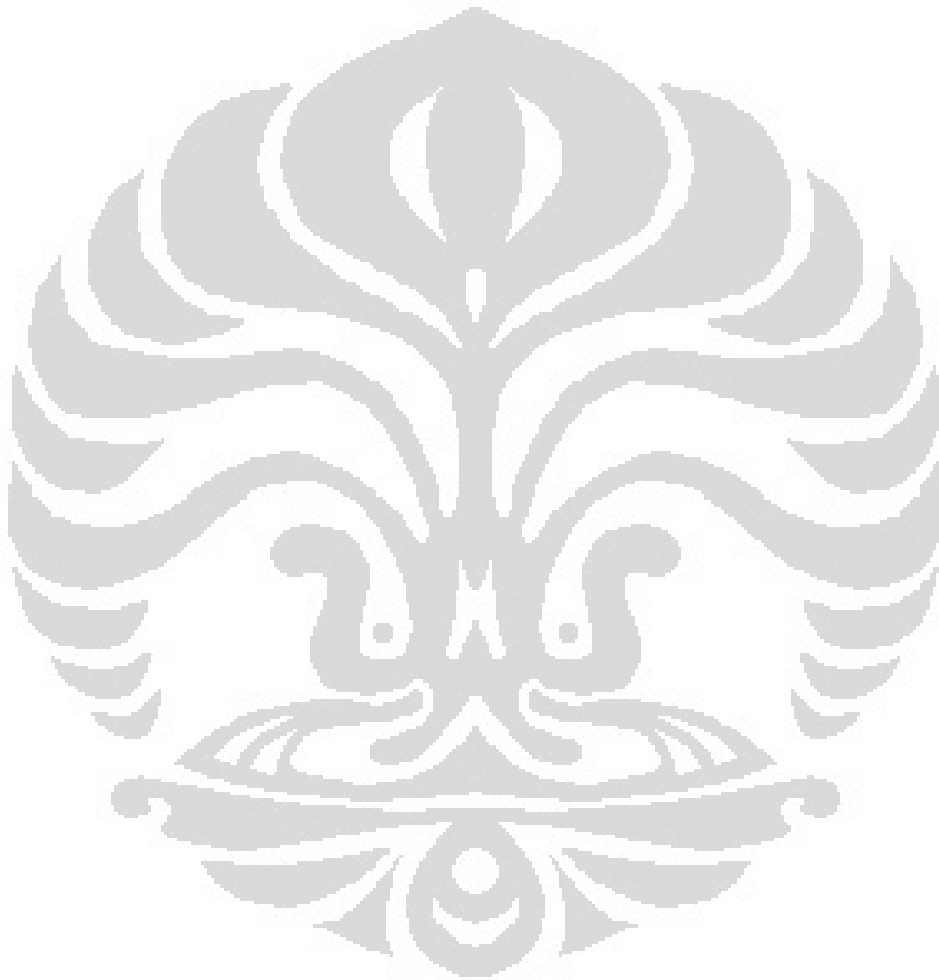
Tunai, kredit juga bisa tetapi melalui *leasing*, saya sendiri dapet tunai dari pihak *leasing* kalau ada yang mau membeli kredit, nanti pembeli mengangsur ke *leasing*.

6. Biasanya dapet mobil bekas darimana?

Yah darimana mana saja penting harga dan kondisi mobil cocok bukan mobil curian dan bukan bekas tabrakan. Kebanyakan si dari orang pribadi, tetapi kadang juga dapat dari pengusaha lain.

7. Berapa unit biasanya yang terjual dalam satu bulan?

3-4 unit, tetapi kalau lagi sepi nyari 1 saja sulit.



Lampiran 3

Wawancara Direktorat Jenderal Pajak

Narasumber :

- a) Bapak Taufik Budiarto
- b) Bapak Bonar Sirius Sipayung

Jabatan :

- a) Kepala Seksi PPN Perdagangan I
- b) Kepala Seksi PPN Perdagangan II

Hari/Tanggal : Selasa, 21 Juni 2011

Tempat : Direktorat Jenderal Pajak

1. Apakah latar belakang dirubahnya perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas?

Untuk mempermudah wajib pajak, dari sisi pembukuan kalau dulu kan ada yang PPN yang 1% buat BKPnya ada yang 10% JKPnya, beda-beda, sekarang jadi *single rated* 10%, wajib pajak juga tidak perlu repot untuk mengurus administrasi pajak masukan lagi, karena sudah di *deemed* sehingga PM yang asli tidak dapat dikreditkan. Selain itu hal ini dilakukan juga untuk memperluas ruang pemakaian sistem pedoman, kalau dulu kan dibatasi hanya orang pribadi yang menghitung PPh-nya dengan menggunakan norma, dengan adanya peraturan ini wajib pajak badan juga dapat menggunakan pedoman.

Dulu kita pernah juga melakukan ini terhadap pedagang eceran. Secara prinsip yang benar itu *deemed*, bukan nilai lain karena secara aturan tidak pas, karena itu kami bongkar pasal 9 ayat (7) UU PPN dimana dulu *deemed* hanya untuk orang pribadi, sekarang jadi dapat digunakan oleh pengusaha kegiatan tertentu dan omset tertentu, sehingga WP badan juga terjangkau dengan *deemed* ini.

2. Mengapa digunakan kata semata-mata dalam menyaring pengusaha kegiatan tertentu?

Di peraturan baru ada istilah semata-mata, istilah ini jadi semacam “pengunci” siapa yang dapat menggunakan mekanisme ini, limitasi secara spesifik subjek pengguna mekanisme ini. Kata semata-mata ini yang jadi sering menjadi pertanyaan wajib pajak, apakah mereka tidak dapat melakukan diversifikasi atau ekstensifikasi usaha? ke depannya kriteria semata-mata ini akan dievaluasi agar dapat lebih fleksibel, misalnya jadi kegiatan utama, karena sepertinya sulit kalau tetap dengan kata semata-mata, terlalu *rigid*.

Kita masukkan kata semata-mata tadinya untuk menekan biaya kepatuhan (*law enforcement*) tapi setelah dipikir-pikir ternyata ini terlalu *rigid* dan banyak diprotes kawan-kawan pengusaha. Untuk saat ini pengusaha yang melakukan diversifikasi ya harus menggunakan mekanisme PK-PM (umum), kecuali kalau omsetnya kurang dari batasan (1,8 Miliar). Kenapa 1,8 Miliar? Karena kami anggap dengan omset 150 juta per bulan wajib pajak sudah dapat melaksanakan aktifitas PPN sesuai dengan ketentuan umum.

3. Bagaimanana perlakuan bagi akun *VAT Payable* yang tersisa di pembukuan wajib pajak, padahal wajib pajak telah menyetorkan kewajibannya tersebut?

Untuk masalah tersebut kami sedang mengkonsep tentang perlakuannya, nanti akan keluar surat edaran yang menjelaskan hal tersebut.

4. Bagaimanan dengan tarif efektif PPN, apakah tidak membuat harga jual mobil naik?

Belum tentu juga, karena masalah harga sebenarnya tidak dipengaruhi oleh PPN, kebijakan harga ini murni kebijakan si pengusaha, lagipula kan bisa diatur DPP-nya, walaupun wajib pajak pastinya terikat dengan beberapa variabel misalnya HPP dan marginnya, misal dulu harga jual 101, DPP 100 sekarang bisa diturunkan DPP-nya agar harga tidak naik, misalnya jadi 91 Juta, jadi harga jual tetap 100 juta dengan sudah *include* PPN, jadi pengusaha tetap dapat bersaing dan lagipula konsumen sebenarnya juga tidak pernah bertanya pajak yang dipungut oleh pengusaha.

Ini juga berkaitan dengan sisa akun utang pajak tadi, jadi bisa dibilang nanti pendapatan pengusaha sama saja, karena misalnya dalam 100 tadi sudah *include* PPN harusnya wajib pajak juga menurunkan HPPnya karena disana ada pajak masukan yang 90% tadi, tapi masalahnya kan tidak ada buktinya kalau PM-nya itu 90% dari HPP yang dia punya, namun kami sendiri mengakui bahwa peraturan ini secara pemahaman musti ditambahkan agar teman-teman di lapangan tidak menafsirkannya secara berbeda-beda, kami sendiri akan mengeluarkan peraturan untuk menegaskan hal-hal tersebut.

5. Mengapa jenis usaha mobil bekas yang dipilih untuk dipindah ke dalam mekanisme pedoman?

Tentu ada asal muasal nya, tidak asal saja, pertama bisnis mobil bekas kami pikir bisnis yang cukup potensial dari segi bisnis dan kedua transaksinya bisa berulang-ulang, barang yang sama bisa bolak-balik dijual dan biasanya dilakukan oleh konsumen akhir yang mayoritas non-pkp, di dalam mobil itu saat beli baru kan sudah ada PPN-nya, jadi kurang *fair* sepertinya kalau model seperti ini kita perlakukan secara normal karena bisa terdapat potensi *double taxation*, pengenaan pajak atas pajak, karena pengusaha akan mengambil pajak dari HPP yang dijual konsumen, dimana dalam HPP itu sudah ada unsur PPN sebelumnya.

Ke depan jenis usaha yang masuk ke dalam peraturan ini akan bertambah, tergantung hasil evaluasi kebijakan baik dari sisi *budgetair* atau *regurelend* yang seharusnya masuk ke dalam peraturan tersebut. Misalnya dari aspek *budgetair* jalan tol bisa dipertimbangkan jadi kegiatan usaha tertentu juga, tiap hari berapa saja orang lalu lalang lewat, tapi sekarang kan belum. Kalau untuk mobil bekas sendiri cenderung ke *regurelend*, untuk pengaturan, meningkatkan keadilan dan secara prinsip kurang baiklah nilai lain.

6. Apakah perubahan ini bertujuan memasukkan pengusaha mobil bekas ke ketentuan umum?

Oh tidak, tidak ada maksud untuk itu, hal ini hanya dilakukan untuk memberikan kemudahan bagi pengusaha dan coba menarik wajib pajak baru, kita pengennya kesederhanaan, karena kan banyak yang tidak mau masuk ke dalam sistem karena rumit, repot, banyak bentuk laporannya, bikin NPWP aja males. Jadi sekarang kita permudah. Tidak dalam konteks menyambung mata rantai, namun karena di peraturan disebutkan bahwa setiap penyerahan BKP harus diterbitkan faktur pajak jadi dibuatkan mekanisme pengkreditan dengan *deemed* seperti ini.

7. Apakah pengusaha mobil bekas ini termasuk dalam kelompok *hard to tax* sehingga digunakan mekanisme asumsi?

Kalau dibilang *hard to tax*, semua orang bisa dibilang *hard to tax*, kalau dibilang yang paling sulit jenis usahanya bisa dibilang pedagang eceran yang paling sulit. Ya masing-masing punya karakteristik usaha, kalau dibilang *hard to tax*, ini tergantung misalnya dilihat dari aspek sosial demografis si pengusahanya, itu dari individunya, tetapi itu bukan satu-satunya variabel, masih banyak aspek lainnya, misalnya kapasitas teman-teman pengusaha dalam melakukan pembukuan atau ekstensifikasi usaha. Jadi kalau dilihat dari jenis usaha sepertinya tidak, namun kalau dilihat dari omset, bisa jadi iya. Misalnya skala usahanya kecil kan memang sedikit susah untuk dipajaki, mulai dari pemahaman dia atas sistem pajak dan hambatan-hambatan lainnya.

Lampiran 4

Wawancara Badan Kebijakan Fiskal

Narasumber : Bapak Purwito Hadi
Jabatan : Kepala Sub Bidang PPN dan PPnBM
Hari/Tanggal : Selasa, 21 Juni 2011
Tempat : Badan Kebijakan Fiskal

1. Apakah latar belakang perubahan perlakuan PPN atas penyerahan mobil bekas?

Kalau bicara latar belakang dan tujuan digesernya pengusaha-pengusaha ini ke pedoman lebih tepat ke Direktorat Jenderal Pajak. Pastinya DJP seharusnya sudah mempunyai data dan melakukan *public hearing* sehingga dengan pemahaman DJP atas jenis usaha tersebut dapat menetapkan peraturan tersebut. Idenya mungkin untuk penyederhanaan, untuk mengurangi beban administrasi, karena mungkin pengusaha mobil bekas banyak yang UMKM.

2. Bagaimana tanggapan Bapak atas naiknya tarif efektif PPN dari 1% ke 10%?

Menurut saya tidak ada pengaruh ya, baik dari sisi profit atau harga jual, karena hampir sama saja dengan yang dulu kan, bedanya dulu ga ada pensimulasian PM, sekarang ada, tetapi bila memang pengusaha merasakan efek lain, ya mungkin saja, tinggal disimulasikan.

3. Apakah mekanisme pedoman merupakan perantara sebelum wajib pajak masuk ke dalam sistem umum?

Sebenarnya tidak ada hierarki peraturan dari yang paling sederhana, medium, kemudian yang paling sulit. Jadi tidak ada peraturan perantara seperti itu, kalau memang ingin dipindahkan langsung ke normal, ya bisa saja.

4. Apa kriteria yang digunakan untuk memasukkan wajib pajak ke mekanisme asumsi seperti pedoman atau nilai lain?

Misalnya secara administrasi suatu bidang usaha sulit untuk dapat menghitung pajak terutang dengan mekanisme normal, terus bisa juga karena dari rantai sebelumnya sudah tidak dikenakan tarif yang tidak 10% atau yang khusus, atau karena ke khas an atau karakteristik usahanya memang sulit untuk menggunakan mekanisme normal. Misalnya mobil bekas, seperti yang mas teliti, kan kalau secara PPN biasanya tidak ada mata rantai pemungutan PPN-nya.

5. Apakah pengusaha mobil bekas ini termasuk ke dalam kategori wajib pajak yang *hard to tax* sehingga digunakan mekanisme asumsi?

Sebenarnya hampir semua orang *hard to tax*, baik itu pengusaha besar atau kecil, kalau yang besar bisa mencari celah dari undang-undang agar pajaknya lebih ringan, yang kecil karena tidak kelihatan. Jadi kalau dibilang peraturan ini dibuat karena pengusaha mobil bekas termasuk *hard to tax* sepertinya tidak, hanya untuk kemudahan saja..

6. Mengapa subjek pemakai pedoman ini dibatasi spesifik semata-mata pengusaha mobil bekas eceran?

Mungkin yang diincar oleh DJP memang pengusaha-pengusaha mobil bekas kecil dan mendorong pengusaha besar yang sudah waktunya tidak lagi menggunakan mekanisme khusus seperti ini untuk menggunakan mekanisme umum. Mungkin yang punya bidang usaha lain seperti ini pengusaha yang sudah cukup besar, misalnya punya jasa servis melalui bengkel, mungkin saja malah omset dari jasa tersebut lebih besar.

7. Bagaimana dengan adanya *outstanding VAT Payable*?

Harus dilihat dari sudut pandang PSAK seperti apa, tetapi itu mungkin jadi semacam restitusi, jadi ya memang diakui sebagai pendapatan nantinya. Kalau begini kan di sisi omset berkurang tapi ditambah dengan *deemed* PM ini, jadi sama nanti omsetnya kan.

Lampiran 5

Wawancara Praktisi Perpajakan

Narasumber : Bapak Sigit Wibowo
Jabatan : Manajer Pajak MUC
Hari/Tanggal : Minggu, 25 September 2011
Tempat : Kediaman Bapak Sigit Wibowo

1. Bagaimana tanggapan bapak terhadap perubahan kebijakan PPN bagi pengusaha mobil bekas?

Cukup membingungkan, terkait penerapannya yang kurang mengakomodasi kepentingan PKP yang menggunakan pembukuan dan PKP yang memiliki usaha lain selain penjualan mobil bekas.

2. Apakah ada keluhan dari para pengusaha kendaraan mobil bekas tentang perubahan perlakuan PPN terhadap bisnis mereka?

Ya,

3. Terkait dengan adanya perubahan SPT Masa PPN dari 1107 ke 1111 DM apakah menimbulkan kesulitan bagi wajib pajak?

Untuk administrasi pelaporan, adanya SPT Masa PPN 1111 DM cukup membantu mempermudah proses administrasi dikarenakan secara pengisian lebih mudah dibandingkan dengan SPT Masa PPN 1107.

4. Terkait dengan adanya *outstanding* pada akun *VAT Payable*, Apa yang menyebabkan kondisi tersebut?

Kondisi ini terjadi dikarenakan adanya ketidaksamaan / ketidaksesuaian antara Pajak Keluaran yang dipungut oleh PKP (*VAT Payable*) dengan Pajak Keluaran yang dilaporkan dalam SPT Masa PPN sebagai dampak dari penerapan norma penghitungan PM bagi PKP yang menyelenggarakan pembukuan.

5. Bagaimana pendapat Bapak terhadap akun *outstanding* tersebut?

Cukup membingungkan dari sisi Perusahaan untuk memperlakukan perkiraan *VAT Payable* yang jumlahnya selalu berbeda dengan jumlah Pajak Keluaran SPT PPN. Jumlah saldo *VAT Payable* akan selalu bertambah karena jumlah Pajak Keluaran yang dipungut jumlahnya jauh lebih besar dibandingkan dengan Jumlah Pajak Keluaran yang disetorkan/dilaporkan. Dimana jika tidak ditutup maka jumlahnya akan terus berakumulasi sehingga akan terjadi kebingungan dalam melakukan perkiraan tersebut.

6. Apakah hanya dapat ditutup dengan akun *sales/other income*?

Menutup perkiraan tersebut dengan mengakui *Sales/Other Income* merupakan salah satu cara untuk perkiraan *VAT Payable* tersebut dan menyesuaikannya dengan Pajak Keluaran yang dilaporkan di setiap Masa dalam SPT Masa PPN.

Lampiran 6

Wawancara Akademisi

Narasumber : Bapak Prof. Gunadi
Jabatan : Akademisi
Hari/Tanggal : Jum'at, 24 Juni 2011
Tempat : PPATK

1. Mengapa mekanisme asumsi digunakan?

Pertama digunakan untuk kemudahan administrasi, kedua tidak serumit ketentuan yang umum, ketiga pelaksanaannya jadi lebih simpel dan mudah. Biasanya digunakan dasar-dasar tertentu untuk menghitung pajak yang paling mencerminkan aktifitas wajib pajak, umumnya pakai omset, tetapi tidak mesti, kalau wajib pajaknya manipulasi, alternatif lain bisa digunakan dari harta kekayaan yang dipunya.

Mobil bekas, biasanya kan dibeli dari *end user*, barang konsumsi ini sebelumnya tidak diniatkan untuk diperjualbelikan kembali, di dalam harga jual kepada *end user* itu terdapat unsur *tax* yang jika saat dijual kembali belum dianulir unsur *tax* tersebut, bisa terjadi pengenaan pajak atas pajak. Jadi untuk menghindari hal tersebut maka diasumsikan PM dari mobil bekas tersebut 9% untuk menganulir PPN yang telah dikenakan sebelumnya, yang belum dikreditkan oleh *end user*, sehingga mata rantainya terputus dan disambungkan dengan *deemed* ini. Contoh lain PBB itu *presumptive tax* untuk petani, bea materai *presumptive* untuk transaksi, dll.

2. Bagaimana tanggapan Bapak atas sisa akun utang pajak PPN yang tersisa di pembukuan wajib pajak? Apakah hal tersebut memang penghasilan?

Dia pungut 10% , hanya setor 1%, yang 9% itu apa, itu seperti *refund* yang disetorkan negara, percepatan *refund*, otomatis jadi keuntungannya wajib pajak dan harusnya dianggap sebagai penghasilan. Istilahnya jadi pengurang harga pokok wajib pajak.

3. Siapa pengguna mekanisme *presumptive*?

Ya tentu *presumptive* itu digunakan karena adanya kesulitan dalam menentukan pajak bagi wajib pajak tertentu, jadi diciptakan angka-angka fiktif untuk mengasumsikan jumlah pajak yang tidak didasarkan pada keadaan sebenarnya, contohnya mobil bekas ini digunakan asumsi karena putus mata rantai, karena mobil itu kan berasal dari orang bebas yang mungkin bukan PKP dimana di mobil itu saat dibeli melekat harga mobil + PPN-nya yang belum dianulir oleh *end user* tadi.

4. Apakah wajib pajak pembukuan dapat menggunakan mekanisme asumsi?

Bisa saja, misalnya karena pembukuannya belum tentu menunjukkan keadaan yang sebenarnya atau sulit untuk diperiksa, coba kamu tengok pasal 15 PPh, kapal terbang dan asuransi walaupun melakukan pembukuan dengan baik tetap digunakan mekanisme asumsi.

5. Apakah digunakan mekanisme asumsi karena mobil bekas termasuk *hard to tax*?

Ini lebih cocok untuk disebut *hard to calculated pricely*, yaitu susah untuk dihitung secara tepat berapa pajak yang sebenarnya harus dibayar berdasarkan keadaan *real*-nya. Kalau *hard to tax* pelaksanaan pemungutan pajaknya yang sulit, sementara *hard to calculated* karena sulit dihitung pajak yang seharusnya. Perbedaannya mungkin anda harus lebih banyak baca lagi, untuk saat ini tulis saja sesuai yang kamu ketahui.

6. Mengapa harus dipindah ke mekanisme pedoman jika mekanisme asumsi yang lalu (Nilai Lain) lebih sederhana?

Karena pajak itu tidak luput dari unsur politik, mungkin saja DJP dapat tekanan dari *presurre group* tertentu, misalnya ada tekanan, masa PKP ga punya PM cuma ada setoran, apa itu, katanya VAT, kalau begini mendingan PPN saja, makanya kemudian dibuatkan mekanisme *presumptive* pedoman ini, biar orang puas, tapi sulit buat semua orang puas.

Lampiran 7

Wawancara Akademisi

Narasumber : Bapak Ali Kadir
Jabatan : Akademisi
Hari/Tanggal : Senin, 9 Mei 2011
Tempat : Kediaman Bapak Ali Kadir

1. Apakah tujuan dari penggunaan *presumptive taxation* seperti pedoman ini?

Biasanya untuk mengedukasi wajib pajak yang menggunakannya terbiasa dengan mekanisme umum, selain itu mungkin saja di kasus mobil bekas ini untuk mempermudah wajib pajak-wajib pajak yang tidak punya faktur pajak karena beli barangnya di toko pengecer yang tidak mungut PPN, misalnya di toko si engkoh. Jadi daripada wajib pajaknya kebingungan dipermudah saja sama orang pajak.

2. Menurut pendapat bapak, mengapa peraturan ini dirubah?

Kebutuhan untuk memenuhi mekanisme PK-PM saja, kan pada akhirnya yang disetor tetap 1% baik mekanisme yang dulu ataupun yang sekarang. Kalau mekanisme yang dulu kan seolah-olah tidak ada pajak masukannya, walaupun sebenarnya telah diperhitungkan di dalamnya, kalau sekarang kan terlihat ada pajak masukannya yang di *deemed* 9% itu.

3. Apa saja jenis wajib pajak yang dapat menggunakan mekanisme asumsi semacam ini?

Tergantung dari pejabat yang menentukan kebijakan. Tetapi biasanya bagi wajib pajak yang penerimaannya sedikit, yang skala usahanya tidak besar, yang pembukuannya agak susah, terus untuk mencegah terjadinya pajak berganda karena barang yang dihasilkan akan masuk ke dalam industri untuk diproduksi lagi, misalnya petani di eropa, beli pupuk, dan lain-lain, tidak ketahuan karena tidak ada pencatatannya, maka di *deemed* saja pajak masukannya sekian. Jadi si petani bisa jual ada PPN-nya dengan pajak masukan di *deemed*. Ini yang

biasa terjadi di Eropa untuk memudahkan petani. Ada lagi misalnya kalau setoran pajaknya wajib pajak kurang nominal tertentu, misal 100,000, tidak usah disetor.

Untuk barang bekas sendiri kan sudah melewati konsumen akhir sebelumnya. Saat dijual lagi konsumen tidak mungut PPN, jadi di dalam harga jual sudah ada unsur PPN-nya, harusnya kan dikeluarkan tetapi pengusahanya tidak tahu berapa yang harus dikeluarkan karena tidak ada buktinya, jadi pakai *deemed* ini. Sebenarnya bisa dengan dilihat dari nilai tambah dari pembukuan, kan PPN itu *Value Added*, misalnya harga beli 100 juta, kemudian dibenarkan dulu sebelum dijual, misalnya di cat dulu, di sini ini ada nilai tambah yang seharusnya dikenai PPN, kemudian mobil dijual 105 juta.

Selisihnya 5 Juta (105-100 juta) itu PK nya, PM nya dihitung dari berapa PM untuk catnya dan untuk biaya yang dikeluarkan sebelum mobil bekas bisa dijual. Tapi kan orang pajak tidak mau susah seperti itu, jadi digunakan *deemed* untuk memenuhi mekanisme PK-PM tadi. Kalau wajib pajaknya tertib dalam melakukan pembukuan sebenarnya tidak bisa dihitung dengan *deemed* seperti ini, karena nanti jadi tidak sesuai dengan pembukuannya, harusnya untuk wajib pajak yang melakukan pencatatan saja.

4. Bagaimana pendapat Bapak terhadap sisa akun *VAT Payable* pada wajib pajak yang melakukan pembukuan?

Pengusaha mungut 10% dari pembeli, masuk kantong, kemudian disetorkan 1% ke negara, 9%nya dianggap pajak masukan, padahal misalnya di pembukuan wajib pajak, PM-nya cuma 7,5%, selisihnya sebesar 1,5% (9%-7,5%) itu jelas penghasilan, kan kelebihan PM itu karena disubsidi oleh pemerintah, diberikan PM 9% padahal sebenarnya cuma 7,5%, ada benefit 1,5% buat wajib pajak, dimana subsidi itu adalah pertambahan kemampuan ekonomi buat wajib pajak, bukan hak wajib pajak ini.

Memang lebih sederhana yang lama, karena tidak harus merubah pembukuan, yang sekarang sepertinya pemerintah ingin mendapatkan tambahan penghasilan dari wajib pajak mobil bekas ini dari sisi PPh, karena wajib pajak yang menyelenggarakan pembukuan kan mungkin PM-nya lebih kecil dari 9% dan kelebihannya jadi penghasilan yang diperhitungkan di PPh.

Lampiran 8

PERATURAN MENTERI KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 79/PMK.03/2010
TENTANG PEDOMAN PENGHITUNGAN PENGKREDITAN PAJAK
MASUKAN BAGI PENGUSAHA KENA PAJAK YANG MELAKUKAN
KEGIATAN USAHA TERTENTU

Menimbang :

- a. bahwa berdasarkan ketentuan Pasal 9 ayat (7a) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009, besarnya Pajak Masukan yang dapat dikreditkan oleh Pengusaha Kena Pajak yang melakukan kegiatan usaha tertentu dihitung dengan menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan Pajak Masukan;
- b. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud pada huruf a dan untuk melaksanakan ketentuan Pasal 9 ayat (7b) Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009, perlu menetapkan Peraturan Menteri Keuangan tentang Pedoman Penghitungan Pengkreditan Pajak Masukan Bagi Pengusaha Kena Pajak yang Melakukan Kegiatan Usaha Tertentu;

Mengingat :

1. Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1983 Nomor 49, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3262) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 62, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4999);
2. Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1983 Nomor 51, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3264) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009

(Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 150, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 5069);

3. Keputusan Presiden Nomor 84/P Tahun 2009;

MEMUTUSKAN:

Menetapkan:

PERATURAN MENTERI KEUANGAN TENTANG PEDOMAN PENGHITUNGAN PENGKREDITAN PAJAK MASUKAN BAGI PENGUSAHA KENA PAJAK YANG MELAKUKAN KEGIATAN USAHA TERTENTU.

Pasal 1

Dalam Peraturan Menteri Keuangan ini yang dimaksud dengan :

1. Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai adalah Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009.
2. Dasar Pengenaan Pajak adalah Jumlah Harga, Penggantian, Nilai Impor, Nilai Ekspor, atau nilai lain yang dipakai sebagai dasar untuk menghitung pajak yang terutang.
3. Pengusaha Kena Pajak adalah pengusaha yang melakukan penyerahan Barang Kena Pajak dan/atau penyerahan Jasa Kena Pajak yang dikenai pajak berdasarkan Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai.
4. Kegiatan Usaha Tertentu adalah kegiatan usaha yang semata-mata melakukan :
 - a. penyerahan kendaraan bermotor bekas secara eceran; atau
 - b. penyerahan emas perhiasan secara eceran.
5. Pajak Masukan adalah Pajak Pertambahan Nilai yang seharusnya sudah dibayar oleh Pengusaha Kena Pajak karena perolehan Barang Kena Pajak dan/atau perolehan Jasa Kena Pajak dan/atau pemanfaatan Barang Kena Pajak tidak berwujud dari luar daerah pabean dan/atau pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar daerah pabean dan/atau impor Barang Kena Pajak.
6. Pajak Keluaran adalah Pajak Pertambahan Nilai terutang yang dipungut oleh Pengusaha Kena Pajak yang melakukan penyerahan Barang Kena Pajak, penyerahan Jasa Kena Pajak, ekspor Barang Kena Pajak, dan/atau Jasa Kena Pajak.
7. Masa Pajak adalah jangka waktu yang menjadi dasar bagi Wajib Pajak untuk menghitung, menyeter, dan melaporkan pajak yang terutang dalam

suatu jangka waktu tertentu sebagaimana ditentukan dalam Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009.

Pasal 2

Pengusaha Kena Pajak yang melakukan Kegiatan Usaha Tertentu, dalam menghitung besarnya Pajak Masukan yang dapat dikreditkan, wajib menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan Pajak Masukan.

Pasal 3

Besarnya Pajak Masukan yang dapat dikreditkan yang dihitung menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan Pajak Masukan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2, yaitu sebesar :

- a. 90% (sembilan puluh persen) dari Pajak Keluaran, dalam hal Pengusaha Kena Pajak melakukan penyerahan kendaraan bermotor bekas secara eceran;
- b. 80% (delapan puluh persen) dari Pajak Keluaran, dalam hal Pengusaha Kena Pajak melakukan penyerahan emas perhiasan secara eceran.

Pasal 4

- (1) Pajak Keluaran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3, dihitung dengan cara mengalikan tarif 10% (sepuluh persen) dengan Dasar Pengenaan Pajak.
- (2) Dasar Pengenaan Pajak sebagaimana dimaksud pada ayat (1) adalah peredaran usaha.

Pasal 5

Pajak Pertambahan Nilai yang wajib disetor pada setiap Masa Pajak dihitung dengan cara Pajak Keluaran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 dikurangi dengan Pajak Masukan yang dapat dikreditkan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3, yaitu sebesar :

- a. sama dengan 1% (satu persen) dari Dasar Pengenaan Pajak sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat (2), bagi Pengusaha Kena Pajak yang melakukan penyerahan kendaraan bermotor bekas secara eceran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf a;
- b. sama dengan 2% (dua persen) dari Dasar Pengenaan Pajak sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat (2), bagi Pengusaha Kena Pajak yang melakukan penyerahan emas perhiasan secara eceran sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 huruf b.

Pasal 6

Pengusaha Kena Pajak yang menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan Pajak Masukan berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan ini tidak dapat membebaskan Pajak Pertambahan Nilai atas perolehan Barang Kena Pajak dan/atau Jasa Kena Pajak sebagai biaya untuk penghitungan Pajak Penghasilan.

Pasal 7

- (1) Pengusaha Kena Pajak yang melakukan Kegiatan Usaha Tertentu wajib menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan menurut ketentuan yang diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan ini walaupun Pengusaha Kena Pajak memenuhi kriteria sebagaimana diatur dalam Pasal 9 ayat (7) Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai.
- (2) Dalam hal pada suatu Masa Pajak, Pengusaha Kena Pajak yang melakukan Kegiatan Usaha Tertentu beralih usaha di luar Kegiatan Usaha Tertentu, berlaku ketentuan sebagai berikut :
 - a. Pengusaha Kena Pajak dapat menghitung besarnya Pajak Masukan yang dapat dikreditkan menggunakan pedoman penghitungan pengkreditan Pajak Masukan sebagaimana diatur dalam Pasal 9 ayat (7) Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai atau menggunakan mekanisme pengkreditan Pajak Masukan dengan Pajak Keluaran apabila peredaran usahanya dalam 1 (satu) tahun buku tidak melebihi Rp 1.800.000.000,00 (satu miliar delapan ratus juta rupiah);
 - b. Pengusaha Kena Pajak wajib menggunakan mekanisme pengkreditan Pajak Masukan dengan Pajak Keluaran apabila peredaran usahanya dalam 1 (satu) tahun buku di atas Rp 1.800.000.000,00 (satu miliar delapan ratus juta rupiah),
terhitung sejak Masa Pajak saat Pengusaha Kena Pajak tidak melakukan Kegiatan Usaha Tertentu.
- (3) Bagi Pengusaha Kena Pajak orang pribadi yang melakukan Kegiatan Usaha Tertentu yang dikecualikan dari kewajiban menyelenggarakan pembukuan, pengertian tahun buku sebagaimana dimaksud pada ayat (2) adalah tahun kalender.

Pasal 8

Dalam hal terjadi retur, Pajak Pertambahan Nilai atas penyerahan Barang Kena Pajak dan/atau Jasa Kena Pajak yang dikembalikan atau diretur oleh pembeli, mengurangi Pajak Pertambahan Nilai yang terutang oleh Pengusaha Kena Pajak penjual dalam Masa Pajak terjadinya pengembalian Barang Kena Pajak dan/atau Jasa Kena Pajak, sepanjang Faktur Pajak atas penyerahan Barang Kena Pajak dan/atau Jasa Kena Pajak tersebut telah dilaporkan dalam Surat Pemberitahuan Masa Pajak Pertambahan Nilai.

Pasal 9

Peraturan Menteri Keuangan ini mulai berlaku pada tanggal 1 April 2010.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengundangan Peraturan Menteri Keuangan ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 5 April 2010
MENTERI KEUANGAN,

ttd.

SRI MULYANI INDRAWATI

Diundangkan di Jakarta
pada tanggal 5 April 2010
MENTERI HUKUM DAN HAK ASASI MANUSIA,

ttd.

PATRIALIS AKBAR



BERITA NEGARA REPUBLIK INDONESIA TAHUN 2010 NOMOR 171

Lampiran 9

KEPUTUSAN MENTERI KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 567/KMK.04/2000
TENTANG
NILAI LAIN SEBAGAI DASAR PENGENAAN PAJAK

Menimbang :

bahwa dalam rangka melaksanakan ketentuan Pasal 1 angka 17 Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 18 Tahun 2000, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang Nilai Lain Sebagai Dasar Pengenaan Pajak;

Mengingat :

1. Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1983 Nomor 51, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3264) sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 18 Tahun 2000 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2000 Nomor 128, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3986);
2. Peraturan Pemerintah Nomor 143 Tahun 2000 tentang Pelaksanaan Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 18 Tahun 2000 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2000 Nomor 259, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4061);
3. Keputusan Presiden Nomor 234/M Tahun 2000;

MEMUTUSKAN :

Menetapkan :

KEPUTUSAN MENTERI KEUANGAN TENTANG NILAI LAIN SEBAGAI DASAR PENGENAAN PAJAK.

Pasal 1

Dalam Keputusan Menteri Keuangan ini yang dimaksud dengan Nilai Lain adalah suatu jumlah yang ditetapkan sebagai Dasar Pengenaan Pajak.

Pasal 2

Nilai Lain sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1, ditetapkan sebagai berikut :

- a. untuk pemakaian sendiri Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak adalah Harga Jual atau Penggantian setelah dikurangi laba kotor;
- b. untuk pemberian cuma-cuma Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak adalah Harga Jual atau Penggantian setelah dikurangi laba kotor;
- c. untuk penyerahan media rekaman suara atau gambar adalah perkiraan Harga Jual rata-rata;
- d. untuk penyerahan film cerita adalah perkiraan hasil rata-rata per judul film;
- e. untuk persediaan Barang Kena Pajak yang masih tersisa pada saat pembubaran perusahaan sepanjang Pajak Pertambahan Nilai atas perolehan aktiva tersebut menurut ketentuan dapat dikreditkan, adalah harga pasar wajar;
- f. untuk aktiva yang menurut tujuan semula tidak untuk diperjualbelikan yang masih tersisa pada saat pembubaran perusahaan adalah harga pasar wajar;
- g. untuk kendaraan bermotor bekas adalah 10% (sepuluh persen) dari Harga Jual;
- h. untuk penyerahan jasa biro perjalanan atau jasa biro pariwisata adalah 10% (sepuluh persen) dari jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih;
- i. untuk jasa pengiriman paket adalah 10% (sepuluh persen) dari jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih.
- j. untuk jasa anjak piutang adalah 5% (lima persen) dari jumlah seluruh imbalan yang diterima berupa service charge, provisi, dan diskon.

Pasal 3

Pajak Masukan yang berkenaan dengan penyerahan kendaraan bermotor bekas oleh Pengusaha Sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 huruf g, penyerahan jasa yang dilakukan oleh Pengusaha biro perjalanan atau biro pariwisata sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 huruf h, jasa pengiriman paket sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2 huruf i, dan jasa anjak piutang sebagaimana dimaksud dalam Pasal

2 huruf j, tidak dapat dikreditkan karena dalam Nilai Lain telah diperhitungkan Pajak Masukan atas perolehan Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak dalam rangka usaha tersebut.

Pasal 4

- (1) Dalam menghitung Pajak Pertambahan Nilai yang terutang, Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran dapat menggunakan Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak dengan cara sebagai berikut :
 - a. Pajak Pertambahan Nilai yang terutang atas penyerahan Barang Kena Pajak oleh Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran adalah sebesar $10\% \times \text{Harga Jual Barang Kena Pajak}$.
 - b. Jumlah Pajak Pertambahan Nilai yang harus dibayar oleh Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran adalah sebesar $10\% \times 20\% \times \text{jumlah seluruh penyerahan barang dagangan}$.
- (2) Pajak Masukan yang dikenakan dengan penyerahan Barang Kena Pajak yang dilakukan oleh Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) tidak dapat dikreditkan lagi karena dalam perhitungan Pajak Pertambahan Nilai yang dibayar sebagaimana dimaksud dalam ayat (1) huruf b telah diperhitungkan Pajak Masukan atas perolehan Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak, pemanfaatan Barang Kena Pajak tidak berwujud dan atau Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean dalam rangka kegiatan usaha tersebut.
- (3) Pengusaha Kena Pajak Pedagang Eceran yang semula memilih menggunakan Dasar Pengenaan Pajak dengan Nilai Lain dan ingin kembali menggunakan mekanisme pengkreditan Pajak Masukan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (2) Undang-undang Pajak Pertambahan Nilai 1983 dan perubahannya wajib memberitahukan kepada Kepala Kantor Pelayanan Pajak di tempat Pengusaha Kena Pajak dikukuhkan.

Pasal 5

Ketentuan yang diperlukan dalam rangka pelaksanaan Keputusan Menteri Keuangan ini diatur dengan Keputusan Direktur Jenderal Pajak.

Pasal 6

Pada saat Keputusan Menteri Keuangan ini mulai berlaku, Keputusan Menteri Keuangan Nomor 642/KMK.04/1994 tentang Nilai Lain Sebagai Dasar Pengenaan Pajak sebagaimana telah diubah dengan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 292/KMK.04/1996 dinyatakan tidak berlaku.

Pasal 7

Keputusan Menteri Keuangan ini mulai berlaku pada tanggal 1 Januari 2001.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengumuman Keputusan Menteri Keuangan ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 26 Desember 2000
MENTERI KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA,

ttd

PRIJADI PRAPTOSUHARDJO



Lampiran 10

**KEPUTUSAN MENTERI KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA
NOMOR 251/KMK.03/2002
TENTANG PERUBAHAN ATAS KEPUTUSAN MENTERI KEUANGAN
NOMOR 567/KMK.04/2000 TENTANG NILAI LAIN SEBAGAI DASAR
PENGENAAN PAJAK**

Menimbang :

bahwa untuk lebih memberikan kepastian hukum mengenai perlakuan Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah atas penyerahan Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak dari Pusat kepada Cabang dan sebaliknya, serta penyerahan Barang Kena Pajak kepada Pedagang Perantara atau Juru Lelang, perlu menetapkan Keputusan Menteri Keuangan tentang Perubahan atas Keputusan Menteri Keuangan Nomor 567/KMK.04/2000 tentang Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak;

Mengingat :

1. Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 1983 Nomor 51, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3264) sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 18 Tahun 2000 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2000 Nomor 128, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 3986);
2. Peraturan Pemerintah Nomor 143 Tahun 2000 tentang Pelaksanaan Undang-undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah sebagaimana telah beberapa kali diubah terakhir dengan Undang-undang Nomor 18 Tahun 2000 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2000 Nomor 259, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4061) sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Pemerintah Nomor 24 Tahun 2002 (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2002 Nomor 49, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4199);
3. Keputusan Presiden Nomor 228/M Tahun 2001;
4. Keputusan Menteri Keuangan Nomor 567/KMK.04/2000 tentang Nilai Lain Sebagai Dasar Pengenaan Pajak;

MEMUTUSKAN:

Menetapkan :

KEPUTUSAN MENTERI KEUANGAN TENTANG PERUBAHAN ATAS KEPUTUSAN MENTERI KEUANGAN NOMOR 567/KMK.04/2000 TENTANG NILAI LAIN SEBAGAI DASAR PENGENAAN PAJAK.

Pasal I

Beberapa ketentuan dalam Keputusan Menteri Keuangan Nomor 567/KMK.04/2000 tentang Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak, diubah sebagai berikut :

1. Ketentuan Pasal 2 huruf e dan f diubah dan ditambah 2 (dua) huruf yaitu huruf k dan l, sehingga keseluruhan Pasal 2 berbunyi sebagai berikut:

Pasal 2

Nilai Lain sebagaimana dimaksud dalam Pasal I, ditetapkan sebagai berikut :

- a. untuk pemakaian sendiri Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak adalah Harga Jual atau Penggantian setelah dikurangi laba kotor;
- b. untuk pemberian cuma-cuma Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak adalah Harga Jual atau Penggantian setelah dikurangi laba kotor;
- c. untuk penyerahan media rekaman suara atau gambar adalah perkiraan Harga Jual rata-rata;
- d. untuk penyerahan film cerita adalah perkiraan hasil rata-rata per judul film;
- e. untuk persediaan Barang Kena Pajak yang masih tersisa pada saat pembubaran perusahaan adalah harga pasar wajar;
- f. untuk aktiva yang menurut tujuan semula tidak untuk diperjualbelikan sepanjang Pajak Pertambahan Nilai atas perolehan aktiva tersebut menurut ketentuan dapat dikreditkan, adalah harga pasar wajar;
- g. untuk kendaraan bermotor bekas adalah 10% (sepuluh persen) dari Harga Jual;
- h. untuk penyerahan jasa biro perjalanan atau jasa biro pariwisata adalah 10% (sepuluh persen) dari jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih;
- i. untuk jasa pengiriman paket adalah 10% (sepuluh persen) dari jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih;
- j. untuk jasa anjak piutang adalah 5% (lima persen) dari jumlah seluruh imbalan yang diterima berupa service charge, provisi, dan diskon;

- k. untuk penyerahan Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak dari Pusat ke Cabang atau sebaliknya dan penyerahan Barang Kena Pajak dan atau Jasa Kena Pajak antar cabang adalah Harga Jual atau Penggantian setelah dikurangi laba kotor;
 - l. untuk penyerahan Barang Kena Pajak kepada pedagang perantara atau melalui juru lelang adalah harga lelang.
2. Ketentuan Pasal 4 dihapus.

Pasal II

Keputusan Menteri Keuangan ini mulai berlaku pada tanggal 1 Juni 2002.

Agar setiap orang mengetahuinya, memerintahkan pengumuman Keputusan Menteri Keuangan ini dengan penempatannya dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Ditetapkan di Jakarta
pada tanggal 31 Mei 2002

MENTERI KEUANGAN REPUBLIK INDONESIA,

Ttd

BOEDIONO