Jurnal Serina Abdimas
Vol. 1, No. 2, Mei 2023: hlm 719-726 ISSN-L 2986-6065 (Versi Elektronik)

KEWAJIBAN PAJAK BAGI PELAKU JASA TITIPAN

MF Djeni Indrajati Widjaja[1]

[1]Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta
Email: djenii@fe.untar.ac.id

ABSTRACT

Jastip or entrusted services is a new business opportunity that is capitalized on technology, by using a smartphone, internet quota and relying on photo shots, a turnover of up to millions or even hundreds of millions of rupiah can be generated. Apart from not requiring large capital, this business opportunity is also easy to run even by a student. Jastip's activities have now been transformed from previously only social and cultural affairs into a profitable business opportunity. According to the tax perspective, Jastip's activities are divided into two, namely Direct Selling and Personal Shopper. Direct Selling is a direct selling method. The process of selling ordered goods entrusted by the buyer to the jastip seller by taking advantage of the difference between the purchase price and the selling price. Personal Shopper is the process of selling ordered goods that are entrusted by the buyer to the jastip seller by taking advantage of the fee agreed upon by both parties. In contrast to personal shoppers who shop according to the order of the customer, direct selling provides certain stocks of goods that are considered highly sought after/ hype for sale in the Indonesian market. The tax obligations of the jastip business are in the form of registering, calculating, depositing, and reporting taxes.

Keywords: *Jastip, tax liability of jastip actors, direct selling, personal shopper.*

ABSTRAK

Jastip atau jasa titip merupakan sebuah peluang usaha baru yang bermodalkan teknologi, dengan menggunakan smartphone, kuota internet dan mengandalkan hasil jepretan foto maka dapat dihasilkan omzet hingga jutaan bahkan ratusan juta rupiah. Selain tidak membutuhkan modal yang besar, peluang bisnis ini juga mudah dijalankan bahkan oleh seorang siswa sekalipun. Kegiatan jastip yang kini sudah bertranformasi dari sebelumnya hanya urusan sosial dan budaya menjadi sebuah peluang bisnis yang menguntungkan. Menurut kacamata pajak, kegiatan jastip sendiri terbagi menjadi dua, yaitu Penjualan Langsung *(Direct Selling*) dan Penitipan Pembelian (*Personal Shopper*). *Direct Selling* adalah sebuah metode penjualan langsung. Proses penjualan barang pesanan yang dititipbelikan oleh pembeli kepada penjual jastip dengan mengambil keuntungan dari selisih harga beli dengan harga jual. *Personal Shopper* adalah proses penjualan barang pesanan yang dititipbelikan oleh pembeli kepada penjual jastip dengan mengambil keuntungan dari fee yang telah disepakati diawal oleh kedua belah pihak.

Berbeda dengan *personal shopper* yang berbelanja sesuai pesanan si penitip, *direct selling* menyediakan stok barang tertentu yang di anggap sedang sangat dicari/ *hype* untuk dijual di pasar Indonesia. Kewajiban perpajakan dari usaha jastip berupa daftar, hitung, setor, dan lapor pajak.

Kata Kunci : Jastip, Kewajiban pajak pelaku jastip, *direct selling, personal shoper.*

1. PENDAHULUAN

Hampir semua kalangan masyarakat Indonesia , khususnya yang telah berpenghasilan, cukup menyukai kegiatan berbelanja, baik berbelanja secara konvensional maupun online. Di era digital seperti sekarang, masyarakat semakin dimanjakan oleh berbagai pilihan tempat untuk berbelanja online atau yang biasa disebut dengan online marketplace. Sekarang ini online marketplace tumbuh subur seiring dengan kemajuan teknologi. Terlebih lagi, toko-toko online kelas rumahan yang mulai menjamur jumlahnya memanfaatkan media sosial untuk menawarkan produk dagangan mereka dengan harga yang terjangkau. Hal ini juga yang menjadi peluang bisnis untuk menjadi *personal shopper* atau penyedia jasa titip (jastip) barang belanja. Jastip atau jasa titip merupakan sebuah peluang usaha baru yang bermodalkan teknologi, dengan menggunakan smartphone, kuota internet dan mengandalkan hasil jepretan foto dapat dihasilkan omzet hingga jutaan bahkan ratusan juta rupiah. Selain tidak membutuhkan modal yang besar, peluang bisnis ini juga mudah dijalankan bahkan oleh seorang siswa sekalipun.

Peluang bisnis jastip muncul karena orang sulit mengakses suatu produk, misalnya produk-produk dari H&M, Zara, Miniso dan produk-produk branded lainnya yang hanya tersedia di beberapa kota-kota besar di Indonesia seperti Jakarta, Bandung, dan Balikpapan. Sementara yang berada di luar kota-kota besar pun ingin memiliki produk-produk branded tersebut, namun terkendala jarak jika harus berbelanja ke sana. Meskipun produk-produk tersebut ada yang tersedia secara online, tak jarang masih banyak orang yang bingung terhadap ukuran dan detail produk yang diinginkan tersebut. Karena keterbatasan inilah yang melahirkan peluang usaha jastip, dimana mereka bisa menanyakan lebih detil produk yang diinginkan.

Misalkan seorang pegawai kantoran di Tarakan, kesulitan membeli kemeja yang hanya dijual di H&M Balikpapan. Jika harus pergi ke Balikpapan hanya untuk membeli kemeja, tentu biaya transportasi bisa berkali-kali lipat dari harga kemeja. Walaupun tersedia di toko online, kadang masih ragu terkait ukuran dan kualitas kemeja karena hanya melihat foto yang telah dipajang, tanpa bisa berinteraksi dengan penjual untuk menanyakan detail kemeja tersebut, seperti warna dan ukuran. Pilihan akhirnya memakai jastip dengan menghitung ongkos kirim dan jastip, jauh lebih murah daripada harus ke Balikpapan untuk membeli langsung. Kalaupun ada kemejanya dijual di Tarakan , harganya mungkin dua kali lipat dari harga di Balikpapan. Perhitungan harga dan kemudahan konsumen dalam berbelanja itulah yang akhirnya menyuburkan bisnis jastip.

Sebenarnya bisnis jastip ini sudah lama dikenal oleh masyarakat awam, berawal dari urusan sosial dan budaya. Seseorang yang sedang bepergian keluar kota dititipi teman-temannya untuk dibelikan sesuatu barang/ oleh-oleh, dan seseorang itu kemudian membelikan barang sesuai dengan permintaan teman-temannya tersebut. Dari urusan titip menitip inilah kemudian timbul suatu bisnis yang sangat menguntungkan, tak hanya bagi individu tertitip atau pelaku usaha jastip, namun bagi si penitip juga.

(a) Bisnis Jastip Menurut Kacamata Pajak

Kegiatan jastip yang kini sudah bertranformasi dari sebelumnya hanya urusan sosial dan budaya menjadi sebuah peluang bisnis yang menguntungkan. Menurut kacamata pajak, kegiatan jastip sendiri terbagi menjadi dua, yaitu Penjualan Langsung *(Direct Selling*) dan Penitipan Pembelian (*Personal Shopper*). *Direct Selling* adalah sebuah metode penjualan langsung. Proses penjualan barang pesanan yang dititipbelikan oleh pembeli kepada penjual jastip dengan mengambil keuntungan dari selisih harga beli dengan harga jual. *Personal Shopper* adalah proses penjualan barang pesanan yang dititipbelikan oleh pembeli kepada penjual jastip dengan mengambil keuntungan dari fee yang telah disepakati diawal oleh kedua belah pihak.
Berbeda dengan *personal shopper* yang berbelanja sesuai pesanan si penitip, *direct selling* menyediakan stok barang tertentu yang di anggap sedang sangat dicari/ *hype* untuk dijual di pasar Indonesia. Kewajiban perpajakan dari usaha jastip berupa daftar, hitung, setor, dan lapor pajak, sebagai berikut:

(b) Daftar NPWP

Orang pribadi yang menjalankan usaha jastip wajib melaporkan usahanya untuk memperoleh NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak), baik dengan mendatangi langsung ke Kantor Pajak domisili sesuai KTP maupun daftar online di https://ereg.pajak.go.id. Syarat untuk mendapatkan NPWP atas usaha jastip adalah melampirkan fotokopi KTP dan dokumen yang menunjukkan tempat dan kegiatan usaha, dapat berupa surat pernyataan bermaterai yang menyatakan jenis dan tempat/ lokasi kegiatan usaha, atau keterangan tertulis atau elektronik dari penyedia jasa aplikasi online yang merupakan mitra usaha Wajib Pajak. Ketentuan lengkapnya dapat dilihat di Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-02/PJ/2018.

 https://doi.org/10.24912/jsa.v1i2.25979

(c) Penghitungan Pajak

Terdapat perbedaan perlakuan penghitungan pajak antara *direct selling* dan *personal shopper*. Untuk *direct selling* dapat dikenakan tarif PP23 dan *personal shopper* dikenakan PPh Pasal 25. Jika penghasilan dari usaha jastip menggunakan metode *direct selling* dengan peredaran bruto/omzetnya dalam setahun tidak melebihi atau sama dengan 4,8 miliar rupiah, maka dapat menggunakan tarif PPh final UMKM yang diatur dalam PP 23 Tahun 2018 yakni 0,5% dari omzet, yang penyetoran pajaknya dilakukan setiap bulan.

Contohnya, jika Kristo mendapatkan omzet bulan Januari 2022 sebesar Rp25.000.000 atas usaha jastipnya yang masuk kategori *direct selling*, maka pada bulan Februari 2022, Kristo harus menyetorkan pajak atas penghasilannya di bulan Januari tersebut sebesar Rp 25.000.000 x 0,5% = Rp125.000,00.

Apabila menggunakan metode *personal shopper*, sesuai dengan pasal 2 ayat (3) dan (4) huruf h PP 23 Tahun 2018, maka akan dikategorikan sebagai jasa perantara, sehingga dikecualikan dari pengenaan tarif PPh final UMKM 0,5% dan dikenakan PPh pasal 25, di mana untuk omzet yang tidak melebihi 4,8 miliar rupiah setahun. Berdasarkan Peraturan Dirjen Pajak Nomor PER-17/PJ/2015 penghitungan penghasilan neto menggunakan norma (50% x Omzet). Kemudian penghasilan neto dikurangi Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) untuk menentukan Penghasilan Kena Pajak (PKP). Besaran PTKP dapat dilihat pada Peraturan Menteri Keuangan Nomor 101/PMK.010/2016. Lalu atas PKP tersebut dikali dengan tarif yang digunakan sesuai Pasal 17 UU KUP, bersifat progresif sesuai dengan tingkatan Penghasilan Kena Pajak.

Tabel 1.
PTKP, Tarif Pasal 17, dan contoh berikut ini:

No	Keterangan	Besaran PTKP Setahun
1	Wajib Pajak Orang Pribadi (WP OP)	Rp 54.000.000.-
2	Tambahan untuk WP OP Suami yang sudah menikah	Rp 4.500.000,-
3	Tambahan maksimal 3 orang untuk tanggungan keluarga sedarah dalam satu garis keturunan, semenda, atau anak angkat	Rp 4.500.000/ Orang.

Tabel 2.
Tarif Penghasilan Kena Pajak 2021-UU HPP

Lapisan Penghasilan Kena Pajak	Tarif Pajak
Rp0 – Rp60.000.000	5%
> Rp60.000.000 - Rp250.000.000	15%
> Rp250.000.000 - Rp500.000.000	25%
> Rp500.000.000 – Rp 5.000.000.000	30%
> Rp5.000.000.000	35%

Contoh:

Farrel seorang Suami dan ayah dari 2 orang anak yang masih bersekolah adalah penggiat usaha jastip yang diketahui menggunakan metode *personal shopper*. Peredaran Usaha/ Omzet tahun 2021 sebesar Rp150.000.000,00.
Berikut perhitungan pajaknya :
Status PTKP = K/2 = 54.000.000 + 4.500.000 + (4.500.000 x 2) = Rp67.500.000,00
Penghasilan Neto =

Penghasilan Bruto x 50% = 150.000.000 x 50% = Rp75.000.000,00
PKP = Penghasilan Netto – PTKP = 75.000.000 – 67.500.000 = Rp7.500.000,00
Pajak yang harus dibayar pada tahun 2021 = PKP x Tarif Pajak =
7.500.000 x 5% = Rp 375.000,00
PPh Pasal 25 yang harus dibayarkan tiap bulan pada tahun 2022 = 375.000 / 12 = Rp 31.250,00

(d) Penyetoran Pajak

Untuk melakukan penyetoran pajak, wajib pajak terlebih dahulu membuat e-billing melalui Kring Pajak 1500200, Petugas TPT pada Kantor Pajak Terdekat, Teller/ CS Bank, maupun membuat e-billing sendiri di https://pajak.go.id. Untuk pembayaran PP23-Direct Selling/UMKM Kode Akun Pajaknya (KAP) adalah 411128 dan Kode Jenis Setorannya (KJS) adalah 420.

Untuk pembayaran PPh Pasal 25 KAP adalah 411125 dan KJS adalah 100, dan untuk PPh Tahunan KAP adalah 411125 dan KJS 200. Setelah mendapatkan kode billing tersebut, kewajiban pajak dapat disetorkan melalui ATM/ Mini ATM, Internet/ Mobile Banking, maupun Teller Bank/ Kantor Pos.

Untuk PP23 dan PPh Pasal 25 angsuran paling lambat disetorkan tiap tanggal 15 bulan berikutnya. Sedangkan untuk PPh Tahunan yang masih harus dibayar, disetorkan terlebih dahulu sebelum dilakukan pelaporan SPT Tahunan.

(e) Pelaporan Pajak

Untuk PP23 dan PPh Pasal 25 tidak ada kewajiban pelaporan pajak bulanannya, hanya pelaporan pajak tahunannya yang wajib dilaporkan paling lambat setiap akhir bulan Maret tahun berikutnya, baik menggunakan e-filing di https://pajak.go.id maupun manual dengan mengisi formulir SPT Tahunan 1770.

(f) Sistem Pemungutan Pajak

Menurut Resmi (2019:10), dalam memungut pajak terdapat beberapa sistem pemungutan, yaitu:

1. *Official Assessment System*, ialah sistem pemungutan pajak yang memberikan kewenangan kepada aparatur pajak untuk menentukan sendiri besarnya pajak terutang setiap tahun sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan sehingga keberhasilan pemungutan pajak tergantung pada aparatur pajak.
2. *Self Assessment System*, ialah sistem pemungutan pajak yang memberikan kewenangan kepada Wajib Pajak untuk menghitung, membayar, melaporkan, dan mempertanggungjawabkan sendiri pajak yang terutang sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Keberhasilan pemungutan pajak tergantung pada Wajib Pajak.
3. *With Holding System*, ialah sistem pemungutan pajak yang memberikan wewenang kepada pihak ketiga yang ditunjuk untuk menentukan pajak yang terutang oleh Wajib Pajak sesuai dengan peraturan perundang-undangan perpajakan yang berlaku. Penunjukkan pihak ketiga dilakukan sesuai peraturan perundang-undangan perpajakan, keputusan presiden, dan peraturan lainnya. Keberhasilan pemungutan pajak tergantung pada pihak ketiga yang ditunjuk.

Sistem pemungutan pajak di Indonesia menggunakan *self-assessment system*. Negara memberikan kepercayaan kepada Wajib Pajak untuk menghitung, membayar, dan melaporkan sendiri besarnya pajak yang terutang.

 https://doi.org/10.24912/jsa.v1i2.25979

(g) Jenis Pajak

Menurut Mardiasmo (2019:8), jenis pajak digolongkan menjadi beberapa kelompok yakni jenis pajak: a. menurut golongannya; b. menurut sifatnya serta c. menurut lembaga pemungutannya. Jenis pajak menurut golongannya adalah Pajak Langsung dan Pajak tidak Langsung.

Pembayaran Pajak Langsung wajib dilakukan oleh Wajib Pajaknya sendiri. Dengan kata lain, kewajiban pajaknya tidak dapat diserahkan kepada pihak lain. Pajak Penghasilan (PPh) merupakan contoh utang pajak yang termasuk Pajak Langsung. Sementara itu, definisi dari Pajak tidak Langsung ialah pajak yang dapat ditanggung orang lain pada akhirnya. Yang termasuk Pajak tidak Langsung ialah Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

Untuk yang menurut sifatnya terdapat Pajak Subjektif dan Pajak Objektif. Pengenaan Pajak Subjektif ialah berdasarkan pada kondisi subjek pajaknya, sedangkan untuk Wajib Pajak wajib memenuhi Pajak Objektif atas benda, keadaan, perbuatan, atau peristiwa yang termasuk dalam kategori objek pajak tanpa melihat keadaan atau kondisi pribadi dari subjek pajak. Pajak Penghasilan (PPh) adalah salah satu contoh dari Pajak Subjektif, sedangkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan juga Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) adalah contoh dari Pajak Objektif.

Pajak Pusat dan Pajak Daerah merupakan jenis pajak menurut lembaga pemungutnya. Pemerintah memungut Pajak Pusat guna pendanaan rumah tangga negara. Pajak Pusat yang dipungut berupa Bea Materai (BM), Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM), Pajak Penghasilan (PPh). Sedangkan otoritas untuk memungut Pajak Daerah diberikan kepada pemerintah daerah. Pemerintah memungut Pajak Daerah untuk menbiayai organisasi serta fasilitas yang berada di daerah. Contoh dari Pajak Daerah adalah Pajak Provinsi yang dipungut dari kendaraan bermotor Wajib Pajak dan pengunaan bahan bakar oleh Wajib Pajak serta Pajak Kabupaten/Kota.

(h) Tarif Pajak untuk Wajib Pajak

Menurut Mardiasmo (2019:13), tarif pajak mempunyai empat jenis yakni: a. Tarif Sebanding/Proporsional (*a proportional tax rate*); b. Tarif Tetap (*a fixed tax rate*); c. Tarif Progresif (*a progressive tax rate*); serta d. Tarif Degresif (*a degressive tax rate*). Persentase tarif dalam Tarif Sebanding/Proporsional bersifat tetap pada berapa pun jumlah nilai yang dikenakan utang pajak. Dengan kata lain, nilai utang pajak dilhat dari jumlah nilai yang terutang pajak. Contoh peristiwa yang pajak terutangnya dikenakan Tarif Sebanding/Proporsional adalah atas terjadinya transaksi penjualan barang objek pajak di dalam daerah pabean, Pengusaha memungut Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dengan tarif sebesar 10%.

Besaran pajak terutang dari Tarif Tetap tetap sama baik berapa pun nilai yang dikenakan utang pajak. Dengan demikian, nilai nominal pajak terutang besarnya tetap. Contoh kasus yang menerapkan Tarif Tetap adalah berapa pun nilai nominal cek atau bilyet giro Wajib Pajak tetap harus membayar bea meterai senilai Rp.3.000,00. Persentase dari Tarif Progresif akan bertambah apabila nilai yang terutang pajaknya semakin besar. Contoh dari penggunaan tarif ini ialah tarif yang dijelaskan dalam Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 jo Undang Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan pasal 17 tentang Penghasilan Kena Pajak Wajib Pajak orang pribadi dalam negeri.

Terdapat tiga bagian dari Tarif Progresif berdasarkan penambahan persentase tarifnya, yaitu: (a) Tarif Progresif Progresif, yaitu tarif pajak yang dikenakan semakin bertambah; (b) Tarif Progresif

Tetap, adalah kenaikan persentase tarif pajak bersifat tetap; (c) Tarif Progresif Degresif, adalah persentase tarif pajak yang dikenakan semakin berkurang. Persentase dari Tarif Degresif menjadi berkurang apabila nilai yang terutang pajaknya semakin besar.

Wajib Pajak Badan serta Bentuk Usaha Tetap diberlakukan Tarif Pajak Penghasilan (PPh) sebesar 22% yang berlaku pada tahun pajak 2022. Tarif khusus PPh terutang sebesar 0,5% dari peredaran bruto usaha bagi Wajib Pajak orang pribadi dan badan kecuali bentuk usaha tetap yang memiliki penghasilan peredaran bruto usaha tertentu. Peredaran bruto usaha tertentu yang dimaksud adalah sebesar Rp. 4.800.000.000 (empat koma delapan miliar rupiah) setahun. Ketentuan ini diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018.

Kondisi Mitra

Mata Pelajaran Ekonomi yang diperoleh oleh siswa/i SMA Katolik St Kritoforus 1, sesuai panduan atau materi wajib yang diberikan dari Kemendrian Pendidikan, Budaya, Riset dan Teknologi. Materi tersebut dirasakan terlalu ringkas untuk memahami lebih jauh manfaat dan praktik dari Ekonomi, Keuangan dan Akuntansi termasuk pengenalan perpajakan. Kurangnya pemahaman dapat menyebabkan pemahaman akuntansi dan pajak hanya sebatas pengertian dan hafalan belaka. Selain itu, adanya kemungkinan siswa telah melakukan usaha mandiri secara online termasuk dalam kategori penghasilan, dan karenanya membutuhkan pencatatan. Oleh karenanya, setelah pertemuan dengan kepala sekolah dan guru yang mengajar ekonomi, disadari perlunya pemahaman yang lebih mendalam mengenai perpajakan dan akuntansi.

Harapan kami, kegiatan PKM ini dapat memberikan kontribusi positif bagi Sekolah dan bagi Univeritas Tarumanagara untuk menanamkan persepsi baik bagi sekolah dan siswa bahwa tempat belajar ilmu Ekonomi terutama Akuntansi yang terbaik adalah Universitas Tarumanagara.

Solusi Permasalahan Dan Luaran

Berdasarkan temuan awal di atas , maka dosen FEB UNTAR bersama beberapa mahasiswa berinisiatif untuk memberikan: (a) penjelasan dan pemahaman mengenai perpajakan dasar ; (b) pemahaman kewajiban pajak bagi yang mempunyai penghasilan, serta; (c) menambah wawasan siswa untuk karir di berbagai bidang kepada siswa/i SMA Sekolah Katolik St.Kristoforus I yang berlokasi di grogol sebagai persiapan mereka untuk Pendidikan lebih lanjut maupun untuk lebih mantap menjalankan usaha .

Luaran wajib dari PKM ini akan dipublikasikan dalam acara Seri Seminar Nasional (SERINA V) UNTAR tahun 2022. Selain itu, luaran tambahan akan dikirim ke Opini Untar (Pintar atau media publik lainnya). Diharapkan kegiatan ini dapat bermanfaat bagi para siswa/I SMA Katolik St.Kristoforus I dan menarik minat siswa untuk kejenjang lanjutan di Untar.

2. METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini dikemas dalam bentuk ceramah, diskusi dan tanya jawab. Tahap pertama adalah memberikan penyuluhan tentang perpajakan secara singkat dan secara khusus tentang pajak untuk kegiatan jasa titipan.Tahap kedua dilakukan tanya jawab dengan peserta yang hadir. Partisipasi mitra sangat positif yaitu dengan beberapa diskusi awal untuk materi yang disampaikan serta jadual yang dikoordinasikan dengan rapih untuk siswa dan guru pendamping.

Kegiatan ini dilakukan pada tanggal 11 November 2022 secara luring di kelas Sekolah SMA Katolik St.Kristoforus I-Grogol. Pembicara dalam kegiatan ini adalah Dra. Djeni Indrajati Widjaja, M.Si, Ak, CA, dengan dibantu oleh 2 mahasiswa S1 Akuntansi yaitu sdri. Cornelita

 https://doi.org/10.24912/jsa.v1i2.25979

Tesalonika RK dan Kinaya Arung La'by sebagai pelaksana kegiatan. Para pelaksana kegiatan bertugas menjadi MC dan mengambil photo serta mencatat keaktifan siswa dalam tanya jawab serta kuis.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini (PKM) adalah salah satu perwujudan Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu memberikan manfaat kepada masyarakat dalam hal ini kepada para siswa Sekolah Katolik SMA St.Kristoforus I di Jakarta Barat. Para siswa SMA menjadi memahami dengan lebih baik materi seputar mata pelajaran ekonomi, khususnya bidang perpajakan. Kegiatan ini merupakan pembinaan hubungan baik antara 2 institusi yang saling membutuhkan dan berjalan berkelanjutan. Bagi kami , tim dosen dan mahasiswa yang menjalankan PKM ini merupakan suatu kesempatan praktik lapangan untuk mempertajam teori, sedangkan bagi Universitas Tarumanagara merupakan bagian dari *link and match* institusi Pendidikan.

Gambar 1.
Foto Kegiatan

Pelaksanaan berjalan lancar dan tertib, para guru pendamping mengarahkan dan mendorong siswa untuk aktif bertanya. Dari pelaksanaan yang berlangsung lancar dan akrab kami meyakini bahwa PKM ini berjalan baik dan kami akan menyusun artikel dari materi yang tersedia sebagai suatu Luaran wajib yang akan dipresentasikan di forum ilmiah SERINA V 2022 dan Luaran tambahan yang akan kami kirimkan ke media masa daring PINTAR.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Pelaksanaan PKM berjalan dengan sangat baik. Para peserta yang merupakan siswa SMA Katolik St Kristoforus I di Jakarta Barat dengan pendampingan guru bidang studi ekonomi dan para wali kelas mengikuti kegiatan dengan baik, aktif bertanya dan menjawab pertanyaan. Materi PKM ini dapat menambah wawasan para siswa dibidang pelajaran ekonomi.

Sebagai suatu jembatan antara dunia kampus dengan sekitarnya , maka kegiatan selanjutnya dapat diusulkan dengan topik dan materi yang berbeda, yang sesuai bidang keilmuan dosen serta dibutuhkan pihak mitra untuk menambah wawasan para siswanya.

Ucapan Terima Kasih (*Acknowledgement*)
Kepada Ketua dan Manager LPPM serta staf yang telah mendukung dan mendanai kegiatan ini, juga kepada Mitra kami serta para mahasiswa sebagai pelaksana kegiatan.

REFERENSI

Mardiasmo. 2019. Perpajakan Edisi 2019, Penerbit Andi, Yogyakarta.

Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor Per-02/Pj/2019 Tentang Tata Cara Penyampaian, Penerimaan Dan Pengolahan Surat Pemberitahuan

Resmi, Siti; (2019); Perpajakan Teori Dan Kasus; Jakarta: Penerbit Salemba Empat.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2020 Tentang Cipta Kerja.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 16 Tahun 2009 Tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 5 Tahun 2008 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 Tentangketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2022 Tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2008 Tentang Pajak Penghasilan.

Yuniarwati.,Widjaja, P. H., , Sudirgo, T., & Dewi, S. (2019). *belajar Mudah Perpajakan.* jakarta: Mitra Wacana Media.

Www.Pajak.Go.Id , Wijaya , Dio Kusuma (23 Maret 2020 : Pojok Pajak)

 https://doi.org/10.24912/jsa.v1i2.25979