

**ANALISIS PAJAK PERTAMBAHAN NILAI (PPN) PADA TINGKAT
PENJUALAN
PT. BUMI SARANA BETON**

HASNA HASRIATI

10573 02822 11



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

MAKASSAR

2016

**ANALISIS PAJAK PERTAMBAHAN NILAI (PPN) PADA
TINGKAT PENJUALAN
PT. BUMI SARANA BETON**

HASNA HASRIATI

10573 02822 11

**Untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar sarjana
ekonomi pada jurusan akuntansi**

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH

MAKASSAR

2016

HALAMAN PERSETUJUAN

**JUDUL PENELITIAN : ANALISIS PAJAK PERTAMBAHAN NILAI (PPN)
PADA TINGKAT PENJUALAN PADA PT. BUMI
SARANA BETON.**

NAMA MAHASISWA : HASNA HASRIATI

NO. STAMBUK : 10573 02822 11

FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS

JURUSAN : AKUNTANSI

PERGURUAN TINGGI : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

H. Andi Arman, SE, M.Si., Ak. CA

Faidhul Adziem, SE, M. Si

NBM : 927515

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

Ismail Rasulong, SE, MM.

Ismail Badollahi, SE, M.Si, Ak.

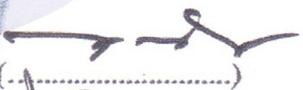
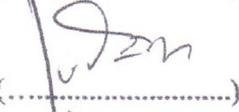
NBM : 1073428

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas nama HASNA HASRIATI NIM. 10573 02822 11 ini telah diperiksa dan diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 107/Tahun 1438/2016 M dan telah dipertahankan di depan penguji pada hari Sabtu tanggal 12 November 2016 M, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 12 November 2016

Panitia Ujian

1. Pengawas Umum : Dr. H. Abdul Rahman Rahim, S.E., M.M. (Rektor Unismuh Makassar) 
2. Ketua : Ismail Rasulong, S.E., M.M. (Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
3. Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, S.E M.M. (WD. I Fakultas Ekonomi dan Bisnis) 
4. Penguji:
 1. Faidhul Adzim, SE., M.Si 
 2. Drs. H. Sultan Sarda, SE., MM. 
 3. Linda Arisanti Razak, SE., M.Si. Ak. CA 
 4. Samsul Rizal, SE., MM. 

KATA PENGANTAR



Assalamu' alaykum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah Rabbil' Alamin. Puji syukur penulis panjatkan kahadirat ALLAH SWT, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik yang merupakan tugas akhir guna memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan Studi Program Pendidikan Strata satu (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar. Salam dan salawat semoga senantiasa tercurah kepada baginda Rasulullah SAW, beserta keluarga, sahabat, dan orang-orang yang mengikuti beliau hingga akhir zaman.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan dan jauh dari kesempurnaan dan mungkin masih terdapat kekeliruan diluar pengetahuan penulis dari segi materi yg dituliskan.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak menemui kesulitan dan hambatan, namun berkat bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, maka skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu ucapan terima kasih penulis tujukan kepada :

- 1 Bapak Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE., M.M, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
- 2 Bapak Dr. H. Mahmud Nuhung, M.A selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.

- 3 Ismail Badollahi SE., M.Si.,Ak., selaku ketua jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
- 4 Faidhul Adziem, SE,M.Si dan Andi Arman SE, M.Si. Ak. CA selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
- 5 Paara dosen dan staf Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah memberikan ilmu yang sangat berarti dan turut membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
- 6 Seluruh Staf dan Karyawan pada PT. Bumi Sarana Beton Makassar yang telah memberikan data dan informasi serta masuk-masukannya dalam penyusunan skripsi ini.
- 7 Teristimewa kepada kedua orang tua saya yang tercinta ayahanda “ZURIMU” dan ibunda “HIZAA” serta seluruh keluargaku yang telah banyak memberikan dorongan, bantuan moral dan material serta do’anya yang tak henti-hentinya dipanjatkan selama ini sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
- 8 Kepada sahabat-sahabatku Ruwiana, Jurni, Hamsina, Hasmawati, Fitrah, Kasmawati teutama Murabbiyaku K’rahma uswah serta rekan-rekan mahasiswa yang tidak penulis sebutkan namanya satu persatu, baik secara langsung maupun tidak langsung telah memberikan spirit bagi penulis selama melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi ini.

9 Terima kasih seluruh untuk teman-teman kelas Ak4 2011, senang mengenal kalian saling berbagi cerita suka maupun duka selama dibangku kuliah.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan adanya saran serta kritik yang konstruktif demi terciptanya karya yang lebih baik.

Wassalam

Makassar, 28 juli 2016

Penulis

ABSTRAK

HASNA HASRIATI 2016. “ **Analisis Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada Tingkat Penjualan PT Bumi Sarana Beton**” (yang dibimbing oleh pembimbing 1 : H. Andi Arman, Pembimbing II : Faidhul Adziem).

Penelitian dilakukan dengan metode analisis kuantitatif. Metode ini dilakukan dengan menguraikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada Tingkat penjualan dan membandingkannya dengan Undang-Undang Nomor 42 tahun 2009.

Data berupa Laporan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ,Laporan penjualan dan data yang diperoleh dalam bentuk tulisan yang berupah gambaran umum perusahaan, yaitu mengumpulkan data melalui wawancara langsung dibagian accounting, yang berkaitan dengan masalah yang diteliti pada PT. Bumi Sarana Beton.

Hasil penelitian disimpulkan bahwa Pajak Pertambahan Nilai(PPN) pada Tingkat Penjualan yang diterapkan oleh PT. Bumi Sarana Beton mengalami peningkatan setiap tahun dan telah sesuai dengan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009.

Kata kunci : Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada Tingkat Penjualan

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI.....	vi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan Penelitian	3
D. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pemahaman Perpajakan	5
1. Defenisi Pajak	5
2. Fungsi Pajak.....	6
3. Jenis Pajak.....	6
4. System Pemungutan Pajak.....	8
B. Pajak Pertambahan Nilai (PPN).....	9
1. Defenisi Pajak	9
2. Objek dan Subjek PPN.....	9

3. Dasar Hukum, Karakteristik dan Mekanisme PPN.....	12
4. Dasar Pengenaan PPN.....	17
5. Tariff dan Perhitungan PPN.....	20
C. Penjualan.....	23
1. Defenisi Penjualan.....	23
2. Klasifikasi Transaksi Penjualan.....	24
3. Deskripsi Penjualan.....	25
4. Kerangka Pikir.....	29

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Ruang Lingkup Penelitian.....	30
B. Metode Pengumpulan Data.....	30
C. Jenis dan Sumber Data.....	31
D. Metode Analisis Data.....	31
E. Defenisi Tingkat Penjualan.....	32

BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat perusahaan.....	34
B. Struktur Organisasi.....	34
C. Visi dan Misi.....	40
D. Kegiatan Usaha.....	40

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Dasar Pengenaan Pajak.....	43
-------------------------------	----

B. Tariff Pajak Perambahan Nilai (PPN).....	43
C. Mekanisme dan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN).....	43
D. Mekanisme Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ke Kas Negara...	44
E. Perhitungan Tarif PPN pada Tingkat Penjualan	46
F. Analisis Hasil Perbandingan	62
 BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	63
B. Saran.....	64
 DAFTAR PUSTAKA	 65

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Beragam upaya untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dilakukan oleh negara melalui pembangunan nasional. Pembangunan nasional merupakan kegiatan yang terus berlangsung dan berkesinambungan untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat. Untuk melaksanakan pembangunan nasional dalam membiayai berbagai keperluannya pemerintah membutuhkan dana yang tidak sedikit. Dana pembangunan tersebut salah satunya diperoleh dari penerimaan sektor pajak.

Pajak merupakan sektor yang sangat penting bagi sumber penerimaan Negara, dalam pos penerimaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) sumbangan pajak memiliki porsi yang lebih besar dibandingkan dengan sumber penerimaan lain (non pajak).

Salah satu jenis pajak yang merupakan sumber penerimaan negara adalah Pajak Pertambahan Nilai (PPN), yang menggantikan Pajak Penjualan (PPn) sejak 1 April 1985 yang ditetapkan berdasarkan Undang-Undang No. 8 Tahun 1983 sebagaimana telah diubah dengan Undang-Undang No.11 Tahun 1994 dan Undang-Undang No.18 Tahun 2000 tentang PPN dan PPnBM. Kemudian berubah lagi dengan disahkannya Undang-Undang Baru yaitu UU PPN No. 42 tahun 2009 dan mulai berlaku tanggal 1 April 2010. Dasar pemikiran

pengenaan pajak ini pada dasarnya adalah untuk mengenakan pajak pada tingkat kemampuan masyarakat untuk berkonsumsi, yang pengenaannya dilakukan secara tidak langsung kepada konsumen.

Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai Nomor 42 tahun 2009 mengemukakan bahwa Pajak pertambahan nilai (PPN) adalah pajak yang dikenakan atas :

- a. Penyerahan barang kena pajak di Dalam Daerah Pabean yang dilakukan oleh perusahaan
- 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 oleh pengusaha kena pajak.

Setiap pembelian barang yang ada hubungannya secara langsung dengan barang yang akan dihasilkan/dijual, maka atas pajak yang dikenakan terhadap barang tersebut, oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP) merupakan pajak masukan yang besarnya 10% dari harga beli barang, sedangkan bila barang tersebut akan menambahkan 10% dari harga jual sebelum pajak sebagai PPN yang merupakan pajak keluaran untuk masa pajak yang bersangkutan.

Dalam hal ini penulis mengadakan penelitian pada PT. Bumi Sarana Beton yang bergerak dibidang kontruksi penjualan beton berkedudukan di Wisma Kalla Lantai 10 di Jl. Dr. Sam Ratulangi No. 8 Makassar

Berdasarkan uraian tersebut di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul dalam penelitian ini, penulis akan membahas lebih rinci mengenai permasalahan - permasalahan tersebut di atas yang berkaitan dengan “ *Analisis Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada Tingkat Penjualan* ” khususnya pada penjualan beton siap pakai (ready mix) dan bata ringan untuk pembangunan khususnya disulawesi, Indonesia bagian timur.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini yaitu : “Bagaimana tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada Tingkat Penjualan Bumi Sarana Beton unit kontruksi?”

C. Tujuan penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini, maka tujuan yang hendak dicapai yaitu: Untuk mengetahui bagaimana tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada Tingkat penjualan Bumi Sarana Beton.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan tentang masalah yang diteliti, yaitu: “ bagaimana tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada Tingkat Penjualan?
2. Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi maupun masukan untuk perusahaan sekaligus membantu memecahkan masalah yang berhubungan dengan Analisis Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada Tingkat Penjualan. Sebagai bahan referensi bagi yang berminat untuk memperdalam masalah pajak pertambahan nilai (PPN) yang sesuai dengan ketentuan umum dan tata cara perpajakan yang berlaku di Negara kita.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pemahaman Perpajakan

1. Definisi Pajak

Pajak merupakan salah satu wujud kemandirian suatu bangsa atau negara dalam pembiayaan pembangunan dalam menggali potensi dalam negeri. Pajak menjadi iuran wajib bagi wajib pajak dan menurut Undang-undang yang telah ditetapkan.

Menurut Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan No.28 tahun 2007 pasal 1 ayat 1 :

“Pajak adalah Kontribusi Wajib kepada Negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.”
(Undang-Undang KUP Nomor 28 tahun 2007 pasal 1 ayat 1)

Menurut Dr.Soeparman Soemahamidjaja.

“Pajak ialah iuran wajib, berupa uang atau barang, yang dipungut oleh penguasa berdasarkan norma-norma hukum, guna menutup biaya produksi barang-barang dan jasa-jasa kolektif dalam mencapai kesejahteraan umum.” (Suandy,Erly.2008.Hukum Pajak.Jakarta.Salemba Empat).

2. Fungsi Pajak

Terdapat dua fungsi pajak, yaitu Fungsi *Budgetair* (Sumber Keuangan Negara) dan Fungsi *Regulared* (pengaturan).

a. Fungsi *Budgetair/Finansial*

Fungsi pajak sebagai Budgetair, artinya pajak merupakan salah satu sumber dari penerimaan pemerintah yang memasukan uang sebanyak-banyaknya ke kas Negara, dengan tujuan untuk membiayai pengeluaran – pengeluaran Negara.

b. Fungsi *Regulared* (*pengaturan*)

Fungsi pajak sebagai Regularend, artinya pajak digunakan sebagai alat untuk mengatur baik masyarakat baik dibidang ekonomi, sosial, maupun politik dengan tujuan tertentu.

3. Jenis Pajak

Terdapat berbagai jenis pajak, yang dapat dikelompokkan menjadi tiga bagian yaitu: pengelompokkan menurut golongan, menurut sifat, dan menurut lembaga pemungutnya.

a. Menurut Golongan

Pajak dikelompokkan menjadi dua golongan, yaitu:

1) Pajak Langsung

Pajak yang harus dipikul atau ditanggung sendiri oleh Wajib Pajak dan tidak dapat dilimpahkan atau dibebanlan kepada orang lain atau pihak lain. Pajak harus menjadi beban Wajib

Pajak yang bersangkutan. Contoh: Pajak Penghasilan (PPh) dan Pajak Bumi dan Bangunan (PBB).

2) Pajak Tidak Langsung

Pajak yang dibebankan atau dilimpahkan kepada orang lain atau pihak ketiga. Contoh : Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Pertambahan Nilai Pertambahan Nilai Atas Barang Mewah (PPnBM), Bea Materai.

b. Menurut Sifat

Pajak dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu:

1) Pajak Subjektif

Adalah pajak yang memperhatikan kondisi keadaan wajib pajak. Dalam hal ini penentuan besarnya pajak harus ada alasan-alasan objektif yang berhubungan erat dengan kemampuan membayar wajib pajak. Contoh : PPh

2) Pajak Objektif

Adalah pajak yang berdasarkan pada objeknya tanpa memperhatikan keadaan diri wajib pajak. Contoh : PPN, PBB, PPn-BM

c. Menurut Lembaga Pemungut.

pajak dikelompokkan menjadi 2 (dua) :

1) Pajak Negara atau Pajak Pusat

Adalah Pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat, pajak pusat merupakan salah satu sumber penerimaan Negara.

Contoh : PPh, PPN dan Bea Materai.

2) Pajak Daerah

Adalah pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah. Pajak daerah merupakan salah satu sumber penerimaan pemerintah daerah. Contoh : Pajak tontonan, pajak reklame, PKB (Pajak Kendaraan Bermotor) , PBB, Iuran Kebersihan, Retribusi terminal, Retribusi parker dan Retribusi galian pasir.

4. Sistem Pemungutan Pajak

Dalam pemungutan pajak dikenal beberapa system pemungutan yang digunakan menurut Mardiasmo (2009) sebagai berikut:

a. *Official Assessment System*

Suatu system pemungutan pajak dimana besarnya pajak yang harus dilunasi atau pajak yang terutang oleh wajib pajak ditentukan oleh fiskus (dalam hal ini wajib pajak bersifat final).

b. *Sell Assessment System*

Suatu system pemungutan pajak dimana wewenang menghitung besarnya pajak yang terutang oleh wajib pajak diserahkan oleh fiskus kepada wajib pajak yang bersangkutan, dimana dengan system ini wajib pajak harus aktif untuk menghitung, menyetor dan melaporkan kepada Kantor Pelayanan Pajak (KPP) sedangkan fiskus hanya bertugas memberikan penerangan dan pengawasan.

c. *With Holding System*

Suatu cara pemungutan pajak dimana penghitungan besarnya pajak terutang oleh wajib pajak dilakukan oleh pihak ketiga.

B. Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

1. Definisi Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Pajak Pertambahan Nilai adalah pajak yang dikenakan atas penyerahan barang/jasa kena pajak didaerah pebean yang dilakukan oleh pabrikan, penyalur utama atau agen utama, importer, pemegang hak paten/merek dagang dari barang/jasa kena pajak tersebut.

Menurut Penjelasan atas UU No.42 Tahun 2009, “ Pajak Pertambahan Nilai adalah pajak atas konsumsi barang dan jasa di Daerah Pabean yang dikenakan secara bertingkat disetiap jalur produksi dan distribusi”.

Menurut Waluyo (2009) Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah merupakan Pajak yang dikenakan atas konsumsi di dalam negeri (di dalam Daerah Pabean), baik konsumsi barang maupun konsumsi jasa.

2. Objek dan Subjek Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

a. Objek Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Objek pajak yang penentuannya berdasarkan mekanisme umum, yaitu yang ditentukan oleh pengusaha.

- 1) penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) di dalam daerah pabean yang dilakukan oleh pengusaha.
- 2) Impor BKP
- 3) Penyerahan Jasa Kena Pajak (JKP) di dalam daerah pabean yang dilakukan oleh pengusaha
- 4) Pemanfaatan BKP Tidak Berwujud dari luar daerah Pabean, di dalam Daerah Pabean;
- 5) pemanfaatan JKP dari luar Daerah Pabean, di dalam Daerah Pabean;
- 6) ekspor BKP berwujud oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP);
- 7) ekspor BKP Tidak Berwujud oleh PKP;
- 8) ekspor JKP oleh PKP.

b. Subjek Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

1) Pengusaha

Dalam pasal 1 angka 14 UU PPN Tahun 2009 bahwa “Orang Pribadi atau badan sebagaimana dimaksud dalam angka 13 yang dalam kegiatan usaha atau pekerjaannya menghasilkan barang, mengimpor barang, mengekspor barang, melakukan usaha perdagangan, memanfaatkan barang tidak berwujud dari luar Daerah Pabean, melakukan usaha jasa, atau memanfaatkan jasa dari luar Daerah Pabean”.

2) Pengusaha Kena Pajak (PKP)

Dalam pasal 1 angka 15 UU PPN Pengusaha Kena Pajak adalah Pengusaha yang melakukan penyerahan Barang Kena Pajak /Jasa Kena Pajak yang dikenakan pajak berdasarkan UU PPN tidak termasuk Pengusaha Kecil yang batasannya ditetapkan dengan Keputusan Menteri Keuangan kecuali pengusaha kecil yang memilih untuk dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak.

3) Pengusaha Kecil

- a) Pengusaha yang melakukan BKP/JKP dalam 1 tahun buku memperoleh peredaran penerimaan bruto tidak lebih dari Rp.600.000.000
- b) Meskipun peredaran bruto dalam 1 tahun buku tidak lebih dari Rp.600.000.000,- Pengusaha Kecil dapat memilih untuk dikukuhkan menjadi PKP.
- c) Pengusaha Kecil yang telah melampaui Rp.600.000.000,- dalam suatu masa pajak wajib melaporkan usahanya untuk dikukuhkan sebagai PKP paling lambat akhir bulan terlampauinya batasan tersebut. Apabila batas waktu pelaporan tersebut terlampaui maka saat pengukuhan sebagai PKP adalah awal bulan berikutnya.

3. Dasar Hukum, Karakteristik, dan Mekanisme Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

a. Dasar -Dasar Hukum Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Dasar Hukum Pajak Pertambahan Nilai adalah UU Nomor 8 tahun 1983 kemudian diubah menjadi UU Nomor 11 tahun 1994, dan yang terakhir diubah lagi dengan UU Nomor 18 Tahun 2000 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah. Aturan pelaksanaan terakhir di atur pada UU Nomor 42 tahun 2009.

PPN menurut *Wiston Manihuruk* dalam buku PPN Pokok pokok Perubahan Sesuai UU No.42 tahun 2009 mengatakan bahwa “ Pajak Pertambahan Nilai adalah Pajak atas konsumsi barang dan jasa di Daerah Pabean yang dikenakan secara bertingkat disetiap jalur produksi dan distribusi”.

Yang dimaksudkan dengan Daerah Pabean adalah Wilayah Republik Indonesia yang meliputi wilayah darat, perairan, dan ruang udara di atasnya serta tempat-tempat tertentu di Zona Ekonomi Eksklusif dan Landas Kontinen yang di dalamnya berlaku Undang-Undang yang mengatur mengenai Kepabeanan.

b. Karakteristik Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Karakteristik pemungutan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menurut Untung Sukardji (2002), yaitu sebagai Pajak tidak langsung, pajak objektif, *multy stage levy*, *indirect subtraction method*, tarif tunggal, pajak atas

konsumsi dalam negeri, Pajak Pertambahan Nilai bersifat Netral, dan tidak menimbulkan dampak pajak berganda.

1) Pajak Pertambahan Nilai Merupakan Pajak Tidak Langsung

Karakter ini memberikan suatu konsekuensi yuridis bahwa antara pemikul beban pajak dengan penanggung jawab atas pembayaran pajak ke Kas Negara berada pada pihak yang berbeda. Pemikul beban pajak ini secara nyata berkedudukan sebagai pembeli Barang Kena Pajak atau Penerima Jasa Kena Pajak.

Pajak Pertambahan Nilai dapat dirumuskan berdasarkan dua sudut pandang sebagai berikut:

- a) Sudut Pandang Ekonomi, beban pajak dialihkan kepada pihak lain, yaitu pihak yang akan mengkonsumsi barang atau jasa yang menjadi objek pajak.
- b) Sudut pandang yuridis, tanggung jawab pembayaran pajak kepada kas Negara tidak berada di tangan pihak yang memikul beban pajak. Sudut pandang secara yuridis ini membawa konsekuensi filosofis bahwa dalam Pajak Tidak Langsung apabila pembeli atau penerima jasa, pada hakikatnya sama dengan telah membayar pajak tersebut ke Kas Negara.

2) Pajak Pertambahan Nilai merupakan Pajak Objektif

Yang dimaksud dengan Pajak Objektif adalah suatu jenis pajak yang pada saat timbulnya kewajiban pajak ditentukan oleh factor objektif, yaitu adanya *taatbestand*, adapun yang dimaksud

taatbestand adalah keadaan, peristiwa atau perbuatan hukum yang dapat dikenakan pajak yang juga disebut dengan nama Objek Pajak.

3) *Multi Stage Levy*

Multy Stage Levy Tax merupakan karakteristik Pajak Pertambahan Nilai yang dikenakan pada setiap mata rantai jalur produksi dan jalur distribusi. Setiap penyerahan barang yang menjadi Objek Pajak Pertambahan Nilai mulai dari tingkat pabrikan (*Manufacture*) kemudian ditingkat pedagang besar (*wholesaler*) dalam berbagai bentuk ataupun nama, sampai dengan tingkat pedagang eceran (*retailer*) dikenakan Pajak Pertambahan Nilai.

4) PPN terutang untuk dibayar ke kas Negara dihitung menggunakan *indirect subtraction method/credit method/invoice method*.

Pajak yang dipungut oleh PKP penjual atau pengusaha jasa tidak secara otomatis dibayar ke kas Negara. PPN terutang yang wajib dibayar ke kas Negara merupakan hasil perhitungan mengurangkan PPN yang dibayar kepada PKP lain yang dinamakan pajak masukan (*input tax*) dengan PPN yang dipungut dari pembeli atau penerima jasa yang dinamakan pajak keluaran (*output tax*). Pola ini dinamakan metode pengurangan tidak langsung (*indirect subtraction method*). Pajak keluaran yang dikurangkan dengan Pajak Masukannya untuk memperoleh jumlah pajak yang akan dibayarkan ke kas Negara dinamakan tax credit. Atau PPN yang dipungut tidak langsung disetorkan ke Kas Negara. PPN yang

disetorkan ke Kas Negara merupakan hasil perhitungan Pajak Masukan dan Pajak Keluaran yang dimana harus ada bukti pungutan PPN berupa Faktur Pajak.

- 5) Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menggunakan tarif tunggal (*single rate*)

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menganut tarif tunggal yang dalam hukum positif yaitu Undang – Undang PPN tahun 1984 ditetapkan sebesar 10%. Dengan peraturan pemerintah tarif ini dapat dinaikan paling tinggi 15% atau diturunkan paling rendah 5%.

- 6) Pajak atas Konsumsi Umum Dalam Negeri

Pajak Pertambahan Nilai hanya dikenakan atas Barang atau Jasa Kena Pajak yang dikonsumsi di dalam negeri, termasuk Barang Kena Pajak yang diimpor dari luar negeri. Tetapi untuk ekspor Barang Kena Pajak Tidak dikenakan Pajak Pertambahan Nilai. Prinsip ini menggunakan prinsip tempat tujuan (*destination principle*) yaitu pajak dikenakan ditempat barang atau jasa akan dikonsumsi.

- 7) Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang diterapkan di Indonesia adalah PPN tipe konsumsi (*consumption type VAT*)

Dilihat disisi perlakuan terhadap barang modal, PPN Indonesia termasuk tipe konsumsi (*consumption tipe VAT*) artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk perolehan barang modal dapat dikurangi dari dasar pengenaan pajak.

8) Pajak Pertambahan Nilai bersifat Netral

Netralitas ini dapat dibentuk karena adanya 2 (dua) Faktor, yaitu:

- a) PPN dikenakan atas konsumsi barang maupun jasa
- b) Pemungutannya menganut prinsip tempat tujuan (PPN dipungut ditempat barang/jasa dikonsumsi).

9) Tidak Menimbulkan Dampak Pajak Berganda

Pajak berganda dapat dihindari karena PPN dipungut atas dasar nilai tambah dan PPN yang dibayar diperhitungkan dengan PPN yang dipungut.

c. Mekanisme Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Mekanisme Pemungutan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

- 1) Saat terutang adalah saat pembayaran
- 2) Faktur dan SPP dibuat pada saat PKP mengajukan tagihan
- 3) Faktur dan SSP merupakan bukti pemungutan dan penyetoran
- 4) Pemungut pajak wajib memungut PPN terutang pada saat pembayaran (bukan pada saat penyerahan)
- 5) Bendahara wajib setor paling lambat 7 hari setelah bulan dilakukan pembayaran atas tagihan
- 6) PPN yang telah disetor dilaporkan dalam SPT Masa PPN bagi pemungut PPN 20 hari setelah dilakukan pembayaran tagihan Yang ditunjuk pemungutan PPN (KM 563/KMK.03/2003)

- a) Bendaharawan Pemerintah
- b) Kantor Pembendaharaan dan Kas Negara

4. Dasar Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Dasar Pengenaan Pajak (DPP) adalah Jumlah Harga Jual atau Penggantian atau Nilai Impor atau Nilai Ekspor atau Nilai Lain yang dipakai sebagai dasar untuk menghitung pajak yang terutang.

Dasar Pengenaan Pajak adalah dasar yang dipakai untuk menghitung pajak yang terutang yaitu:

a. Harga Jual dan Penggantian

Dalam pasal 1 angka 18 dirumuskan :“ *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 berdasarkan Undang-Undang ini dan potongan harga yang dicantumkan dalam Faktur Pajak.*”

kemudian dalam pasal 1 angka 19 UU PPN 1984 dirumuskan: “ *Penggantian adalah nilai berupa uang termasuk semua biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh pemberi jasa karena penyerahan Jasa Kena Pajak, ekspor jasa kena pajak, atau ekspor Barang Kena Pajak tidak Berwujud, tetapi tidak termasuk pajak*

yang dipungut menurut Undang-Undang ini dan potongan harga yang dicantumkan dalam faktur pajak.

b. Nilai Impor

Nilai Impor adalah nilai berupa uang yang menjadi dasar perhitungan bea masuk ditambah pungutan berdasarkan ketentuan dalam peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai kepabeanan dan cukai untuk impor Barang Kena Pajak, tidak termasuk Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah yang dipungut menurut undang-undang PPN dan PPnBM.

c. Nilai Ekspor

Nilai Ekspor adalah nilai berupa uang, termasuk semua biaya yang diminta atau yang seharusnya diminta oleh eksportir.

d. Nilai Lain sebagai Dasar Pengenaan Pajak

Nilai Lain adalah suatu jumlah yang ditetapkan sebagai Dasar Pengenaan Pajak dengan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 567/KMK.04/2000 yang kemudian diubah dengan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 251/KMK.03/2002 telah dicabut dan diganti dengan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 75/PMK.03/2010 tanggal 31 maret 2010 tentang Nilai yang ditetapkan sebagai DPP adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk pemakaian sendiri BKP dan atau JKP adalah Harga Jual atau Penggantian setelah dikurangi laba kotor;

- 2) Untuk pemberian Cuma-Cuma BKP dan atau JKP adalah Harga Jual atau Penggantian setelah dikurangi laba kotor;
- 3) Untuk penyerahan media rekaman suara atau gambar adalah perkiraan Harga Jual Rata-rata;
- 4) Untuk penyerahan film cerita adalah perkiraan hasil rata-rata per judul film;
- 5) untuk penyerahan produk tembakau adalah sebesar Harga Jual eceran;
- 6) untuk Barang Kena Pajak berupa persediaan dan/atau aktiva yang menurut tujuan semula tidak untuk diperjualbelikan, yang masih tersisa pada saat pembubaran perusahaan adalah harga pasar wajar;
- 7) untuk penyerahan Barang Kena Pajak dari pusat ke cabang atau sebaliknya dan/atau penyerahan Barang Kena Pajak antar cabang adalah harga pokok penjualan dan harga perolehan;
- 8) untuk penyerahan Barang Kena pajak melalui pedagang perantara adalah harga yang disepakati antara pedagang perantara dengan pembeli;
- 9) untuk penyerahan Barang Kena Pajak melalui juru lelang adalah Harga lelang;
- 10) untuk penyerahan jasa pengiriman paket adalah 10% (sepuluh persen) dari jumlah yang ditagih atau jumlah yang seharusnya ditagih; atau

- 11) untuk penyerahan jasa biro perjalanan atau jasa biro pariwisata adalah 10% (sepuluh persen) dari jumlah tagihan atau jumlah yang seharusnya ditagih.

5. Tarif dan Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) diatur dalam pasal 7 UU PPN 1984 sebagai berikut:

- a. *Tarif Pajak Pertambahan Nilai sebesar 10% (sepuluh persen)*

Tarif PPN yang berlaku atas penyerahan BKP dan/atau penyerahan JKP adalah tarif tunggal, sehingga mudah dalam pelaksanaannya dan tidak memerlukan daftar penggolongan barang atau penggolongan jasa dengan tarif yang berada sebagaimana berlaku pada Pajak Penjualan atas Barang Mewah.

- b. *Tarif Pajak Pertambahan Nilai atas ekspor Barang Kena Pajak sebesar 0 % (nol persen) diterapkan atas:*

1. *ekspor BKP;*
2. *ekspor BKP tidak berwujud;*
3. *ekspor JKP*

- c. *Dengan Peraturan Pemerintah, Tarif Pajak sebagaimana dimaksud pada ayat 1 (satu) dapat diubah menjadi serendah-rendahnya 5% dan setinggi-tingginya 15 %. (lima belas persen)*

Contoh perhitungan PPN

Rumus dasar perhitungan PPN:

PPN = tarif x Dasar Pengenaan PPN (DPP)

- 1) PT. XYZ menyerahkan satu komputer seri terbaru kepada seorang pelanggannya seharga Rp xxxx

$$\text{DPP} = \text{Rp } \text{xxxx}$$

$$\begin{aligned} \text{PPN} &= \text{Rp } 10\% \times \text{Rp } \text{xxxx} \\ &= \text{Rp } \text{xxxx} \end{aligned}$$

- 2) PT. XYZ memberikan jasa pelatihan computer kepada seluruh perusahaan yang baru memulai sistem komputerisasi selamah satu bulan dengan nilai kontrak Rp xxxx

$$\text{DPP} = \text{Rp } \text{xxxx}$$

$$\begin{aligned} \text{PPN} &= \text{Rp } 10\% \times \text{Rp } \text{xxxx} \\ &= \text{Rp } \text{xxxx} \end{aligned}$$

- 3) PT. XYZ menjual 40 unit komputer seharga Rp xxxx dengan potongan harga 5%. selain itu perusahaan juga memberikan jasa pelatihan komputer yang merupakan bagian dari penjualan.

$$\text{Harga jual} = \text{Rp } \text{xxxx}$$

$$\text{Potongan harga} = \underline{\text{Rp } \text{xxxx}}$$

$$\text{DPP} = \underline{\text{Rp } \text{xxxx}}$$

PPN yang harus dipungut oleh perusahaan :

$$10\% \times \text{Rp } \text{xxxx} = \text{Rp } \text{xxxx}$$

catatan: jasa pelatihan komputer yang diserahkan bukan merupakan JKP

- 4) PT XYZ mengimpor 50 *netebook* berbagai seri dari salah satu *brand notebook* ternama dunia dari finlandia dengan harga beli Rp xxxx biaya asuransi Rp xxxx, dan ongkos angkut sebesar Rp xxxx. bea masuk ditetapkan sebesar 20%.

Cost (harga beli) = Rp xxxx

Insurance (biaya asuransi) = Rp xxxx

Freight (ongkos angkut) = Rp xxxx

Dasar pengenaan bea masuk = Rp xxxx

Bea masuk (20%) = Rp xxxx

DPP = Rp xxxx

PPN atas impor yang harus masuk dibayar Perusahaan :

$10\% \times \text{Rp } xxxx = \text{Rp } xxxx$

- 5) Nona Fitri Nurwiyati, seorang pengusaha kerupuk singkong, membangun sebuah rumah selama 3 bulan dengan total pengeluaran per bulannya Rp xxxx, Rp xxxx, Rp xxxx. jadi, setiap bulannya Nn Fitri harus membayar PPN:

Bulan 1 = $10\% \times 40\% \times \text{Rp } xxxx = \text{Rp } xxxx$

Bulan 2 = $10\% \times 40\% \times \text{Rp } xxxx = \text{Rp } xxxx$

Bulan 3 = $10\% \times 40\% \times \text{Rp } xxxx = \text{Rp } xxxx$

C. Penjualan

1. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan pembelian sesuatu (barang atau jasa) dari suatu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan juga merupakan suatu sumber pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh perusahaan.

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari pengertian penjualan itu sendiri adalah sebagai berikut:

Pengertian penjualan menurut **Henry Simamora** dalam buku “Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis” menyatakan bahwa: “Penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa”.(2000;24)

Pengertian penjualan menurut Chairul Marom dalam buku “Sistem Akuntansi Perusahaan Dagang” menyatakan bahwa : “Penjualan artinya penjualan barang dagangan sebagai usaha pokok perusahaan yang biasanya dilakukan secara teratur”. (2002;28)

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah persetujuan kedua belah pihak antara penjual dan pembeli, dimana penjual menawarkan suatu produk dengan harapan pembeli dapat menyerahkan sejumlah uang sebagai alat ukur produk tersebut sebesar harga jual yang telah disepakati.

2. Klasifikasi Transaksi Penjualan

Ada beberapa macam transaksi penjualan menurut **La Midjan** dalam bukunya “ Sistem Informasi Akuntansi 1” (2001;170), dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Penjualan Tunai

Adalah penjualan yang bersifat *cash* dan *carry* pada umumnya terjadi secara kontan dan dapat pula terjadi pembayaran selama satu bulan dianggap kontan.

b. Penjualan Kredit

Adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

c. Penjualan Tender

Adalah penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenangkan tender selain harus memenuhi berbagai prosedur.

d. Penjualan Ekspor

Adalah penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang tersebut.

e. Penjualan Konsinyasi

Adalah penjualan yang dilakukan secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual.

f. Penjualan Grosir

Adalah penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang grosir atau eceran.

Dari uraian diatas penjualan memiliki bermacam-macam transaksi penjualan yang terdiri dari: penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan tender, penjualan konsinyasi, penjualan ekspor, serta penjualan grosir.

3. Deskripsi Penjualan

a. Tujuan Penjualan

Pada umumnya tujuan penjualan adalah mendapatkan laba dan mempertahankan atau bahkan meningkatkan penjualan. Tujuan penjualan tersebut dapat tercapai apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti apa yang telah direncanakan. Dengan demikian tidak berarti bahwa barang dan jasa yang terjual akan selalu menghasilkan laba, karena perlu diperhatikan pula proses dari penjualan yang dapat menentukan berhasil tidaknya perusahaan dalam menerapkan strategi penjualan.

Adapun tiga tujuan umum dalam melaksanakan penjualan yaitu:

1) Mencapai volume penjualan tertentu

Perlu adanya kerjasama yang rapi diantara fungsionaris dalam perusahaan sesuai dengan tugas dan fungsinya masing-masing

2) Mendapatkan laba tertentu

Hal ini diperlukan guna mengukur keberhasilan suatu penjualan yang dilakukan oleh perusahaan didalam melakukan tujuan penjualan

3) Menunjang pertumbuhan perusahaan

Pimpinan (*Top Manager*) harus dapat bertanggung jawab, pimpinanlah yang harus mengukur seberapa besar suksesnya dan kegagalan yang dihadapinya untuk dapat ditentukan dengan cara menentukan estimasi tentang potensi pesaing, kemampuan tenaga penjualan.

Sehingga pencapaian tujuan penjualan ini merupakan suatu perkiraan tingkat penjualan yang dapat diharapkan berdasarkan pada rencana pemasaran yang telah ditetapkan dan pada lingkungan pemasaran tertentu. Dalam penjualan ini, ada tiga faktor yang harus diperhatikan yaitu : mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu, menunjang pertumbuhan perusahaan, karena target penjualan ini merupakan suatu perkiraan tingkat penjualan yang dapat diharapkan berdasarkan pada rencana pemasaran yang telah ditetapkan dan pada situasi lingkungan pemasaran tertentu, dengan tercapainya target penjualan maka akan menghasilkan jumlah keuntungan yang meningkat.

b. Jenis – Jenis Penjualan

Adapun Jenis – Jenis Penjualan Yaitu :

- 1) penjualan langsung, yaitu suatu proses membantu dan membujuk satu atau lebih calon konsumen untuk membeli barang atau jasa atau bertindak sesuai ide tertentu dengan menggunakan komunikasi tatap muka.
- 2) Penjualan tidak langsung, yaitu bentuk presentase dan promosi gagasan barang dan jasa dengan menggunakan media tertentu seperti surat kabar, majalah, radio, televisi, papan iklan, brosur dan lain-lain.

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut **Basu Swastha** dalam buku “Manajemen Penjualan” (2005;406) antara lain sebagai berikut: Menurut pengertian diatas dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1) Kondisi dan Kemampuan Penjual
Kondisi dan kemampuan terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:
 - a) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan
 - b) Harga produk atau jasa
 - c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman
- 2) Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembelian atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan dan dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya.

3) Modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesar usahanya.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan yang besar, biasanya masalah penjual ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dibidang penjualan.

5) Faktor-faktor lain

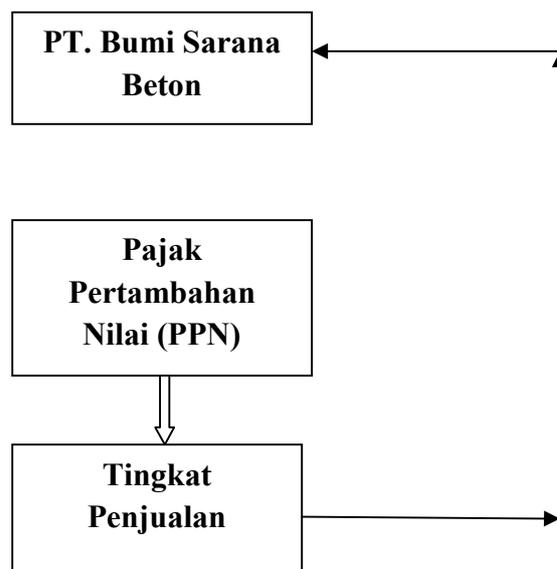
Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama

D. Kerangka Pikir

Berdasarkan uraian di atas, gambaran menyeluruh tentang Analisis Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada tingkat Penjualan yang merupakan kerangka konseptual dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Gambar 2.1

KERANGKA PIKIR



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian dilakukan pada Kantor PT.Bumi Sarana Beton Cabang Makassar Jl. Dr. Sam Ratulangi No.8 Makassar.

Penelitian direncanakan akan dilaksanakan selama sebulan, yaitu pada bulan April 2016.

B. Metode Pengumpulan Data

1. Metode Lapangan (*Field Research*), yaitu metode pengumpulan data dengan cara penulis meninjau langsung ke perusahaan untuk melakukan penelitian. Kegiatan yang penulis lakukan di perusahaan, seperti melakukan mengadakan pengamatan langsung terhadap pelaporan analisis PPN terhadap tingkat penjualan kemudian wawancara dengan pimpinan perusahaan serta pihak-pihak yang dapat memberikan informasi.
2. Metode Kepustakaan (*Library Research*), metode ini digunakan dengan cara mengumpulkan dan mengkaji beberapa sumber tertulis baik dalam media elektronik maupun media buku yang diramu dalam bentuk kajian pustaka

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

- a. Data Kualitatif, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk informasi dari perusahaan, contoh sejarah, dan struktur organisasi.
- b. Data Kuantitatif yaitu data yang diperoleh berupa angka-angka, berupa Laporan yang berkaitan dengan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada Tingkat Penjualan.

2. Sumber Data.

- a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan, contoh wawancara dengan pimpinan perusahaan dan pihak-pihak lain yang berkaitan dengan analisis pajak pertambahan nilai (PPN) pada tingkat penjualan.
- b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan melalui suatu perantara, data ini sudah tidak asli lagi atau bisa disebut data kedua, contoh data sejarah dan struktur organisasi perusahaan.

D. Metode Analisis Data.

Data yang berhasil dikumpulkan dianalisis dengan menggunakan metode Kuantitatif yaitu suatu metode penelitian yang bersifat induktif, objektif dan ilmiah di mana data yang di peroleh berupa angka-angka (score,nilai) atau pernyataan-pernyataan yang di nilai, dan dianalisis dengan

analisis statistik. adapun data yang dikumpulkan berupa data Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Laporan Penjualan dari perusahaan untuk menganalisis Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada Tingkat Penjualan yang berkaitan dengan keadaan dan kejadian pada perusahaan.

Rumus perhitungan PPN:

$$\text{PPN} = \text{tarif} \times \text{Dasar Pengenaan PPN (DPP)}$$

Keterangan :

PPN : Pajak Pertambahan Nilai

Tarif : Jumlah Pajak yang di Kenahkan (10%)

DPP : Dasar Pengenaan Pajak (Harga Jual)

E. Defenisi Tingkat Penjualan

Tingkat penjualan menurut Basu Swastha dan Irawan (1999:241) mengatakan bahwa tingkat penjualan adalah jumlah yang ditawarkan dari sebuah perusahaan oleh pemakai industri dengan menggunakan distributor. Lebih lanjut dijelaskan bahwa tingkat penjualan bersih perusahaan yang diperoleh adalah hasil penjualan seluruh produk selama jangka waktu tertentu dan hasil penjualan yang dicapai dari *market share* yang merupakan penjualan potensial yang dapat terdiri dari kelompok teritorial dan kelompok pembeli lainnya selama jangka waktu tertentu.

Sementara itu menurut Gitosudarmo (1999:21) mengatakan bahwa tingkat penjualan adalah barang yang diproduksi untuk memenuhi kebutuhan penjualan dan akan mempengaruhi suatu perusahaan.

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Bumi Sarana Beton Merupakan salah satu anak perusahaan Kalla Group berdiri pada awal tahun 1996 melalui akta notaries Eddy Muljanto, S.H.Nomor 60 tanggal 23 januari 1996. Sasaran utama perusahaan ini adalah memproduksi Beton Siap Pakai (*Ready Mix*) dan Bata Ringan dengan kualitas tinggi guna memenuhi tuntutan kebutuhan yang semakin meningkat seiring dengan pesatnya pembangunan dibidang konstruksi, khususnya di Sulawesi, Indonesia Bagian Timur.

B. Struktur Organisasi

Struktur organisasi dibuat untuk mengukur orang-orang yang ada didalam lingkungan organisasi perusahaan, tugas dan tanggung jawab masing – masing bagian. Organisasi yang baik adalah dibuat sedemikian rupa agar tidak terjadi kesalahan dalam pelaksanaan tugas dan pekerjaan pada masing – masing bagian baik kesalahan yang disengaja maupun yang tidak disengaja. Dalam struktur organisasi yang baik harus ada saling kontrol antara bagian yang satu dengan yang lain.

Struktur organisasi merupakan faktor yang mempunyai peranan yang penting di dalam suatu organisasi, karena menyangkut pembagian tugas atau kerja. Dengan orientasi yang baik, maka akan tercipta pola kerja yang baik

pula, selanjutnya akan menghasilkan nilai tambah bagi pertumbuhan suatu bank atau organisasi.

Untuk memperjelas tugas-tugas dan tanggung jawab karyawan, maka ditetapkan deskripsi pekerjaan sebagai berikut:

1. Direktur Utama

Dengan tugas dan tanggung jawab adalah sebagai berikut :

- a. Mewakili perusahaan secara hukum, baik didalam maupun diluar perusahaan.
- b. Mengendalikan kegiatan perusahaan.
- c. Menyetujui pembelian aktiva tetap perusahaan dalam jumlah tertentu.
- d. Menyetujui perjanjian pinjaman/kredit.
- e. Mengesahkan anggaran dan laporan keuangan.
- f. Bertanggung jawab kepada rapat umum pemegang saham.
- g. Bertanggung jawab secara umum pemegang saham.
- h. Bertanggung jawab secara umum terhadap kontinuitas operasi perusahaan.

2. Direktur teknik/ operasional

Dengan tugas dan tanggung jawab adalah sebagai berikut :

- a. Menghasilkan barang dan jasa.
- b. Mengambil keputusan yang berkaitan dengan fungsi operasi dan sistem transformasi.
- c. Mengkaji pengambilan keputusan dari suatu fungsi operasi.

3. Direktur keuangan

Dengan tugas dan tanggung jawabnya adalah :

Merencanakan, mengembangkan, dan mengontrol fungsi keuangan dan akuntansi perusahaan dalam memberikan informasi keuangan secara komprehensif dan tepat waktu untuk membantu perusahaan dalam proses pengambilan keputusan yang mendukung pencapaian target financial perusahaan.

4. Manajer operasional bertugas dan bertanggung jawab untuk berwenang mengkoordinasi, serta mengawasi seluruh kegiatan operasional setelah mendapat perintah dan bertanggung jawab kepada direktur.

5. Manajer keuangan dan umum bertugas mengkoordinasi, serta mengawasi seluruh kegiatan yang berkaitan dengan semua penerimaan dan pengeluaran uang termasuk pembukuan dan administrasi umum perusahaan dan bertanggung jawab secara langsung kepada Direktur.

6. Manajer akunting bertugas dan tanggung jawab adalah sebagai berikut

- a. Membuat pembukuan atas keuangan perusahaan.
- b. Membuat laporan keuangan untuk tujuan pengawasan oleh direksi dan pertanggungjawaban kepada pemegang saham.

- c. Memberikan laporan keuangan kepada pihak pemerintah untuk menetapkan besarnya pajak yang harus dibayar perusahaan.
- d. Bertanggung jawab kepada direktur atas pembukuan perusahaan.

7. Manajer Pemasaran

Dengan tugas dan tanggung jawab adalah antara lain :

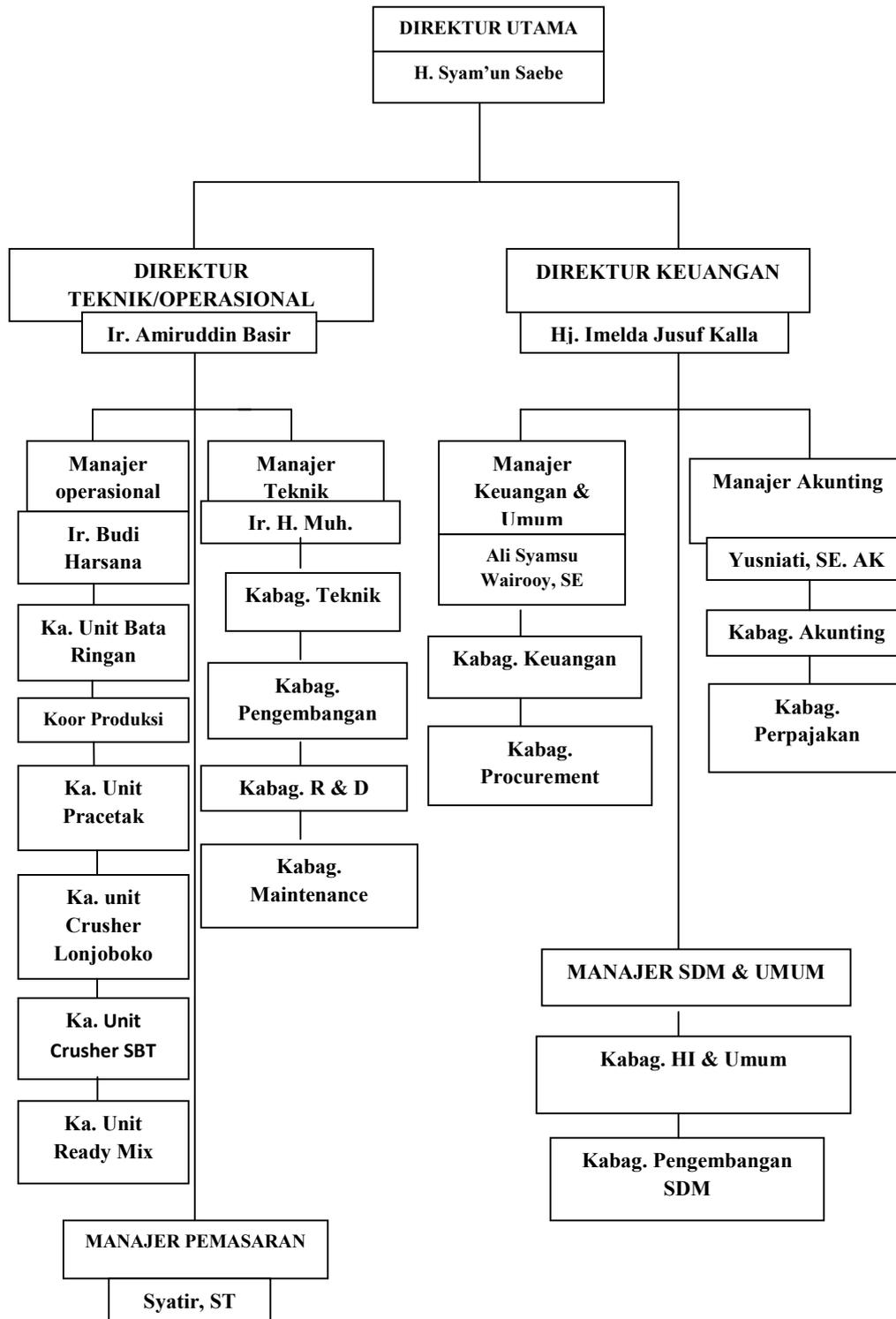
- a. Melaksanakan pemasaran atas produk yang dihasilkan.
- b. Mencari informasi pasar yang berhubungan dengan segmen pasar, permintaan, pesaing, peluang pasar.
- c. Menjadi pasar baru di luar negeri untuk mengembangkan jaringan dan daerah pemasaran .
- d. Membantu direktur dalam menetapkan target pemasaran dan kebijakan dalam perluasan pangsa pasar.
- e. Bersama-sama dengan direktur dalam menetapkan kebijaksanaan harga jual dan sistem pembayaran.
- f. Membuat perkiraan tentang permintaan pasar pada masa yang akan datang.
- g. Bertanggung jawab kepada direktur atas kelancaran pemasaran.

8. Manajer SDM dan Umum bertugas dan bertanggung jawab di antaranya :

- a. Merencanakan dan mengkoordinasikan tenaga kerja perusahaan yang hanya memperkerjakan karyawan yang berbakat .
- b. Menjadi penghubung antara manajemen dengan karyawannya .
- c. Melakukan pelayanan karyawan
- d. Mengkoordinir dan mengawasi pekerjaan para pegawai khusus dan staf pendukung.
- e. Mengawasi proses perekrutan, wawancara kerja, seleksi dan penempatan karyawan baru.
- f. Menangani isu-isu ketenagakerjaan, seperti memediasi pertikaian dan mengarahkan prosedur kedisiplinan

STRUKTUR ORGANISASI

PT. BUMI SARANA BETON



C. Visi dan Misi.

1. Visi :

“Menjadi perusahaan yang unggul dan terdepan dalam industri beton dan penyedia bahan bangunan.”

2. Misi :

- a) Memuaskan pelanggan dengan pemenuhan kualitas, kuantitas, harga dan waktu.
- b) Berkembang bersama mitra bisnis dan saling menguntungkan.
- c) Tumbuh dan sejahterah bersama karyawan dan masyarakat.

D. Kegiatan Usaha

Dengan didukung oleh potensi dan pengembangan sumber daya yang berkualitas serta pemahaman akan kebutuhan pasar yang kompetitif dan dinamis, sejak tahun 2002 PT. Bumi Sarana Beton melebarkan bidang usahanya antara lain

1. Jasa kontruksi (kualifikasi Grade-5 dan 6) Sub Bidang Sipil Arsitektur.
2. Penyewaan alat, antara lain : batching Plant, truck mixer, dumptruck, Csafolding.
3. Beton precast, antara lain : pagar panel, Saluran, Bataco, Paving Block, Cansteen, dll
4. Penjualan material : Batu kali, Pasir, Sirtu, Coral.

5. Penjualan Bata Ringan.

Pabrik batching plant) dengan luas 3 (tiga) Hektar yang berlokasi dikawasan tanjung Bunga Makassar, didukung kapasitas alat yang memadai dengan 2 batching plant yaitu batching plant system WET dan Dry dengan kapasitas produksi 80m³/jam sehingga mampu memberikan pelayanan pengecoran dengan kuantitas besar, dan juga pabrik (batching plant) dikawasan industri Makassar (KIMA) kapasitas 30 m³/jam sehingga mampu memberikan pelayanan pengecoran dengan kuantitas besar.

Sejak tanggal 28 september kami mendirikan lagi pabrik (batching plant) sebanyak 2 unit dengan kapasitas produksi 120 m³/jam untuk melayani Proyek Tonasa V dengan lokasi 0.5 km dari lokasi proyek tonasa V.

Penyediaan Beton Ready Mix ini tentunya ditunjang oleh penyediaan bahan baku (Agregate) dari 3(tiga) unit Stone Crusher milik kami, yang terletak di desa lonjoboko Kec Parangloe, Kab Gowa.

Kemudian juga dengan Pabrik Beton Precast yang antara lain memproduksi : paving blok, bataco, Pagar Beton, Saluran, cansteen, dll. Selain didirikan di Tanjung bunga, juga terdapat dikawasan KIMA Makassar (Luas 4.000 m²) dan dikawasan sungguminasa, Kab. Gowa (Luas 1,5 Hektar). Pabrik ini didukung oleh peralatan yang modern, mampu memproduksi dengan kuantitas besar dan mutu tinggi.

PT. Bumi Sarana Beton semakin berkembang, pada 20 oktober 2012, telah meresmikan pabrik bata ringan, berlokasi dikawasan Industri Makassar (KIMA 17), memproduksi bata ringan sebagai bahan pengganti bahan batu

merah/batu bata yang sangat baik digunakan untuk pembangunan rumah dan gedung perkantoran.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Dasar Pengenaan Pajak

Berdasarkan data penulis yang diperoleh pada perusahaan PT. Bumi Sarana Beton serta sesuai dengan yang dipaparkan pada BAB II dasar pengenaan pajak yang dijadikan dasar perhitungan pajak perambahan nilai terhadap barang kena pajak sudah sesuai dengan dasar pengenaan pajak yang ada. Dasar pengenaan yang dipakai adalah harga jual yaitu nilai berupa uang, termasuk biaya diminta atau seharusnya diminta oleh penjual karena penyerahan barang kena pajak yang tidak termasuk PPN yang dipungut dari potongan harga yang dicantumkan dalam faktur pajak

B. Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Tarif Pajak Pertambahan nilai yang digunakan perusahaan telah sesuai peraturan UU No. 42 tahun 2009 pasal 7 ayat 1 yaitu sebesar 10% (sepuluh persen) dari Dasar Pengenaan Pajak (DPP) untuk semua jenis Barang Kena Pajak (BKP).

C. Mekanisme dan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

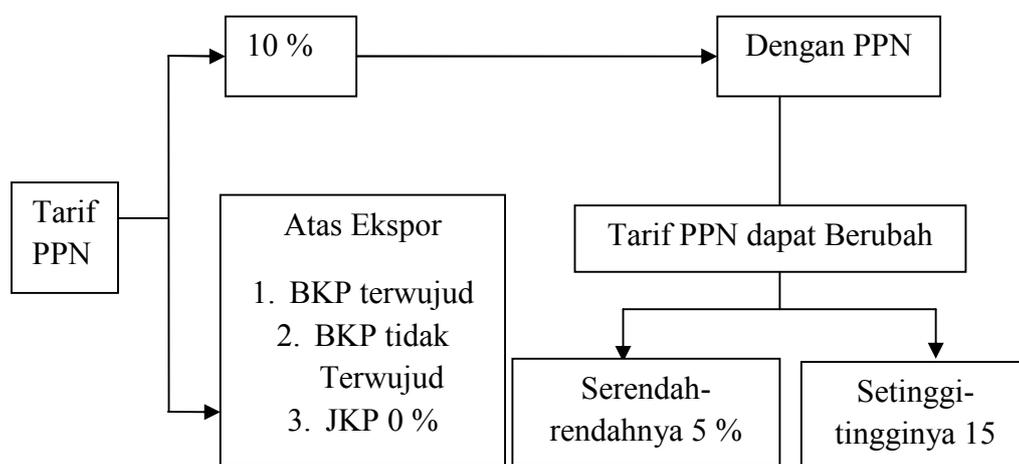
Mekanisme pemungutan PPN tidak terlepas dari penerapan PPN dibuuh perusahaan terutama penerapannya pada PT. Bumi Sarana Beton sebagai PKP (pengusaha kena pajak), perusahaan tersebut memperhatikan pemungutan PPN

sebesar 10% atas penyerahan barang kena pajak (PKP). Menurut pasal 7 UU No. 42 Tahun 2009, “ Tarif Pajak Pertambahan Nilai adalah 10% (sepuluh persen) ”. Sedangkan “ Tarif Pajak Pertambahan Nilai sebesar 0% (nol persen) diterapkan atas ekspor Barang Kena Pajak Berwujud, ekspor Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dan ekspor Jasa Kena Pajak”. Serta “ Tarif PPN dapat diubah menjadi paling rendah 5% (lima persen) dan paling tinggi 15% (lima belas persen) yang perubahan tarifnya diatur dengan Peraturan Pemerintah”.

Dibawah ini dapat lihat gambar tentang mekanisme dan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) :

Gambar 5.1

Mekanisme dan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN)



D. Mekanisme Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ke Kas Negara

Mekanisme pemungutan PPN pada dasarnya dilakukan oleh si penjual atau penerima uang, namun untuk mempermudah dan mempercepat pemasukan kas ke negara, sistem pemungutan, dan penyetoran dilakukan oleh

pemungut PPN. Sehingga pemerintah menentukan badan – badan atau instansi yang harus melakukan pemungutan dan penyetoran PPN. Pemungut PPN adalah Bendaharawan Pemerintah, badan atau instansi pemerintah yang ditunjuk oleh Menteri Keuangan untuk memungut, menyetor, dan melaporkan pajak yang terutang oleh pengusaha kena pajak atas penyerahan barang kena pajak atau penyerahan jasa kena pajak.

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) lebih menunjukkan sebagai identitas dari suatu sistem pemungutan pajak atas konsumsi daripada nama suatu jenis pajak, dimana mengenakan pajak atas nilai tambah yang timbul pada barang atau jasa tertentu yang dikonsumsi. Namun sebelum barang atau jasa tersebut sampai pada tingkat konsumen, PPN sudah dikenakan pada setiap tingkat mata rantai jalur produksi maupun jalur distribusi. Meskipun demikian, pemungutan secara bertingkat ini tidak menimbulkan efek ganda karena adanya metode perolehan kembali pajak yang telah dibayar (kredit pajak) oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP) sehingga persentase beban pajak yang dipikul oleh konsumen tetap sama dengan tarif pajak yang berlaku.

Adapun jumlah pembayaran pajak pertambahan nilai (PPN) PT Bumi Sarana Beton ditahun 2010 yaitu sebesar Rp 3.245.544.706,-. Pada tahun 2011 sebesar Rp 5.217.520.462,-. dan tahun 2012 sebesar Rp. 8.047.186.347,- sehingga total pembayaran PT. Bumi Sarana Beton selama 3 tahun yaitu sebesar Rp 16.510.251.515.

E. Perhitungan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada Tingkat Penjualan

Pajak Keluaran yang dipungut oleh perusahaan merupakan Pajak Pertambahan Nilai yang dikenakan atas penyerahan Barang Kena Pajak dan/atau Jasa Kena Pajak yang terkait dengan kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan. Sesuai dengan Undang- Undang Nomor 42 Tahun 2008 Pajak Pertambahan Nilai diatur mengenai Pajak Keluaran dimana Pajak keluaran dibuat berdasarkan Faktur Pajak yang dikeluarkan oleh perusahaan. PT. Bumi Sarana Beton membuat Faktur Pajak atas transaksi penyerahan Barang Kena Pajak, dimana penyerahan Barang Kena Pajak dikenakan PPN sebesar 10% dari Dasar Pengenaan Pajak.

PT. Bumi Sarana Beton setelah melakukan perhitungan dan pencatatan selesai dilakukan, maka setelah itu diterbitkanlah Faktur Penjualan dan Faktur Pajak yang akan digunakan sebagai alat untuk penagihan atas transaksi penyerahan Barang Kena Pajak dan/atau Jasa Kena Pajak yang akan diserahkan kepada pihak konsumen. Berikut lampiran Kertas Kerja Evaluasi Penyerahan Barang Kena Pajak berdasarkan SPT Masa PPN.

Dalam penelitian ini ditekankan pada analisis perhitungan pajak pertambahan nilai (PPN) Nomor 42 Tahun 2009. Hal ini dimaksudkan untuk menganalisis Pajak Pertambahan Nilai pada PT. Bumi Sarana Beton dengan Pajak Pertambahan Nilai pada Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009. Objek penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Laporan Penjualan dan

perhitungan Pajak Pertambahan Nilai Periode Januari s/d Desember 2010, 2011, dan 2012 Pada PT. Bumi Sarana Beton cabang Makassar sebagai alat analisis yang digunakan. Berikut perhitungan tarif PPN pada tingkat penjualan pada PT. Bumi Sarana Beton pada tahun 2010, 2011, dan 2012.

Berdasarkan SPT MASA PPN dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan Januari tahun 2010 terjadi Penjualan sebesar Rp 1,337,774,500.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 1.337.774.500.-

PPN Keluaran : 10 % X Rp 1.337.774.500.-

: Rp 133.777.450.-

Berdasarkan SPT MASA PPN dari PT. Bumi Sarana Beton pada Bulan Februari tahun 2010 terjadi penjualan sebesar Rp 1.220.873.900.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 1.220.873.900.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 1.220.873.900.-

: Rp 122.087.390.-

Berdasarkan SPT MASA PPN dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan Maret tahun 2010 terjadi penjualan sebesar Rp 510.430.014.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 510.430.014.-

PPN keluaran : $10\% \times \text{Rp } 510.430.014.-$

: Rp 51.043.001.-

Berdasarkan SPT PPN dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan april tahun 2010 terjadi penjualan sebesar Rp 3.364.246.732.- maka perhitungannya yaitu:

DPP : Rp 3.364.246.732.-

PPN Keluaran : $10\% \times \text{Rp } 3.364.246.732.-$

: Rp 336.424.673.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada Bulan Mei tahun 2010 terjadi penjualan sebesar Rp 800.681.824.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 800.681.824.-

PPN Keluaran : $10\% \times \text{Rp } 800.681.824.-$

: Rp 80.068.182.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada Bulan juni tahun 2010 terjadi penjualan sebesar Rp 3.485.013.894.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 3.485.013.894.-

PPN Keluaran : $10\% \times \text{Rp } 3.485.013.894.-$

: Rp 348.501.389.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada Bulan juli tahun 2010 terjadi penjualan sebesar Rp 1.543.069.549.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 1.543.069.549.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 1.543.069.549.-

: Rp 154.306.955.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan agustus tahun 2010 terjadi penjualan sebesar 4.421.302.251.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 4.421.302.251.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 4.421.302.251.-

: Rp 442.130.225.-

Berdasarkan MASA SPT dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan September tahun 2010 terjadi penjualan sebesar Rp 2.428.020.996.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 2.428.020.996.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 2.428.020.996.-

: Rp 242.802.100.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan Oktober tahun 2010 terjadi penjualan sebesar Rp 3.993.599.714.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 3.993.599.714.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 3.993.599.714.-

: Rp 399.359.971.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan November tahun 2010 terjadi penjualan sebesar Rp 4.545.868.590.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 4.545.868.590.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 4.545.868.590.-

: Rp 454.586.858.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan Desember tahun 2010 terjadi penjualan sebesar Rp 4.804.565.103.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 4.804.565.103.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 4.804.565.103.-

: Rp 480.456.511.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan Januari tahun 2011 terjadi penjualan sebesar Rp 3.823.771.740.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 3.823.771.740.-

PPN Keluaran : 10% X 3.823.771.740.-

: Rp 382.377.174.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan Februari tahun 2011 terjadi penjualan sebesar Rp 2.020.260.469.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 2.020.260.469.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 2.020.260.469.-

: Rp 202.026.047.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan maret tahun 2011 terjadi penjualan sebesar Rp 2.717.758.106.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 2.717.758.106.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 2.717.758.106.-

: Rp 217.775.813

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan april tahun 2011 terjadi penjualan sebesar Rp 2.665.113.413.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 2.665.113.413.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 2.665.113.413.-

: Rp 266.511.342.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bualan Mei tahun 2011 terjadi penjualan sebesar Rp 4.392.988.575.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 4.392.988.575.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 4.392.988.575.-

: Rp 439.298.858.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan juni tahun 2011 terjadi penjualan sebesar Rp 5.848.506.746.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 5.848. 506.746.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 5.848.506.746.-

: Rp 584.850.674.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada Bulan Juli tahun 2011 terjadi penjualan sebesar Rp 8.659.539.232.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 8.659.539.232.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 8.659.539.232.-

: Rp 865.953.923.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan agustus tahun 2011 terjadi penjualan sebesar Rp 4.983.286.600.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 4.983.286.600.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 4.983.286.600.-

: Rp 498.328.660.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan September tahun 2011 terjadi penjualan sebesar Rp 5.304.414.685.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 5.304.414.685.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 5.304.414.685.-

: Rp 530.441.467.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan oktober tahun terjadi penjualan sebesar Rp 1.868.125.918.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 1.868.125.918.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 1.868.125.918.-

: Rp 186.812.592.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada Bulan November tahun 2011 terjadi Penjualan Sebesar Rp 4.074.015.993.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 4.074.015.993.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 4.074.015.993.-

: Rp 407.401.599.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada Bulan desember tahun 2011 terjadi penjualan sebesar Rp 5.817.423.138.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 5.817.423.138.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 5.817.423.138.-

: Rp 581.742.315.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan januari tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 6.191.710.878.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 6.191.710.878.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 6.191.710.878.-

: Rp 619.171.090.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada Bulan february tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 7.937.388.456.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 7.937.388.456.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 7.937.388.456.-

: Rp 793.738.846.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton. Pada bulan maret tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 4.951.288.432.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 4.951.288.432.-

PPN Keluaran : 10% X 4.951.288.432.-

: Rp 495.128.843.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan April tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 4.172.348.364.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 4.172.348.364.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 4.172.348.364.-

: Rp 417.234.836.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan Mei tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 6.065.272.103.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 6.065.272.103.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 6.065.272.103.-

: Rp 606.527.211.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan Juni tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 9.789.336.731.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 9.789.336.731.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 9.789.336.731.-

: Rp 978.933.672.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan juli tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 5.676.951.881.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 5.676.951.881.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 5.676.951.881.-

: Rp 567.695.189.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi sarana beton pada bulan agustus tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 4.743.077.881.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 4.743.077.881.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 4.743.077.881.-

: Rp 474.307.786.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi sarana Beton pada September tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 3.289.811.350.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 3.289.811.350.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 3.289.811.350.-

: Rp 328.981.135.-

Berdasarkan SPT MASA pada PT. Bumi Sarana Beton pada Bualan Oktober tahun 2012 terjadi Penjualan sebesar Rp 5.176.864.450.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 5.176.864.450.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 5.176.864.450.-

: Rp 517.686.445.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi sarana Beton pada bulan November tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 8.577.344.489.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 8.577.344.489.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 8.577.344.489.-

: Rp 857.734.448.-

Berdasarkan SPT MASA dari PT. Bumi Sarana Beton pada bulan Desember tahun 2012 terjadi penjualan sebesar Rp 13.900.468.455.- maka perhitungannya yaitu :

DPP : Rp 13.900.468.455.-

PPN Keluaran : 10% X Rp 13.900.468.455.-

: Rp 1.390.046.846.

Dengan demikian rincian jumlah Pembayaran Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada tingkat Penjualan PT. bumi sarana beton dari tahun 2010, 2011, dan 2012 dapat ditabel dibawah ini :

Table 5.1

PT BUMI SARANA BETON

RINCIAN PENJUALAN DAN PPN KELUARAN

Periode januari s / d desember 2010

No.	Bulan	TOTAL PENJUALAN 2010	
		DPP	PPN Keluaran
1	Januari	1,337,774,500	133,777,450
2	Februari	1,220,873,900	122,087,390
3	Maret	510,430,014	51,043,001
4	April	3,364,246,732	336,424,673
5	Mei	800,681,824	80,068,182
6	Juni	3,485,013,894	348,501,389
7	Juli	1,543,069,549	154,306,955
8	Agustus	4,421,302,251	442,130,225
9	September	2,428,020,996	242,802,100
10	Oktober	3,993,599,714	399,359,971
11	Nopember	4,545,868,590	454,586,858
12	Desember	4,804,565,103	480,456,511

TOTAL	32,455,447,067	3,245,544,706
-------	----------------	---------------

Sumber : PT. Bumi Sarana Beton Tahun 2016

Table 5.2

PT. BUMI SARANA BETON

RINCIAN PENJUALAN DAN PPN KELUARAN

Periode januari s/d desember 2011

No.	Bulan	TOTAL PENJUALAN 2011	
		DPP	PPN Keluaran
1	Januari	3,823,771,740	382,377,174
2	Februari	2,020,260,469	202,026,047
3	Maret	2,717,758,106	271,775,813
4	April	2,665,113,413	266,511,342
5	Mei	4,392,988,575	439,298,858
6	Juni	5,848,506,746	584,850,674
7	Juli	8,659,539,232	865,953,923
8	Agustus	4,983,286,600	498,328,660
9	September	5,304,414,685	530,441,467
10	Oktober	1,868,125,918	186,812,592
11	Nopember	4,074,015,993	407,401,599
12	Desember	5,817,423,138	581,742,315
TOTAL		52,175,204,615	5,217,520,462

Sumber: PT. Bumi Sarana Beton Tahun 2016.

Tabel 5.3**PT. BUMI SARANA BETON****RINCIAN PENJUALAN DAN PPN KELUARAN****Periode Januari s/d Desember 2012**

No	Bulan	TOTAL PENJUALAN 2012	
		DPP	PPN Keluaran
1	Januari	6,191,710,878	619,171,090
2	Februari	7,937,388,456	793,738,846
3	Maret	4,951,288,432	495,128,843
4	April	4,172,348,364	417,234,836
5	Mei	6,065,272,103	606,527,211
6	Juni	9,789,336,731	978,933,672
7	Juli	5,676,951,881	567,695,189
8	Agustus	4,743,077,881	474,307,786
9	September	3,289,811,350	328,981,135
10	Oktober	5,176,864,450	517,686,445
11	Nopember	8,577,344,489	857,734,448
12	Desember	13,900,468,455	1,390,046,846
TOTAL		80,471,863,470	8,047,186,347

Sumber: PT. Bumi Sarana Beton Tahun 2016

F. Analisis Hasil Perbandingan

Berdasarkan analisis data tentang perhitungan PPN yang dilakukan perusahaan dengan PPN berdasarkan UU No 42 Tahun 2009, dapat diperoleh gambaran bahwa PPN Keluaran pada umumnya yang telah dilakukan oleh PT. Bumi Sarana Beton adalah sama. Dalam arti bahwa perusahaan telah melakukan perhitungan yang PPN telah Mengacuh pada UU No 42 Tahun 2009. Demikian juga atas tariff pajak sebesar 10% yang dipungut kepada pelanggan, dimana PPN keluaran yang dipungut tersebut pada saat transaksi penjualan atau penyerahan Barang Kena Pajak, dimana penyerahan Barang Kena Pajak dikenakan PPN sebesar 10% dari Dasar Pengenaan Pajak.

Adapun besar pajak pertambahan nilai (PPN) yang dibayar oleh PT. Bumi Sarana Beton ke kas Negara selama 3 tahun yaitu dari tahun 2010 sebesar Rp 3.245.544.706, tahun 2011 sebesar Rp 5.217.520.462. dan ditahun 2012 sebesar Rp 8.047.186.347. sehingga jumlah PPN yang disetor kekas Negara selama 3(tiga) tahun sebesar Rp 16.510.251.515.

Dengan demikian jumlah pembayaran Pajak Pertambahan Nilai (PPN) PT. Bumi Sarana Beton ditahun 2010 penjualan sebesar Rp 32.455.447.067 dan PPN keluarannya sebesar Rp 3.245.544.706, ditahun 2011 penjualan sebesar Rp 52.175.204.615 dan PPN keluarannya sebesar Rp 5.217.520.462 dan ditahun 2012 penjualan sebesar Rp 80.471.863.470 dan PPN keluarannya Rp 8.047.186.347. ini menunjukkan bahwa PT.Bumi Sarana Beton mengalami peningkatan setiap tahun.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pembahasan maka penulis menyimpulkan bahwa

1. PT. Bumi Sarana Beton merupakan perusahaan yang bergerak dibidang kontruksi yang memproduksi bata ringan, sebagai bahan pengganti bahan batu merah /bata bata yang sangat baik digunakan untuk pembangunan rumah dan gedung perkantoran.
2. PT. Bumi Sarana Beton dalam perhitungan tarif PPN pada tingkat penjualan selama 3 tahun (2010, 2011, dan 2012) dapat dilihat bahwa pajak keluaran yang diperoleh oleh perusahaan tersebut dari transaksi penjualan kepada konsumen ditahun 2010 memperoleh penjualan sebesar Rp 32,455,447,067,-, menghasilkan pajak keluaran Rp 3,245,544,706, ditahun 2011 penjualannya sebesar Rp 52,175,204,615,-, menghasilkan pajak keluaran Rp 5,217,520,462, dan ditahun 2012 penjualannya sebesar Rp 80,471,863,470,-, menghasilkan pajak keluaran Rp 8,047,186,347 ini menunjukkan bahwa PT. Bumi Sarana Beton mengalami peningkatan setiap tahun.
3. PT. Bumi Sarana Beton dalam Perhitungan Tarif PPN Masa sudah sesuai dengan UU No. 42 Tahun 2009 Pasal 7 ayat 1 yaitu sebesar

10 % dari Dasar Pengenaan Pajak (DPP) untuk semua jenis Barang Kena Pajak (BKP).

B. SARAN

1. Untuk menghindari Sanksi Administrasi sebaiknya PT. Bumi Sarana Beton dalam Perhitungan tarif Pajak Pertambahan Nilai harus sesuai dengan ketentuan perpajakan yang berlaku.
2. Disarankan juga agar staf yang menangani perpajakan perusahaan khususnya yang menangani PPN dan PPnBM mengikuti perubahan-perubahan yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Agoes, Sukrisno. Trisnawati, 2010. *Akuntansi Perpajakan*. Edisi 2 Revisi. Jakarta: Salemba Empat.
- Bohari. 2010. Pengantar Hukum Pajak. Jakarta: Rajawali Pers.
- Basu Swasta dan Irawan, *Manajemen penjualan*, cetakan kedua belas, Yogyakarta: 2005
- Chairul Marom. 2002. *Sistem Akuntansi Perusahaan*.
- Departemen Keuangan Direktorat Jendral Pajak. 2009. *Persandingan susunan Dalam Suatu Naskah UU KUP Beserta Peraturan-Peraturan Pelaksanaanya*. Jakarta: Direktorat Jendral Pajak.
- Gitosudarmo. 1999, *Manajemen Penjualan*.
- Hery,S.E.,M.Si.,*Akuntansi Keuangan Menengah I*; PT Bumi Aksara; Jakarta 2009.
- Heri, Purwono. 2010. *Dasar-dasar Perpajakan & Akuntansi Pajak*. Jakarta Erlangga
- Herlina, Lili Safitri. 2012. *Analisis Penerapan Pajak Pertambahan Nilai Pada CV Family*. STIE MDP.
- Hendry Simamora. 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*
- Iman Santoso, 2007, *Intermediate Accounting*,cetakan pertama, PT. Refika Aditama,2007
- Lili M, Sadeli. *Dasar-Dasar Akuntansi*, Edisi Keenam, PT Bumi Aksara, Bandung, 2010.
- La Midjan. 2001. *Sistem Informasi Akuntansi 1*.
- Mulya, Hadri. *Memahami Akuntansi Dasar*, Edisi Kedua, Jakarta: Penerbit Mitra Wacana Media, 2010.
- Mardiasmo. 2009. *Perpajakan*, Edisi Revisi, Jakarta: Penerbit ANDI Yogyakarta
- Muljono,Djoko. Baruni, Wicaksono. 2009. *Akuntansi Pajak Lanjutan*. Yogyakarta: CV Andi

- Purwono, Herry. *Dasar-Dasar Perpajakan Dan Akuntansi Pajak*, Erlangga, Jakarta 2010.
- S. Munawir, 2004, *Analisa laporan Keuangan*, Penerbit Liberty, Edisi tujuh, Yogyakarta 2004
- Suandy, Erly. *Hukum Pajak*. Jakarta. Salemba Empat, 2008
- Sukardji, Untung. *Pokok-Pokok Pajak Pertambahan Nilai*, Edisi Revisi 2011, Rajawali Pers, Jakarta, 2011.
- Sri, Valentina. Aji Suryo. 2003. *Perpajakan Indonesia*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan (UUP) AMP YKPN
- Waluyo. 2009. *Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah*.
- Wiston Manihuruk. 2009. *PPN Pokok-Pokok Perubahan Sesuai UU No. 42 Tahun 2009*.
- Yusdianto Prabowo. 2002. *Akuntansi Perpajakan Terapan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka.

**L
A
M
P
I
R
A
N**

**L
A
M
P
I
R
A
N**

PT.BUMI SARANA BETON

PENJUALAN 2016

No.	Bulan	TOTAL PENJUALAN 2010		TOTAL PENJUALAN 2011		TOTAL PENJUALAN 2012	
		DPP	PPN	DPP	PPN	DPP	PPN
1	Januari	1,337,774,500	133,777,450	3,823,771,740	382,377,172	6,191,710,878	619,171,090
2	Februari	1,220,873,900	122,087,390	2,020,260,469	202,026,047	7,937,388,456	793,738,846
3	Maret	510,430,014	51,043,001	2,717,758,106	271,775,813	4,951,288,432	495,128,843
4	April	3,364,246,732	336,424,673	2,665,113,413	266,511,342	4,172,348,364	417,234,836
5	Mei	800,681,824	80,068,182	4,392,988,575	439,298,858	6,065,272,103	606,527,211
6	Juni	3,485,013,894	348,501,389	5,848,506,746	584,850,674	9,789,336,731	978,933,672
7	Juli	1,543,069,549	154,306,955	8,659,539,232	865,953,923	5,676,951,881	567,695,189
8	Agustus	4,421,302,251	442,130,225	4,983,286,600	498,328,660	4,743,077,881	474,307,786
9	September	2,428,020,996	242,802,100	5,304,414,685	530,441,467	3,289,811,350	328,981,135
10	Oktober	3,993,599,714	399,359,971	1,868,125,918	186,812,592	5,176,864,450	517,686,445
11	Nopember	4,545,868,590	454,586,858	4,074,015,993	407,401,599	8,577,344,489	857,734,448
12	Desember	4,804,565,103	480,456,511	5,817,423,138	581,742,315	13,900,468,455	1,390,046,846
TOTAL-----		32,455,447,067	3,245,544,706	52,175,204,615	5,217,520,462	80,471,863,470	8,047,186,347

PT.BUMI SARANA BETON
LAPORAN LABA RUGI
PERIODE : JANUARI - DESEMBER 2010

2010

A. PEREDARAN USAHA

PENJUALAN ----- 32,455,447,067

PENJUALAN LAIN-LAIN NON PPN----- 3,889,865,562

TOTAL PENJUALAN KOTOR ----- 36,345,312,629

B. HARGA POKOK PENJUALAN :

PERSEDIAAN AWAL----- 3,208,213,212

BAHAN MATERIAL & BHN PEMBANTU----- 16,733,073,901

BAHAN MATERIAL PASIR & BATU----- 2,085,215,037

UPAH LANGSUNG----- 1,915,580,500

BIAYA OPERASIONAL----- 3,131,920,705

BIAYA PENYUSUTAN / DEPRESIASI----- 5,343,719,466

32,417,722,821

PERSEDIAAN AKHIR----- 3,136,109,309

TOTAL HPP -----	29,281,613,512
C. LABA BRUTO (C=A-B) -----	7,063,699,117
D. BIAYA-BIAYA :	
- BIAYA KARYAWAN-----	2,133,823,000
- BIAYA PENJUALAN-----	549,160,363
- BIAYA UMUM & ADMINISTRASI-----	1,991,272,016
- BIAYA & BUNGA BANK-----	82,807,226
JUMLAH BIAYA -----	4,757,062,605
E. LABA PENJUALAN (C-D) -----	2,306,636,512
F. PENDAPATAN LAIN-LAIN :	
- LAIN - LAIN PENDAPATAN-----	220,865,673
JUMLAH PENDAPATAN LAIN-LAIN -----	220,865,673
KOREKSI FISKAL :	
PENGGANTIAN/IMBLN PEK. ATAU JASA DLM BTK NATURA	-
BANTUAN & SUMBANGAN-----	45,318,400
JLH KOREKSI FISKAL -----	45,318,400
G. LABA SEBELUM PAJAK -----	2,572,820,585
- PAJAK -----	672,819,916
H. LABA SESUDAH PAJAK -----	1,900,000,669
	=====

Makassar,10 Juni 2011
PT.BUMI SARANA BETON

IR.H.SYAM'UN
SAEBE,MM

DIREKTUR

TARIF :

28%

PERHITUNGAN PAJAK

36,000,312,629

2,572,820,585

PT.BUMI SARANA BETON LAPORAN LABA RUGI PERIODE : JANUARI - DESEMBER 2011		
A.	PEREDARAN USAHA	
	PENJUALAN READY MIX	52,175,204,615
	DISKON	-
	PENJUALAN LAIN-LAIN NON PPN	33,453,150,104
	TOTAL PENJUALAN KOTOR	85,628,354,719
	Ongkos angkutan	-
	Potongan Penj/Discount/Komisi	-
	Pengembalian Penjualan	-
	PPN Tanpa Faktur	-
	Jumlah Potongan	-
	TOTAL PEREDARAN USAHA	85,628,354,719
B.	HARGA POKOK PENJUALAN :	
	PERSEDIAAN AWAL	3,136,109,309
	BAHAN MATERIAL & BHN PEMBANTU	57,618,559,318
	BAHAN MATERIAL, PASIR & BATU	-
	UPAH LANGSUNG	1,579,162,000
	BIAYA OPERASIONAL	7,376,565,422
	BIAYA PENYUSUTAN / DEPRESIASI	5,945,622,454
		75,656,018,503
	PERSEDIAAN AKHIR	3,389,537,949
	TOTAL HPP	72,266,480,554
C.	LABA BRUTO (C=A-B)	13,361,874,165
D.	BIAYA-BIAYA :	
	- BIAYA KARYAWAN	3,098,513,000

	- BIAYA PENJUALAN	911,912,488
	- BIAYA UMUM & ADMINISTRASI	3,166,437,438
	- BIAYA & BUNGA BANK	4,320,406,758
	JUMLAH BIAYA	11,497,269,684
E.	LABA PENJUALAN (C-D)	1,864,604,481
F.	PENDAPATAN LAIN-LAIN :	
	- LAIN - LAIN PENDAPATAN	804,373,702
	JUMLAH PENDAPATAN LAIN-LAIN	804,373,702
	KOREKSI FISKAL :	
	PENGGANTIAN/IMBLN PEK. ATAU JASA DLM BTK NATURA	-
	BANTUAN & SUMBANGAN	49,027,800
	JLH KOREKSI FISKAL	49,027,800
G.	LABA SEBELUM PAJAK	2,718,005,983
	- PAJAK	679,501,496
H.	LABA SESUDAH PAJAK	2,038,504,487
		=====

Makassar, 10 Juni 2012



IR.SYAM'UN SAEBE,MM

DIREKTUR

PT.BUMI SARANA BETON
LAPORAN LABA RUGI

PERIODE : JANUARI - DESEMBER 2012

		2012	2012 FINAL	2012 NON FINAL
A	PEREDARAN USAHA			
	PENJUALAN READY MIX	80,471,863,470	35,976,654,585	44,495,208,885
	DISKON	-	-	-
	PENJUALAN LAIN-LAIN NON PPN	22,673,974,231	-	22,673,974,231
	TOTALPENJUALAN KOTOR	103,145,837,701	35,976,654,585	67,169,183,116
	Ongkos angkutan	-	-	-
	Potongan Penj/Discount/Komisi	-	-	-
	Pengembalian Penjualan	-	-	-
	PPN Tanpa Faktur	-	-	-
	Jumlah Potongan	-	-	-
	TOTALPEREDARAN USAHA	103,145,837,701	35,976,654,585	67,169,183,116
B	HARGAPOKOK PENJUALAN :			
	PERSEDIAAN AWAL	3,389,537,949	-	3,389,537,949
	BAHAN MATERIAL & BHN PEMBANTU	74,242,563,229	31,958,069,133	42,284,494,095
	UPAH LANGSUNG	2,012,987,000	-	2,012,987,000
	BIAYA OPERASIONAL	12,538,646,311	3,081,061,902	9,457,584,409
	BIAYA PENYUSUTAN / DEPRESIASI	7,876,930,713	-	7,876,930,713
		100,060,665,202	35,039,131,035	65,021,534,166
	PERSEDIAAN AKHIR	12,941,050,418	-	12,941,050,418
	TOTAL HPP	87,119,614,784	35,039,131,035	52,080,483,748
C	LABA BRUTO (C=A-B)	16,026,222,917	937,523,550	15,088,699,368
D	BIAYA-BIAYA :			
	- BIAYA KARYAWAN	3,689,240,500	-	3,689,240,500

	- BIAYA PENJUALAN	920,891,807	-	920,891,807
	- BIAYA UMUM & ADMINISTRASI	3,182,408,306	-	3,182,408,306
	JUMLAH BIAYA	7,792,540,613	-	7,792,540,613
E	LABA PENJUALAN (C-D)	8,233,682,304	937,523,550	7,296,158,755
F	PENDAPATAN LAIN-LAIN :			
	- LAIN - LAIN PENDAPATAN (BIAYA)	66,181,929	-	66,181,929
	- (LABA) / RUGI SELISIH KURS	-	-	-
	JUMLAH PENDAPATAN LAIN-LAIN	66,181,929	-	66,181,929
	- PENDAPATAN BUNGA	16,320,914	-	16,320,914
	- BIAYA & BUNGA BANK	(114,973,566)	-	(114,973,566)
	- BIAYA & BUNGA LEASE	(4,641,889,070)	-	(4,641,889,070)
	- LAIN-LAIN	-	-	-
G	LABA SEBELUM PAJAK	3,559,322,511	937,523,550	2,621,798,962
	- PAJAK		-	655,449,740
H	LABA SESUDAH PAJAK		937,523,550	1,966,349,221
				2,903,872,771

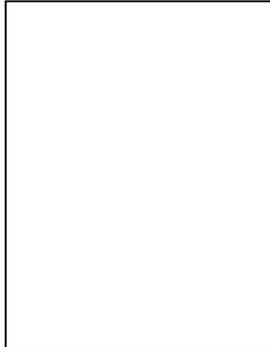
2,903,872,771

Makassar, 18 Maret
2013



IR.SYAM'UN
SAEBE,MM
DIREKTUR

RIWAYAT HIDUP PENULIS



HASNA HASRIATI, lahir dibuton, provinsi tenggara, pada tanggal 6 juli1992 anak ke-2 dari pasangan La zurimu dan Wa hizaa. Penulis penyelesaian pendidikan dasar SD Negeri 1 Molona 2005. Pada tahun 2008 penyelesaian pendidikan tingkat menengah di MTS Negeri 1 Molona dan

tamat SMA Negeri 1 Lalole tahun 2011. Penulis melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Makassar pada jurusan Akuntansi fakultas Ekonomi dan bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar sampai tahun 2016.

Selama berstatus mahasiswa, penulis giat dalam mengikuti perkuliahan dan seminar yang diadakan oleh kampus untuk memperoleh gelar sarjana ekonomi penulis skripsi yang berjudul “ **Analisis Pajak Pertambahan Nilai ((PPN) pada Tingkat Penjualan pada PT Bumi Sarana Beton**”
