

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pajak Penghasilan Badan

Dalam kehidupan sehari-hari, sering didengar kata pajak/*tax*, apa sebenarnya pajak/*tax* itu ? Untuk dapat mempermudah memahaminya, baiknya dilihat dahulu definisi/pengertian dari pajak/*tax* tersebut. Banyak sekali definisi pajak/*tax* yang dikemukakan oleh para ahli dibidangnya, salah satunya adalah menurut Prof. Dr.Rochmat Soemitro,SH. yaitu pajak adalah: iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa imbal (kontraprestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum. Dari berbagai definisi pajak pada umumnya memiliki pengertian yang sama. Namun sebagai dasar berikut ini disampaikan definisi pajak/*tax* yang tercantum dalam undang-undang pajak yaitu Undang-Undang No. 16 tahun 2009 tentang “ Perubahan Keempat atas Undang-Undang No. 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan dalam pasal 1 (1) yaitu: 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.

Dari definisi tersebut dinyatakan dengan jelas bahwasannya semua warganegara tanpa terkecuali baik orang pribadi maupun badan usaha mempunyai

kewajiban yang sama untuk membayar pajak kepada negara, dengan tidak mendapat imbalan secara langsung.

Banyak sekali jenis pajak, salah satu jenis pajak yang masih memiliki potensi yang cukup tinggi adalah pajak penghasilan. Apa itu pajak penghasilan atau PPh ? Menurut pernyataan standar akuntansi no. 46 atau PSAK 46, disebutkan bahwasannya, pajak penghasilan adalah: pajak yang dihitung berdasarkan peraturan perpajakan dan pajak ini dikenakan atas penghasilan kena pajak perusahaan. Sedangkan dalam Undang-Undang No. 36 Tahun 2008 Tentang “Perubahan Keempat atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan dalam pasal 1 (1) disebutkan: Pajak Penghasilan adalah pajak yang dikenakan kepada subjek pajak, atas penghasilan yang diterima atau diperolehnya dalam tahun pajak. Jadi yang menjadi objek pajak dari pajak penghasilan/PPh adalah penghasilan, berhubung subjek pajak yang diteliti dalam tesis ini adalah: subjek pajak badan, maka pajak penghasilannya adalah pajak penghasilan badan atau PPh badan.

Untuk tahun pembukuan/tahun pajak 2008, semua wajib pajak badan dan badan usaha tetap, masih menggunakan ketentuan berdasarkan Undang-Undang RI No. 17 Tahun 2000 Tentang Perubahan Ketiga Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan, Pasal 17 ayat 1b, bahwasannya: wajib pajak badan dalam negeri dan bentuk usaha tetap dikenakan tarif PPh secara progresif yaitu: penghasilan kena pajak sebesar 0-50 juta dikenakan tarif sebesar 10 %, penghasilan kena pajak sebesar 50 – 100 juta dikenakan tarif sebesar 15 % dan penghasilan kena pajak di atas 100 juta dikenakan tarif sebesar 30 %. Sedangkan untuk tahun pembukuan/tahun pajak 2009 dan 2010, semua wajib

pajak badan dan badan usaha tetap menggunakan ketentuan berdasarkan Undang-Undang RI No.36 Tahun 2008 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan, Pasal 17 ayat 1b dan 2, dikenakan tarif tunggal PPh yaitu sebesar 28 % dan 25 % dengan ketentuan seperti yang disebutkan dalam pasal 31 E ayat 1 yaitu: Wajib pajak badan dalam negeri dengan peredaran bruto sampai dengan Rp 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah) mendapat fasilitas berupa pengurangan tarif sebesar 50 % (lima puluh persen) dari tarif sebagaimana dimaksud dalam pasal 17 ayat (1) huruf b dan ayat (2a) yang dikenakan atas penghasilan kena pajak dari bagian peredaran bruto sampai dengan Rp 4.800.000.000 (empat miliar delapan ratus juta rupiah).

Untuk lebih memperjelas perihal tersebut di atas, berikut disampaikan contoh perhitungannya sebagai berikut:

1. Peredaran bruto PT Y dalam tahun 2010 sebesar Rp 4.500.000.000 (empat milyar lima ratus juta rupiah) dengan penghasilan kena pajak sebesar Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah). Maka perhitungan pajak terhutang adalah: karena peredaran bruto PT Y tidak melebihi Rp 4.800.000.000 (empat milyar delapan ratus juta rupiah), maka pajak penghasilan yang terhutang: $50\% \times 25\% \times \text{Rp } 500.000.000 = \text{Rp } 62.500.000$
2. Peredaran bruto PT X dalam tahun pajak 2010 sebesar Rp 30.000.000 (tiga puluh milyar rupiah) dengan penghasilan kena pajak sebesar Rp 3.000.000.000 (tiga milyar rupiah). Maka perhitungan pajak adalah sebagai berikut:

- a. Jumlah Penghasilan Kena Pajak dari bagian peredaran bruto yang memperoleh fasilitas: $(Rp. 4.800.000.000 : Rp 30.000.000) \times 3000.000.000 = Rp 480.000.000$
- b. Jumlah Penghasilan Kena Pajak dari bagian peredaran bruto yang tidak memperoleh fasilitas adalah: $Rp 3.000.000.000 - Rp 480.000.000 = Rp 2.520.000.000.$

Pajak Penghasilan yang terutang:

50 % x 25 % x Rp 480.000.000	= Rp 60.000.000
25 % x Rp 2.520.000.000	= <u>Rp 603.000.000</u>
Jumlah Pajak Penghasilan yang terutang	= Rp 690.000.000

Umumnya wajib pajak menganggap jumlah pembayaran pajak ini merupakan beban atau biaya, dan berusaha untuk dapat menekan pembayaran pajak penghasilan ini.

2.1.2 Net Profit Margin

Pada umumnya setiap perusahaan yang didirikan dan dijalankan tujuan utamanya adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya atau yang sering juga disebut dengan profit, sehingga dengan diperolehnya laba atau *profit* maka kelangsungan perusahaan dapat berjalan terus bila memungkinkan dapat melakukan perluasan atau ekspansi. Akan tetapi tidak semua perusahaan yang didirikan dapat mencapai apa yang diinginkan tersebut.

Laba bersih sebelum pajak yang diperoleh perusahaan sering dinamakan juga dengan *Net Profit Margin*. Sedangkan kemampuan suatu perusahaan untuk memperoleh laba/profit disebut dengan *profitabilitas*, dan semakin tinggi *profitabilitas* berarti semakin besar kemampuan perusahaan tersebut untuk dapat

memperoleh laba atau *profit*. Dan *profitabilitas* perusahaan dapat juga ditunjukkan dengan menggunakan rasio yaitu dengan menggunakan persentase (%), apabila rasio ini berada dibawah rata-rata industri maka berarti perusahaan ini mempunyai *cost* yang tinggi dibandingkan dengan perusahaan industri lainnya.

Ada beberapa indikator yang digunakan untuk menunjukkan rasio *profitabilitas* perusahaan, yaitu:

1. *Return on Asset* atau *ROA* rumusnya: $Net\ Income / Total\ Assets$.

2. *Return on Equity* atau *ROE* rumusnya: $Net\ Income / Equity$

3. *Net Profit Margin* atau *NPM* rumusnya: $Net\ Income / Sales$

Keadaan di atas menunjukkan bahwasannya rasio *profitabilitas* mengukur sejauhmana efektifitas perusahaan yang ditunjukkan dengan laba yang dihasilkan dari penjualan dan investasi. Karena itu rasio *profitabilitas* dipengaruhi oleh volume penjualan, harga pokok penjualan dan biaya operasional perusahaan. Sehingga laba operasional perusahaan = volume penjualan – harga pokok penjualan – biaya operasional (termasuk di dalamnya biaya bunga). Dan laba operasional yang diperoleh perusahaan inilah dinamakan dengan laba bersih atau *net profit margin*, yang merupakan objek yang dikenakan pajak penghasilan badan pada perusahaan industri.

Untuk lebih memperjelas berikut ini, disampaikan uraian yang terkait dengan perihal tersebut.

2.1.2.1 Volume Penjualan

Di dalam perusahaan, salah satu fungsi yang sangat penting adalah penjualan, dan penjualan ini adalah salah satu sumber penghasilan/pendapatan

dari perusahaan. Menurut PSAK 23 disebutkan bahwa penghasilan adalah: peningkatan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi tertentu dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Penghasilan (*income*) meliputi baik pendapatan (*revenue*) maupun keuntungan (*gain*). Dan penjualan adalah salah satu dari penghasilan, tanpa adanya penjualan, maka perusahaan tersebut tidak akan berlangsung lama, dan besar kemungkinan akan tutup, karena dengan penjualan, maka akan diperoleh keuntungan yang akan dipakai untuk membiayai operasional perusahaan. Untuk itu berbagai cara dan upaya dilakukan oleh perusahaan guna dapat meningkatkan penjualan, baik penjualan tunai maupun penjualan secara kredit. Pada perusahaan dagang dan perusahaan industri, penjualan adalah jumlah unit dikalikan dengan harga satuan unit tersebut sehingga diperoleh suatu nilai, atau sering disebutkan dengan total $sales = price \times quantity = S = P \times Q$

Ada banyak definisi/pengertian penjualan, salah satunya adalah yang dikemukakan oleh Basu Swastha dalam bukunya Manajemen Pemasaran yaitu:

“Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang dan jasa yang ditawarkannya” (1998: 8).

Sedangkan menurut Soemarso dalam bukunya Akuntansi Suatu Pengantar Jilid I, disebutkan bahwasannya:

“Penjualan bersih (*net sales*) adalah penjualan (pada nilai faktur) yang telah dikurangi dengan pengembalian, potongan harga, biaya transpor yang dibayar untuk langganan dan potongan penjualan yang diambil “ (2004, 235).

Banyaknya atau jumlah penjualan produk dari suatu perusahaan dinamakan dengan volume penjualan, semakin besar volume penjualan tentu semakin besar pula jumlah penjualan/total sales atau omset. Di dalam Undang-Undang RI No. 36 Tahun 2008 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan, didalam Pasal 4 ayat 1, memiliki persepsi yang sama dengan PSAK 23 yang memandang luas mengenai penghasilan, dan penjualan merupakan salah satu jenis penghasilan. Dimana di dalam undang-undang tersebut dinyatakan dengan jelas bahwasannya penghasilan adalah semua penerimaan /tambahan ekonomis yang berasal dari dalam dan luar negeri Indonesia, dan inilah yang menjadi objek pajak penghasilan.

Begitu pentingnya volume penjualan terhadap perusahaan, maka penyajian volume penjualan ini ditempatkan pada urutan pertama dalam laporan keuangan.

2.1.2.2 Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan/HPP merupakan unsur pengurang penghasilan kena pajak yang paling besar, terutama untuk perusahaan industri maupun untuk perusahaan dagang, sehingga besar kecilnya laba kotor yang diperoleh adalah tergantung dari penentuan/penyusunan harga pokok penjualan.

Dari perihal tersebut di atas, dapatlah kiranya disimpulkan bahwasannya harga pokok penjualan/HPP adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh barang yang dijual, atau harga perolehan barang yang dijual. Di dalam perusahaan industri, harga pokok penjualan ini adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang yang dijual, sehingga di dalam harga

pokok penjualan perusahaan industri terdiri dari harga pokok produksi, yang merupakan jumlah biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang.

Jadi dalam perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan pada perusahaan industri tidak boleh salah, karena apabila salah, maka akan berakibat kepada salah penentuan harga jual barang.

Dan penentuan harga pokok produksi pada perusahaan industri ini dipengaruhi oleh tiga unsur biaya yang terurai didalam laporan harga pokok produksi yaitu: biaya bahan baku (*raw material*), upah langsung (*direct labour*) dan biaya pabrikasi (biaya overhead), dan serta dipengaruhi juga oleh pencatatan persediaan awal dan akhir barang jadi.

2.1.2.3 Biaya Operasional

Biasanya dalam menjalankan kegiatan operasional usaha, tidak akan terlepas dari biaya ataupun *cost* sebagai unsur yang membantu dalam mencapai tujuan. Artinya perusahaan terlebih dahulu mengeluarkan biaya atau *cost* berupa pengeluaran kas, dengan tujuan akan memperoleh kembali hal yang diinginkan, yang dalam hal ini adalah penghasilan/pendapatan. Di dalam akuntansi komersial semua biaya, termasuk kerugian dapat dijadikan sebagai pengurang dalam menghitung penghasilan neto. Dan biaya operasional ini merupakan jumlah atau total biaya usaha yang terdiri dari biaya umum dan administrasi serta biaya penjualan dan biaya usaha lainnya.

Sedangkan di dalam Undang-Undang RI No. 36 Tahun 2008 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang No. 7 Tahun 1983 Tentang Pajak Penghasilan pada pasal 6 ayat 1 disebutkan bahwasannya biaya yang dapat

dikurangkan adalah biaya untuk mendapatkan, menagih dan memelihara penghasilan, termasuk: biaya langsung dan biaya tidak langsung berkaitan dengan kegiatan usaha antara lain; biaya yang berkenaan dengan pekerjaan/jasa, biaya bunga, sewa, biaya perjalanan, biaya promosi, biaya administrasi, biaya penyusutan dan biaya lainnya. Ini berarti ada perbedaan dalam hal penetapan biaya operasional menurut akuntansi komersial dan menurut perpajakan Indonesia.

Agar lebih jelas, berikut disampaikan penyajian laporan harga pokok produksi dalam tabel 2.1 yang dikutip menurut Soemarso (2004, 283) dan penyajian laporan laba rugi dalam tabel 2.2 yang dikutip menurut Soemarso (2004, 284) sebagai berikut:

Tabel 2.1 Harga Pokok Produksi

PT XYZ
Laporan Harga Pokok Produksi
Tahun Berakhir 31 Desember 200A

Pemakaian bahan baku:		
Persediaan bahan baku, 1 Januari 200A	Rp	xxx
Pembelian bahan baku	<u>Rp</u>	<u>xxx</u>
Persediaan bahan tersedia untuk diproduksi	Rp	xxx
Persediaan bahan baku, 31 Desember 200A	<u>Rp</u>	<u>xxx -</u>
Total pemakaian bahan baku	Rp	xxx
Biaya buruh langsung	Rp	xxx
Biaya pabrikase:		
Biaya pembantu	Rp	xxx
Biaya buruh tidak langsung	Rp	xxx
Biaya penyusutan pabrik	Rp	xxx
Biaya pemeliharaan & perbaikan- pabrik	Rp	xxx
Biaya gaji – pabrik	Rp	xxx
Biaya listrik, air, telepon – pabrik	Rp	xxx
Biaya perlengkapan – pabrik	Rp	xxx
Biaya asuransi – pabrik	Rp	xxx
Biaya amortisasi – pabrik	Rp	xxx
Biaya pabrikasi lain-lain	<u>Rp</u>	<u>xxx</u>
Total Biaya Pabrik	Rp	xxx
Persediaan dalam proses, 1 Januari 200A	<u>Rp</u>	<u>xxx -</u>
Total Biaya Produksi	Rp	
Persediaan dalam proses, 31 Desember 200A	<u>Rp</u>	<u>xxx -</u>
Harga Pokok Produksi	Rp	xxx
		=====

Tabel 2.2 Laporan Laba Rugi

PT XYZ
Laporan Laba Rugi
Tahun Berakhir 31 Desember 200A

Penjualan (neto)			Rp xxx
Harga Pokok Penjualan:			
Persediaan barang jadi, 1 Januari 200A	Rp	xxx	
Harga pokok produksi	<u>Rp</u>	<u>xxx</u>	
Persediaan barang jadi tersedia dijual	Rp	xxx	
Persediaan barang jadi, 31 Des, 200A	<u>Rp</u>	<u>xxx –</u>	
Harga pokok penjualan			<u>Rp xxx</u>
Laba bruto			Rp xxx
Beban usaha:			
Beban penjualan:			
Beban iklan dan promosi	Rp	xxx	
Beban gaji dan upah penjualan	Rp	xxx	
Beban pengiriman	Rp	xxx	
Beban perlengkapan – penjualan	Rp	xxx	
Beban listrik, air, telepon – penjualan	Rp	xxx	
Beban pemeliharaan & perbaikan – penj.	Rp	xxx	
Beban penyusutan – penjualan	Rp	xxx	
Beban asuransi – penjualan	Rp	xxx	
Beban amortisasi – penjualan	Rp	xxx	
Beban penjualan lain-lain	Rp	xxx	
Total beban penjualan			Rp xxx
Beban administrasi dan umum:			
Beban gaji dan upah – adm. & umum	Rp	xxx	
Beban listrik, air, telepon – adm.&umum	Rp	xxx	
Beban pemeliharaan & perbaikan –	Rp	xxx	
Beban penyusutan – adm. & umum	Rp	xxx	
Beban perlengkapan – adm. & umum	Rp	xxx	
Beban amortisasi – adm. & umum	Rp	xxx	
Beban asuransi – adm. & umum	Rp	xxx	
Beban administrasi & umum lain-lain	Rp	xxx	
Total beban administrasi & umum			<u>Rp xxx</u>
Laba usaha			Rp xxx
Beban lain-lain (bunga)			<u>Rp xxx</u>
Laba bersih			Rp xxx

2.1.3 Ukuran Perusahaan/*Firm Size*

Suatu perusahaan dapat dibagi menjadi perusahaan besar, perusahaan menengah dan perusahaan kecil, pembagian inilah yang menjadi penentuan ukuran perusahaan. Ada berbagai kriteria yang dipakai untuk menentukan ukuran perusahaan, ada yang menggunakan banyaknya tenaga kerja yang dipakai di dalam perusahaan tersebut, ada yang menggunakan jumlah peredaran usaha/omset yang berhasil diperoleh perusahaan dan pada umumnya penentuan ukuran perusahaan adalah dengan menggunakan jumlah/total asset yang dimiliki oleh perusahaan.

Perusahaan dengan ukuran yang lebih besar memiliki akses yang lebih besar untuk mendapat sumber pendanaan dari berbagai sumber, sehingga untuk memperoleh pinjaman dari kreditur pun akan lebih mudah karena perusahaan dengan ukuran besar memiliki probabilitas lebih besar untuk memenangkan persaingan atau bertahan dalam industri. Pada sisi lain, perusahaan kecil lebih fleksibel dalam menghadapi ketidakpastian, karena perusahaan kecil lebih cepat bereaksi terhadap perubahan yang mendadak. Perusahaan besar cenderung memiliki kelebihan dalam mengembangkan dan mengimplementasikan pengendalian internal perusahaan. Sebaliknya, perusahaan kecil memiliki kesulitan dalam mengevaluasi pengendalian internal dikarenakan belum mempunyai struktur yang formal atau struktur yang baik dalam pengendalian internal mereka.

Menurut Zulkifili (dalam Purba 2011) ukuran perusahaan atau *firm size* dapat ditentukan juga dengan menggunakan rumus berupa *logaritma natural* dari total aktiva, apabila nilai total aktiva tersebut sangatlah besar.

2.1.4. Himbauan Dan Sosialisasi

Himbauan dan sosialisasi adalah merupakan salah bentuk kegiatan yang dilakukan oleh kantor pelayanan pajak dalam rangka untuk memberitakan, menghimbau para wajib pajak untuk dapat melaksanakan kewajiban perpajakannya. Dan kegiatan ini dilaksanakan dapat berupa tertulis melalui surat kepada para wajib pajak, yaitu berupa surat himbauan 1 dan ke-2 ataupun pertemuan langsung dalam suatu forum dengan memberikan pengarahan/sosialisasi mengenai pelaksanaan kewajiban perpajakan dari perusahaan . Sehingga diharapkan melalui kegiatan ini diharapkan dapat memberikan kesadaran dan kemauan dari wajib pajak untuk melaksanakan kewajiban perpajakannya. Dan penerbitan surat himbauan ini mempunyai target dalam menghimpun penerimaan dengan cara membetulkan SPT Tahunan dari wajib pajak. Seperti yang diuraikan dalam surat edaran direktur jenderal pajak no. SE-69/PJ/2010 tanggal 27 Mei 2010 disebutkan dengan jelas adanya target rasio pembetulan SPT di seluruh kantor wilayah yaitu berupa target penerimaan dari pembetulan SPT, dari kantor pajak yang ada di Indonesia, dan khusus untuk Pulau Sumatera target pembetulanannya adalah sebesar 30 %.

2.1.5 Kepatuhan Wajib Pajak

Salah satu yang diharapkan oleh pemerintah dalam hal ini direktorat jenderal pajak adalah adanya kepatuhan wajib pajak dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya. Kepatuhan ini berupa pemenuhannya pembayaran pajak dan pelaporan pajak. Hal ini karena sejak tahun 1984 sistem pemungutan pajak di Indonesia telah menganut sistem *self assessment*, dimana wajib pajak

diberi kepercayaan dalam melaksanakan kewajiban perpajakannya sendiri sesuai dengan undang-undang perpajakan yang berlaku di Indonesia. Dan sarana untuk melaksanakan kewajiban perpajakannya sendiri adalah dengan menggunakan surat pemberitahuan/SPT, dan SPT ini terdiri dari SPT masa dan SPT Tahunan sesuai dengan jenis pajaknya.

Di dalam Undang-Undang RI No. 16 Tahun 2009 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang No. 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan di pasal 3 ayat 1 dan penjelasannya disebutkan bahwasannya: fungsi surat pemberitahuan/SPT bagi wajib pajak dalam hal ini untuk wajib pajak badan adalah sarana bagi wajib pajak untuk melaporkan dan mempertanggungjawabkan penghitungan jumlah pajak yang sebenarnya terutang dan untuk melaporkan tentang: pembayaran atau pelunasan pajak yang telah dilaksanakan sendiri, maupun pemotongan atau pemungutan pajak dalam masa pajak/tahun pajak sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan. Dan di undang-undang pasal 3 ayat 3 tersebut disebutkan juga batas waktu penyampaian surat pemberitahuan, dimana untuk SPT masa paling lama adalah 20 (dua puluh) hari setelah akhir masa pajak, sedangkan untuk SPT tahunan pajak penghasilan wajib pajak orang pribadi adalah paling lama 3 (tiga) bulan setelah akhir tahun serta untuk SPT tahunan wajib pajak badan, paling lama 4 (empat) bulan setelah akhir tahun pajak.

Sehingga alat yang digunakan untuk menilai kepatuhan wajib pajak adalah ketepatan waktu pelaporan surat pemberitahuan/SPT dalam hal ini adalah SPT tahunan PPh badan, yaitu tidak melewati tanggal 30 April setelah berakhirnya tahun pajak dan melewati tanggal tersebut berarti dianggap tidak patuh.

Berhubung di dalam SPT tahunan PPh badan ini terdapat informasi mengenai jumlah PPh terutang yang dapat menjadi untuk mengetahui besarnya jumlah penerimaan pajak yang diterima tiap tahun, ini berarti semakin patuh dan taat wajib pajak melaporkan SPT tahunannya, maka realisasi penerimaan pajak tentu akan naik.

2.1.6 Pemeriksaan Pajak

Sebagai konsekuensi dari penerapan *self assessment system* pada sistem perpajakan di Indonesia, maka direktorat jenderal pajak (DJP) berkewajiban untuk melakukan pelayanan, pengawasan, pembinaan dan penerapan sanksi pajak.

Salah satu cara untuk melakukan pengawasan, pembinaan dan penerapan sanksi administrasi adalah seperti yang disebutkan dalam UU RI No. 16 Tahun 2009 Tentang Perubahan Keempat Atas UU No. 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan dalam pasal 29 ayat 1 yang berbunyi: direktur jenderal pajak berwenang melakukan pemeriksaan untuk menguji kepatuhan pemenuhan kewajiban perpajakan wajib pajak dan untuk tujuan lain dalam rangka melaksanakan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan. Apa itu pemeriksaan ? Di dalam undang-undang pajak tersebut, yaitu di pasal 1 juga disebutkan mengenai definisi pemeriksaan. Pemeriksaan adalah serangkaian kegiatan menghimpun dan mengolah data, keterangan dan atau bukti yang dilaksanakan secara objektif dan profesional berdasarkan suatu standar pemeriksaan untuk menguji kepatuhan pemenuhan kewajiban perpajakan dan atau untuk tujuan lain dalam rangka melaksanakan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan.

Standar mengenai pemeriksaan pajak ini diatur juga dalam Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor: 82/PMK.03/2011 tertanggal 03 Mei 2011 Tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Keuangan Nomor 199/PMK.03/2007 Tentang Tata Cara Pemeriksaan Pajak.

Jadi tujuan akhir dari suatu pemeriksaan adalah untuk meningkatkan kepatuhan wajib pajak dalam memenuhi kewajiban perpajakannya, sehingga hal ini tentu akan menyebabkan peningkatan penerimaan dari sektor pajak. Ini berarti pemeriksaan pajak mempunyai fungsi dibidang budgeter. Biasanya di dalam pemeriksaan pajak, produk akhirnya akan diterbitkan surat ketetapan pajak/SKP, dan apabila ditemukan koreksi fiskal maka akan timbul pajak penghasilan yang terutang akan bertambah besar, sehingga diterbitkan surat ketetapan pajak kurang bayar/SKPKB PPh badan. Kecuali pemeriksaan pajak tidak dapat menemukan koreksi pada pembukuan wajib pajak, sehingga koreksi fiskal menjadi nol, yang berakibat akan diterbitkannya surat ketetapan pajak nihil/SKPN, akan tetapi biasanya hal ini jarang terjadi. Karena pada pemeriksaan pajak ini, direktorat jenderal pajak telah menetapkan target penerimaan dari pemeriksaan pajak ini, sehingga terkadang pemeriksaan pajak menjadi kurang fair, karena sebelum diadakannya pemeriksaan terhadap wajib pajak, namun telah ditetapkan target penerimaan dari wajib pajak tersebut.

2.2. Review Penelitian Terdahulu/*Theoretical Mapping*

Disamping uraian teoritis yang telah dikemukakan di atas, maka dalam penelitian ini juga menggunakan review penelitian terdahulu/*theoretical mapping*.

Untuk lebih memperjelas perihal tersebut, berikut ini disampaikan beberapa review penelitian terdahulu yaitu:

Penelitian yang dilakukan oleh Agusti dan Herawaty (2009) dengan judul penelitian “ Pengaruh Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Badan Terhadap Peningkatan Penerimaan Pajak Yang Dimoderasi Oleh Pemeriksaan Pajak Pada KPP Pratama Jakarta Grogol Petamburan ”. Dan analisis yang dipakai adalah dengan menggunakan analisis regresi linier berganda. Dengan kesimpulan bahwasannya terdapat pengaruh positif antara tingkat kepatuhan wajib pajak terhadap tingkat penerimaan pajak pada KPP Pratama Jakarta Grogol Petamburan, dan tidak terdapat pengaruh yang signifikan pemeriksaan pajak terhadap peningkatan penerimaan pajak.

Penelitian yang dilakukan oleh Suhendra (2010) dengan judul penelitian “ Pengaruh Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Badan Terhadap Peningkatan Penerimaan Pajak Penghasilan Badan ”. Dan analisis yang dipakai adalah analisis regresi linier berganda. Dengan kesimpulan bahwasannya tingkat kepatuhan wajib pajak badan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penerimaan pajak penghasilan badan.

Penelitian yang dilakukan oleh Herryanto dan Toly (2013) dengan judul “ Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Kegiatan Sosialisasi Perpajakan Dan Pemeriksaan Pajak Terhadap Penerimaan Pajak Penghasilan Di KPP Pratama Surabaya Sawahan ”. Dan analisis yang dipakai adalah dengan menggunakan analisis regresi linier berganda. Dengan kesimpulan bahwasannya kesadaran wajib pajak, kegiatan sosialisasi perpajakan dan pemeriksaan pajak secara simultan berpengaruh terhadap penerimaan pajak penghasilan.

Penelitian yang dilakukan oleh Yeni (2012) dengan judul “ Pengaruh Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Badan Terhadap Peningkatan Penerimaan Pajak Yang Dimoderasi Oleh Pemeriksaan Pajak Pada KPP Pratama Padang ”. Dan analisis yang dipakai adalah analisis regresi linier berganda. Dengan kesimpulan bahwasannya tingkat kepatuhan wajib pajak badan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penerimaan pajak, sedangkan pemeriksaan pajak tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penerimaan pajak.

Penelitian yang dilakukan oleh Putri (2010) dengan judul “ Pengaruh Penerapan Sistem Administrasi Perpajakan Modern Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Dan Penerimaan PPh Pasal 25 Wajib Pajak Badan. Dan analisis yang dipakai adalah analisis regresi linier berganda. Dengan kesimpulan bahwasannya tidak terdapat pengaruh peningkatan kepatuhan wajib pajak setelah penerapan sistem administrasi perpajakan modern dan tidak terdapat pengaruh terhadap peningkatan penerimaan PPh Pasal 25 wajib pajak badan.

Penelitian yang dilakukan oleh Kurniasih dan Ratna Sari (2013) dengan judul “ Pengaruh *Return On Assets, Leverage, Corporate Governance*, Ukuran Perusahaan Dan Kompensasi Kerugian Fiskal Pada *Tax Avoidance* ”. Dan analisis yang dipakai adalah analisis regresi linier berganda. Dengan kesimpulan bahwasannya *return on assets, leverage, corporate governance*, ukuran perusahaan dan kompensasi kerugian fiskal berpengaruh secara simultan terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2007- 2010, tetapi tidak berpengaruh secara parsial terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur tersebut.

Untuk lebih memperjelas review peneliti terdahulu yang telah diuraikan di atas, berikut disampaikan tabel review peneliti terdahulu dalam bentuk tabel 2.3 di halaman berikutnya.

Tabel 2.3 Review Peneliti Terdahulu (Theoretical Mapping)

NAMA DAN TAHUN	JUDUL	VARIABEL	HASIL PENELITIAN
1. Asrika Fika Agusti, Vinola Herawaty, 2009	Pengaruh Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Terhadap Peningkatan Penerimaan Pajak Yang Dimoderasi Oleh Pemeriksaan Pajak Pada KPP Pratama Jakarta Grogol Petamburan.	<u>Variabel Terikat:</u> Peningkatan Penerimaan Pajak. <u>Variabel Bebas:</u> Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Badan. <u>Variabel Kontrol:</u> Penghasilan Kena Pajak <u>Variabel Moderating:</u> Pemeriksaan Pajak	Terdapat pengaruh positif antara tingkat kepatuhan wajib pajak terhadap tingkat penerimaan pajak pada KPP Pratama Jakarta Grogol Petamburan, dan tidak terdapat pengaruh yang signifikan pemeriksaan pajak terhadap peningkatan penerimaan pajak.
2. Eupharasia Susy Suhendra, 2010	Pengaruh Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Terhadap Peningkatan Penerimaan Pajak Penghasilan Badan.	<u>Variabel Terikat:</u> Peningkatan Penerimaan Pajak Penghasilan Badan. <u>Variabel Bebas:</u> Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Badan.	Tingkat kepatuhan wajib pajak badan berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan penerimaan pajak penghasilan badan.
3. Marisa Herrryanto, Agus Arianto Toly, 2013	Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Kegiatan Sosialisasi Perpajakan Dan Pemeriksaan Pajak Terhadap Penerimaan Pajak Penghasilan Di KPP Pratama Surabaya Sawahan.	<u>Variabel Terikat:</u> Penerimaan Pajak Penghasilan <u>Variabel Bebas:</u> Kesadaran Wajib Pajak, Kegiatan Sosialisasi Pajak, Pemeriksaan Pajak.	Dari penelitian yang dilakukan menunjukkan bahwasannya kesadaran wajib pajak, kegiatan sosialisasi perpajakan dan pemeriksaan pajak secara simultan berpengaruh terhadap penerimaan pajak penghasilan.
4. Rahma Yeni, 2012	Pengaruh Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Terhadap Peningkatan Penerimaan Pajak Yang Dimoderasi Oleh Pemeriksaan Pajak Pada KPP Pratama Padang.	<u>Variabel Terikat:</u> Peningkatan Penerimaan Pajak Badan. <u>Variabel Bebas:</u> Tingkat Kepatuhan Wajib Pajak Badan. <u>Variabel Moderating:</u> Pemeriksaan Pajak	Terdapat pengaruh positif dan signifikan tingkat kepatuhan wajib pajak badan terhadap peningkatan penerimaan pajak dan pemeriksaan pajak tidak berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penerimaan pajak penghasilan badan.
5. Ayu Putri, 2010	Pengaruh Penerapan Sistem Administrasi Perpajakan Modern Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Dan Penerimaan PPh Pasal 25 Wajib Pajak Badan.	<u>Variabel Terikat:</u> Penerimaan PPh Pasal 25 Wajib Pajak Badan. <u>Variabel Bebas:</u> Sistem Administrasi Perpajakan Modern. <u>Variabel Intervening:</u> Kepatuhan Wajib Pajak	Tidak terdapat peningkatan yang signifikan terhadap kepatuhan wajib pajak setelah penerapan sistem administrasi perpajakan modern, serta tidak berpengaruh pada peningkatan penerimaan PPh Pasal 25 wajib pajak badan.
6. Tommy Kurniasih, Maria.Ratna Sari 2013	Pengaruh Return On Assets, Leverage, Corporate Governance Ukuran Perusahaan, Dan Kompensasi Kerugian Fiskal Pada Tax Avoidance.	<u>Variabel Terikat:</u> Tax Avoidance <u>Variabel Bebas:</u> Return On Assets, Leverage, Corporate Governance, Ukuran Perusahaan Dan Kompensasi Kerugian Fiskal.	Return on assets, leverage, corporate governance, ukuran perusahaan dan kompensasi kerugian fiskal berpengaruh signifikan secara simultan terhadap tax avoidance pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI 2007-2010 leverage, dan corporate governance tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap tax avoidance perusah. manufaktur BEI.2007-2010