

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan sumber pendapatan negara yang diperoleh dari Pajak, PNBPN dan Hibah. Pajak merupakan sumber pendapatan negara paling besar disbanding dengan yang lain, sehingga banyak sekali peraturan – peraturan yang membahas mengenai perlakuan perpajakan di Indonesia. Hal ini dilakukan untuk mewujudkan tujuan bangsa, salah satunya dengan pengenaan pajak atas penghasilan yang didapat dari sektor bisnis yang ada di Indonesia. Dalam kegiatan bisnis, tentunya dibutuhkan pencapaian target untuk membuat suatu bisnis menjadi maju dan meningkat. Sehingga perusahaan – perusahaan di Indonesia berinovasi untuk dapat mempertahankan peningkatan kegiatan ekonomi di perusahaannya. Untuk dapat meningkatkan volume penjualan baik barang maupun jasa, para pengusaha seringkali memberikan apresiasi atas kinerja para rekanan nya, maupun pegawai atau juga kepada pembeli. Hal ini tentunya dilakukan sebagai bentuk apresiasi atas keberhasilan atau pencapaian penjualan yang diatas target, selain itu pemberian apresiasi untuk pencapaian tertentu ini juga dilakukan dalam rangka menjaga hubungan dalam kegiatan usaha dan juga memelihara maupun meningkatkan penjualan dari pihak rekanan. Pembeli atau rekanan yang dimaksud dalam kegiatan bisnis disini yakni pihak yang menjualkan kembali produk – produk utama yang di produksi pihak penjual dalam hal ini biasanya distributor, *retailer*, maupun agen. Dalam transaksi bisnis yang melibatkan penjual dan pembeli, para

penjual seringkali memberikan insentif atau biasa disebut juga imbalan kepada para pembeli sebagai bentuk stimulus, bentuknya juga sangat bervariasi bisa diberikan dalam bentuk *discount*, bonus, komisi, *fix debate*, peminjaman alat, dan sebagainya. Pembeli pun juga kerap menerbitkan suatu tagihan atas kegiatan penjualan nya seperti *invoice instore advertisement*, *promotional contribution*, dan istilah – istilah lainnya.

Atas insentif yang diberikan dari pihak penjual ini tentunya menimbulkan perlakuan perpajakan seperti pemotongan PPh 23 atas imbalan yang diberikan, tergantung dari jenis imbalannya. Beragamnya pemberian insentif atas penjualan sebagai bentuk apresiasi yang diberikan dalam transaksi jual-beli ini, seiring beragamnya jenis insentif dapat menimbulkan objek sengketa antara Wajib Pajak dengan pihak fiskus akibat perdebatan mengenai perbedaan perlakuan atas imbalan atau insentif yang diberikan, apakah imbalan ini termasuk komisi atau hadiah dengan pendekatan perpajakan yang berbeda. Karena perihal ini menimbulkan sengketa mengenai perlakuan pajak nya.

Permasalahan ini juga dirasakan oleh pihak supplier otomotif PT.X yang telah menyuplai berbagai jenis barang otomotif kepada beberapa agen yang tersebar di Surabaya, seperti memberikan persediaan ban, oli, spare-part, dan lain sebagainya. Perusahaan PT. X berdiri pada tahun 2018 mereka bergerak di bidang perusahaan dagang otomotif yang memiliki banyak agen atau distributor tersebar luas di kota Surabaya maupun luar Surabaya. Perusahaan PT. X semakin berkembang yang awalnya memiliki sedikit agen hingga saat ini telah mampu berkembang dan semakin banyak distributor/ agen yang bekerja sama dengan PT. X salah satunya

CV. Y. Karena usaha PT. X yang semakin berkembang dengan para agen yang bergerak didalamnya, PT. X berusaha memberikan apresiasi untuk meningkatkan penjualan terhadap barang – barang PT. X serta sebagai bentuk apresiasi kepada para rekanan karena telah mencapai bahkan melebihi target penjualan yang telah disepakati. Permasalahan yang ditemukan yakni mengenai kerancuan peraturan atas aspek perpajakan yang berlaku mengenai Insentif Penjualan, untuk menghindari sanksi maupun sengketa atas Insentif Penjualan yang diberikan maka PT. X melakukan pengecekan mengenai kewajiban yang harus dilakukan sebagai Penjual kepada pihak pembeli.

Ketika rekanan (distributor/ agen) mampu mencapai penjualan dengan jumlah atau target tertentu yang telah disepakati oleh dua belah pihak, PT. X memberikan apresiasi dalam bentuk insentif kepada pihak distributor atau agen dalam bentuk uang tunai yang dipotongkan kepada harga jual. Direktorat Jenderal Pajak (DJP) memberikan ketegasan mengenai ketentuan perpajakan atas insentif penjualan yang diberikan terhadap kegiatan bisnis yang patut diapresiasi yakni dengan terbitnya SE-24/PJ/2018 sehingga hal ini akan meminimalisir sengketa atas status imbalan serta implikasi perpajakannya. PT. X melakukan pemotongan PPh 23 kepada CV. Y serta menerima faktur pajak atas insentif penjualan yang di berikan oleh CV. Y untuk dapat dikreditkan sebagai pajak masukan. Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan maka judul Tugas Akhir ini adalah “Implementasi Pemotongan PPh 23 dan Pengkreditan Faktur Pajak atas Insentif Penjualan PT. X berdasarkan SE-24/2018”.

1.2 Rumusan Masalah

Dari latar belakang yang sudah dijelaskan, maka rumusan masalah dari kasus diatas diantaranya:

1. Bagaimana implementasi perlakuan, dan perhitungan PPh 23 atas insentif penjualan yang diberikan PT X kepada CV. Y?
2. Bagaimana implementasi mengenai perlakuan PPN atas insentif penjualan yang diberikan oleh PT. X kepada CV. Y?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Penulisan Tugas Akhir ini memiliki tujuan untuk dapat mengetahui penyelesaian masalah yang efektif serta efisien dalam melakukan pengimplementasian atas pemotongan PPh 23 dan pengkreditan faktur atas insentif penjualan untuk meminimalisir pengenaan sanksi dan juga sengketa yang diakibatkan kerancuan penerapan perpajakannya.

1.4 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat dalam pelaksanaan Tugas Akhir yang dirasakan bagi mahasiswa serta bagi instansi yang bersangkutan yakni :

a. Manfaat Bagi Penulis :

- 1) Mendapatkan ilmu alternatif dalam memecahkan masalah serta cara penerapan solusi dari pemecahan masalah seperti perbandingan antara teori dengan praktiknya sesuai dengan undang – undang serta peraturan perpajakan yang berlaku.

- 2) Untuk menambah wawasan mahasiswa mengenai hal – hal baru atau pengalaman baru yang belum di dapat ketika perkuliahan.
- 3) Mampu mengaplikasikan serta menerapkan konsep – konsep yang dipelajari di lingkungan universitas dengan praktik nya.
- 4) Mampu menyelesaikan permasalahan maupun kendala yang dialami ketika Tugas Akhir.
- 5) Mahasiswa diharapkan mampu menimba ilmu serta keterampilannya baik di lingkungan perguruan tinggi maupun di lapangan secara langsung dalam membekali diri untuk dapat terjun ke dunia usaha/ kerja.

b. Bagi Instansi :

- 1) Menjalin kerja sama antara Fakultas Vokasi Universitas Airlangga khususnya Program Studi Diploma III Perpajakan dengan Multy Sinergy Consultant.
- 2) Untuk meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia yang ada di Program Studi Diploma III Perpajakan Universitas Airlangga.
- 3) Sebagai bentuk menciptakan kualitas lulusan mahasiswa Fakultas Vokasi yang berpendidikan dan berkompeten dalam bidangnya.

c. Bagi Pembaca :

- 1) Sebagai sumber informasi, wawasan, serta pengetahuan tentang Perpajakan.
- 2) Memberikan gambaran kepada pembaca mengenai pengimplementasian perhitungan PPh 23 dan pengkreditan faktur pajak atas insentif penjualan PT. X berdasarkan SE-24/PJ/2018

- 3) Sebagai referensi untuk Tugas Akhir yang mendatang.