

ASPEK PAJAK DALAM SKEMA PENJUALAN DENGAN *RESELLER*
(Studi Kasus Di Toko Sasha Malang)

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi



OLEH:

YENERITA SEUK

2018110065

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADEWI
MALANG
2023

RINGKASAN

Penerapan pajak terhadap pengecer sangatlah penting karena retribusi memainkan peran penting dalam meningkatkan gaji negara. Menentukan tampilan kewajiban dalam skema transaksi afiliasi di Toko Sasha Malang menjadi tujuan evaluasi ini. Investigasi ini menggunakan metode subjektif. Data penelitian berdasarkan hasil diskusi dengan pemilik Toko Sasha Malang. Metode eksplorasi informasi yang digunakan menarik. Temuan analisis menunjukkan bahwa sudut pandang biaya afiliasi Toko Sasha Malang adalah Tank tidak bergantung pada pembayaran karena penjualan tahunannya tidak mencapai 4,8 miliar. Bagaimanapun, toko Sasha Malang hanya perlu membayar 0,5% dari penjualan bulanannya sebagai bea PPh final karena penjualan tahunannya lebih dari 500 juta atau 1,3 miliar. Toko Sasha di Malang tetap membayar bea PPh terakhir antara Rp 400.000 hingga Rp 600.000 dengan tujuan harus membayar Rp 6.712.544 pada pengeluaran PPh terakhir dalam satu tahun (tahun 2022). Alasan mewajibkan afiliasi menyelesaikan PPh finalnya dengan tarif 0,5% atas turnover tertuang dalam PP 23 Tahun 2018.

Kata Kunci: Pajak, Skema Penjualan, *Reseller*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan bisnis semakin meningkat di Indonesia. Kemajuan ini diikuti dengan penciptaan beberapa posisi tambahan, termasuk anak perusahaan. Pengecer menggunakan proses yang disebut "member showcase" untuk menukarkan barang yang diperoleh dari pemasok dengan uang mereka sendiri. Hari kerja yang biasa dilakukan seorang anggota meliputi menyimpan barang di lokasinya sendiri sebelum menjualnya (Ahmad, 2013). Menurut Muamarah (2017), mengingat banyaknya jumlah bursa yang dilakukan pemasok, trik pemasok bursa mengatasi potensi posisi terbuka yang sangat penting.

Tugas Pribadi akhir (Biaya Tahunan) dan Penilaian Tangki (Kewajiban Tambahan yang Layak) kemungkinan besar akan berlaku bagi karyawan organisasi anak perusahaan. Menurut Direktorat Jenderal Tugas (DJP), pegawai yang berpenghasilan lebih dari Rp 4,8 miliar per tahun dan ingin menjadi Visioner Bisnis Akses (PKP) sebaiknya menjadi Tank. Baik pembelian barang dari produsen maupun penyediaannya ke pelanggan, tarif tangki adalah 10% untuk setiap transaksi (DJP, 2021).

Saat ini, tarif tugas tahunan anggota bervariasi tergantung pada jenis organisasi, apakah perorangan atau badan usaha (PT), dan berapa besar kompensasi yang diterima. Jika menggunakan tarif final PPh 2023 sebesar 20%, maka mitra yaitu perorangan atau unit usaha (PT) yang pendapatan tahunannya melebihi Rp 4,8 miliar akan diberi bobot. Perkiraan konsumsi tersebut berdasarkan perjanjian PP 55/2022, khususnya Pengeluaran Pribadi Terakhir dengan tingkat pertumbuhan tahun 2023 sebesar 0,5%, dan batas omzet tahunan yang tidak dibatasi tidak cukup sebesar Rp 500 juta (DJP, 2021). Estimasi biaya permasalahan PPh asosiasi setiap tahun pengunduhannya adalah Rp 4,8 miliar.

Berdasarkan data Administrasi Kas Indonesia pada tahun 2022, pembayaran kewajiban impor mencapai Rp 1.448,2 triliun, atau 97,5% dari target, hingga Oktober 2022, dengan pembayaran kewajiban impor mencapai 24,8% dari total. Hal ini menunjukkan besarnya tanggung jawab biaya perdagangan dalam mendukung peningkatan kompensasi negara. Kekhasan dalam menggunakan iuran anggota sebagai pembayaran kepada organisasi yang dapat menaikkan kompensasi Indonesia.

Penelitian Muamarah (2017) menjelaskan bagaimana outcome masyarakat Indonesia dipengaruhi secara signifikan oleh komitmennya. Biaya-biaya ini menghabiskan dana yang sangat besar bagi strategi belanja pemerintah Indonesia. Tangki dan PPh di bidang pertukaran, salah satunya koneksi, harus bisa dilaksanakan untuk meningkatkan penerimaan negara dari permintaan. Pengeluaran anggota digunakan karena potensi besar memperoleh omzet yang signifikan dari transaksi produk.

Toko Sasha di Malang dipilih menjadi fokus penelitian ini karena merupakan anggota UMKM terbesar di kota tersebut dan menyediakan berbagai macam barang (pakaian, sepatu, tas, gadget makeup, dan aksesoris) dari ternama. perusahaan-perusahaan Indonesia. UMKM perlu mendapat perhatian khusus karena berperan besar dalam menentukan jalannya perekonomian (Bulu et al., 2021; Suhendri et al., 2022).

Sementara omzet yang tinggi di lokasi Sasha Shop Malang membuat Tank dan PPh yang biasa mengikuti pedoman belanja yang baik harus dibayar. Hal ini menunjukkan perlunya informasi lebih lanjut mengenai rencana pemahaman mitra yang disiapkan oleh pengeluaran Toko Sasha Malang. Berdasarkan latar belakang maka penting dilakukan penelitian dengan judul penelitian yaitu “**Aspek Pajak Dalam Skema Penjualan Dengan Reseller (Studi Kasus Di Toko Sasha Malang)**”.

1.2. Rumusan Masalah

Apa saja aspek tanggung jawab dalam skema afiliasi di Toko Sasha Malang? adalah topik yang dijelaskan dalam penyelidikan ini berdasarkan landasan teoritis.

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan pemeriksaan adalah untuk mengetahui aspek tanggung jawab dalam konspirasi transaksi afiliasi di Toko Sasha Malang berdasarkan uraian permasalahan.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Peneliti

1. Memiliki pilihan pemahaman komponen evaluasi plot untuk transaksi afiliasi.
2. Gunakan pengetahuan yang Anda peroleh dan terapkan di seluruh alamat untuk digunakan.

2. Bagi Universitas

Hasil tes dapat digunakan sebagai koleksi perpustakaan dan komitmen yang diperhitungkan yang dapat menjadi latar belakang diskusi di kelas tentang penggunaan biaya dalam organisasi kesepakatan afiliasi.

3. Bagi Toko Sasha Malang

Temuan investigasi ini akan bermanfaat bagi pertumbuhan organisasi di masa depan, terutama dalam hal pembayaran biaya Tank dan PPh akhir.

4. Bagi peneliti selanjutnya

Analisis ini diharapkan dapat menjadi sumber daya yang berguna bagi para analis di masa depan, terutama mereka yang ingin melanjutkan topik penelitian terkait.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Syafi'i. (2013). *Step By Step Bisnis Dropshipping dan Reseller*. Jakarta: Elex. Media Komputindo.
- Anastasia Diana & Lilis Setiawati. (2014). *Perpajakan, teori dan Peraturan terkini*. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Antikasari. (2013). *Prosedur Kebijakan Perpajakan, Ed Revisi VI*. Rineka Cipta, Jakarta.
- Audrey, Bernadette (2020). *Panduan Sukses Menjadi Reseller*. <https://acecommerce.org/indonesia/panduan-jitu-sukses-menjadi-reseller-dengan-modal-minim/>.
- Barata, Atep, 2011. *Panduan Lengkap Pajak Penghasilan*. Jakarta: Penerbit Visi Media
- Biro Analisa Anggaran dan Pelaksanaan APBN. 2014. *Evaluasi Penguasaan Kebijakan PPh Final pada UMKM*. Jakarta
- Bulu, O. A. L., Suhendri, H., & Indah, S. (2021). Covid-19 dan Implikasi Bagi Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Kelurahan Landungsari, Jawa Timur). *Jurnal Aktual Akuntansi Keuangan Bisnis Terapan*, 4(2), 179–185.
- DJP. (2021). *Kewajiban Perpajakan Reseller dan Dropshipper*. <https://www.pajakku.com/read/60750c61eb01ba1922cca79a/Kewajiban-Perpajakan-Reseller-dan-Dropshipper>.
- Diatmika, I Putu Gede. 2013. "Penerapan Akuntansi Pajak atas PP No.46 Tahun 2013 tentang PPh atas Penghasilan Dari Usaha Wajib Pajak yang Mmiliki Peredaran Bruto Tertentu". *Jurnal Akuntansi Profesi*, Vol. 3 No. 2, Desember 2013
- Kamal F., dan Ruliyani R. (2019). *Pengelolaan Pajak Pertambahan Nilai Pada Transaksi Penjualan (Studi Kasus : PT Elsiscom Prima Karya Jakarta)*. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Inovasi*. Vol.6 No.1, Hal.51-60
- Kamayanti, A., Sokarina A., Lutfillah, N.Q., Briando, B., Ekasari, K., Suhendri, H., Darmayasa, I.N. (2022). *Metodologi Paradigma Nusantara*. Cetakan ke I : Pebruari 2022. Malang, Jatim : Penerbit Peneleh.
- Kementerian Keuangan RI (2022). *Kementerian Keuangan Catat Penerimaan Pajak Hingga Oktober 2022 Capai 97,5 Persen Dari Target APBN*. <https://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/publikasi/berita-utama/Konpres-APBN-Kita-%281%29>
- Mardiasmo. (2013). *Perpajakan*. Yogyakarta: ANDI
- Miles dan Huberman. 2014. *Analisis Data Kualitatif*. Terjemahan Tjetjep Rohendi Rohidi. Jakarta: Universitas Indonesia

- Moleong, Lexy. 2014. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung : Remaja Rosdakarya.
- Muamarah, Hanik Susilawati. (2017). Aspek Pajak Dalam Skema Penjualan Dengan Dropship. *Jurnal Pajak Indonesia Vol.1, No.1, Hal.1-11*
- Nugroho. (2016). *Kewajiban Perpajakan bagi Badan Usaha*. Yogyakarta: BPFÉ.
- Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 55 Tahun 2022 mengubah beberapa ketentuan mengenai Pajak Penghasilan, termasuk Pajak Penghasilan (PPh) final 0,5%, yang sebelumnya diatur dalam PP 23/2018.
- Pudjisaputro (2020). Tinjauan Atas Peraturan Perpajakan Terkait Perdagangan Elektronik Dan Pelaksanaannya Pada Kasus Marketplace. *Simposium Nasional Keuangan Negara 2020 / Halaman 773 Dari 1115*
- Republik Indonesia.Undang-Undang No.36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan
- Republik Indonesia.2015. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 122/PKM.10/2015 tentang Penyesuaian Besarnya Penghasilan Tidak Kena Pajak
- Soemitro, Rochmat. (2011). *Asas dan Dasar perpajakan 1 dan 2*, PT Eresco, Bandung.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Suhendri, H., Putri, S.A. & Risnaningsih. (2022). Critical Etnography of Micro PPKM Policy In The Covid-19 Pandemic: A Study Based on The Perception of Micro Entrepreneurs. *RJOAS*, 1 (121), 72 – 79.
- Susyanti, Jeni dan Dahlan, Ahmad. 2015. *Perpajakan Untuk Akademisi dan Praktisi*. Malang : Empat Dua Media (Kelompok Intrans Publishing)
- Syarifudin, Akhmad. 2015. “Analisis Penerapan Pajak Penghasilan Final PP 46/2013 dan Implikasinya”. *Jurnal Fokus Bisnis*, Vol. 14 No. 02, Desember 2015
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 28 Tahun 2007 Tentang Perubahan Ketiga Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan
- Waluyo. (2013). *Perpajakan Indonesia.Buku 1 Edisi 10*. Jakarta: Penerbit Salemba Empat