

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Definisi PPN

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan undang –undang yang mengatur pelaksanaan pemungutan PPN adalah undang –undang nomor 8 tahun 1983 tentang pajak pertambahan nilai barang dan jasa dan pajak penjualan atas barang mewah sebagaimana telah beberapa kali telah dirubah terakhir dengan undang – undang nomor 42 tahun 2009. Undang-undang ini lebih dikenal dengan sebutan UU PPN 1984 karena mulai berlaku pada tanggal 1 juli 1984 (Pasal 20 UU PPN 1984).

Pajak pertambahan nilai merupakan pengganti dari pajak penjualan. Alasan penggantian ini karena pajak penjualan dirasa sudah tidak lagi memadai untuk menampung kegiatan masyarakat dan belum mencapai sasaran kebutuhan pembangunan, antara lain untuk meningkatkan penerimaan negara, mendorong ekspor, dan pemerataan pembebanan pajak.

Pajak pertambahan nilai merupakan pajak tidak langsung dan pajak atas konsumsi dalam negeri. Dikatakan tidak langsung karena pajak yang disetorkan oleh pihak lain (pedagang) yang bukan penanggung pajak atau dengan kata lain, penanggung pajak (konsumen akhir) tidak

menyetorkan langsung pajak yang ia tanggung pajak pertambahan nilai adalah pajak objektif.

Sebagai pajak objektif mengandung pengertian bahwa timbulnya kewajiban pajak di bidang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sangat ditentukan oleh adanya objek pajak. Kondisi subyek pajak tidak relevan. PPN tidak mempertimbangkan kondisi subjektif subjek pajak. Hal ini berbeda dengan PPh, selaku pajak subjektif, timbulnya kewajiban pajak sangat dipengaruhi oleh kondisi subjektif subjek pajak nya. Karakter PPN sebagai pajak objektif ini menimbulkan dampak regresif. Regresivitas PPN mengandung pengertian, semakin tinggi kemampuan konsumen, semakin ringan beban pajak yang dipikul, sebaliknya semakin rendah kemampuan konsumen, semakin berat beban pajak yang dipikul.

Pajak pertambahan nilai bersifat “Multy stage levy” mengandung pengertian bahwa PPN dikenakan pada setiap mata rantai jalur produksi dan jalur distribusi Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak. PPN dikenakan secara berulang ulang pada setiap mutasi Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak. Meskipun demikian, ternyata PPN tidak menimbulkan pengenaan pajak berganda (non kumulasi).

2. Objek Pemungutan PPN

Barang bebas PPN adalah Berdasarkan aturan yang berlaku saat ini, jenis barang yang tidak dikenai PPN adalah barang tertentu dalam kelompok barang sebagai berikut: Barang hasil pertambangan atau

hasil pengeboran yang diambil langsung dari sumbernya Barang kebutuhan pokok yang sangat dibutuhkan oleh rakyat banyak Makanan dan minuman yang disajikan di hotel, restoran, rumah makan, warung, dan sejenisnya, meliputi makanan dan minuman baik yang dikonsumsi di tempat maupun tidak, Berdasarkan ketentuan tersebut, yang termasuk barang hasil pertambangan atau hasil pengeboran yang diambil langsung dari sumbernya meliputi Minyak mentah (crude oil) gas bumi, tidak termasuk gas bumi seperti elpiji yang siap dikonsumsi langsung oleh masyarakat, fosfat (phospat), talk, tanah serap (fullers earth), Adapun yang tergolong barang kebutuhan pokok yang sangat dibutuhkan oleh rakyat banyak meliputi Beras ,gabah, dan kedelai

3. Dasar Pengenaan Pajak

Untuk menghitung besarnya pajak Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Pertambahan atas barang mewah yang terutang perlu adanya Dasar Pengenaan Pajak (DPP). Yang menjadi DPP adalah :

- a. Harga Jual
- b. Penggantian
- c. Nilai impor
- d. Nilai ekspor
- e. Nilai lain yang diatur dengan Peraturan Menteri Keuangan

Harga Jual adalah nilai berupa uang, termasuk semua biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh penjual karena penyerahan BKP,

tidak termasuk pajak pertambahan nilai yang dipungut menurut UU PPN 1984 dan potongan harga yang dicantumkan dalam faktur pajak.

Penggantian adalah nilai berupa uang, termasuk semua biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh pengusaha karena penyerahan JKP, ekspor JKP atau ekspor BKP Tidak Berwujud, tetapi tidak termasuk pajak pertambahan nilai yang dipungut menurut Undang-Undang PPN 1984 dan potongan harga yang dicantumkan dalam Faktur Pajak atau nilai berupa uang yang dibayar atau seharusnya dibayar oleh penerima jasa karena pemanfaatan JKP dan/atau oleh penerima manfaat BKP tidak berwujud karena pemanfaatan bkp tidak berwujud dari luar daerah pabean di dalam daerah pabean Nilai Impor adalah nilai berupa uang yang menjadi dasar penghitungan bea masuk ditambah pungutan berdasarkan ketentuan dalam peraturan perundang-undangan yang mengatur mengenai kepabeanan dan cukai untuk impor BKP, tidak termasuk PPN dan PPn BM yang dipungut menurut Undang-Undang PPN 1984. Nilai Ekspor adalah nilai berupa uang, termasuk biaya yang diminta atau seharusnya diminta oleh eksportir. Penerapan DPP diatur dalam berbagai peraturan pelaksanaan undang-undang sebagaimana berikut :

- a. Untuk penyerahan atau penjualan Barang Kena Pajak, yang menjadi Dasar Pengenaan Pajak adalah jumlah harga jual.
- b. Untuk penyerahan Jasa Kena Pajak, yang menjadi Dasar Pengenaan Pajak adalah penggantian.

- c. Untuk impor, yang menjadi Dasar Pengenaan Pajak adalah nilai impor.
- d. Untuk ekspor, yang menjadi Dasar Pengenaan Pajak adalah nilai ekspor.
- e. Atas kegiatan membangun sendiri bangunan permanen, Dasar Pengenaan Pajak nya adalah 40% dari jumlah biaya yang dikeluarkan untuk membangun.
- f. Untuk pemakaian sendiri Barang Kena Pajak dan/atau Jasa Kena Pajak adalah Harga Jual atau Penggantian setelah dikurangi laba kotor.

4. Tarif Pajak Pertambahan Nilai

Tarif PPN yang berlaku saat ini adalah 10% (sepuluh persen). Sedangkan Tarif PPN sebesar 0% diterapkan atas:

- a. Ekspor Barang Kena Pajak Berwujud
- b. Ekspor Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dan
- c. Ekspor Jasa Kena Pajak Pengenaan tarif 0% tidak berarti pembebasan dari pengenaan pajak pertambahan nilai.

Pajak Masukan yang telah dibayar untuk perolehan Barang Kena Pajak atau Jasa kena pajak yang berkaitan dengan kegiatan tersebut dapat dikreditkan. Berdasarkan pertimbangan perkembangan ekonomi dan/atau peningkatan kebutuhan dana untuk pembangunan, pemerintah diberi wewenang mengubah tarif pajak pertambahan nilai menjadi paling rendah 5% (lima persen) dan paling tinggi 15% (lima belas

persen) dengan tetap memakai prinsip tariff tunggal. Perubahan tarif sebagaimana dimaksud pada ayat ini dikemukakan oleh pemerintah kepada Dewan Perwakilan Rakyat dalam rangka pembahasan dan penyusunan rancangan anggaran pendapatan dan belanja daerah.

Faktur Pajak Pertambahan Nilai Sonny Agustinus dan Isnianto berpendapat, faktur Pajak Pertambahan Nilai (PPN) adalah bukti pungutan pajak yang dibuat oleh pengusaha kena pajak penjual ataupun pengusaha jasa (Sonny Agustinus, 2010).

5. Jenis Faktur Faktur Pajak

Merupakan bukti pungutan pajak dan dapat digunakan sebagai sarana untuk mengkreditkan pajak masukan, sehingga dalam penerbitannya harus memenuhi:

- a. Persyaratan formal, yaitu Faktur Pajak harus diisi secara lengkap, jelas, dan benar serta ditandatangani oleh pihak yang ditunjuk oleh Pengusaha Kena Pajak untuk menandatangani.
- b. Persyaratan material, yaitu berisi keterangan yang sebenarnya atau sesungguhnya mengenai penyerahan barang kena pajak dan/atau penyerahan jasa kena pajak, ekspor barang kena pajak berwujud, ekspor barang kena pajak tidak berwujud, ekspor jasa kena pajak, impor barang kena pajak atau pemanfaatan jasa kena pajak dan pemanfaatan barang kena pajak tidak berwujud dari luar daerah pabean di dalam daerah pabean.

6. Kode dan Nomor Seri Faktur Pajak

- a. Format Kode Fatur terdiri 6 (enam) digit, yaitu: 2 digit pertama adalah Kode Transaksi 1 digit berikutnya adalah Kode Status 1 digit berikutnya adalah Kode Cabang.
- b. Format Nomor Seri Faktur Pajak terdiri dari sepuluh digit, dengan rincian sebagai berikut: 2 digit pertama adalah tahun penerbitan 8 digit berikutnya adalah nomor urut. Penandatanganan Faktur Pajak memiliki syarat sebagai berikut:
 - 1) Pengusaha Kena Pajak wajib menyampaikan pemberitahuan secara tertulis nama pejabat yang berhak menandatangani Faktur Pajak disertai dengan contoh tanda tangannya kepada Kepala Kantor Pelayanan Pajak paling lama pada akhir bulan berikutnya sejak bulan pejabat tersebut mulai melakukan pendatanganan faktur pajak.
 - 2) Pengusaha Kena Pajak dapat menunjuk lebih dari satu orang pejabat untuk menandatangani faktur pajak.
 - 3) Pengusaha Kena Pajak Orang Pribadi yang tidak memiliki struktur organisasi dan memberikan kuasa kepada pihak lain untuk manandatangani faktur pajak, maka pengusaha kena pajak tersebut wajib menyampaikan pemberitahuan secara tertulis nama kuasa yang berhak menandatangani faktur pajak disertai dengan contoh tanda tangannya kepada Kepala Kantor Pelayanan Pajak paling lama pada akhir bulan berikutnya saat

pihak yang diberi kuasa mulai menandatangani faktur pajak dan menyertakan surat kuasa khusus dengan menggunakan formulir.

7. Penyetoran Pajak Pertambahan Nilai

Untuk bendahara pengeluaran sebagai pemungut ppn paling lambat menyetorkan pajak pertambahan nilai tanggal 7 (tujuh) bulan berikutnya setelah Masa Pajak berakhir. Penyetoran pajak dilakukan kepada kas negara melalui Kantor Pos / Bank dengan menggunakan Surat Setoran Pajak (SSP). Apabila tanggal jatuh tempo penyetoran pajak bertepatan dengan hari libur termasuk hari sabtu atau hari libur nasional, maka penyetoran pajak pertambahan nilai dapat dilakukan pada hari kerja berikutnya.

Dalam hal pencairan anggran mekanisme LS maka pemindahbukuan pajak yang dilakukan KPPN merupakan penyetoran pajak yang terutang, namun Surat Setoran Pajak tetap dipersiapkan oleh bendahara yang bersangkutan Faktor-faktor kenaikan PPN.

Kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menjadi 11 persen pada 1 April 2022 memiliki beberapa alasan. Berikut adalah faktor-faktor yang mempengaruhi kenaikan tarif PPN:

- 1) Peningkatan Penerimaan Negara: Dinaikkannya tarif PPN dari 10% menjadi 11% bertujuan untuk menambah pemasukan penerimaan negara.

- 2) Pertumbuhan Ekonomi: Kenaikan tarif PPN juga sejalan dengan pertumbuhan ekonomi. Pada tahun 2021, ekonomi Indonesia mengalami pertumbuhan sebesar 3,69% dari tahun sebelumnya. Pemerintah optimis bahwa pertumbuhan ekonomi pada 2022 bisa mencapai 5,2%.

8. Definisi dan Tujuan Strategi Pemasaran

A) Pengertian Strategi

Pemasaran adalah tindakan terukur yang bertujuan agar produk perusahaan dikenal masyarakat luas. Strategi pemasaran adalah seperangkat langkah bisnis yang telah digabungkan pada tingkat presentasi produk untuk menarik konsumen untuk membeli sebuah produk. Definisi Strategi Pemasaran Menurut para ahli penjelasan mengenai definisi strategi pemasaran yang dikemukakan oleh beberapa ahli adalah sebagai berikut:

a. Tjiptono

Pengertian strategi pemasaran menurut Tjiptono adalah alat dasar yang dirancang atau direncanakan untuk mencapai tujuan suatu perusahaan dengan mencapai pengembangan keunggulan bersaing yang berkelanjutan melalui pasar, pasar yang di dalamnya ia berpartisipasi dan program-program yang digunakan untuk melayani pasar sasarannya.

b. Philippe Kotler

Menurut Philip Kotler, strategi pemasaran adalah suatu keadaan pikiran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan, yang dapat berupa strategi khusus untuk pasar sasaran, positioning, bauran bauran pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran.

c. Guiltinan dan Paul

Menurut Guiltinan dan Paul, strategi pemasaran mengacu pada pernyataan utama mengenai dampak atau efek yang diharapkan dari pemuasan suatu kebutuhan pada target pasar yang telah ditentukan.

d. Stanton

Menurut Stanton, strategi pemasaran adalah apa yang mencakup semua sistem yang terlibat dalam perencanaan dan penetapan harga produk, pemasaran produk, dan distribusi barang dan jasa yang dapat memuaskan kekuatan pembeli aktual dan potensial.

B) Fungsi dan Tujuan Strategi Pemasaran

Fungsi Strategi Pemasaran adalah sebagai berikut:

- a. Sebagai pedoman pemasaran produk Seperti yang telah dijelaskan di atas, strategi pemasaran yang ideal melibatkan proses memperkenalkan produk kepada konsumen,

melibatkan mereka dengan produk tersebut sehingga terjadi konversi dimana produk tersebut dijual.

- b. Sebagai tolak ukur keberhasilan Jika strategi pemasaran dirumuskan dengan benar, produsen akan dapat mengukur pekerjaan mereka dengan membandingkan apa yang mereka capai dengan tujuan dalam strategi pemasaran. Oleh karena itu, merencanakan langkah-langkah spesifik dalam setiap strategi yang dibangun perusahaan sangatlah penting.
- c. Sebagai alat kontrol dalam pengawasan Dalam hal ini, rencana strategis yang disepakati bersama dapat digunakan untuk menentukan apakah tindakan yang diambil oleh perusahaan konsisten dengan strategi pemasaran. Rencana kerja ini kemudian dapat digunakan untuk menetapkan kembali langkah-langkah yang jauh dari tujuan strategi pemasaran.
- d. Meningkatkan motivasi untuk melihat masa depan bisnis Strategi pemasaran menuntut para pebisnis untuk memperkirakan kecepatan bisnis di masa depan agar secara tidak langsung memberikan semangat yang dibutuhkan untuk mengelolanya.
- e. Tujuan Strategi Pemasaran
Tujuan dari pendefinisian jenis strategi pemasaran adalah untuk memaksimalkan keuntungan, namun secara umum

tujuan dari strategi pemasaran adalah apa yang kita lihat dalam sebuah prosesnya. Identifikasi target pasar yang tepat proses yang paling penting dalam merancang strategi pasar adalah mengidentifikasi target pasar yang berbeda. Dari situ, perusahaan dapat menentukan pasar mana yang akan dibidik. Memaksimalkan alokasi sumber daya perusahaan anggaran, tenaga kerja dan waktu adalah sumber utama modal bisnis. Oleh karena itu, untuk mencapai tujuannya, sebuah bisnis yang baik akan memastikan bahwa ketiga faktor tersebut tidak akan berkurang kecuali untuk memperoleh keuntungan atau laba yang sepadan.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 1 Daftar Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian dan Tahun Penelitian	Metode Penelitian	Focus Penelitian	Hasil Penelitian
1	ValueAdded Taxevasion andillegal recovery casesin Lebanon(Ismail, Rihan, Nsouli (2014)	Kualitatif	Menganalisis dampak dari kenaikan tarif PPN sehingga mengetahui dampak kenaikan tarif PPN terhadap penerimaan negara, selain itu penelitian ini juga memfokuskan terhadap efektifitas dari kenaikan tarif PPNdibandingkan dengan pajaklainnyayangtidak mengalami kenaikan tarif	Memunculkan adanya penghindaran pajak. oleh sebab itu diperlukan pembaharuan sistem perpajakan sehingga memiliki sistem pengumpulan pajak yang lebih baik, pembagian tugas yang efektif sehingga dengan begitu dapat meminimalisir

				terjadinya penghindaran pajak
2	Hajduchova, Sedliacikova, Visslai (2015)	Kualitatif	Menyelidiki permasalahan yang ditimbulkan dari rencana kenaikan tarif PPN sebesar 2% oleh pembayar pajak dalam melaksanakan peraturan undang-undang dan mengetahui proses yang dilakukan pemerintah sebagai upaya melindungi masyarakat dari kecurangan pajak sekaligus mengamankan pendapatan negara	Adanya kasus penghindaran pajak dari rencana kenaikan tarif PPN sehingga harus dilakukan pengkajian lebih lanjut mengenai perumusan peraturan
3	Analisis Penerapan Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai Pada Pengusaha Kena Pajak Di Pt. Jaya Abadi Manado Rizqi Rolando Kansil (2015)	Kualitatif	Menyelidiki permasalahan yang ditimbulkan dari rencana kenaikan tarif PPN sebesar 5% oleh pembayar pajak	Analisis Penerapan Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai Pada Pengusaha Kena Pajak Di Pt. Jaya Abadi Manado Rizqi Rolando Kansil.(2015)
4	Analisis Dampak Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Terhadap Masyarakat Dan Inflasi Di Indonesia Nurul Kharisma (2023)	Kualitatif	Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui bagaimana dampak dari adanya kenaikan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) bagi masyarakat dan inflasi di Indonesia	hasil bahwasannya kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang semula 10% menjadi 11%, menimbulkan pro dan kontra di kalangan masyarakat terutama pelaku usaha (pedagang). Masyarakat

				beranggapan dengan adanya kenaikan PPN ini akan membuat pengeluaran bertambah. Akan tetapi sesuai dengan Undang-undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, bahwasannya ada kriteria tertentu yang berkaitan dengan barang dan jasa yang dikenai PPN
5	Analisis Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada Cv Sarana Teknik Kontrol Jaya Damayanti. (2012	Kualitatif	Menganalisis Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai dan mengetahui penerapannya	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan masih CV. Sarana Teknik Kontrol Surabaya belum menerapkan Pajak Pertambahan Nilai sesuai dengan Undang Undang No.42 tahun 2009
6	Analisis Perhitungan dan Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai Pada CV. Famili Herrina dan Syafitri (2010	Kualitatif	Menganalisis perhitungan dan Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai	Penerapan Pajak Pertambahan Nilai pada CV. Kusuma Agung Mandiri Palembang hampir telah sesuai dengan Undang-Undang yang berlaku

7	Analisis Penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada CV. Alfa Perkasa Manado Dumais, Elim. (2015)	Kualitatif	Menganalisis pajak Pertambahan Nilai dan penerapannya pada perusahaan tersebut	CV Alfa Perkasa Manado telah melakukan pencatatan dan pelaporan sesuai dengan Undang Undang No. 42 tahun 2009
8	Analisis Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai Pada PT. Garuda Express Delivery Cabang Semarang. Fransiska Dinarti (2011)	Kualitatif	Menganalisis Pajak dan perhitungan Pertambahan Nilai	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan masih belum menerapkan Pajak Pertambahan Nilai sesuai dengan Undang Undang No.42 tahun 2009
9	Analisis Penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada CV. Kusuma Agung Mandiri Palembang Selviana dan Lidya. (2011)	Kualitatif	Menganalisis Perhitungan dan Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai	Penerapan Pajak Pertambahan Nilai pada CV. Kusuma Agung Mandiri Palembang hampir telah sesuai dengan Undang-Undang yang berlaku
10	Analisis Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada Pt. Hasjrat Abadi Manado. Aldie Haris Mandey (2013)	Kualitatif	Menganalisis Perhitungan Pajak dan Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai	Dalam perlakuan pajak pertambahan nilai PT. Hasjrat Abadi cabang Manado telah sesuai dengan UU Nomor 42 Tahun 2009 tentang PPN dan

				PPNBM. Dasar Pengenaan PPN pada PT. Hasjrat Abadi Cabang Manado adalah harga jual. Dimana tarif yang digunakan sebesar 10% dari harga jual
--	--	--	--	--