MODUL UMKM

INFOGRAFIS

Belajar Aspek Perpajakan UMKM
Yuk Menyusun Laporan Keuangan
Memaknai Laporan Keuangan
Belajar Aspek Perpajakan UMKM

5

Program Pengabdian Masyarakat PKN STAN

Febrian
Khusnaini
Nurhidayati

Tim Pengmas BKDT
Politeknik Keuangan Negara STAN

BELI KREATIF DANAU TOBA

Penerbit: Politeknik Keuangan Negara STAN

MODUL UMKM

INFOGRAPHIS UMKM

Tim Penyusun

Febrian
Khusnaini
Nurhidayati

MODUL INFOGRAPHIS UMKM:

- **Bagaimana Menentukan Harga Pokok Penjualan dan Titik Impas?**
- **Yuk Menyusun Laporan Keuangan**
- **Memaknai Laporan Keuangan**
- **Belajar Aspek Perpajakan UMKM**

Tim Penulis:
Febrian
Khusnaini
Nurhidayati

Copyright © 2021 Politeknik Keuangan Negara STAN

Pengarah : Direktur Politeknik Keuangan Negara STAN
Ketua Jurusan Pajak
Editor : Nurhidayati
Sampul : Febrian dan Yoga Pranata Adi
Layout : Febrian, Yoga Pranata Adi dan Shinta Bertha Rahmaningrum

Cetak I April 2021
14,6 cm x 21 cm, 77 Halaman
ISBN: 978-623-6784-20-4

Diterbitkan oleh Politeknik Keuangan Negara STAN bekerjasama dengan Kementerian Keuangan, Badan Pendidikan dan Pelatihan Keuangan, dan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif

Politeknik Keuangan Negara STAN
Jl Bintaro Utama Sektor V, Bintaro Jaya
Pondok Aren, Tangerang Selatan, Banten

Hak cipta dilindungi oleh Undang-Undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan dengan cara apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit

KATA PENGANTAR

DIREKTUR PKN STAN

Pandemi COVID-19 telah mengubah banyak hal dalam kehidupan, termasuk perekonomian. Tidak sedikit perusahaan yang mengalami kesulitan, atau bahkan tumbang, karena tidak mampu bertahan di tengah pandemi. Penurunan penghasilan masyarakat berdampak pada berkurangnya omzet para pengusaha. Di sisi lain, para pengusaha harus menghadapi kesulitan memperoleh bahan baku dan permasalahan rantai distribusi akibat adanya pembatasan sosial. Hal ini cenderung lebih berat dialami oleh para pelaku usaha skala kecil atau industri rumah tangga, yang biasa dikenal sebagai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Oleh karena itu, pemerintah memberikan bantuan dalam berbagai bentuk untuk membantu para UMKM bertahan dan bangkit di masa pandemi. Bantuan ini diberikan dalam bentuk uang tunai, fasilitas pajak, maupun program pelatihan serta pendampingan yang dilaksanakan secara terstruktur dan sistematis.

Salah satu program pelatihan dan pendampingan yang dibutuhkan oleh para pelaku UMKM adalah literasi finansial. Literasi finansial merupakan hal yang pokok dan esensial bagi pelaku usaha, termasuk UMKM. Selain untuk keperluan pendanaan dari pihak ketiga, khususnya perbankan, literasi finansial membantu UMKM dalam menentukan harga yang tepat untuk produknya agar lebih kompetitif, menjaga agar usahanya tetap sehat dan memiliki going concern yang baik, serta taat pada aturan yang berlaku. Pemahaman keuangan yang mendasar dan perlu dimiliki oleh UMKM antara lain penghitungan harga pokok penjualan dan titik impas, penyusunan laporan keuangan, interpretasi atas laporan keuangan, serta aspek perpajakan.

PKN STAN bekerja sama dengan Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, memberikan pelatihan dan pendampingan finansial melalui bedah kasus kepada para UMKM yang terpilih dalam program Beli Kreatif Danau Toba (BKDT). Program BKDT bertujuan meningkatkan nilai tambah untuk pelaku ekonomi kreatif di Sumatera Utara, melalui penguatan branding, trust, dan pemasaran secara online maupun offline, peningkatan omzet, serta penyerapan dan perluasan akses

ekspor. Tim PKN STAN menyusun empat modul pelatihan dan dua suplemen yaitu infografik dan FAQ (Frequently Asked Questions) untuk membantu mempermudah para pelaku UMKM dalam memahami materi baik pembukuan maupun perpajakan. Semoga modul dan suplemen ini dapat menjadi panduan praktis bagi banyak pihak, utamanya UMKM, sehingga dapat berkembang lebih baik serta menjadi wajib pajak yang patuh, agar impian Indonesia menjadi negara yang maju dan mandiri dapat segera terwujud.

PKN STAN untuk Indonesia.

Tangerang Selatan, 30 April 2021
Plt. Direktur PKN STAN

Bambang Juli Istanto

KATA PENGANTAR

DIREKTUR PEMASARAN EKONOMI KREATIF

Direktur Pemasaran Ekonomi Kreatif Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif/Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf/ Baparekraf) memberikan dukungan penuh pada UKM Artisanal agar dapat mengembangkan usahanya melalui Program Beli Kreatif Danau Toba (BKDT). Program ini diinisiasi dari Gerakan Nasional Bangga Buatan Indonesia.

Selain dukungan pemasaran, UKM Artisanal juga membutuhkan dukungan literasi keuangan usaha dan perpajakan agar bisnisnya dapat berkembang (*scale up*). Berkolaborasi dengan Politeknik Keuangan Negara (PKN) STAN, Program BKDT ini mempersembahkan empat modul terkait keuangan usaha dengan tema yang sangat dibutuhkan para UKM Artisanal, yaitu: Bagaimana Menentukan Harga Pokok Penjualan dan Titik Impas, Yuk Menyusun Laporan Keuangan, Menganalisis dan Memaknai Laporan Keuangan, serta Belajar Aspek Perpajakan UMKM. Selain modul, bentuk dukungan juga diberikan dengan diselenggarakannya serangkaian kelas daring (*online*) dan kelas luring (*offline*) terkait keuangan usaha.

Melalui pembukuan, penyusunan, dan analisis laporan keuangan usaha yang baik, kegiatan pemasaran dapat lebih efektif dan terukur. Misalnya saja, dapat diketahui apakah biaya pemasaran yang dikeluarkan memberikan dampak signifikan pada peningkatan omzet. Laporan keuangan juga dapat menjadi alat kontrol apakah biaya pemasaran wajar atau tidak. Selain itu laporan keuangan juga dapat dijadikan dasar penentuan strategi pemasaran, berapa persen alokasi biaya pemasaran dibandingkan omset, serta berapa perbandingan alokasi biaya pemasaran daring dan luring ditinjau dari dampaknya terhadap omzet.

Semoga modul-modul seri keuangan usaha ini dapat membantu para UKM Artisanal untuk lebih memahami dan menyempurnakan pengelolaan keuangan usahanya. Tentu saja, tidak hanya bagi UKM

Artisanal yang berada di Wilayah Danau Toba, namun juga bagi UKM Artisanal di seluruh Indonesia.

Jakarta, 30 April 2021
Direktur Pemasaran Ekonomi Kreatif

Yuana Rochma Astuti

PRAKATA

Infograhis adalah media informasi yang ditampilkan dalam bentuk teks, serta memadukan beberapa elemen visual seperti ilustrasi, gambar, grafik, dan tipografi. Dengan adanya infografis, maka akan sangat membantu dalam menjelaskan suatu pembahasan karena penyampaian informasi secara visual dapat membuat kita akan lebih cepat mengerti dibandingkan penjelasan dengan teks saja

Modul UMKM Infographis ini adalah pelengkap dari 4 Modul sebelumnya yaitu: Bagaimana Menentukan Harga Pokok dan Titik Impas, Yuk Menyusun Laporan Keuangan, Memaknai Laporan Keuangan dan Belajar Aspek Perpajakan UMKM. Dengan adanya Modul ini diharapkan para pelaku UMKM dapat lebih mengerti hal yang berkaitan dengan yang berkaitan dengan usaha, akuntansi dan perpajakan karena disajikan dalam bentuk visualisasi yang menarik.

Besar harapan kami, agar modul ini bisa memberi manfaat bagi UMKM, khususnya UMKM yang tergabung dalam program Beli Kreatif Danau Toba (BKDT). Harapan akhirnya, semoga modul ini bisa digunakan untuk membantu mengembangkan usaha para pelaku UMKM.

Penulis menyadari bahwa di dalam buku ini masih banyak kesalahan. Oleh karena itu, kritik dan masukan dari pembaca sangat Penulis harapkan.

Tangerang Selatan, April 2021

Tim Penulis

DAFTAR ISI

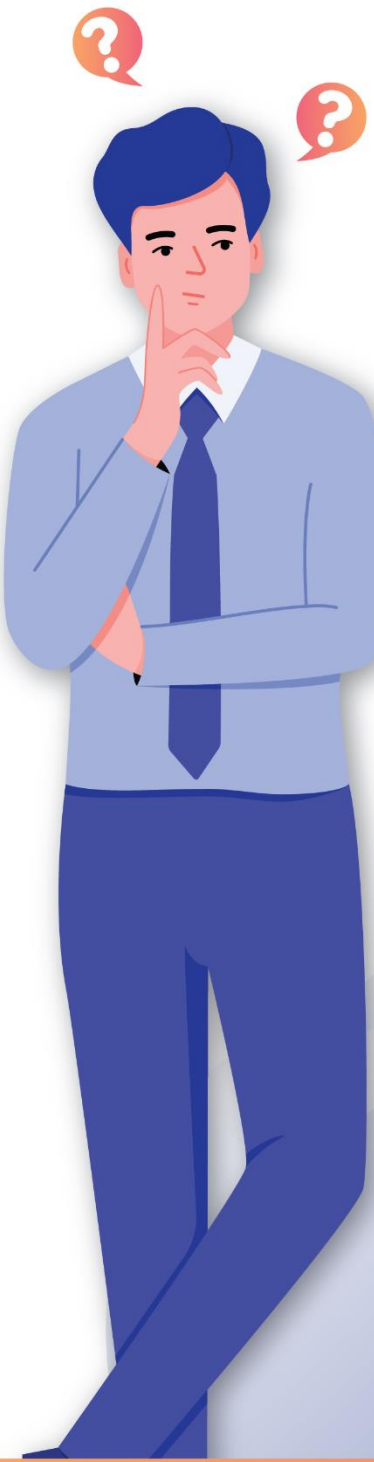
KATA PENGANTAR DIREKTUR PKN STAN iv
KATA PENGANTAR DIREKTUR PEMASARAN EKONOMI KREATIF vi
PRAKATA viii
DAFTAR ISI ix
1. MENGHITUNG HARGA POKOK PENJUALAN (HPP) 1
1.1 Manfaat Penghitungan Harga Pokok Penjualan 2
1.2 Komponen HPP Bisa Berbeda Tergantung Jenis Usaha 3
1.3 Komponen HPP Untuk Jenis Usaha Jasa 4
1.4 Komponen HPP Untuk Jenis Usaha Dagang 5
1.5 Komponen HPP Untuk Jenis Usaha Produksi 6
1.6 Cara Menghitung HPP Per Tiap Jenis Usaha 7
1.7 Contoh Perhitungan HPP Untuk Jenis Usaha Jasa 8
1.8 Contoh Perhitungan HPP Untuk Jenis Usaha Dagang 10
2. MENGHITUNG TITIK IMPAS/ *BREAK EVENT POINT* 15
2.1 Apa itu Titik Impas/Break Event Point? 16
2.2 Buat Apa Sih Perlunya Menghitung BEP? 17
2.3 Beberapa Istilah Dalam Menghitung Titik Impas/Break Even Point 18
2.4 Fixed Costs (Biaya Tetap) 19
2.5 Variabel Costs (Biaya Variabel) 20
2.6 Harga Jual Per Unit 21
2.7 Menghitung Titik Impas 22
2.8 Contoh Menghitung Titik Impas 23
3. YUK MENYUSUN LAPORAN KEUANGAN 26
3.1 Penyebab dan Akibat Malas Cek Kesehatan Keuangan Usaha 27
3.2 Perbedaan Pencatatan Dan Pembukuan 30

3.3 Manfaat Pencatatan dan Pembukuan 31
3.4 Siklus Akuntansi dalam Pembukuan 32
3.5 Jenis-Jenis Laporan Keuangan 33
3.6 Kenapa Laporan Keuangan Butuh Terstandarisasi 34
3.7 Persamaan Akuntansi dan Hubungan Antar Laporan Keuangan 35
4. Memaknai Laporan Keuangan 37
4.1 Tujuan dan Jenis Laporan Keuangan 38
4.1.1 Jenis Laporan Keuangan 39
4.1.2 Tujuan Analisis Laporan Keuangan 40
4.1.3 Analisis atau Interpretasi Laporan Keuangan 41
4.1.4 Analisis atau Interpretasi Neraca 42
4.1.5 Analisis atau Interpretasi Laporan Laba Rugi 44
4.1.6 Analisis atau Interpretasi Laporan Perubahan Modal 45
4.1.7 Analisis atau Interpretasi Laporan Arus Kas 46
4.2 Analisis Perbandingan 48
4.2.1 Analisis Perbandingan 49
4.2.2 Analisis Trend 50
4.3 Analisis Rasio 52
4.3.1 Analisis Rasio 53
4.3.2 Jenis Analisis Rasio 54
4.3.3 Rasio Leverage 56
4.3.4 Rasio Aktivitas 57
4.3.5 Rasio Profitabilitas 58
5. PERPAJAKAN UMKM 61
5.1 Kenapa Perlu Bayar Pajak 62
5.2 Mendaftar Sebagai Wajib Pajak 64
5.3 Menghitung Pajak 66

5.4 Pajak Penghasilan 67
5.5 Subjek Pajak Orang Pribadi 68
5.5.1 Objek Pajak Penghasilan 69
5.5.2 Tarif Pajak Orang Pribadi 70
5.5.3 Tarif Pajak PPh Badan 71
5.6 PPh Final UMKM 72
5.6.1 Objek Penghasilan PPh Final UMKM 73
5.6.2 Tarif Pajak, Dasar Pengenaan Pajak dan PPh Final Terutang 74
5.6.3 Jangka Waktu Pengenaan PPh Final UMKM Ph Final UMKM 75
6. Tentang Penulis 77

Cost of Goods Sold

Menghitung Harga Pokok Penjualan (Cost of Goods Sold)



Buat Apa Sih Perlunya Menghitung Harga Pokok?

Utamanya, untuk menentukan Harga Jual Produk

Unsurnya Apa Saja?

Komponen HPP Bisa Berbeda Tergantung Jenis Usaha

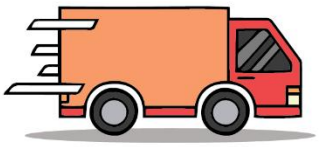
Jenis Usaha

- Jasa
- Dagang
- Produksi

Jasa

Komponen Harga Pokok Penjualan (HPP)

Biaya Tenaga Kerja Langsung



Ongkos Pengiriman

Biaya Pemasaran

Tidak termasuk dalam komponen perhitungan HPP

Komponen biaya yang tidak terkait langsung dengan kegiatan utama usaha.

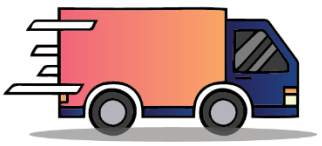
Biaya Sewa Tempat

Biaya Utilitas (listrik, air, dsb)

Dagang

Komponen Harga Pokok Penjualan (HPP)

Biaya Pembelian Barang



Ongkos Pengiriman

Diskon Pembelian

Return Pembelian

Rumus Harga Pokok Penjualan (HPP)

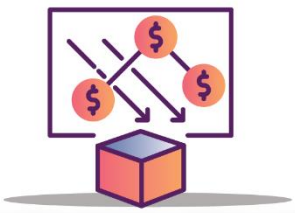
Persediaan awal
+
Pembelian
+
Biaya Angkut pembelian

dikurangi

Return Pembelian
+
Diskon Pembelian
+
Persediaan Akhir

Produksi

Komponen Harga Pokok Penjualan (HPP)



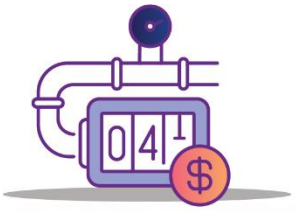
Biaya Pembelian Bahan Baku

Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya Overhead Terkait Pembuatan Barang

Bahan Tidak Langsung

Tenaga Kerja Tidak Langsung



Listrik, Air Bagian Pabrik

Perawatan Peralatan Pabrik

Depresiasi/Penyusutan
Peralatan dan Bangunan Pabrik

Terus bagaimana sih cara menghitung HPP untuk tiap-tiap jenis usaha??

Yukk, Mari Kita Lihat Satu per Satu Contohnya!

Jasa: Usaha paket ekspedisi luar kota

Usaha paket ekspedisi luar kota misal dengan omzet Rp2.000.000 per hari dengan jumlah karyawan 4 (empat) orang dengan upah/gaji langsung Rp100.000 per hari dengan jumlah jam kerja 8 (delapan) jam per hari. Selain itu, usaha ini juga memiliki kurir 2 (dua) orang untuk mengantarkan paket sesuai tujuan. Biasanya, biaya transportasi tiap kurir sebesar Rp30.000 per hari. Untuk mempromosikan usaha ini, dipekerjakan 2 (dua) orang tenaga pemasaran/marketing dengan upah/gaji Rp75.000 per hari.

Nah, bisakah Sahabat mencoba menghitung HPP usaha pengiriman paket ini?

Photo: https://goukm.id/peluang-bisnis-jasa-pengiriman-barang/

Jasa: Usaha paket ekspedisi luar kota

PENGHITUNGAN

No	Komponen	Keterangan	Per jam
1.	Omzet Usaha	$\frac{2.000.000}{8 \text{ jam}}$ = 250.000	250.000 / jam
2.	Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)	100.000 x 6 = 600.000 $\frac{600.000}{8 \text{ jam}}$ = 75.000	75.000 / jam
3.	Biaya Transportasi	30.000 x 2 = 60.000 $\frac{60.000}{8 \text{ jam}}$ = 7.500	7.500 / jam
4.	Biaya Marketing	75.000 x 2 = 150.000	18.750 / jam
6.	HPP per jam		101.250 / jam
7.	Laba Kotor per jam	250.000 - 101.250	148.750
8.	Laba Kotor per hari		1.190.000

INGAT RUMUS!

RUMUS HPP JASA = $\frac{\text{Cost of Revenue}}{\text{Beban Operasional}}$

Dagang: UD Maju Makmur

Usaha dagang UD Maju Makmur pada periode April 2021 memiliki:

- Persediaan awal barang dagangan senilai **Rp8.000.000.**
- Pembelian persediaan dengan total sebesar **Rp50.000.000**
- Biaya angkut pembelian **Rp500.000.**
- Return pembelian sebesar **Rp1.000.000**
- Potongan pembelian senilai **Rp2.000.000.**
  Pada akhir bulan, hasil perhitungan fisik nilai persediaan menunjukkan **Rp5.000.000.**

Lalu Ayok Sahabat coba menghitung HPP usaha dagang UD Makmur?

Dagang: UD Maju Makmur

- Nilai pembelian bersih UD Maju Makmur

Pembelian Bersih = (50.000.000 + 500.000) − (1.000.000 + 2.000.000)

= 47.500.000

- Harga Pokok Penjualan (HPP) UD Maju Makmur

HPP = 8.000.000 + 47.500.000 – 5.000.000
= 50.500.000

INGAT RUMUS!

- Menghitung nilai pembelian bersih dalam 1 periode

Pembelian Bersih = (Pembelian + Biaya Angkut) − (Return Pembelian + Diskon Pembelian)

- Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP)

HPP = Persediaan Awal + Pembelian Bersih - Persediaan Akhir

Produksi: Usaha Brownies

Estimasi Biaya Operasional selama 1 Bulan

No.	Keterangan	Harga (Rp)
1.	Biaya listrik	57.000
2.	Biaya air	27.000
3.	Biaya sewa tempat	480.000
4.	Biaya tenaga kerja	400.000
5.	Biaya lain-lain	460.000
	TOTAL	1.424.000

Estimasi Pembelian Bahan Baku selama 1 Bulan

No.	Keterangan	Harga (Rp)
1.	Tepung terigu	
2.	Telur	120.000
3.	Susu	300.000
4.	Mentega	105.000
5.	Lain-lain	500.000
	TOTAL	1.475.000

Estimasi Pembelian Peralatan (Investasi)

No.	Keterangan	Harga (Rp)
1.	Panci Besar	60.000
2.	Mixer	184.000
3.	Loyang 10	120.000
4.	Timbangan	41.000
5.	Etalase	1.600.000
6.	Peralatan lain-lain	881.000
	TOTAL	2.886.000

Mari kita hitung berapa HPP dari Usaha Brownies!

Produksi: Usaha Brownies

Usaha Produksi
Harga Pokok Penjualan

Persediaan awal barang jadi	xxx
Harga Pokok Produksi	xxx
Harga pokok barang tersedia untuk dijual	xxx
Persediaan akhir barang jadi	xxx
Harga pokok penjualan	xxx

- Berdasarkan data estimasi biaya tersebut, kita akan menghitung HPP sebagai berikut:

PENGHITUNGAN

No.	Komponen HPP		Jumlah (Rp)
1.	Biaya bahan baku		1.475.000
2.	Biaya tenaga kerja		400.000
3.	Biaya **overhead**:		
	Biaya listrik	57.000	
	Biaya air	27.000	
	Biaya sewa tempat	480.000	
	Biaya lain-lain	460.000	1.024.000
	Harga Pokok Penjualan (HPP)		2.899..000

Jika brownies yang dihasilkan sebanyak 360 buah selama sebulan, maka **HPP per unit brownies** adalah **Rp2.899.000** dibagi 360 buah, diperoleh **Rp8.052,77** (dibulatkan menjadi **Rp8.100,00** per unit)

Untuk **pembelian peralatan dan sebagainya** terkait investasi awal, **dicatat** dalam neraca **sebagai aset usaha** tersebut, **tidak masuk** dalam perhitungan komponen HPP.

Bagaimana Sahabat?

Tidak sesulit yang dibayangkan, bukan?

Semoga bermanfaat dalam pengembangan usaha Anda

Jika ada pertanyaan, silakan ajukan, kita lanjutkan dengan diskusi ya.

Break Even Point

Menghitung Titik Impas *(Break Even Point)*

Titik Impas

Titik Impas *(Break Even Point)* adalah titik dimana tingkat penjualan atau pendapatan yang diperoleh sama dengan besaran biaya yang telah dikeluarkan alias **impas**, sehingga tidak ada untung atau rugi.

Buat Apa Sih Perlunya Menghitung BEP

Dengan mengetahui kapan perusahaan melalui **Titik Impas,** Anda juga akan dapat menghitung berapa **minimal penjualan** untuk mendapatkan laba yang Anda targetkan.

Beberapa Istilah Dalam Menghitung **Titik Impas/Break Even Point**

Biaya Tetap?

Harga Jual per Unit?

Biaya Variabel?

Caranya?

BIAYA PENYUSUTAN

BIAYA SEWA RUKO

GAJI KARYAWAN

FIXED COST (BIAYA TETAP)

Biaya Tetap adalah komponen biaya yang nilainya tetap dan konstan berapapun jumlah produksi yang dihasilkan.

BIAYA BAHAN
BAKU PRODUKSI

BIAYA TENAGA
KERJA LANGSUNG

VARIABLE COST (BIAYA VARIABEL)

Biaya Variabel adalah komponen biaya yang nilainya bersifat dinamis dan bergantung pada tingkat volume produksinya.

HARGA JUAL PER UNIT

Harga Jual Per Unit merupakan harga jual per unit barang atau jasa yang kita produksi.

MENGHITUNG TITIK IMPAS

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Harga Jual Per Unit - HPP Per Unit}}$$

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Laba Kotor Per Unit}}$$

Contoh: Menghitung Titik Impas

- Misalkan kita menjalankan **bisnis Queen Donut**.
- Diketahui **Harga Jual per 1 pack donat** adalah Rp24.500,00.
- **Harga Pokok Produksi** per 1 pack donat adalah Rp11.500,00.
- **Biaya Operasional** per bulan yang berupa gaji karyawan, uang makan karyawan, biaya listrik, dan lain-lain dirinci sebagai berikut.

BIAYA OPERASIONAL

No.	Keterangan		Jumlah (Rp)
1.	Gaji Karyawan (3 Orang)		7.500.000
2.	Uang Makan Karyawan @40.000/hari (30 hari)		3.600.000
3.	Listrik		1.000.000
4.	Penyusutan		
	- Freezer @50.000 x 3 buah		150.000
	- Mixer		200.000
	- Alat-alat lain		100.000
5.	Alat-Alat Kebersihan		500.000
6.	Transportasi		200.000
7.	Kuota Internet		300.000
8.	Biaya Iklan		500.000
9.	Bazaar:		
	- Transport	200.000	
	- SPG @150.000 per hari	450.000	
	- Sewa stand	500.000	
	Biaya per bazaar	1.150.000	
	Per bulan 4x bazaar		4.600.000
10.	Biaya Mess Karyawan		1.000.000
	Total Biaya		**19.650.000**
11.	Lain-Lain 20% Total Biaya		3.950.000
	TOTAL BIAYA OPERASIONAL		**23.600.000**

Titik Impas Queen Donut

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Rp23.600.000}}{\text{Rp13.000 (Rp24.500 - Rp11.500)}}$$

= 1.816 unit *(pack)*

Artinya:

- Queen Donuts harus bisa menjual sebanyak **1.816 pack** per bulan untuk mencapai **Titik Impas.**
- Jika volume penjualan yang dicapai di bawah angka ini, maka usaha akan merugi atau tidak akan menutup biaya yang dikeluarkan.

Ingat!

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Biaya Operasional}}{\text{Laba Kotor Per Unit}}$$

Bagaimana sahabat UMKM,
mudah bukan menghitung titik impas?
Semoga bermanfaat dalam pengembangan usaha Anda..
Jika ada pertanyaan, silakan ajukan, kita lanjutkan dengan diskusi ya.

Yuk Menyusun Laporan Keuangan

Pengen untung tapi malah rugi

Pusing, ga ada uang

Dompet menipis

Gabisa bayar tagihan

Tidak pandai mengatur uang

Mencampur uang bisnis dan pribadi

Banyak tanggungan

Apa sih penyebabnya?

Sebelum Ini Terjadi
Yuk Buat Laporan Keuangan!

Beda Pencatatan dan Pembukuan

Pencatatan

Pencatatan adalah pengumpulan data secara teratur tentang **peredaran bruto** dan atau **penghasilan bruto** sebagai dasar untuk menghitung jumlah pajak yang terutang termasuk penghasilan yang bukan objek pajak dan atau yang dikenakan pajak yang bersifat final.

Pembukuan

Pembukuan adalah suatu proses pencatatan yang dilakukan secara teratur untuk mengumpulkan data dan informasi keuangan yang meliputi **harta, kewajiban, modal, penghasilan, dan biaya** dengan menyusun laporan keuangan.

Manfaat Melakukan Pencatatan dan Pembukuan

- Meminimalisasi Kelebihan Pengeluaran
- Mengetahui Untung atau Tidaknya Sebuah Bisnis
- Membantu Strategi Bisnis Selanjutnya
- Memudahkan Pelaporan Pajak
- Memberikan Gambaran Jelas Bagi Kreditur dan Investor

SIKLUS AKUNTANSI

JENIS-JENIS
LAPORAN KEUANGAN

Laporan **Laba Rugi**

Neraca

Laporan **Perubahan Modal**

Laporan **Arus Kas**

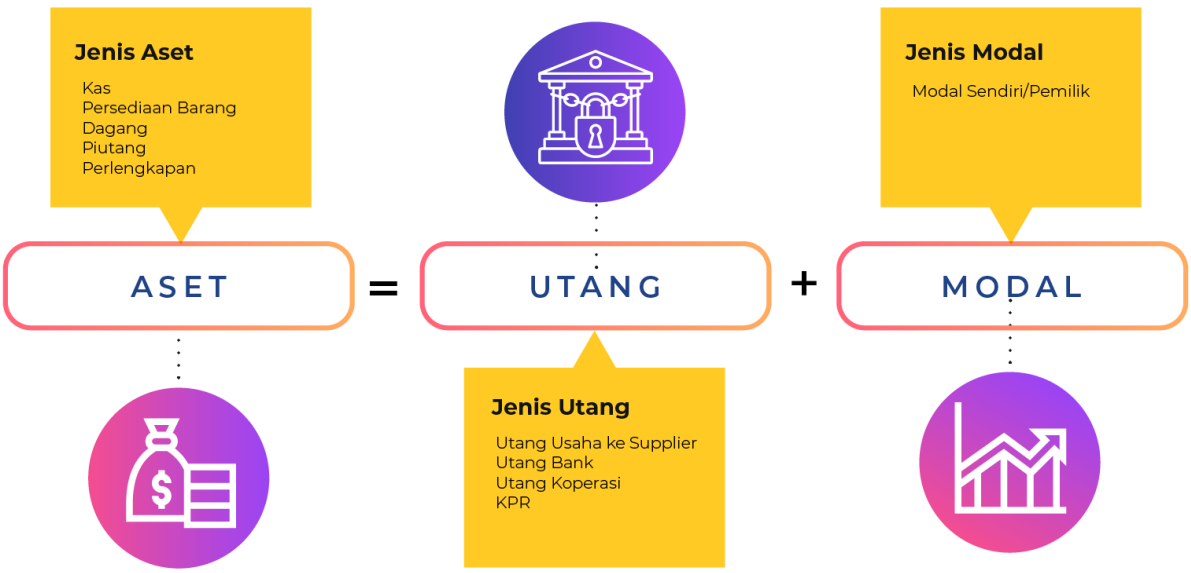
KENAPA BUTUH
LAPORAN TERSTANDARISASI

Memberikan **informasi** tentang kondisi perusahaan

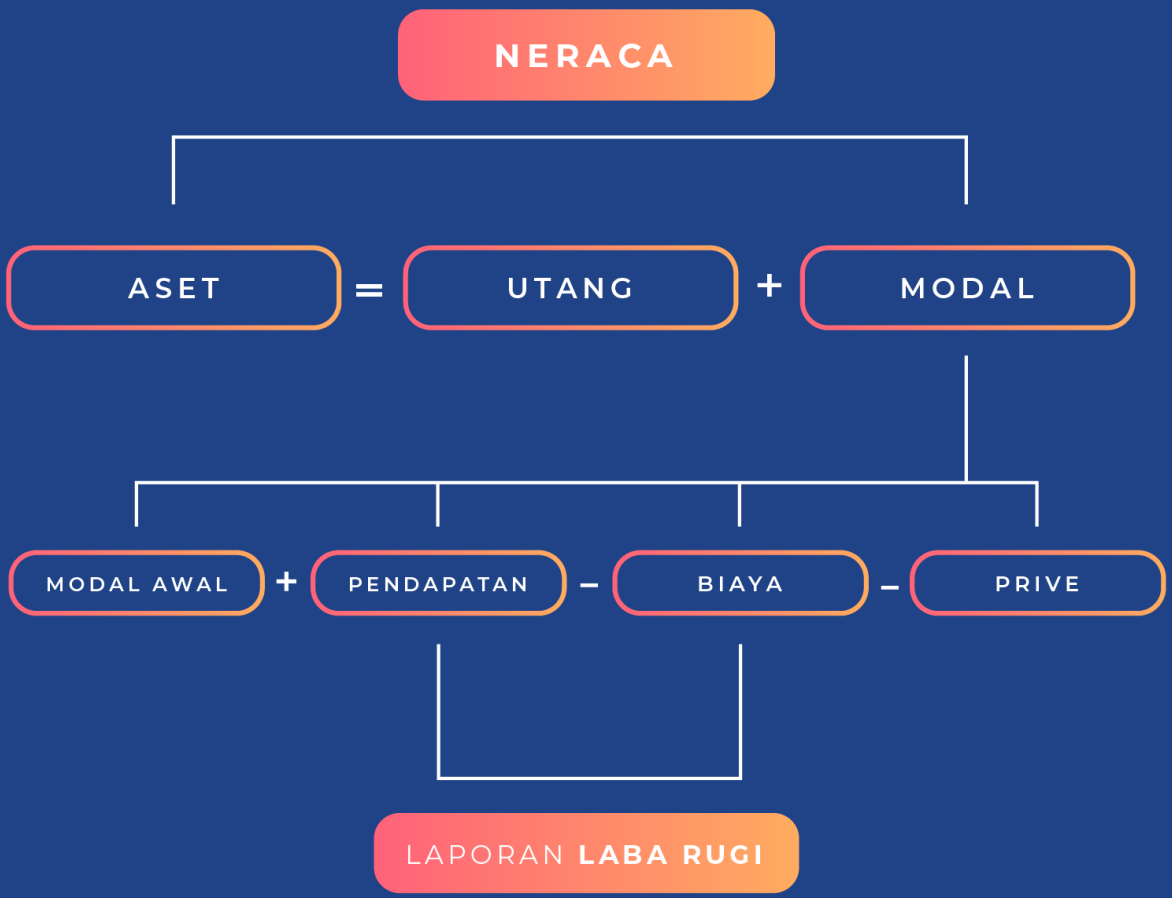
Mudah dibaca oleh berbagai pihak

Komunikasi dengan pihak lain baik internal maupun eksternal

PERSAMAAN **AKUNTANSI**



HUBUNGAN ANTARA **PERSAMAAN AKUNTANSI, NERACA, DAN LAPORAN LABA RUGI**



Yuk, Memaknai Laporan Keuangan

BAGIAN I

‘ Tujuan dan Jenis Laporan Keuangan ’

Laporan Keuangan

1. Neraca
2. Laporan Laba Rugi
3. Laporan Perubahan Modal
4. Laporan Arus Kas

Tujuan Analisis Laporan Keuangan

1. **Manajemen**
   Untuk perencanaan dan evaluasi kinerja
2. **Investor**
   Untuk mengukur prospek perusahaan di masa depan sebagai dasar keputusan investasi
3. **Kreditor**
   Untuk mengukur kemampuan perusahaan membayar pinjaman

Analisis atau Interpretasi Laporan Keuangan

adalah suatu upaya untuk **mengidentifikasi**, **memahami**, dan **memaknai** dari informasi yang disajikan dalam laporan keuangan.

1 Neraca

PT MAKMUR SEJAHTERA
NERACA
Per 31 Desember 2020 (dalam ribuan rupiah)

Aset		
Aset Lancar:		
Kas	10.000	
Piutang Usaha	7.000	
Investasi Saham	15.000	
Persediaan	80.000	
Perlengkapan	3.000	
Total Aset Lancar		115.000
Aset Tetap:		
Tanah	200.000	
Bangunan	200.000	
Peralatan	150.000	
Total Aset Tetap		550.000
Total Asset		**665.000**

Kewajiban		
Kewajiban Lancar:		
Utang Usaha	13.000	
Utang Bank	20.000	
Utang Bunga	7.000	
Total Kewajiban Lancar		40.000
Kewajiban Jangka Panjang:		
Hutang Hipotek	150.000	
Hutang Bank	175.000	
Total Kewajiban Jangka Panjang		325.000
Total Kewajiban		365.000
Modal		300.000
Total Kewajiban dan Modal		**665.000**

Laporan Posisi Keuangan

- Posisi Sumber Daya (Asset) yang Dimiliki
- Posisi Utang (Kewajiban)
- Posisi Modal

Kapabilitas

Likuiditas

Fleksibilitas

Manfaat Informasi Neraca

2

Laporan Laba Rugi

PT MAKMUR SEJAHTERA
Laporan Laba Rugi
Untuk Perode yang Berakhir 31 Desember 2020
(dalam ribuan rupiah)

Penjualan		560.000
Harga Pokok Penjualan		(400.000)
Laba Kotor		160.000
Beban Operasional:		
Beban Penjualan	80.000	
Beban Administrasi	20.000	(100.000)
Laba dan Operasi Berjalan		60.000
Beban Bunga		(10.000)
Kerugian Penjualan Asset		(10.000)
Laba Sebelum Pajak		40.000
Pajak Penghasilan		(10.000)
Laba Bersih		30.000

Sumber Penghasilan Utama

Biaya Operasi

Biaya Tambahan (Keuangan)

Hasil Bersih - Net

3 Laporan Perubahan Modal

Modal Awal		200.000.000
Laba Bersih	30.000.000	
Penarikan (Prive)	(18.000.000)	
		12.000.000
Modal Akhir		212.000.000

Laba yang dihasilkan menambah modal

Prive merupakan penggunaan uang unit usaha untuk kepentingan pribadi (pemilik)

Modal Awal		200.000.000
Laba Bersih	30.000.000	
Penarikan (Prive)	(40.000.000)	
		(10.000.000)
Modal Akhir		190.000.000

Penarikan melebihi laba bersih mengakibatkan penurunan jumlah modal pemilik

4

Laporan Arus Kas

Laporan yang menginformasikan **arus kas masuk** dan **arus kas keluar** selama satu periode.

Penerapan basis akrual mengakibatkan penyajian pendapatan, beban dan laba usaha t**idak mencerminkan arus kas** (kas masuk maupun kas keluar)

Tanggal	Perkiraan	Ref	Debit	Kredit
1 Mei	Piutang Usaha		300.000.000	
	Penjualan			300.000.000

Tanggal	Perkiraan	Ref	Debit	Kredit
1 Mei	Beban Utilitas		30.000.000	
	Utang Utilitas			30.000.000

4

Laporan Arus Kas

PT MAKMUR SEJAHTERA
Laporan Arus Kas
Untuk Perode yang Berakhir 31 Desember 2020
(dalam ribuan rupiah)

Arus kas dari kegiatan operasi:		
Kas diterima dari pelanggan	300.000	
Kas yang dibayarkan untuk kegiatan operasional	(320.000)	
Arus kas bersih dari kegiatan operasi		(20.000)
Arus kas dari kegiatan investasi:		
Penerimaan kas dari penjualan investasi	40.000	
Pengeluaran kas untuk menambah investasi	(60.000)	
Arus kas bersih dari kegiatan investasi		(20.000)
Arus kas dari kegiatan pembiayaan:		
Penerimaan kas dari penerimaan pembiayaan	80.000	
Pengeluaran kas untuk penerimaan pembiayaan	(60.000)	
Arus kas bersih dari kegiatan pembiayaan		20.000
Arus kas bersih selama periode berjalan		(20.000)
Saldo kas awal tahun		30.000
Saldo kas akhir tahun		10.000

Bagian yang menginformasikan arus kas utama, dimana kas masuk diperoleh dari kegiatan penjualan.

Bagian yang menginformasikan arus kas dari kegiatan penjualan asset/investasi

Bagian yang menginformasikan arus kas dari kegiatan pembiayaan.

Penjelasan untuk perubahan saldo kas

BAGIAN II
‘ Analisis Perbandingan ’

ANALISIS PERBANDINGAN

Kenaikan atau penurunan dalam **jumlah rupiah**

Neraca, Laba Rugi

Kenaikan atau penurunan dalam **persentase**

Neraca, Laba Rugi

Perkiraan	2019	2020	Perubahan	%
	(1)	(2)	(3) = (2) – (1)	(4) = (3) / (1)
Aset:				
• Kas	18.000	81.000	↑63.000	350%
• Piutang Usaha	34.000	28.000	↓6.000	-17.65%
• Investasi	40.000	50.000	↑10.000	25%
• Persediaan	200.000	180.000	↓20.000	-10%
• Perlengkapan	3.000	2.400	↓600	-20%
• Tanah	100.000	100.000	-	0%
• Bangunan	120.000	108.000	↓12.000	-12%
• Peralatan	240.000	220.000	↓20.000	-16.67%
Total Aset	755.000	769.400	↑14.400	1.91%

Asset ↑	Pembelian Tunai	Kas ↓
	Pembelian Kredit	Utang ↑

Asset ↓	Pemakaian	Beban ↓
	Penjualan Aset	

ANALISIS TREND

Analisis trend adalah suatu gerakan (kecenderungan) naik atau turun dalam jangka panjang, yang diperoleh dari rata– rata perubahan dari waktu ke waktu.

Rata-rata perubahan tersebut bisa bertambah bisa berkurang. Jika **rata-rata perubahan bertambah** disebut **trend positif** atau trend mempunyai kecenderungan

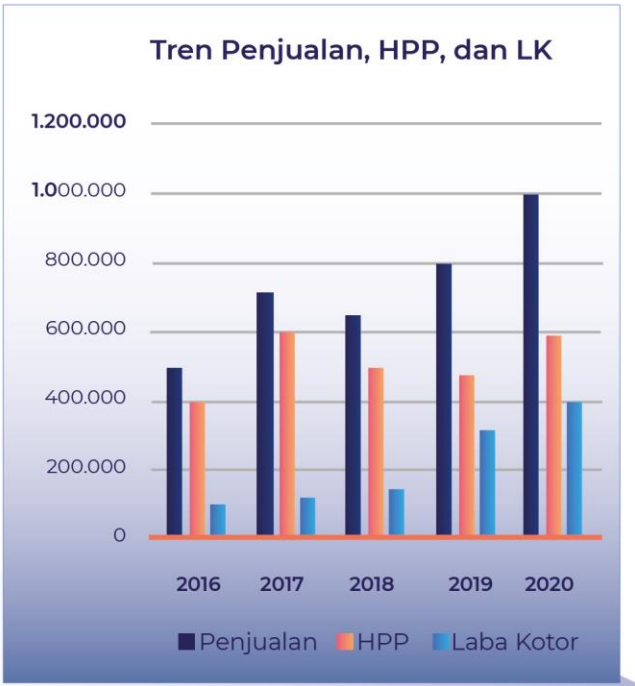
Sebaliknya, jika r**ata–rata perubahan berkurang** disebut **trend negatif** atau trend yang mempunyai kecenderungan **menurun.**

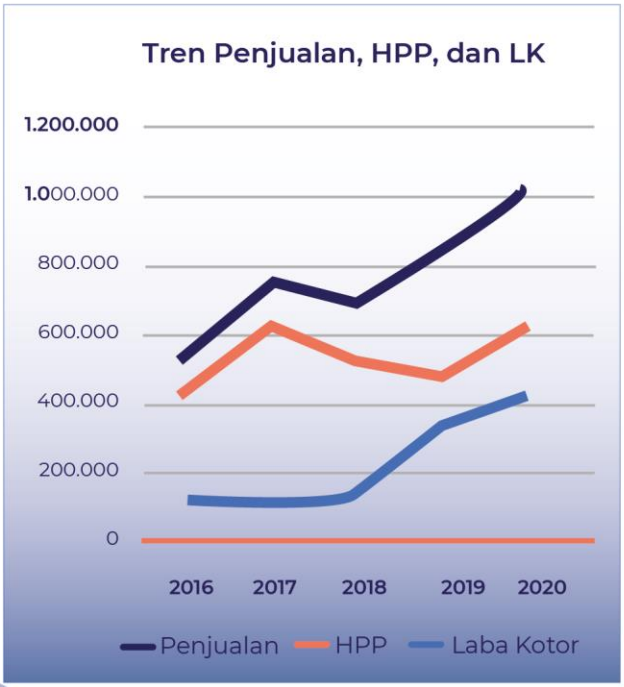
ANALISIS TREND

LABA RUGI

Tahun	2016	2017	2018	2019	2020
Penjualan	500.000	720.000	650.000	800.000	1.000.000
HPP	400.000	600.000	500.000	480.000	600.000
Laba Kotor	100.000	120.000	150.000	320.000	400.000

Pergerakan penjualan mengalami fluktuasi, demikian juga dengan harga pokok penjualan dan laba kotor.





BAGIAN III
‘ Analisis Rasio ’

ANALISIS RASIO

Analisis rasio menggambarkan perbandingan antara satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya dalam satu periode tertentu sehingga dapat diketahui keadaan atau kinerja keuangan suatu perusahaan, baik menyangkut likuiditas, risiko, efisiensi, maupun profitabilitas perusahaan.

Analisis rasio akan menjadi alat yang baik untuk mengukur kinerja perusahaan **jika ada data pembanding** nilai rasio dari perusahaan sejenis atau paling tidak dibandingkan dengan nilai periode sebelumnya.

JENISNYA APA SAJA?

Mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar utang jangka pendek.

Mengukur kemampuan perusahaan untuk membayar utang jangka panjang.

Mengukur kemampuan perusahaan untuk menghasilkan profit.

Mengukur efisiensi perusahaan dalam menggunakan asset untuk memperoleh pendapatan.

1 RASIO LIKUIDITAS

No	Rasio	Formula	Analisis oleh Manajemen	Analisis oleh Fiskus
1	Rasio Lancar (Current Ratio)	$\frac{\text{Aktiva Lancar}}{\text{Kewajiban Lancar}}$	• Kelebihan aktiva lancar atas kewajiban lancar • Kemampuan membayar kewajiban lancar dengan aktiva lancar	• Menilai kewajaran aktiva/kewajiban lancar
2	Quick Ratio	$\frac{\text{Aktiva Lancar-Persd}}{\text{Kewajiban Lancar}}$	• Kelebihan aktiva lancar yang likuid atas kewajiban lancar • Kemampuan membayar kewajiban lancar dengan aktiva lancar tanpa penjualan persediaan	• Menilai kewajaran aktiva/kewajiban lancar

2 RASIO LEVERAGE

No	Rasio	Formula	Analisis oleh Manajemen	Analisis oleh Fiskus
1	Hutang Jangka Panjang atas Modal (Long Term Debt to Equity)	$\frac{\text{Hutang Jk Panjang}}{\text{Modal Sendiri}}$	• Mengukur proporsi pendanaan Jk Panjang Perusahaan	• Ps. 18 UU PPh • Kemungkinan adanya dividen terselubung
2	Total Hutang atas Modal (Total Debt to Equity)	$\frac{\text{Total Hutang}}{\text{Modal Sendiri}}$	• Mengukur proporsi pendanaan dan ke-mampuan pembayaran hutang	• Ps. 18 UU PPh • Menilai kewajaran hutang
3	Debt Ratio	$\frac{\text{Total Hutang}}{\text{Total Aset}}$	• Mengukur proporsi aset yang dibiayai oleh hutang	• Ps. 18 UU PPh • Menilai kewajaran hutang

3 RASIO AKTIVITAS

No	Rasio	Formula	Analisis oleh Manajemen	Analisis oleh Fiskus
1	Perputaran Persediaan (Inventory Turn Over)	HPP / (Persd. Awal + Akhir) /2	• Mengetahui perputaran persediaan barang dalam suatu periode (Perhatikan jenis usaha WP)	• Menilai kewajaran penjualan
2	Jumlah Hari Rata-Rata Penjualan	365 / Perputaran Persd.	• Mengetahui jangka waktu penjualan persediaan	• Menilai kewajaran penjualan
3	Perputaran Piutang Dagang (AR Turnover)	Penjualan Bersih / (Piutang Dagang Awal + Akhir) /2	Mengetahui perputaran piutang dagang dalam suatu periode	• Menilai kewajaran penerimaan piutang
4	Jumlah Hari Rata-rata Penagihan	365 / Perputaran Piutang Dagang	Rata-rata hari penagihan untuk tiap piutang	• Menilai kewajaran penjualan

4 RASIO PROFITABILITAS

No	Rasio	Formula	Analisis oleh Manajemen	Analisis oleh Fiskus
1	Margin Laba Bruto (Gross Profit Margin)	Laba Bruto / Penjualan Netto atau Laba Bruto / HPP	• Kemampuan penjualan menghasilkan laba bruto	• Kewajaran laba bruto dengan melakukan perbandingan perusahaan sejenis atau time series
2	Rata-Rata Penjualan	Laba Besih / Penjualan Netto	• Kemampuan penjualan menghasilkan laba besih	• Kewajaran laba bersih dengan melakukan perbandingan perusahaan sejenis atau time series
3	Return on Asset	Laba Bersih / Total Aktiva	• Kemampuan aktiva perusahaan dalam menghasilkan laba	• Kewajaran laba bersih dengan melakukan perbandingan perusahaan sejenis ,time series, atau tingkat suku bunga bank

4 RASIO PROFITABILITAS

No	Rasio	Formula	Analisis oleh Manajemen	Analisis oleh Fiskus
4	Return on Investment	Laba Bersih / Modal Sendiri	• Kemampuan perusahaan dalam memperoleh keuntungan dengan menggunakan modal sendiri	• Kewajaran laba bersih dengan melakukan perbandingan perusahaan sejenis, time series, atau tingkat suku bunga bank
5	Berry Ratio	Laba Bruto / Biaya Operasional	• Berapa porsi laba kotor yang tersedia untuk menutup biaya operasional	• Kewajaran laba bersih dengan melakukan perbandingan perusahaan sejenis atau time series
6	Interest Coverage Ratio	EBIT / Interest Expense	• Mengukur proporsi operating profit terhadap interest	• Kewajaran laba bersih dengan melakukan perbandingan perusahaan sejenis atau time series

Bagaimana Sahabat?

Sangat bermanfaat, bukan?

Jika ada pertanyaan, silakan ajukan, kita lanjutkan dengan diskusi ya.

Perpajakan UMKM

KENAPA PERLU **BAYAR PAJAK**

Jika Sahabat ingin membeli kebutuhan sehari-hari, mungkin kata pertama yang ada di benak Sahabat adalah “pajak”. Di Sumatera Utara, terminologi pajak memang digunakan sebagai pengganti kata “pasar tradisional” sebagaimana biasa digunakan dalam Bahasa Indonesia (Sihombing, Teddy, & Hanum, 2019). Namun, istilah pajak dalam buku ini bukanlah pasar yang dikenal oleh masyarakat Sumatera Utara. Jika merujuk Undang-Undang, kita dapat **mendefinisikan pajak sebagai**

> **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

“Sebenarnya buat apa sih ini, **uang pajak?**”

Walaupun Sahabat tidak dapat merasakan langsung hasil membayar pajak, manfaat uang pajak nyatanya dirasakan oleh seluruh warga negara. Uang pajak akan dialokasikan untuk pemerintah pusat dan pemerintah daerah.

Kontribusi yang Sahabat berikan kepada pemerintah pusat adalah tersedianya biaya untuk menyelenggarakan:

01 Pelayanan umum (tersedianya pusat data dan peta, terciptanya zona integritas birokrasi, sistem pengaduan yang terintegrasi, layanan publik yang terdigitalisasi, atau layanan daring satu pintu);

02 Biaya keamanan yang dialokasikan ke sistem pertahanan dan keamanan perbatasan;

03 Biaya ketertiban dan keamanan (penanggulangan terorisme, peningkatan keamanan siber, penanggulangan penyalahgunaan narkoba dan masalah ketertiban dan keamanan lainnya);

04 Alokasi untuk pertumbuhan ekonomi (peningkatan produksi pangan, mendukung ketahanan energi, pembangunan infrastruktur darat, laut dan udara, pengembangan infrastruktur informasi dan telekomunikasi, dan lainnya);

05 Alokasi di bidang lingkungan, kesehatan, pendidikan, perumahan dan fasilitas umum, pariwisata, agama, pendidikan, dan perlindungan sosial.

MENDAFTAR SEBAGAI **WAJIB PAJAK**

Wah, ternyata kita dapat menjadi seorang patriot dengan cara membayar pajak ya. Lalu, bagaimana cara kita membayar pajak? Penasaran dong? Ternyata mudah, cukup **daftarkan diri kita menjadi Wajib Pajak** dan **mendapatkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP).**

Cara mendapatkan **NPWP**

Untuk Sahabat yang memiliki **usaha atau melakukan pekerjaan bebas** (memiliki keahlian khusus tetapi tidak terikat hubungan kerja seperti arsitek, dokter dll),

Sahabat cukup menyiapkan:

- Fotokopi e-KTP atau KITAS/KITAP bagi WNA,
- Dokumen izin usaha/pekerjaan bebas atau tagihan listrik, dan
- Surat pernyataan benar-benar melakukan usaha/pekerjaan bebas yang dibubuhi meterai.

Bagaimana cara **mendaftarkan diri** untuk mendapatkan NPWP?

Secara Daring

- Akses laman https://ereg.pajak.go.id/
- Pilih **"klik daftar"** pada bagian **"belum punya akun"**
- Informasi yang ada akan mengarahkan Sahabat untuk melakukan:
  1. **Pendaftaran akun,**
  2. **Registrasi data,**
  3. **Pengunggahan dokumen syarat (usahakan ukuran dokumen tidak lebih besar dari 2 MB,**
  4. **Permintaan token (yang akan dikirim ke e-mail).**
- Saat Sahabat memasukkan token, secara formal Sahabat telah melakukan pengajuan pendaftaran NPWP.
- Jika dokumen sudah terverifikasi, NPWP fisik akan dikirim ke alamat Sahabat. Namun, Sahabat dapat menggunakan kartu elektronik yang bisa diakses pada https://djponline.pajak.go.id/account/ setelah melakukan registrasi akun djponline.

Secara Luring

Pada prinsipnya cara ini sama, hanya saja proses registrasi data dilakukan di **Kantor Pelayanan Pajak (KPP) atau Kantor Pelayanan, Penyuluhan dan Konsultasi Perpajakan (KP2KP).** Jadi, Sahabat datang ke KPP atau KP2KP dengan membawa persyaratan, selanjutnya petugas akan membantu dalam proses pendaftaran.

MENGHITUNG PAJAK

Bagaimana cara agar saya bisa menghitung pajak? Untuk menghitung pajak, Sahabat memerlukan sarana agar pajak yang dihitung benar. Itulah sebabnya UU Perpajakan mewajibkan setiap Wajib Pajak untuk membuat pembukuan atau pencatatan setelah Wajib Pajak memperoleh NPWP.

Kenapa harus ada pembukuan atau pencatatan? Dalam sistem pemungutan pajak yang menganut **self-assessment system**, besarnya pajak yang terutang dihitung oleh Wajib Pajak sendiri. Demikian pula dengan penyetoran atau pembayaran pajak terutang ke kas negara, merupakan tanggung jawab dari Wajib Pajak bersangkutan. Pembukuan dan pencatatan yang diselenggarakan oleh Wajib Pajak harus dapat digunakan untuk menghitung besarnya pajak yang terutang. **Jadi,** mudahnya adalah pembukuan atau pencatatan merupakan sarana bagi Wajib Pajak untuk menghitung jumlah pajak yang terutang dalam suatu periode tertentu.

Namun, terdapat kemudahan bagi Sahabat yang termasuk dalam kriteria [1] Wajib Pajak Orang Pribadi yang peredaran brutonya dalam satu tahun kurang dari Rp4.800.000.000,00 (empat miliar delapan ratus juta rupiah) dan menghitung penghasilan neto dengan menggunakan Norma Penghitungan Penghasilan Neto, atau [2} Wajib Pajak Orang Pribadi yang tidak melakukan kegiatan usaha atau pekerjaan bebas (misalnya karyawan/pegawai).

Sahabat tidak wajib menyelenggarakan pembukuan, tetapi **wajib menyelenggarakan pencatatan**. Pembukuan akan menghasilkan laporan keuangan, setidaknya neraca dan laba rugi, sedangkan pencatatan setidaknya menghasilkan daftar peredaran usaha/omzet setiap bulan dari setiap lokasi usaha Wajib Pajak.

TENTANG **PAJAK PENGHASILAN**

Sahabat mungkin sudah tahu, bahwa Pajak Penghasilan dikenakan atas penghasilan. Namun, tahukah Sahabat, apa yang dimaksud dengan penghasilan?

Penghasilan dalam arti sempit adalah seluruh penghasilan setelah dikurangi biaya. UU Pajak Penghasilan mendefinisikan penghasilan dalam arti luas, yaitu setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak, baik yang berasal dari Indonesia maupun dari luar Indonesia, yang dapat dipakai untuk konsumsi atau untuk menambah kekayaan Wajib Pajak yang bersangkutan, dengan nama dan dalam bentuk apa pun. Dapat dikatakan bahwa Pajak Penghasilan (PPh) adalah pajak yang dikenakan terhadap setiap tambahan kemampuan ekonomis yang bersumber dari mana pun, termasuk laba atau keuntungan, yang bisa digunakan untuk konsumsi atau menambah kekayaan.

SUBJEK PAJAK
ORANG PRIBADI

Tahukah Sahabat, di Indonesia, secara umum terdapat dua kelompok Subjek Pajak. Dua kelompok tersebut adalah **Subjek Pajak Orang Pribadi** dan **Subjek Pajak Badan.**

Orang pribadi (baik Warga Negara Indonesia maupun warga negara asing) menjadi subjek pajak dalam negeri apabila bertempat tinggal di Indonesia, berada di Indonesia lebih dari 183 (seratus delapan puluh tiga) hari dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan, atau orang pribadi yang dalam suatu tahun pajak berada di Indonesia dan mempunyai niat untuk bertempat tinggal di Indonesia. Keberadaan orang pribadi di Indonesia lebih dari 183 (seratus delapan puluh tiga) hari tidaklah harus berturut-turut, tetapi ditentukan oleh jumlah hari orang tersebut berada di Indonesia dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan sejak kedatangannya di Indonesia.

Kapan mulai dan berakhirnya kewajiban pajak subjektif orang pribadi? Kewajiban pajak subjektif orang pribadi yang bertempat tinggal di Indonesia dimulai pada saat ia lahir di Indonesia. Untuk orang pribadi yang berada di Indonesia lebih dari 183 (seratus delapan puluh tiga) hari dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan, kewajiban pajak subjektifnya dimulai sejak hari pertama ia berada di Indonesia. Kewajiban pajak subjektif orang pribadi berakhir pada saat ia meninggal dunia atau meninggalkan Indonesia untuk selama-lamanya.

OBJEK **PAJAK PENGHASILAN**

Pada bagian sebelumnya, Sahabat telah mengetahui definisi penghasilan. Telah disebutkan bahwa PPh menganut prinsip pemajakan atas penghasilan dalam pengertian yang luas, yaitu bahwa pajak dikenakan atas setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak dari mana pun asalnya yang dapat dipergunakan untuk konsumsi atau menambah kekayaan Wajib Pajak tersebut.

Apabila dilihat dari mengalirnya tambahan kemampuan ekonomis kepada Wajib Pajak, penghasilan dapat dikelompokkan menjadi:

1. Khusus bagi Wajib Pajak Orang Pribadi, terdapat penghasilan dari pekerjaan dalam hubungan kerja dan pekerjaan bebas:
   a. Penggantian atau imbalan berkenaan dengan pekerjaan atau jasa yang diterima atau diperoleh termasuk gaji, upah, tunjangan, honorarium, komisi, bonus, gratifikasi, uang pensiun, atau imbalan dalam bentuk lainnya, kecuali ditentukan lain dalam Undang-undang PPh;
   b. hadiah dari pekerjaan atau kegiatan, dan penghargaan;
   c. iuran yang diterima atau diperoleh perkumpulan dari anggotanya yang terdiri dari Wajib Pajak yang menjalankan usaha atau pekerjaan bebas.
2. Penghasilan dari usaha dan kegiatan, misalnya laba usaha;
3. Penghasilan dari modal:
   a. keuntungan karena penjualan atau karena pengalihan harta pembiayaan, atau permodalan dalam perusahaan pertambangan;
   b. bunga termasuk premium, diskonto, dan imbalan karena jaminan pengembalian utang;
   c. dividen, dengan nama dan dalam bentuk apapun, termasuk dividen dari perusahaan asuransi kepada pemegang polis, dan pembagian sisa hasil usaha koperasi;
   d. royalti atau imbalan atas penggunaan hak;
   e. sewa dan penghasilan lain sehubungan dengan penggunaan harta;
4. Penghasilan lain-lain:
   a. hadiah dari undian
   b. penerimaan kembali pembayaran pajak yang telah dibebankan sebagai biaya dan pembayaran tambahan pengembalian pajak;
   c. penerimaan atau perolehan pembayaran berkala;
   d. keuntungan karena pembebasan utang, kecuali sampai dengan jumlah tertentu yang ditetapkan dengan Peraturan Pemerintah;
   e. keuntungan selisih kurs mata uang asing;
   f. selisih lebih karena penilaian kembali aktiva;
   g. premi asuransi;
   h. tambahan kekayaan neto yang berasal dari penghasilan yang belum dikenakan pajak;
   i. penghasilan dari usaha berbasis syariah; dan
   j. imbalan bunga sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang yang mengatur mengenai ketentuan umum dan tata cara perpajakan.

TARIF PAJAK
ORANG PRIBADI

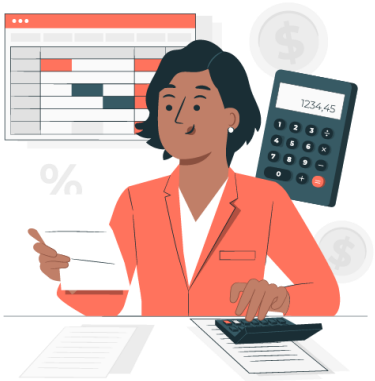
Sahabat tentu telah mengetahui bahwa pajak terutang akan dihitung dengan cara mengalikan tarif pajak dengan dasar pengenaan pajak. Tarif Pajak yang saat ini berlaku di Indonesia cukup banyak dan bervariasi tergantung jenis pajaknya. Nah, tarif pajak yang diterapkan atas Penghasilan Kena Pajak bagi Wajib Pajak Orang Pribadi adalah sebagai berikut:

Lapisan Kena Pajak	Tarif Pajak
sampai dengan Rp50.000.000,00	5%
di atas Rp50.000.000,00 sampai dengan Rp250.000.000,00	15%
di atas Rp250.000.000,00 sampai dengan Rp500.000.000,00	25%
di atas Rp500.000.000,00	30%

TARIF PAJAK BADAN

Apabila pada bagian sebelumnya Sahabat telah mengetahui Tarif Pajak Penghasilan Orang Pribadi, sekarang saatnya untuk Wajib Pajak Badan. Berbeda dengan Wajib Pajak Orang Pribadi yang menggunakan tarif progresif tergantung besarnya penghasilan, Wajib Pajak Badan dikenai tarif tunggal. Artinya, berapapun besarnya penghasilan kena pajak, Pajak Penghasilan dihitung menggunakan tarif yang sama.

Tahun Pajak	Badan Non Go Publik	Badan Go Publik
s.d. 2019	25%	20%
2020	22%	19%
2021	22%	19%
2022 dst	20%	17%



PPH FINAL UMKM
PP NO 23 TAHUN 2018

Sahabat mungkin sering mendengar bahwa para UMKM dikenai pajak sebesar 0,5%. Nah, pajak ini adalah PPh Final 0,5% sesuai PP 23 Tahun 2018 yang dikenal dengan PPh Final 0,5% UMKM. Sebelumnya ketentuan PPh Final 0,5% UMKM diatur dengan PP 46 Tahun 2013 yang mengatur pengenaan PPh Final sebesar 1% atas penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak yang memiliki peredaran bruto sampai dengan Rp4.800.000.000,00. Untuk tujuan memberikan kemudahan dan kesederhanaan kepada Wajib Pajak dalam melaksanakan kewajiban perpajakan, mendorong masyarakat untuk berperan serta dalam kegiatan ekonomi formal, dan untuk lebih memberikan

Sesuai ketentuan subjek pajak dari PPh UMKM adalah [1] Wajib Pajak Orang Pribadi, dan [2] Wajib Pajak Badan berbentuk koperasi, persekutuan komanditer, firma, atau perseroan terbatas, yang menerima atau memperoleh penghasilan dengan peredaran bruto tidak melebihi Rp4.800.000.000,00 (empat miliar delapan ratus juta rupiah) dalam 1 (satu) tahun pajak. Jadi Sahabat, tidak hanya Wajib Pajak Orang Pribadi, Wajib Pajak Badan juga bisa menggunakan tarif PPh UMKM. Namun demikian tidak semua Wajib Pajak Badan dapat menggunakan tarif 0,5%.

Tidak termasuk Wajib Pajak yang dikenai PPh Final 0,5% UMKM adalah:
1. Wajib Pajak yang memilih untuk dikenai PPh dengan tarif umum berdasarkan ketentuan umum UU PPh;
2. WP Badan yang memperoleh fasilitas tax holiday dan tax allowance
3. Bentuk Usaha Tetap (BUT); dan
4. Wajib Pajak Badan berbentuk CV atau Firma yang dibentuk oleh beberapa Wajib Pajak Orang Pribadi dengan keahlian khusus dan menyerahkan jasa sejenis dengan pekerjaan bebas.

PPH FINAL UMKM
OBJEK PENGHASILAN

Setelah mengetahui subjek pajaknya, sekarang saatnya Sahabat untuk mengetahui objek pajak yang dikenai PPh Final 0,5% UMKM. Objek pajak yang dikenai PPh Final 0,5% UMKM adalah penghasilan dari usaha yang tidak melebihi Rp4.800.000.000,00 dalam 1 (satu) tahun pajak. Namun, tidak semua penghasilan akan dikenai PPh Final UMKM. Yang dikecualikan dari penghasilan dari usaha yang dikenai PPh Final 0,5% UMKM, adalah:

1. penghasilan yang diterima Wajib Pajak Orang Pribadi dari jasa sehubungan dengan pekerjaan bebas (misal: pengacara, akuntan, arsitek, dokter, konsultan, notaris, PPAT, penilai, dan aktuaris);
2. penghasilan yang diterima atau diperoleh di luar negeri;
3. penghasilan yang telah dikenai PPh yang bersifat final dengan ketentuan tersendiri; dan

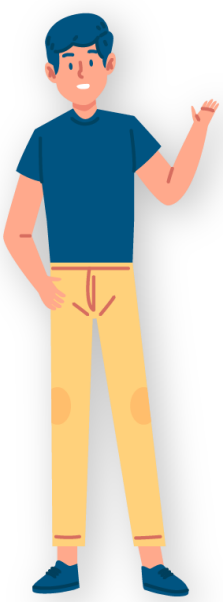
PPH FINAL UMKM

Tarif Pajak, Dasar Pengenaan Pajak, dan PPh Final Terutang

Sahabat, tarif PPh Final UMKM ditetapkan sebesar 0,5%. Tarif ini berlaku bagi Wajib Pajak Orang Pribadi maupun Wajib Pajak Badan sepanjang mereka memenuhi ketentuan sebagai subjek pajak yang berhak menggunakan tarif PPh Final UMKM.
Tarif ini selanjutnya nanti akan dikalikan dengan jumlah peredaran bruto dari usaha setiap bulan untuk memperoleh besarnya PPh terutang.

Peredaran bruto adalah imbalan atau nilai pengganti berupa uang atau nilai uang yang diterima atau diperoleh dari usaha, sebelum dikurangi potongan penjualan, potongan tunai, dan/atau potongan sejenis. Peredaran bruto ini merupakan dasar pengenaan pajak.

PPh terutang dihitung dengan cara:
0,5% x Jumlah peredaran bruto atas penghasilan dari usaha setiap bulan



Agar lebih jelas, Sahabat dapat memperhatikan contoh berikut.

Contoh: Penghasilan dari kegiatan usaha minimarket tiap bulan untuk tahun pajak 2020 dan PPh 21 Final 0,5% yang wajib disetor tiap bulan:

Bulan	Peredaran Bruto	PPh Final (0,5%)	Tgl Setor
(1)	(2)	(3)	(4)
Januari 2020	Rp280.000.000	Rp1.400.000	15 Feb 2020
Februari 2020	Rp320.000.000	Rp1.600.000	15 Mar 2020
Maret 2020	Rp310.000.000	Rp1.550.000	15 Apr 2020
April 2020	Rp280.000.000	Rp1.400.000	15 Mei 2020
Mei 2020	Rp305.000.000	Rp1.525.000	15 Jun 2020
Juni 2020	Rp310.000.000	Rp1.550.000	15 Jul 2020
Juli 2020	Rp290.000.000	Rp1.450.000	15 Ags 2020
Agustus 2020	Rp300.000.000	Rp1.500.000	15 Sep 2020
Sept 2020	Rp290.000.000	Rp1.450.000	15 Okt 2020
Oktober 2020	Rp280.000.000	Rp1.400.000	15 Nov2020
Novem 2020	Rp320.000.000	Rp1.600.000	15 Des 2020
Des 2020	Rp330.000.000	Rp1.650.000	15 Jan 2021
Jumlah	Rp3.615.000.000	Rp18.075.000	-

Jangka Waktu Pengenaan PPh Final UMKM

PPH FINAL UMKM

Jangka Waktu Pengenaan
PPh Final 0,5% UMKM

Wah, tarifnya sangat menarik ya, Sahabat! Namun Sahabat harus tahu bahwa penggunaan tarif PPh Final UMKM ini memiliki batasan waktu. Jangka waktu pengenaan PPh Final 0,5% UMKM, yaitu paling lama:

- 7 (tujuh) tahun pajak bagi Wajib Pajak Orang Pribadi;
- 4 (empat) tahun pajak bagi Wajib Pajak Badan berbentuk koperasi, persekutuan komanditer, atau firma; dan
- 3 (tiga) tahun pajak bagi Wajib Pajak Badan berbentuk perseroan terbatas.

Jangka waktu tersebut terhitung sejak [1] Tahun Pajak Wajib Pajak terdaftar, bagi Wajib Pajak yang terdaftar sejak berlakunya PP 23 Tahun 2018 (1 Juli 2018), atau [2] Tahun Pajak 2018 bagi Wajib Pajak yang telah terdaftar sebelum berlakunya Peraturan Pemerintah tersebut.

Sahabat bisa perhatikan ilustrasi berikut.
MIsal: Tuan LM memiliki usaha warung kopi dan telah terdaftar sebagai Wajib Pajak sejak tanggal 16 Oktober 2018. Tuan LM memilih dikenai PPh Final 0,5% UMKM.
Peredaran bruto yang diperoleh Tuan LM dari usahanya:
a. Tahun 2018: Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah);
b. Tahun 2019: Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah);
c. Tahun 2020: Rp800.000.000,00 (delapan ratus juta rupiah);
d. Tahun 2021: Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah);
e. Tahun 2022: Rp1.200.000.000,00 (satu miliar dua ratus juta rupiah);
f. Tahun 2023: Rp1.500.000.000,00 (satu miliar lima ratus juta rupiah);
g. Tahun 2024: Rp1.800.000.000,00 (satu miliar delapan ratus juta rupiah).
Tuan LM dikenai PPh Final 0,5% UMKM dalam jangka waktu 7 (tujuh) tahun pajak, yaitu sejak Wajib Pajak terdaftar sampai dengan tahun pajak 2024. Untuk tahun pajak 2025 dan seterusnya dikenai PPh dengan tarif Umum sesuai ketentuan UU PPh.

Bagaimana sahabat UMKM,
mudah bukan mengurus pajak UMKM?
Semoga bermanfaat dalam pelaporan usaha Anda..
Jika ada pertanyaan, silakan ajukan, kita lanjutkan dengan diskusi ya.

TENTANG PENULIS

Tim Pengabdian Masyarakat Beli Kreatif Danau Toba (BKDT) PKN STAN adalah tim yang yang dibentuk dalam rangka pendampingan dan pelatihan UMKM dalam rangka menyukseskan program yang diluncurkan Kemenparekraf sebagai bagian dari Gerakan Nasional Bangga Buatan Indonesia (BBI) pada 2021, dengan tujuan mendorong UMKM di salah satu Destinasi Super Prioritas yaitu Danau Toba, Provinsi Sumatra Utara agar dapat bangkit di masa pandemi ini. Program ini berjalan sukses dan mendapatkan apresiasi n sebesar-besarnya atasdukungan, bimbingan dan pelatihan yang diberikan oleh PKN STAN, Kementerian Keuangan.

5

MODUL UMKM

INFOGRAFIS

Infograhis adalah media informasi yang ditampilkan dalam bentuk teks, serta memadukan beberapa elemen visual seperti ilustrasi, gambar, grafik, dan tipografi. Dengan adanya infografis, maka akan sangat membantu dalam menjelaskan suatu pembahasan karena penyampaian informasi secara visual dapat membuat kita akan lebih cepat mengerti dibandingkan penjelasan dengan teks saja.

Modul UMKM Infographis ini adalah pelengkap dari 4 Modul sebelumnya yaitu: Bagaimana Menentukan Harga Pokok dan Titik Impas, Yuk Menyusun Laporan Keuangan, Memaknai Laporan Keuangan dan Belajar Aspek Perpajakan UMKM. Dengan adanya Modul ini diharapkan para pelaku UMKM dapat lebih mengerti hal yang berkaitan dengan yang berkaitan dengan usaha, akuntansi dan perpajakan karena disajikan dalam bentuk visualisasi yang menarik.

Politeknik Keuangan Negara STAN
Jl. Bintaro Utama Sektor V, Bintaro Jaya,
Tangerang Selatan, Banten, Indonesia, 15222
Telp. +6221 7361654-58
Email: unit.penerbitan@pknstan.ac.id

9 786236 784204