

Yenerita Seuk

by UNITRI Press

Submission date: 24-Sep-2023 08:00PM (UTC-0700)

Submission ID: 2003075831

File name: Yenerita_Seuk.docx (32.59K)

Word count: 811

Character count: 5213

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

SKRIPSI



OLEH:

YENERITA SEUK

2018110065

PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIBHUWANA TUNGGADDEWI
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 bulannya 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 akhirnya 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.

Yenerita Seuk

ORIGINALITY REPORT

11%

SIMILARITY INDEX

10%

INTERNET SOURCES

6%

PUBLICATIONS

0%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	docplayer.info Internet Source	1%
2	repositori.uma.ac.id Internet Source	1%
3	rinjani.unitri.ac.id Internet Source	1%
4	www.niaga.asia Internet Source	1%
5	pemeriksaanpajak.com Internet Source	1%
6	Liswanti N., Shantiko B., Fripp E., Mwangi E., Laumonier Y.. "Panduan praktis untuk survei mata pencaharian sosial-ekonomi dan hak dan kepemilikan lahan untuk digunakan dalam perencanaan penggunaan lahan kolaboratif yang berbasis ekosistem", Center for International Forestry Research (CIFOR) and World Agroforestry Centre (ICRAF), 2012 Publication	1%

7

Internet Source

1 %

8

repository.ipb.ac.id

Internet Source

1 %

9

www.scribd.com

Internet Source

1 %

10

Hendri -. "Implementasi Sosialisasi Peraturan Pemerintah No. 23 Tahun 2018 Bagi Pelaku Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)", *Jurnal Vokasi Indonesia*, 2018

Publication

1 %

Exclude quotes On

Exclude matches Off

Exclude bibliography On

Yenerita Seuk

PAGE 1

PAGE 2

PAGE 3

PAGE 4

PAGE 5
