

ANALISIS PENERAPAN *TAX PLANNING* PAJAK PERTAMBAHAN NILAI (PPN) TERHUTANG PADA CV ARYA

Ayu Zulfiani¹, Muhammad Arief^{2*}, Rizki Filhayati Rambe³

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Harapan Medan

*Email : muhammadariefmsi@gmail.com

Abstract

CV Arya has an uneven amount of VAT Payable in 2020, where each tax period tends to increase quite drastically. This is because the company has not been optimized in maximizing the input tax that can be credited so that the tax to be paid is quite large. This research is expected to be able to determine the factors that cause the company's VAT payable to fluctuate every month, to find out the strategies that can still be optimized in tax planning for VAT, as well as strategy tax planning the right so that VAT efficiency can be realized. The analytical method used is described using a quantitative approach. The types of data used are primary and secondary data. The results of the study indicate that the factors that cause VAT payable are very volatile because the company has not been optimized in maximizing its input tax. In addition, several strategies that are not optimized by companies for VAT are not yet optimal in Output Tax Efficiency Invoices, Lack of efficiency by Delaying Tax planning Input Taxes with Delaying Crediting Input Taxes and still making purchase of BKP/JKP to Non PKP. As for strategy tax planning the right so that the efficiency of Value Added Tax can be realized by purchasing BKP/JKP to PKP only.

Keywords: *Tax Planning, Value Added Tax Payable*

1. PENDAHULUAN

Bagi negara, pajak merupakan salah satu sumber penerimaan penting yang akan digunakan untuk membiayai pengeluaran negara, baik pengeluaran rutin maupun pengeluaran pembangunan. Sebaliknya, bagi perusahaan, pajak adalah suatu beban yang akan mengurangi laba bersih (Suandy, 2016). Pencapaian penerimaan dari sektor perpajakan tidak akan lepas dari sistem yang digunakan oleh pemerintah dalam pemungutan pajak. Mardiasmo (2016) mengemukakan “Saat ini terdapat 3 (tiga) sistem yang digunakan dalam pemungutan pajak yaitu *official assessment system, self assessment system, dan withholding tax system*”. *Self assessment system* adalah pemungutan pajak yang memberikan kepercayaan, wewenang dan tanggung jawab kepada wajib pajak untuk menghitung, memperhitungkan, membayar dan melaporkan sendiri besarnya pajak yang harus dibayar (Waluyo, 2016: 17).

Perusahaan merupakan subjek pajak negara, karena kegiatan usahanya menjadi objek pajak, yaitu Pajak Pertambahan Nilai. Menurut Waluyo (2011: 9) dalam literturnya menyatakan bahwa “Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan pajak yang dikenakan atas konsumsi di dalam negeri (di dalam Daerah Pabean), baik konsumsi barang maupun konsumsi jasa”. Seringkali perusahaan menekan biaya produksi dan menekan biaya-biaya lain sehingga dapat memperkecil atau meminimalkan pengeluaran-pengeluaran perusahaan sehingga laba atau keuntungan yang diperoleh perusahaan semakin besar dan meningkat. Maka dari itu, Perusahaan membutuhkan adanya *Tax Planning*. Pohan (2014: 8) menyatakan bahwa *Tax planning* adalah rangkaian strategi untuk mengatur akuntansi dan keuangan perusahaan untuk meminimalkan kewajiban perpajakan dengan cara-cara yang tidak melanggar peraturan perpajakan (*in legal way*).

Berdasarkan data tahun 2020 yang diperoleh diketahui bahwa perusahaan memiliki jumlah PPN Terutang tahun 2020 yang tidak merata atau fluktuatif, karena tiap masa mengalami kenaikan dan penurunan namun cenderung mengalami kenaikan yang cukup drastis pada bulan Januari sampai dengan bulan Mei, dan pada bulan November 2020. Hal ini dikarenakan perusahaan belum memaksimalkan pajak masukan yang dapat dikreditkan sehingga pajak yang harus dibayarkan cukup besar.

Selain itu, dalam situasi pandemi Covid-19 sekarang yang belum mereda juga, hal ini berdampak pada perusahaan dimana terjadinya penurunan omzet penjualan dari tahun-tahun sebelumnya sehingga perusahaan menunda pembayaran PPN Terutang Kurang bayar seperti pada bulan Juli yang terbilang cukup besar yakni Rp. 14.838.500,- dikarenakan para pembeli (*customer*) menunda pembayaran tagihan. Hal ini dapat mengakibatkan CV Arya dikenakan sanksi administrasi dan denda bunga pajak sebesar 2% setiap bulannya dari pajak terutang.

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, penulis merasa tertarik untuk membahas masalah *Tax Planning* Untuk Meminimalkan Pajak Pertambahan Nilai Terhutang. Untuk itu penulis tertarik untuk menyusun skripsi ini dengan judul: **“Analisis Penerapan *Tax Planning* Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Terhutang Pada CV Arya”**.

Tujuan Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk mengetahui faktor-faktor yang menyebabkan PPN terutang sangat fluktuatif setiap bulannya, mengetahui strategi-strategi yang masih mampu dioptimalkan dalam *tax planning* atas PPN pada perusahaan dan untuk mengetahui strategi Perencanaan Pajak (*tax planning*) yang tepat agar efisiensi PPN dapat terealisasi.

Tinjauan Pustaka

Pajak

Pajak menurut Undang-Undang Nomor 16 Tahun 2009 berbunyi “Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat”.

Pajak Pertambahan Nilai

Menurut Waluyo (2011: 9) menyatakan bahwa “Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan pajak yang dikenakan atas konsumsi di dalam negeri (di dalam Daerah Pabeaan), baik konsumsi barang maupun konsumsi jasa”.

Barang Kena Pajak dan Jasa Kena Pajak

Definisi Barang Kena Pajak menurut UU Nomor 42 Tahun 2009 pasal 1 angka (3) yang berbunyi “Barang kena pajak adalah barang berwujud yang menurut sifat atau hukumnya dapat berupa barang bergerak atau barang tidak bergerak dan barang tidak berwujud yang dikenakan pajak berdasarkan Undang-undang”. Sedangkan Menurut Waluyo (2011: 12) mengatakan bahwa “Barang Kena Pajak adalah barang berwujud yang menurut sifat atau hukumnya dapat berupa barang bergerak atau barang tidak bergerak dan barang tidak berwujud yang dikenai pajak berdasarkan UU PPN dan PPNBM”.

Definisi Jasa Kena Pajak menurut Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 pasal 1 angka (5) yang berbunyi “Jasa Kena Pajak adalah setiap kegiatan pelayanan berdasarkan suatu perikatan atau perbuatan hukum yang menyebabkan suatu barang atau fasilitas atau memberi kemudahan atau hak tersedia untuk dipakai, termasuk jasa yang dilakukan untuk menghasilkan barang karena pesanan dan bahan dan petunjuk pemesan”.

Perencanaan Pajak (*Tax Planning*)

Menurut Pohan (2014: 18) menyatakan bahwa Perencanaan Pajak (*Tax Planning*) adalah proses mengorganisasi usaha wajib pajak orang pribadi maupun badan usaha sedemikian rupa dengan memanfaatkan berbagai celah kemungkinan yang dapat ditempuh oleh perusahaan dalam koridor ketentuan peraturan perpajakan (*loopholes*), agar perusahaan dapat membayar pajak dalam jumlah minimum.

Mekanisme Pengkreditan dan Pelaporan PPN

Jika Pajak Keluaran > Pajak Masukan, maka selisihnya merupakan yang harus dibayar

Jika Pajak Keluaran < Pajak Masukan, maka selisihnya merupakan kelebihan bayar PPN yang bisa dikompensasikan dengan Masa Pajak berikutnya atau dimintakan kembali (*restitusi*).

Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Londorang, dkk. (2014) mengenai Penerapan *Tax Planning* Pajak Pertambahan Nilai Terhutang Pada UD Leonel. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana *tax planning* yang tepat dalam rangka untuk meminimalkan jumlah pajak pertambahan nilai terhutang pada UD Leonel. Metode yang digunakan adalah Deskriptif Kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pada tahun 2013 beban pajak pertambahan nilai terhutang perusahaan mengalami peningkatan setiap bulannya. Setelah dilakukan *tax planning* perusahaan dapat menghemat beban pajaknya.

Penelitian yang dilakukan oleh Marentek dan Budiarmo. (2016) mengenai Evaluasi Penerapan *Tax Planning* Untuk Meminimalkan Pajak Pertambahan Nilai Pada PT Transworld Solution Jakarta Selatan. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan *tax planning* untuk meminimalkan pajak pertambahan nilai pada PT Transworld Solution Jakarta

Selatan. Metode yang digunakan adalah Analisis Deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT Transworld Solution sudah menerapkan beberapa *tax planning* yang baik dalam bidang pajak pertambahan nilai.

Pujiwidodo (2017) dalam penelitiannya yang berjudul : Analisis Penerapan *Tax Planning* Dalam Upaya Meminimalkan PPN Terhutang Pada CV Mikita Cookies. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis dampak penerapan *tax planning* sebagai usaha meminimalkan pajak pertambahan nilai pada CV Mikita Cookies. Metode yang digunakan adalah Deskriptif Kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa setelah dilakukan *tax planning* PPN dengan cara memaksimalkan pengkreditan pajak masukan dari transaksi pembelian atas pemenuhan barang/jasa untuk operasional. Dalam kurun waktu 2014, CV Mikita Cookies dapat menghemat beban pajak PPN.

2. METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian Deskriptif dengan menggunakan pendekatan Kuantitatif.

Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian ini akan dilakukan di CV Arya yang berlokasi di Jalan Raden Salah No.23. Waktu penelitian selama 23 Maret 2021 sampai dengan 2 Juli 2021.

Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sumber data primer dan data sekunder.

Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh peneliti adalah dokumentasi, observasi, wawancara, dan studi kepustakaan.

Teknik Analisis Data Penelitian

Adapun langkah-langkah yang ditempuh dalam analisis data yaitu :

1. Mengumpulkan data-data, dokumen yang terkait dengan perusahaan seperti data penjualan, data pembelian, serta dokumen-dokumen yang berkaitan dengan PPN.
2. Menganalisis data perencanaan PPN yang diterapkan oleh perusahaan
3. Menganalisis faktor-faktor apa saja yang menyebabkan PPN Terutang perusahaan tidak merata setiap bulannya pada tahun 2020.
4. Menganalisis strategi *tax planning* yang tepat agar efisiensi PPN dapat terealisasi.
5. Membandingkan jumlah Pajak Pertambahan Nilai terutang sebelum dan sesudah dilakukannya *tax planning*.
6. Menarik kesimpulan.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Analisis Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Tabel 1. Data Pajak Masukan Tahun 2020

Masa	DPP	PM	Jumlah
Jan	86.700.000	8.670.000	95.370.000
Feb	30.942.380	3.094.238	34.036.618
Mar	6.950.000	695.000	7.645.000
Apr	-	-	-
Mei	-	-	-
Juni	21.060.000	2.106.000	23.166.000
Juli	-	-	-
Agst	20.045.000	2.004.500	22.049.500
Sept	7.080.000	708.000	7.788.000
Okt	-	-	-
Nov	120.300.000	12.030.000	132.330.000
Des	10.080.000	1.008.000	11.088.000
TOTAL	303.157.380	30.315.738	333.473.118

Sumber: Cv Arya

Dari rekap pajak masukan pada tabel 1 dapat dilihat bahwa perhitungan PPN sudah sesuai dengan tarif yang telah ditentukan yaitu sebesar 10%. selama tahun

2020, perusahaan dikenakan PPN sebesar Rp. 30.315.738,-

Tabel 2. Data Pajak Keluaran tahun 2020

Masa	DPP	PK	Jumlah
Jan	202.104.328	20.210.433	222.314.761
Feb	51.622.143	5.162.214	56.784.357
Mar	52.180.673	5.218.067	57.398.780
Apr	1.080.000	108.000	1.188.000
Mei	72.442.500	7.244.250	79.686.750
Juni	34.530.000	3.453.000	37.983.000
Juli	148.385.000	14.838.500	163.223.500
Agst	33.335.000	3.333.500	36.668.500
Sept	18.600.000	1.860.000	20.460.000
Okt	11.300.000	1.130.000	12.430.000
Nov	343.189.000	34.318.900	377.507.900
Des	12,870,518	1.287.052	14.157.570
TOTAL	981.639.162	98.163.916	1.079.803.078

Sumber : CV Arya

Dari rekap pajak masukan pada tabel 2 dapat dilihat bahwa perhitungan PPN juga sudah sesuai dengan tarif yang telah ditentukan yaitu sebesar 10%. Selama tahun 2020, perusahaan memungut PPN sebesar Rp. 98.163.916,-.

Dapat dilihat dalam tahun 2020, PPN keluaran lebih besar dibandingkan dengan PPN Masukan dengan selisih sebesar Rp. 67.848.178,-. Perusahaan lebih banyak melakukan transaksi penjualan dibandingkan pembelian.

B. Analisis Mekanisme Pengkreditan Pajak Masukan

Mekanisme pengkreditan yaitu Pengusaha Kena Pajak dapat mengurangkan atau mengkreditkan pajak masukan dalam suatu masa dengan pajak keluaran dalam masa pajak yang sama. Jika dalam masa pajak tersebut lebih besar pajak keluaran, kelebihan pajak keluaran harus disetorkan kepada kas negara atau yang disebut dengan kurang pajak. Sebaliknya, jika dalam masa pajak tersebut lebih besar pajak masukan, kelebihan pajak masukan

dapat di kompensasikan ke masa pajak berikutnya atau yang disebut dengan lebih bayar. Mekanisme pengkreditan pajak masukan tahun 2020 dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3. Data PPN Terutang

Masa	PK	PM	KB/LB
Jan	20.210.433	8.670.000	11.540.433
Feb	5.162.214	3.094.238	2.067.976
Mar	5.218.067	695.000	4.523.067
Apr	108.000	-	108.000
Mei	7.244.250	-	7.244.250
Juni	3.453.000	2.106.000	1.347.000
Juli	14.838.500	-	14.838.500
Agst	3.333.500	2.004.500	1.329.000
Sept	1.860.000	708.000	1.152.000
Okt	1.130.000	-	1.130.000
Nov	34.318.900	12.030.000	22.288.900
Des	1.287.052	1.008.000	279.052
TOTAL	98.163.916	30.315.738	67.848.178

Sumber : Cv Arya

Berdasarkan tabel 3 dapat dilihat bahwa perusahaan sudah sesuai dalam menerapkan mekanisme pengkreditan pajak masukan yaitu pajak keluaran dikurangkan dengan pajak masukan. Dari data tahun 2020, diketahui PPN Terutang pada bulan Januari hingga Desember mengalami kurang bayar. Hal ini dikarenakan perusahaan belum mengoptimalkan pajak masukan yang dapat dikreditkan sehingga PPN Terutang yang harus dibayarkan cukup besar.

Selama tahun 2020, PPN Terutang perusahaan sebesar Rp. 67.848.178,- jumlah ini terbilang cukup besar mengingat masa pandemi Covid-19 yang berdampak pada CV Arya mengakibatkan omzet penjualan mengalami penurunan. Selain itu, banyaknya pembelian BKP/JKP kepada Non PKP yang dilakukan oleh perusahaan mengakibatkan pajak masukan lebih kecil daripada pajak keluaran.

C. Analisis Penerapan Perencanaan Pajak (*Tax Planning*)

Perencanaan pajak (*Tax Planning*) yang dilakukan perusahaan pada tahun 2020 dengan memaksimalkan PPN masukan dengan cara penundaan pengkreditan pajak masukan dan pembelian BKP/JKP dari PKP terbilang belum efektif atau belum optimal dalam rangka meminimalkan pajak pertambahan nilai terhutangnya. Sebelum dilakukannya perencanaan pajak diperlukan data PPN sebelum *tax planning* sebagai perbandingan mampu atau tidak mencapai efisiensi Pajak Pertambahan Nilai di CV Arya. Berikut data PPN sebelum dilakukannya *tax planning* dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. PPN sebelum *Tax planning*

Masa	PK	PM	KB/LB
Jan	20.210.433	8.560.230	11.650.203
Feb	5.162.214	2.908.500	2.253.714
Mar	5.218.067	550.600	4.667.467
Apr	108.000	-	108.000
Mei	7.244.250	-	7.244.250
Juni	3.453.000	1.925.500	1.527.500
Juli	14.838.500	-	14.838.500
Agst	3.333.500	1.760.650	1.572.850
Sept	1.860.000	689.000	1.171.000
Okt	1.130.000	-	1.130.000
Nov	34.318.900	11.990.500	22.328.400
Des	1.287.052	908.000	379.052
TOTAL	98.163.916	29.292.980	68.870.936

Sumber : data diolah, 2021

Dari perhitungan tabel 4, dapat dilihat bahwa PPN sebelum *tax planning* kurang bayar setiap bulannya cukup besar. Namun, kurang bayar yang terlalu besar setiap bulannya di rasa tidak efisien dalam operasional perusahaan. Misalnya kurang bayar yang paling besar selama tahun 2020 ada pada masa pajak bulan november sebesar Rp. 22.328.400,-. Hal tersebut dapat menghambat *cash flow* perusahaan, sehingga perusahaan menerapkan perencanaan pajak agar pajak yang dibayarkan setiap bulan tidak terlalu besar. Dengan demikian, biaya yang

ditekan dan dapat dialokasikan ke biaya lainnya sehingga tidak menghambat jalannya operasional perusahaan.

D. Analisis *Tax Planning* dengan Penundaan Pengkreditan Pajak Masukan

Tabel 5. *Tax Planning* dengan Penundaan Pengkreditan Pajak Masukan

Masa	PK	PM (sebelum <i>tax planning</i>)	PM (setelah <i>tax planning</i>)	KB/LB (sebelum <i>tax planning</i>)	KB/LB (setelah <i>tax planning</i>)
Jan	20.210.433	8.560.230	7.448.550	11.650.203	12.761.883
Feb	5.162.214	2.908.500	3.225.468	2.253.714	1.936.746
Mar	5.218.067	550.600	1.003.332	4.667.467	4.214.735
Apr	108.000	-	100.850	108.000	7.150
Mei	7.244.250	-	350.900	7.244.250	6.893.350
Juni	3.453.000	1.925.500	1.383.610	1.527.500	2.069.390
Juli	14.838.500	-	722.390	14.838.500	14.116.110
Agst	3.333.500	1.760.650	1.397.725	1.572.850	1.935.775
Sept	1.860.000	689.000	674.925	1.171.000	1.185.075
Oct	1.130.000	-	167.000	1.130.000	963.000
Nov	34.318.900	11.990.500	11.707.476	22.328.400	22.611.424
Des	1.287.052	908.000	1.110.754	379.052	176.298
Jlh	98.163.916	29.292.980	29.292.980	68.870.936	68.870.936

Sumber : data diolah, 2021

Berdasarkan perhitungan tabel 5, dapat diuraikan bahwa jumlah pajak masukan sebelum dan sesudah *tax planning* (PPN terhutang) dalam satu tahun tidak ada perubahan. Hal ini dikarenakan pada tahun 2020 tidak ada pajak masukan yang dikreditkan dari tahun sebelumnya, maka tidak ada perubahan jumlah pajak masukan selama satu tahun. Dengan menggunakan metode tersebut hanya menunda pengkreditan pajak masukan ke bulan-bulan berikutnya.

Dalam menerapkan perencanaan pajak ini menyesuaikan dengan omzet penjualan terlebih dahulu, hal ini dilakukan untuk menentukan jumlah pajak masukan yang nantinya akan dikreditkan dengan pajak keluaran yang diperoleh dari omzet penjualan. Jika omzet penjualan besar maka otomatis Pajak Keluaran juga besar sehingga memerlukan Pajak Masukan yang banyak untuk dikreditkan sehingga PPN Terutang dapat diminimalkan.

Perencanaan pajak (*tax planning*) yang peneliti lakukan dengan menunda pengkreditan pajak masukan ke bulan-bulan berikutnya. Hal ini dikarenakan besarnya pajak masukan dibulan-bulan tertentu sehingga pajak masukan yang diterima menjadi tidak merata atau fluktuatif.

Seperti pada bulan Januari dapat dilihat bahwa pajak masukan sebelum dilakukannya *tax planning* sebesar Rp. 8.560.230,- dan pajak masukan setelah dilakukannya *tax planning* sebesar Rp. 7.448.550,- yang menyebabkan adanya penurunan pajak masukan. Pada bulan Januari pajak masukan cukup besar sehingga beberapa pajak masukan dikreditkan pada bulan Februari. Begitu juga dengan bulan November yang memiliki pajak masukan yang terlalu besar yaitu sebesar Rp. 11.990.500,- sehingga beberapa pajak masukan dikreditkan kebulan berikutnya yaitu bulan Desember, dimana semula pajak masukan bulan Desember sebelum dilakukannya *tax planning* hanya sebesar Rp. 908.000,- setelah dilakukannya *tax planning* menjadi Rp. 11.707.476,-

Sebaliknya pada masa pajak bulan April adanya peningkatan pajak masukan setelah dilakukannya *tax planning*, yang semula pada bulan maret tidak ada pajak masukan yang diterima setelah dilakukannya *tax planning* dengan menunda Pengkreditan pajak masukan di bulan Maret ke bulan April sebesar Rp. 100.850,-. Dan pada masa pajak bulan Oktober adanya peningkatan pajak masukan setelah dilakukannya *tax planning*, yang semula pada bulan Oktober tidak adanya pajak masukan. Hal ini dikarenakan pada bulan September terdapat pajak masukan sebesar Rp.167.000,- yang dikreditkan dibulan Oktober.

Dapat disimpulkan bahwa dengan menggunakan metode penundaan pengkreditan pajak masukan masih belum mencapai efisien dalam penghematan pajak selama satu tahun, penundaan pengkreditan pajak masukan hanya saja mampu meratakan PPN

terutang setiap bulannya.

E. Analisis Tax Planning dengan pembelian BKP/JKP kepada PKP

Tabel 6. Tax planning dengan pembelian BKP/JKP kepada PKP

Masa	PK	PM (sebelum tax planning)	PM (setelah tax planning)	KB/LB (sebelum tax planning)	KB/LB (setelah tax planning)
Jan	20.210.433	8.560.230	10.450.800	11.650.203	9.759.633
Feb	5.162.214	2.908.500	4.870.650	2.253.714	291.564
Mar	5.218.067	550.600	2.350.800	4.667.467	2.867.267
Apr	108.000	-	100.850	108.000	7.150
Mei	7.244.250	-	1.025.000	7.244.250	6.219.250
Juni	3.453.000	1.925.500	1.970.000	1.527.500	1.483.000
Juli	14.838.500	-	2.750.642	14.838.500	12.087.858
Agst	3.333.500	1.760.650	4.980.650	1.572.850	(1.647.150)
Sept	1.860.000	689.000	900.900	1.171.000	959.100
Oct	1.130.000	-	587.500	1.130.000	542.500
Nov	34.318.900	11.990.500	15.960.500	22.328.400	18.358.400
Des	1.287.052	908.000	4.800.650	379.052	(3.513.598)
Jlh	98.163.916	29.292.980	50.748.942	68.870.936	47.414.974

Sumber: data diolah, 2021

Dalam transaksi pembelian perusahaan tidak hanya melakukan pembelian BKP/JKP kepada PKP, tetapi juga pembelian non PKP.

Berdasarkan tabel 6 diatas, peneliti mengasumsikan bahwa semua pembelian BKP/JKP hanya kepada PKP saja, sehingga pajak masukan yang diterima dapat dikreditkan. Dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan pajak masukan sebelum dilakukannya *tax planning* yang semula hanya sebesar Rp. 29.292.980,- menjadi sebesar Rp. 50.748.942,-. Hal ini dikarenakan adanya penambahan Pajak Masukan dari transaksi pembelian BKP kepada non PKP.

Perusahaan ini masih banyak melakukan transaksi kepada pengusaha yang belum dikukuhkan sebagai PKP, sebaiknya perusahaan melakukan pembelian BKP/JKP kepada perusahaan yang telah dikukuhkan sebagai PKP sehingga perusahaan akan dikenakan PPN dari pihak *supplier* yang disebut dengan Pajak Masukan.

Misalkan pada bulan Januari terdapat penambahan transaksi pembelian BKP/JKP sebesar Rp. 1.890.570,- sehingga pajak masukan setelah dilakukannya *tax planning* meningkat menjadi sebesar Rp. 10.450.800,- atau

16,23%. Pada masa pajak Februari terdapat penambahan pajak masukan sebesar Rp. 1.962.150,- sehingga meningkat sebesar Rp. 4.870.650,- atau 87,06%. Pada masa pajak Maret terdapat penambahan pajak masukan sebesar Rp. 1.800.200,- sehingga meningkat sebesar Rp. 2.350.800,- atau 38,57%. Begitupun pada bulan april, mei, juni, juli, agustus, september, oktober, november dan desember.

PPN terhutang dalam satu tahun dengan menggunakan metode pembelian BKP/JKP kepada PKP juga mengalami penurunan. Nilai pajak terhutang yang sebelumnya sebesar Rp. 68.870.936,- menjadi sebesar Rp. 47.414.974,- sehingga terdapat selisih sebesar Rp. 21.455.962,-. Jika dinyatakan dalam persentase, maka perusahaan telah melakukan penghematan sebesar 31,15%.

Dapat disimpulkan bahwa dengan melakukan perencanaan pajak menggunakan metode pembelian BKP/JKP kepada PKP mampu mencapai efisiensi dalam Pajak Pertambahan Nilai.

F. Perbandingan Tax Planning dengan Penundaan Pengkreditan Pajak Masukan dan Pembelian BKP/JKP kepada PKP

Perhitungan ini dilakukan untuk mengetahui mampukah perusahaan mencapai efisiensi Pajak Pertambahan Nilai jika kedua metode tersebut digabungkan. Adapun perhitungan perbandingan *tax planning* dengan pengkreditan pajak masukan dan pembelian BKP/JKP kepada PKP adalah sebagai berikut.

Tabel 7. Perbandingan Tax Planning dengan Penundaan Pengkreditan Pajak Masukan dan Pembelian BKP/JKP kepada PKP

Masa	Kolom 1	Kolom 2	Kolom 3
	PK	PM (sebelum tax planning)	PM (Penundaan pengkreditan PM)
Jan	20.210.433	8.560.230	7.448.550

Feb	5.162.214	2.908.500	3.225.468
Mar	5.218.067	550.600	1.003.332
Apr	108.000	-	100.850
Mei	7.244.250	-	350.900
Juni	3.453.000	1.925.500	1.383.610
Juli	14.838.500	-	722.390
Agst	3.333.500	1.760.650	1.397.725
Sept	1.860.000	689.000	674.925
Oct	1.130.000	-	167.000
Nov	34.318.900	11.990.500	11.707.476
Des	1.287.052	908.000	1.110.754
TOTAL	98.163.916	29.292.980	29.292.980

Kolom 4	Kolom 5	Kolom 6	Kolom 7
KB/LB (Kolom 1 - Kolom 3)	PM (Pembelian BKP/JKP kepada PKP)	KB/LB (Kolom 1 - Kolom 5)	Selisih (Kolom 4 -Kolom 6)
12.761.883	10.450.800	9.759.633	3.002.250
1.936.746	4.870.650	291.564	1.645.182
4.214.735	2.350.800	2.867.267	1.347.468
7.150	100.850	7.150	-
6.893.350	1.025.000	6.219.250	674.100
2.069.390	1.970.000	1.483.000	586.390
14.116.110	2.750.642	12.087.858	2.028.252
1.935.775	4.980.650	(1.647.150)	3.582.925
1.185.075	900.900	959.100	225.975
963.000	587.500	542.500	420.500
22.611.424	15.960.500	18.358.400	4.253.024
176.298	4.800.650	(3.513.598)	3.689.896
68.870.936	50.748.942	47.414.974	21.455.962

Sumber : data diolah, 2021

Dari perhitungan tabel 7 diatas dapat diuraikan bahwa perusahaan dengan menggunakan perencanaan pajak atas pembelian BKP/JKP kepada PKP mampu meminimalkan PPN terutang tahun 2020 sebesar Rp. 68.870.936,- turun menjadi Rp. 47.414.974,- jika dipersentasekan turun sebanyak 31,15%. Dibandingkan dengan perencanaan pajak menggunakan penundaan pengkreditan pajak masukan hanya mampu meratakan pajak yang dibayar setiap bulannya, sehingga pajak terutang kurang bayar tidak terlalu besar hanya dibulan tertentu saja. Selisih dari penggabungan perencanaan pajak menggunakan penundaan pengkreditan pajak masukan dan pembelian BKP/JKP kepada PKP sebesar Rp. 21.455.962, merupakan total penambahan pembelian CV Arya selama tahun 2020.

Pada masa pajak Januari pajak masukan yang semula Rp. 7.448.550,- naik menjadi Rp. 10.450.800,- atau sebanyak 40,31%. Pada masa pajak Februari pajak masukan yang semula Rp. 3.225.468,- naik menjadi Rp. 4.870.650,- atau sebanyak 51%. Begitupun seterusnya untuk masa pajak bulan maret, mei, juni, juli, agustus, september, oktober, november, desember. Pada masa pajak April tidak ada perubahan karena tidak ada penambahan pajak masukan pada bulan tersebut. Perbedaan dari kedua perencanaan pajak (*tax planning*) adalah penundaan pengkreditan pajak masukan hanya mampu meratakan dan belum mencapai efisiensi, jika pembelian BKP/JKP kepada PKP mampu mencapai efisiensi PPN yaitu dapat menghemat pembayaran.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan sebelumnya bahwa penting bagi perusahaan untuk menerapkan perencanaan pajak, dengan menerapkan perencanaan pajak perusahaan dapat meminimalkan pajak yang dibayarkan kepada negara sehingga dapat mengalokasikan dana tersebut untuk mengatur *cash flow* perusahaan.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan perhitungan dan hasil penelitian yang telah disampaikan pada bab-bab sebelumnya, maka peneliti dapat mengambil beberapa kesimpulan mengenai perencanaan pajak (*tax planning*) di CV Arya, antara lain:

1. Faktor yang menyebabkan PPN Terutang perusahaan sangat fluktuatif setiap bulannya dikarenakan masih belum optimal dalam memaksimalkan pajak masukan yang dapat dikreditkan sehingga pajak yang harus dibayarkan cukup besar. Dari hasil pengamatan diketahui bahwa sedikitnya pajak masukan yang diterima selama tahun 2020 dikarenakan adanya pembelian BKP/JKP kepada non PKP sehingga pajak masukan tidak dapat dikreditkan.

2. Strategi-strategi yang kurang dioptimalkan pada perusahaan atas PPN adalah :
 - a. Belum optimal dalam Efisiensi Pajak Keluaran dengan Penundaan Faktur Pajak.
 - b. Kurang efisiensi dalam perencanaan Pajak Masukan dengan Penundaan Pengkreditan Pajak Masukan.
 - c. Masih banyak melakukan Pembelian BKP/JKP kepada Non PKP.
3. Strategi Perencanaan Pajak (*Tax Planning*) yang tepat agar efisiensi Pajak Pertambahan Nilai dapat terealisasi dengan melakukan Pembelian BKP/JKP kepada PKP saja namun harus ditingkatkan pembeliannya dari biasanya maka hal tersebut dapat memperbesar Pajak Masukan, sehingga PPN Terutang atau PPN yang harus dibayar menjadi lebih sedikit. perusahaan kurang memaksimalkan pembelian BKP/JKP dengan PPN karena banyak melakukan transaksi dengan Non PKP sehingga pajak masukan tidak dapat dikreditkan.

Berdasarkan kesimpulan dari hasil analisis yang telah dibahas sebelumnya, maka peneliti memberikan saran kepada CV Arya yaitu:

1. Agar tidak terjadi PPN terutang yang sangat fluktuatif setiap bulannya, peneliti menyarankan CV Arya melakukan pembelian BKP/JKP hanya kepada PKP saja, dengan begitu dapat memperbesar Pajak Masukan yang diterima dan melakukan penundaan pembuatan faktur pajak pada saat jumlah pajak keluaran sudah terlalu banyak pada bulan tersebut digeser hingga bulan berikutnya. Sehingga dengan begitu PPN Terutang yang harus dibayarkan menjadi lebih sedikit.
 2. Peneliti menyarankan strategi-strategi yang masih mampu dioptimalkan dalam perencanaan pajak (*tax planning*) atas PPN pada CV Arya adalah :
 - a. Mengefisienkan Pajak Keluaran dengan Penundaan Faktur pajak.
 - b. Mengefisienkan Pajak Masukan dengan Penundaan Pengkreditan Pajak Masukan.
 - c. Melakukan Pembelian BKP/JKP kepada PKP
 3. Bagi pihak perusahaan diharapkan dapat terus memperbaharui perencanaan pajak (*tax planning*) seiring dengan peraturan perpajakan yang diperbaharui oleh DJP. Peneliti juga menyarankan untuk perusahaan lebih memaksimalkan pajak masukan dengan melakukan pembelian kepada *customer* yang telah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak. Syarat pajak masukan yang dapat dikreditkan dengan pajak keluaran adalah harus ada faktur pajak yang sesuai dengan Undang-undang PPN dan faktur pajak dapat dibuat oleh pengusaha yang telah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak. Jika perusahaan ingin tetap bekerja sama dengan *customer* yang ada maka sebaiknya perusahaan mendorong sebagian *customer* yang belum dikukuhkan sebagai PKP untuk dikukuhkan menjadi PKP, sehingga CV Arya tidak rugi jika melakukan pembelian pada *customer* tersebut atau mencari *customer* lain yang telah dikukuhkan sebagai PKP.
- Selain itu, perusahaan perlu mempertimbangkan kebijakan penjualan dengan sistem kredit terutama pada saat menerbitkan faktur pajak sebelum dilakukannya pembayaran dari pihak pembeli. Hal ini dapat mengurangi tingkat keuntungan perusahaan karena perusahaan menalangi pembayaran PPN kepada negara. Perusahaan dapat menunda pembuatan/penerbitan faktur pajak sampai akhir bulan berikutnya setelah penyerahan BKP/JKP. Kemudian perusahaan juga dapat mempertimbangkan syarat pembayaran yang ideal, yaitu tidak

lebih dari 45 hari setelah penyerahan BKP/JKP.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Harjanti, R. S., Karunia, A., & Kamal, B. (2019). "Analisis *Tax Planning* Dalam Rangka Mencapai Efisiensi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada PT Ramadhan Caturkarsa Layorda Tegal". *Jurnal Monex* Volume 8 Nomor 2 Bulan Juli Tahun 2019. ISSN: 2089-5321.
- Londorang, I. M., Sabijono, H., dan Walandouw, S. K. (2014). "Penerapan *Tax Planning* Pajak Pertambahan Nilai Terhutang Pada UD Leonel". *Jurnal Emba* Vol.2 No.2 Juni 2014, Hal. 1626-1635. ISSN: 2303-1174.
- Mardiasmo. (2016). *Perpajakan, Edisi Terbaru*. Yogyakarta. Andi Publisher.
- Mardiasmo. (2019). *Perpajakan, Edisi 2019*. Yogyakarta. Andi Publisher.
- Marentek, E. E. & Budiarso, N. (2016). "Evaluasi Penerapan *Tax Planning* Untuk Meminimalkan Pajak Pertambahan Nilai Pada PT Transworld Solution Jakarta Selatan". *Jurnal Emba* Vol.4 No.1 Maret 2016, Hal. 868-879. ISSN: 2303-1174.
- Pohan, C. A. (2014). *Manajemen Perpajakan Strategi Perencanaan Pajak dan Bisnis. Edisi Revisi*. Jakarta: Gramedia.
- Prasetya, Risa. (2019). "Analisis Penerapan Akuntansi Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Pada PT. Lindung Jaya Makmur Medan". *Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
- Pujiwidodo, Dwiymoko. (2017). "Analisis Penerapan *Tax Planning* Dalam Upaya Meminimalkan PPN Terhutang Pada CV Mikita Cookies". *Jurnal Moneter* Vol. IV No. 1 April 2017. ISSN: 2355-2700.
- Suandy, E. (2011). *Perencanaan Perpajakan, Edisi 5*. Jakarta. Salemba Empat.
- Suandy, E. (2016). *Perencanaan Pajak, Edisi Keenam*. Jakarta: Salemba Empat.
- Undang-Undang Republik Indonesia. UU Nomor 16 Tahun 2009. Tentang perubahan dari Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan.
- Undang-Undang Republik Indonesia. UU Nomor 42 Tahun 2009. Tentang perubahan ketiga atas Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah.
- Waluyo. (2011). *Perpajakan Indonesia, Buku 1, Edisi 10*. Jakarta. Salemba Empat.
- Waluyo. (2016). *Akuntansi Pajak, Edisi 6*. Jakarta. Salemba Empat.