

PERSEDIAAN BARANG DAGANG DAN PAJAKNYA

Viriany¹, Monica Agatha², dan Kinaya Arung Laby³

¹Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
surel :viriany@fe.untar.ac.id

² Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
surel: monicaagatha@gmail.com

³Jurusan Akuntansi, Universitas Tarumanagara Jakarta
urel: kinaya.125190303@stu.untar.ac.id

ABSTRACT

The purpose of establishing a company is to make a profit. To generate maximum profit, sales need to be made. And to make a sale, of course you need to make a purchase first. For trading companies, the purchase made is purchase of merchandise inventory. Merchandise inventory records are very important. To calculate company profits accurately, it is necessary to record and calculate the inventory of merchandise accurately. In Addition, from the government side, there are tax obligations that must be met in relation to the supply of merchandise. Indonesia adheres to a self-assessment system in its tax reporting, meaning that taxpayers, including companies, will calculate, pay and report their own taxes. The Tax Office will examine and give sanctions if the tax paid and reported wrong. Therefore the Untar PKM team volunteered to provide training related to merchandise inventory and taxes. The training is expected to take place well so that the company will be able to calculate, pay dan pay taxes correctly in the future. The training will be conducted three times using an online platform. The training will be conducted using taxation module, focusing on taxation in merchandise inventory, namely value added tax for taxable entrepreneurs. Taxable entrepreneurs are individuals or entities that have a gross turnover not exceeding or at most Rp 4,800.000.000 per year. Gross turnover is total sales before deducting sales discounts or sales returns and all company operating costs.

Keywords: merchandise inventory, tax

ABSTRAK

Tujuan mendirikan perusahaan adalah menghasilkan laba. Untuk menghasilkan laba yang maksimal perlu dilakukan penjualan. Dan untuk melakukan penjualan tentunya perlu melakukan pembelian terlebih dulu. Bagi perusahaan dagang, pembelian yang dilakukan adalah pembelian persediaan barang dagang. Pencatatan persediaan barang dagang sangat penting. Untuk menghitung laba perusahaan dengan akurat diperlukan pencatatan dan perhitungan persediaan barang dagang yang akurat. Selain itu dari sisi pemerintah, ada kewajiban perpajakan yang harus dipenuhi dalam kaitannya dengan persediaan barang dagang. Indonesia menganut sistem self assessment dalam pelaporan pajaknya, artinya wajib pajak termasuk perusahaan akan menghitung, membayar dan melaporkan sendiri pajaknya. Kantor Pajak akan memeriksa dan memberi sanksi apabila pajak yang dibayar dan dilaporkan salah. Karena itu tim PKM Untar mengajukan diri untuk memberikan pelatihan yang berkaitan dengan persediaan barang dagang dan pajaknya. Pelatihan diharapkan dapat berlangsung dengan baik sehingga perusahaan mampu menghitung, membayar dan membayarkan pajaknya secara benar di kemudian hari. Pelatihan akan dilakukan sebanyak 3 kali dengan menggunakan platform daring. Pelatihan akan dilakukan dengan menggunakan modul perpajakan, fokus kepada perpajakan di persediaan barang dagang, yaitu pajak pertambahan nilai untuk pengusaha kena pajak. Pengusaha kena pajak adalah orang pribadi maupun badan yang mempunyai peredaran bruto tidak melebihi atau paling banyak sebesar Rp 4.800.000.000 setahun. Peredaran bruto adalah total penjualan sebelum dikurangi dengan diskon penjualan ataupun retur penjualan dan semua biaya operasional perusahaan.

Kata Kunci: persediaan barang dagang, pajak

1. PENDAHULUAN

Profil Mitra

Mitra PKM kali ini adalah perusahaan yang berbentuk badan yaitu Perseroan Terbatas (PT). Adapun tujuan pembentukan PT ini adalah untuk memisahkan harta dan kewajiban dari pemilik terhadap badan usahanya. Sesuai dengan karakteristik PT yaitu *Limited Liability* di mana harta dan kewajiban pemilik akan terpisah dari harta dan kewajiban PT terutama pada saat proses kebangkrutan. Harta dan kewajiban yang dimiliki oleh PT adalah milik PT, harta dan kewajiban

pemilik adalah milik pemilik pribadi, keduanya tidak dapat dicampur adukkan. (Weygandt et al, 2019). Selain *Limited liability* ada karakteristik PT yang lain yang membuat PT banyak dipilih untuk dijadikan badan usaha. Karakter lainnya adalah *unlimited life* (Weygandt, 2019). *Unlimited life* mendukung konsep *going concern* suatu badan usaha, yang memungkinkan PT dapat dilanjutkan dari satu generasi pemilik ke generasi berikutnya.

Ada karakteristik PT berikutnya yaitu *Taxable entity*. PT adalah subyek dan sekaligus merupakan obyek pajak. Ada banyak pajak yang harus dibayar oleh PT. Pajak yang akan dibayar oleh PT ini akan dibahas lebih lanjut di pembahasan selanjutnya.

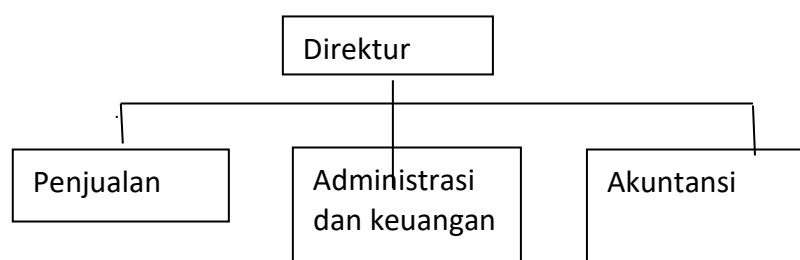
Mitra adalah perusahaan dagang, di mana karakteristik dari perusahaan dagang adalah membeli barang dan menjualnya kembali. Barang yang dibeli oleh mitra disebut persediaan barang dagang atau dalam bahasa Inggris akuntansi dikenal dengan istilah *merchandise inventory*. Adapun barang dagang yang diperjualbelikan adalah lensa kaca dan perlengkapannya seperti kotak lensa kaca, kain pembersih kaca, cairan pembersih lensa.

Perusahaan yang menjadi mitra pelatihan kali ini masih memiliki peredaran usaha di bawah Rp 4.800.000.000 setahun. Dengan demikian akan dikenakan tarif sebesar 0,5 % sesuai dengan peraturan pemerintah yang mengaturnya yaitu peraturan dari pemerintah no.23 tahun 2018. Setiap bulannya perusahaan akan membayar 0.5 % dari peredaran usaha yang diperoleh, misalnya penjualan (tanpa retur penjualan dan tanpa diskon) adalah sebesar Rp 100.000.000, maka dikenakan pajak sebesar 0.5% dari Rp 100.000.000 ini yaitu sebesar Rp 2.000.000.

Menurut Undang-undang No. 20 tahun 2008 UMKM adalah usaha mikro, kecil, menengah. UMKM artinya bisnis yang dijalankan oleh individual, rumah tangga atau badan dalam ukuran kecil. Biasanya penggolongan UMKM dibatasi dengan omzet atau yang lebih kita kenal dengan istilah peredaran bruto setahun. Kriteria usaha mikro merupakan usaha produktif kepunyaan perorangan serta/ataupun badan usaha perseorangan yang memiliki kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dimiliki oleh orang pribadi atau badan yang bukan merupakan anak ataupun cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha Menengah atau usaha Besar yang memenuhi kriteria usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Usaha Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dikerjakan oleh orang pribadi atau badan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, atau menjadi bagian baik secara langsung maupun secara tidak langsung dengan usaha kecil atau besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang- Undang (Suci, 2017).

Walaupun mempunyai penghasilan kotor di bawah Rp 4.800.000.000 setahun, mitra mengajukan diri untuk dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP) dan mitra wajib membayar pajak pertambahan nilai.

Struktur organisasi mitra adalah sebagai berikut :



Gambar 1 Struktur Organisasi

Struktur Organisasi

Uraian tugas atau pekerjaan atau dikenal dengan job description untuk perusahaan ini adalah:

Kepala Penjualan :

1. Bertanggung jawab untuk mengepalai salesman
2. Melakukan penjualan
3. Memantau penjualan secara keseluruhan dan berkoordinasi dengan Direktur tentang penjualan yang terjadi.

Administrasi dan Keuangan:

1. Melakukan tugas administrasi dan fungsi keuangan
2. Membuat dokumen penjualan seperti faktur
3. Menyusun rekap penjualan
4. Menagih piutang yang telah mendekati tanggal jatuh tempo
5. Berkerjasama dengan bagian penjualan untuk menentukan : pemberian diskon, barang promosi , barang sampel dan lainnya
6. Mengawasi Gudang
7. Mengawasi pencatatan persediaan di gudang
8. Melakukan fungsi kasir (kas kecil)
9. Membuat dokumen pembelian
10. Merekap pembelian secara sederhana
11. Mencatat keluar masuknya uang yang berhubungan dengan kas kecil
12. Mencatat keluar masuknya uang di bank
13. Mengingatkan direktur untuk melunasi hutang yang mendekati jatuh tempo

Akuntansi :

1. Melakukan penjumlahan
2. Membuat laporan keuangan

Total karyawan yang dimiliki mitra hanya 4 (empat) orang, 1 (satu) orang di bagian akuntansi, 1 (satu) orang sebagai administrasi dan keuangan, 2 (dua) lagi adalah salesman yang melakukan penjualan. Pemilik masih terlibat aktif dalam memantau operasional mitra dan karyawannya.

Penjualan dilakukan ke optik-optik yang ada di Jakarta dan luar Jakarta. Penjualan di luar Jakarta meliputi penjualan ke kota-kota di pulau Sumatra dan kota-kota di pulau Jawa lainnya seperti Bandung, Semarang, Solo, Yogyakarta, Surabaya dan Malang. Penjualan di Pulau Sumatra meliputi kota Lampung, Jambi, Bengkulu, Medan, Padang. Biasanya salesman berangkat dengan menggunakan mobil dan menggunakan sopir sewaan.

Walaupun penjualan online berkembang pesat, namun kelihatannya mitra masih melakukan penjualan dengan cara tradisional yaitu dengan memasarkan langsung kepada pelanggan.

Secara struktur organisasi mitra memiliki struktur perusahaan yang ramping seperti perusahaan yang melakukan penjualan secara online. Namun pertimbangan untuk merekrut karyawan kelihatannya menjadi pertimbangan karena masalah biaya akan menjadi besar nantinya yang tidak akan sepadan dengan pendapatannya yang masih dalam kategori UMKM.

Dan sementara semua pekerjaan dapat dikerjakan dengan jumlah karyawan yang terbatas, pemilik tidak terlalu keberatan. Dari sisi karyawan juga tidak mengalami kendala yang berarti karena transaksi di perusahaan belum terlalu kompleks dan banyak, sehingga karyawan masih sanggup merangkap tugas.

Hubungan dengan pelanggan dilakukan dengan kunjungan salesman ke optik-optik, juga dilakukan hubungan dengan melalui telepon genggam dan surat elektronik.

Adapun di bawah ini adalah contoh produk yang dijual oleh mitra dan gudangnya :



Gambar 1. Contoh Produk

Permasalahan dan Solusi

Dalam sebuah perusahaan, pencatatan atas transaksi perlu dilakukan dengan tepat dan benar. Transaksi pembelian dan penjualan sangat penting bagi perusahaan. Apabila salah dicatat maka pajak akan salah dihitung. Pembelian akan menimbulkan pajak pertambahan nilai masukan. Dan penjualan akan menimbulkan pajak pertambahan nilai keluaran. Nanti keduanya akan ditandingkan pada akhir periode akuntansi untuk melihat apakah ada pajak yang kurang dibayar atau lebih dibayar.

Indonesia menganut sistem *Self assessment* dalam pelaporan perpajakannya. Dalam hal ini Wajib Pajak perlu menghitung sendiri, melaporkan sendiri, membayar sendiri sesuai dengan yang dihitung dan dilaporkan kepada Kantor Pelayanan Pajak. Dengan sistem *self assessment* ini seringkali perusahaan banyak melakukan kesalahan, entahkah itu salah hitung, salah lapor atau salah bayar. Bahkan bisa jadi kebanyakan perusahaan tidak mengerti bagaimana cara menghitungnya dengan benar dan masih bingung dengan cara melaporkannya. Sumber daya manusia (karyawan) yang dimiliki sangat terbatas karena tidak menguasai perpajakan, sehingga rentan sekali melakukan kesalahan dalam pelaporan perpajakan dalam hal ini PPN.

Pelatihan kali ini diharapkan dalam menolong perusahaan dalam mengerti lebih lagi mengenai persediaan dan pajaknya.

Pelatihan akan dilakukan sebanyak 3 kali yaitu:

- Sabtu, 26 Maret 2022, 09.30-11.30
- Sabtu, 2 April 2022, 09.30 -11.30.
- Sabtu, 9 April 2022, 10.00-12.00

Adapun materi yang akan diajarkan terdiri dari Pendahuluan yang membahas definisi pajak, jenis pajak, laporan keuangan bagi wajib pajak, Akuntansi persediaan barang dagang (perpetual dan periodik), Pajak Pertambahan Nilai (PPN) .

2. METODE PELAKSANAAN PKM

Pelatihan adalah salah satu bentuk komunikasi yang menyampaikan pengetahuan kepada yang mendengarkannya. Pelatihan dapat dikatakan juga sebagai suatu proses yang terorganisir untuk membantu mencapai tujuan suatu organisasi. Dalam PKM ini tim PKM Untar menggunakan pelatihan sebagai alat untuk membantu perusahaan mitra untuk mengerti tentang persediaan barang dagang dan pajaknya.

Ada banyak metode untuk melakukan pelatihan. Dalam hal pelatihan pengetahuan bukan pelatihan fisik maka ada beberapa metode yang dapat dicoba, seperti : *on job training* dan *off job training*. *On job training* melatih peserta sambil bekerja, bisa seperti : *you do I do, you do I watch, I watch you do, I do you watch*, intinya semua dilatih sambil dikerjakan. *Off job training* lebih ke teori dan pelatihan diberikan secara satu arah, nanti apabila peserta tidak mengerti mereka dapat bertanya, dan pelatih dapat memberikan soal latihan yang membantu peserta untuk mengerti materi yang dilatih.

Ada banyak metode pelatihan yang dikenal umum yaitu metode konvensional seperti metode ceramah yang satu arah, metode tanya jawab (dapat melibatkan kedua pihak), ada juga metode diskusi yang pastinya akan membuat suasana lebih hidup, metode resitasi, metode kerja kelompok (dapat menyelesaikan soal dalam kelompok atau diberikan bahan diskusi di kelompok), metode demonstrasi (biasanya dilakukan dengan video, power point dan alat peraga lainnya) dan metode eksperimen (menggunakan materi pelatihan di perusahaan langsung sehingga peserta lebih mengalami apa yang sedang diajarkan), metode sosiodrama (*role playing*), dan metode lainnya seperti penyelesaian masalah, latihan, sistem regu, metode karyawisata (*field trip*), metode survei masyarakat dan metode simulasi. Banyak sekali metode yang dapat dilakukan dan setiap metode mempunyai kelebihan masing-masing.

Dalam PKM kali ini kami melakukan metode ceramah dan tanya jawab, namun kami juga melakukan diskusi dan juga memberikan latihan berupa soal sehingga mitra akan lebih mengerti materi yang dimaksud.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sejauh ini kami baru berhasil melakukan pelatihan ke-1 pada tanggal 26 Maret 2021, pelatihan ke-2 dan ke-3 akan dilakukan pada minggu berikutnya yaitu tanggal 2 April dan 9 April 2022. Pelatihan dilakukan dengan menggunakan platform daring sesuai dengan permintaan mitra.

Pelatihan ke-1

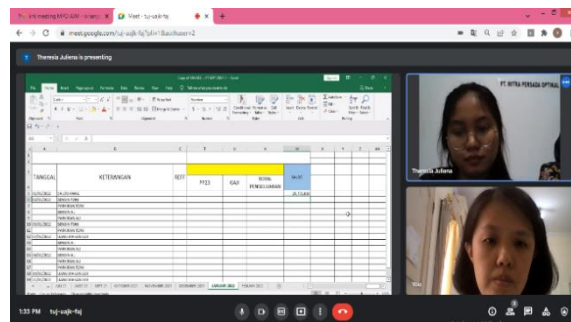
Di pelatihan ke 1, Tim Pengabdian kepada masyarakat Universitas Tarumagara menerangkan materi pealatihan yang terdapat pada materi 1.

Pertama-tama dibahas mengenai pengertian pajak menurut ahli-ahli yang ada, misalnya seperti Prof Dr Rochmat Soemitro S.H dan beberapa ahli lainnya. Lalu dipaparkan juga tentang jenis pajak yang dikelompokkan sesuai dengan golongan, sifat dan lembaga yang memungutnya. Sesuai golongan pajak dapat diklasifikasikan menjadi dua jenis yaitu pajak langsung dan pajak tidak langsung. Pajak langsung adalah pajak yang tidak dapat dialihkan kepada orang lain seperti pajak penghasilan. Pajak tidak langsung adalah pajak yang dapat dialihkan kepada orang lain misalnya pajak pertambahan nilai yang dapat dialihkan kepada pelanggan yang membeli barang/jasa yang dijual.

Berdasarkan sifatnya pajak dapat diklasifikasikan menjadi pajak subjektif dan pajak objektif. Pajak subjektif sifatnya memperhatikan keadaan wajib pajak contohnya seperti Pajak penghasilan. Dalam menghitung pajak penghasilan, status menikah, jumlah anak akan mempengaruhinya. Pajak objektif pengenaannya memperhatikan objeknya misalnya seperti benda, keadaan, perbuatan atau peristiwa yang mengakibatkan timbulnya pajak, tanpa memperhatikan keadaan pribadi subjek pajak dan tempat tinggal. Contohnya pajak pertambahan nilai yang dikenakan atas barang yang dijual atau dibeli.

Berdasarkan lembaga pemungutnya maka pajak diklasifikasikan menjadi pajak negara dan pajak daerah. Pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat disebut pajak negara . Pajak yang dipungut oleh pemerintah daerah seperti pajak bumi dan bangunan dan pajak kendaraan bermotor disebut pajak daerah.

Di pelatihan ke -1 dipaparkan juga tata cara pemungutan pajak serta sistem pemungutan pajak. Tata cara pemungutan pajak dilakukan atas dasar tiga stesel pajak yaitu stesel riil, stesel fiktif dan stesel campuran. Sistem pemungutan pajak yang terkenal ada tiga yakni *self assesment system*, *official assesment system*, *witholding system*. Diperkenalkan juga istilah kantor pelayanan pajak dan direktorat jenderal pajak yang menjadi otoritas pemungutan pajak di Indonesia yang berada di bawah kekuasaan menteri keuangan Republik Indonesia. Dipaparkan juga mengenai pengusaha kena pajak dan syaratnya serta hak dan kewajibannya.



Gambar 2. Foto kegiatan

Pelatihan ke-2

Pelatihan ini akan dilakukan pada tanggal 2 April 2022. Pelatihan ke-2 akan membahas mengenai akuntansi persediaan barang dagang disertai dengan contoh latihan soal yang sesuai dengan kebutuhan mitra. Akan dijelaskan apa itu persediaan barang dagang dan bagaimana hubungannya dengan pajak. Selain itu akan dijelaskan mengenai perbedaan persediaan barang dagang dengan aktiva tetap.

Akuntansi dan Perpajakan untuk pembelian dan penjualan barang dagang

Persediaan barang dagang dipengaruhi oleh pembelian dan penjualan. Saldo barang dagang akan meningkat kalau terjadi pembelian dan sebaliknya jika terjadi penjualan akan mengakibatkan saldo menjadi berkurang.

Berikut ini adalah jurnal untuk pembelian dan penjualan barang dagang dengan PPN (Pajak Pertambahan Nilai) menurut Agoes (Agoes, 2010):

Saat Pembelian :

Dr. Purchase/ Merchandise Inventory	x	
Dr. VAT IN	x	
Cr. Cash/ account payable		x

Saat Penjualan :

Dr. Cash/ Account Receivable	x	
Cr. Sales		x
Cr. VAT OUT		x

Pada akhir periode akuntansi biasanya bagian gudang melakukan pemeriksaan fisik atas barang dagang yang ada digudang . Apabila ada perbedaan dengan catatan saldo di bagian akuntansi, maka akan dilakukan jurnal penyesuaian sebagai berikut :

Sistem Perpetual

Apabila Persediaan barang di gudang > catatan akuntansi

Dr. Merchandise Inventory	x	
Cr Cost of Goods Sold		x

Apabila persediaan barang di gudang < catatan akuntansi

Dr. COGS	x	
Cr. Merchandise inventory		x

Sistem Periodik

Menghapus nilai persediaan yang ada di akuntansi

Dr. Income summary	x	
Cr Merchandise Inventory		x

Mengisi saldo persediaan akhir sesuai hasil pemeriksaan fisik di gudang

Dr. Merchandise Inventory	x	
Dr. Income Summary		x

Pelatihan ke-3

Pelatihan ke-3 akan dilakukan pada tanggal 9 April 2022. Pelatihan ini akan membahas mengenai pajak pertambahan nilai beserta contoh soal yang sudah disesuaikan dengan kebutuhan mitra. PPN merupakan pajak yang ditanggung oleh pengusaha kena pajak sebagai akibat dari peredaran bruto mencapai angka Rp 4,8 Milyar setahun. Apabila pengusaha tidak mencapai peredaran bruto sebesar ini namun ingin dikukuhkan sebagai pengusaha kena pajak karena berkaitan dengan lawan transaksi yang PKP maka dapat mengajukan surat ke kantor pajak untuk dikukuhkan sebagai PKP. Dua jenis ppn yang terkenal yaitu PPN masukan dan PPN keluaran. Transaksi penjualan dikenakan ppn keluaran dan transaksi pembelian dikenakan ppn masukan. Mulai April 2022 tarif ppn naik menjadi 11% yang sebelumnya adalah 10%.

Selain barang kena pajak, ppn juga dikenakan atas jasa kena pajak. Tapi ada jasa yang tidak dikenai pajak pertambahan nilai misalnya jasa pelayanan kesehatan kedokteran, jasa pelayanan sosial, jasa pengiriman pesan dengan perangko, jasa yang berkaitan dengan keagamaan, jasa pendidikan tertentu, jasa yang berkaitan dengan kesenian dan hiburan, jasa penyiaran yang tidak bersifat komersial, jasa angkutan umum di darat, air serta jasa angkutan udara dalam negeri yang menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari jasa angkutan udara luar negeri, jasa tenaga kerja, jasa perhotelan, jasa yang disiapkan oleh pemerintah kita dalam rangka menjalankan pemerintahan secara umum, jasa penyediaan tempat parkir, jasa telepon umum dengan menggunakan duit logam, jasa yang bergerak dalam pengiriman uang menggunakan wesel pos dan jasa boga (katering).

Tim PKM Untar juga mempersiapkan pelatihan perhitungan PPN menjadi 11% ini dengan menggunakan kalkulator ataupun microsoft excel.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan ini dilakukan dengan menggunakan platform daring yang menurut kami sangatlah terbatas. Pendidikan dari staf yang menerima pelatihan juga sangat menentukan apakah materi dapat diterima dengan baik atau tidak. Staf yang berlatar belakang pendidikan SMA terkadang kesulitan menerima penjelasan mengenai materi yang ada. Apalagi apabila pendidikan SMA yang ditempuh bukanlah kejuruan akuntansi. Ditambah lagi dengan terbatasnya wifi, terkadang sinyal yang putus ataupun tersendat maka pelatihan secara daring ini memang membutuhkan perhatian yang lebih ekstra. Alangkah baiknya apabila ke depan dapat dilakukan pelatihan secara tatap muka.

Ucapan Terima Kasih

Kami berterima kasih kepada seluruh pihak yang sudah menunjang penerapan pengabdian kepada masyarakat ini pertama-tama kepada Rektor Universitas Tarumanagara, dan Direktur LPPM Universitas Tarumanagara, juga Dekan FEB Universitas Tarumanagara, serta pihak mitra PKM yaitu PT Mitra Persada Optikal.

REFERENSI

- Agoes, S & Trisnawati, E. (2010). Akuntansi Perpajakan.. Edisi 3. Salemba Empat. Jakarta.
Resmi, S (2018). Perpajakan.. Edisi 10. Salemba Empat. Jakarta.
Suci, Y. (2017). Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Economos*. Vol 6. (No. 1). 20-32.
Weygandt, K & Kieso. (2019). Financial Accounting. IFRS Edition. Wiley. USA.
Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan Atas Penghasilan dari Usaha yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu

(halaman kosong)

