

Potensi Pajak Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**Nurlinda^{1*}, Junus Sinuraya²**^{1,2}Politeknik Negeri Medan

Jalan Almamater No. 1 Kampus USU Medan, Sumatera Utara 20122 Indonesia

*e-mail: nurlinda@polmed.ac.id**ABSTRAK****Artikel Info****Received :**

09 September 2020

Revised :

15 October 2020

Accepted :

11 November 2020

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui, menghitung dan menganalisis potensi ekonomi yang terdapat pada UMKM Rujak di Simpang Jodoh Kabupaten Deli Serdang, untuk kemudian dihitung besar potensi pajak yang dikenakan pada omset bruto UMKM. UMKM ini merupakan satu kelompok pedagang kuliner di kawasan Tembung Kecamatan Percut Sei Tuan. Merujuk pada potensi UMKM rujak ini jika dikelola dengan baik akan menambah pendapatan pemerintah daerah dari sektor pajak maupun retribusi. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif. Teknik pengambilan sampel menggunakan sampel jenuh. Jenis data yang digunakan merupakan data primer dan data sekunder. Metode Pengumpulan data menggunakan kuisioner, wawancara dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan menggunakan deskriptif statistik. Hasil penelitian menemukan bahwa terdapat potensi pajak pada UMKM Rujak. Besar potensi pajak yang dimiliki pelaku UMKM dengan penjualan secara konvensional terendah untuk penjualan secara konvensional tersebut adalah sebesar Rp. 42.205.800 sedangkan potensi pajak tertinggi adalah sebesar Rp. 45.938.000 per tahun. Besar potensi pajak yang dimiliki UMKM apabila melakukan penjualan dengan memanfaatkan media sosial dan bekerjasama dengan aplikasi *go-food* atau *grab-food* meningkat menjadi Rp. 56.057.040 untuk penjualan terendah serta 67.551.120 dalam kondisi tertinggi. Peningkatan potensi pajak berada pada kisaran 132,82% sampai dengan 147,05% ketika UMKM Rujak tersebut menggunakan media dan aplikasi *online* dalam memasarkan produknya.

Kata Kunci ; Potensi Ekonomi, Potensi Pajak, UMKM.

Tax Potential on Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs)

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine, calculate and analyze the economic potential contained in Rujak MSMEs in Simpang Jodoh Kab. Deli Serdang, to calculate the potential tax imposed on the gross turnover of MSMEs. This MSMEs is a group of culinary traders in the Tembung area, Percut Sei Tuan District. Referring to the potential of rujak MSMEs, if managed properly, it will increase local government revenue from the tax and retribution sector. This type of research is quantitative. The sampling technique uses saturated samples. The types of data used are primary data and secondary data. Methods of data collection using questionnaires, interviews and documentation. The data analysis used was descriptive statistics. The results of the study found that there was a potential tax on MSMEs Rujak. The amount of tax potential owned by MSMEs with the lowest conventional sales for conventional sales is Rp. 42,205,800 while the highest potential tax is Rp. 45,938,000 per year. The amount of tax potential that MSMEs have when making sales using social media and collaborating with go-food or grab-food applications increases to Rp. 56,057,040 for the lowest sales and 67,551,120 for the highest condition. The increase in tax potential is in the range of 132.82% to 147.05% when the Rujak MSMEs use media and online applications in marketing their products.

Keywords ; *Economic Potential, Tax Potential, MSMEs.*

PENDAHULUAN

Fenomena yang terjadi dalam kondisi ekonomi dewasa ini banyak kas daerah yang defisit. Minimnya kas pemerintah menuntut pemerintah untuk mencari cara untuk mendapatkan pendapatan. Salah satu yang menjadi perhatian pemerintah adalah sektor pajak. Berbagai upaya dilakukan untuk menstimulus masyarakat agar termotivasi membayar pajak. Hal ini sangat penting mengingat pemerintah membutuhkan pendapatan untuk mengisi kas negara agar mampu membiayai pembangunan daerah baik jangka pendek maupun jangka panjang. Lambatnya pertumbuhan ekonomi rakyat menyebabkan banyak sektor Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang tidak memenuhi target. Kondisi ini menjadikan pemerintah melirik sektor pajak untuk mengisi kekosongan tersebut selain melalui hutang. Meskipun, banyak sektor PAD yang tidak memenuhi target namun masih terdapat sektor ekonomi yang bertahan dalam kondisi ini, yakni sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Jumlah UMKM pada tahun 2018 menunjukkan data hampir 60 juta pelaku UMKM yang tersebar di seluruh. Namun sayangnya jumlah UMKM yang

signifikan ini belum sebanding dengan penerimaan pajak dari sektor ini. Salah satu penyebabnya adalah selain sektor ini belum menarik minat pemerintah sebagai salah satu potensi sumber pajak, faktor lainnya adalah adanya fakta dimana Direktorat Jendral Pajak (DJP) masih lebih fokus pada penarikan pajak dari wajib pajak besar, sehingga mengabaikan potensi pajak pada pelaku UMKM.

Pedagang rujak Simpang Jodoh sudah cukup terkenal karena diminati oleh konsumen. Terdapat (+/-) 60 pedagang yang tersebar di sepanjang jalan Pasar 7, dimana belum pernah dihitung potensi ekonominya. Jika rata-rata harga jual rujak/bungkus berkisar Rp.15.000 s.d Rp.17.000/bungkus dengan rata-rata pembeli minimal 20/hari, tentunya merupakan sebuah omset yang potensial. Ditambah lagi dengan berkembangnya jasa transportasi *online* menyebabkan makin luasnya pangsa pasar rujak yang sudah terkenal ini. Makin meluasnya pasar tentunya akan makin meningkatkan omset.

Fenomena lain yang terjadi dalam kondisi ekonomi dewasa kini banyak kas daerah yang defisit. Minimnya kas pemerintah menuntut pemerintah untuk mencari cara mendapatkan pendapatan. Salah satu yang menjadi perhatian pemerintah adalah sektor pajak. Berbagai upaya dilakukan untuk menstimulus masyarakat agar termotivasi membayar pajak. Hal ini sangat penting mengingat pemerintah membutuhkan pendapatan untuk mengisi kas negara agar mampu membiayai pembangunan daerah baik jangka pendek maupun jangka panjang. Lambatnya pertumbuhan ekonomi rakyat menyebabkan banyak sektor Pendapatan Asli Daerah (PAD) yang tidak memenuhi target. Kondisi ini menjadikan pemerintah melirik sektor pajak untuk mengisi kekosongan tersebut selain melalui hutang. Meskipun banyak sektor PAD yang tidak memenuhi target namun masih terdapat sektor ekonomi yang bertahan dalam kondisi ini, yakni sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Jumlah UMKM pada tahun 2018 menunjukkan data hampir 60 juta pelaku UMKM yang tersebar di seluruh Indonesia (Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2018). Sebaran UMKM ini pada seluruh sektor usaha dapat dibagi pada 99,99% pada sektor mikro; 1,11% pada sektor usaha menengah, 0,09%; sebaliknya sektor usaha besar hanya mampu berkontribusi sebanyak 0,01% (Endrianto, 2015). Pada akhirnya sektor UMKM ini mampu menunjang perekonomian masyarakat.

Sektor UMKM mampu bertahan tidak terlepas karena bergerak pada level ekonomi kecil yang tidak tergantung pada laju kurs dolar, sehingga masih mampu bertahan dan memberi kontribusi pada perekonomian secara umum. Melihat kondisi ini tentunya ini merupakan peluang bagi pemerintah untuk mengisi kas pemerintah melalui sektor pajak yang dapat ditarik dari penghasilan UMKM tersebut, mengingat keberadaan sektor UMKM memberikan sumbangsih yang berarti untuk pertumbuhan ekonomi (Resyniar, 2013). Jumlah UMKM yang besar tentunya berpotensi cukup signifikan untuk dikenakan pajak, yang pada akhirnya membantu pemerintah dalam upaya menyediakan dana bagi pembangunan, kesehatan, pendidikan dan lain-lain. Namun sayangnya jumlah UMKM yang signifikan ini belum sebanding dengan penerimaan pajak dari sektor ini. Salah satu penyebabnya adalah selain sektor ini belum menarik minat pemerintah sebagai salah satu potensi sumber pajak, faktor lainnya adalah adanya fakta dimana Direktorat Jendral Pajak (DJP) masih lebih fokus pada penarikan pajak dari wajib pajak besar (Endrianto, 2015), sehingga mengabaikan potensi pajak pada pelaku UMKM. Apalagi jika dikaitkan bahwa UMKM belum ada kewajiban menyelenggarakan pembukuan, sehingga tidak dapat terlihat berapa pendapatan dan biaya tentunya menjadi kendala tersendiri. Tidak diselenggarakannya pembukuan disebabkan pada rendahnya pendidikan dan kurangnya

pemahaman teknologi informasi, sehingga menyebabkan pengembangan UMKM terkendala (Muchid, 2015).

Pedagang rujak Simpang Jodoh sudah cukup terkenal karena diminati oleh konsumen. Terdapat (+/-) 60 pedagang yang tersebar di sepanjang jalan Pasar 7, dimana sejauh ini belum pernah dihitung potensi ekonominya. Rata-rata harga jual per bungkus rujak berkisar Rp.15.000 dan Rp.17.000/bungkus tentunya bukan dalam kriteria harga murah. Ditambah lagi dengan berkembangnya jasa transportasi *online* menyebabkan makin luasnya pangsa pasar rujak yang sudah terkenal dari mulut ke mulut ini. Melalui jasa transportasi *online* ini pangsa pasar menjadi lebih luas menyebar ke seluruh kota Medan dan Deli Serdang. Pedagang rujak Simpang Jodoh ini merupakan salah satu kelompok yang ada di kawasan Tembung-Kecamatan Percut Sei Tuan. Penelitian ini diharapkan dapat di generalisasi ke kelompok pelaku UMKM rujak lainnya. Mengingat besarnya potensi, tentunya jika dapat dikelola dengan baik akan membantu pemerintah dalam sektor pajak maupun retribusi. Berdasarkan penjelasan diatas maka rumusan masalah penelitian ini adalah berapa potensi pajak pada UMKM Rujak Sentir Simpang Jodoh.

KAJIAN TEORI

Pajak

Menurut Undang-undang No. 28 Tahun 2007 Pasal 1 menyebutkan definisi pajak yakni “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”. Dengan demikian pajak diartikan sebagai iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang, yang sifatnya memaksa dengan tidak mendapat jasa timbal balik (kontraprestasi) langsung dan ditujukan untuk kepentingan umum (Mardiasmo, 2011). Pengertian berbeda tentang pajak yang menyebutkan pembayaran iuran rakyat untuk kas negara yang diatur dengan undang-undang, sebagai bentuk wujud pengabdian rakyat serta peran serta rakyat turut membiayai negara dan pembangunan nasional (Prasetyono, 2011). Pajak juga merupakan sebuah sumber penerimaan dengan kontribusi cukup signifikan pada penerimaan negara (Barata, 2011). Dengan demikian jelas sekali pentingnya pajak dalam mendukung pendapatan nasional yang dipergunakan untuk membiayai negara dan pembangunan nasional.

Adapun terkait aturan perpajakan yang dikenakan pada pada UMKM adalah munculnya Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 23 Tahun 2018 (Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018 Tentang Pajak Penghasilan Dari Usaha Yang Diterima Atau Diperoleh Wajib Pajak Yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu, 2018) tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha Yang Diperoleh Wajib Pajak Yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu. PP Nomor 23 tahun 2018 tersebut merupakan peraturan yang dikenakan salah satunya untuk UMKM. PP Nomor 23 ini diberlakukan sejak 1 Juli 2018. Pada peraturan ini penghasilan bagi UMKM dikenakan tarif pajak penghasilan (PPh) yang baru sebesar 0,5% dari omzet. Dengan diberlakukannya PP Nomor 23 ini, maka dengan sendirinya PP Nomor 23 ini menggantikan PP No. 46 Tahun 2013 (Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 46 Tentang Pajak Penghasilan Atas Penghasilan Dari Usaha Yang Diterima Atau Diperoleh Wajib Pajak Yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu., 2013), dimana pada PP Nomor 46 tersebut tarif PPh final yang dikenakan atas pendapatan bruto (omzet) pada UMKM kurang dari 4,8 M setahun adalah sebesar 1 persen.

PP Nomor 23 juga mengatur batasan waktu bagi kebijakan insentif pajak yang ditetapkan ini yang berbeda untuk berbagai subyek pajak yakni, 1) bagi subyek pajak orang pribadi (OP), insentif tersebut berjangka diberikan waktu selama 7 tahun; 2). Bagi subyek pajak badan usaha berbentuk Perseroan Terbatas (PT), insentif berjangka diberikan waktu selama 3 tahun; 3). bagi subyek pajak badan usaha berbentuk CV, firma, dan koperasi diberikan waktu selama 4 tahun. Jangka waktu kebijakan dibagi atas 1) bagi wajib pajak (WP) lama berlaku sejak tahun pajak regulasi; 2) bagi WP baru berlaku sejak tahun pajak terdaftar.

Pemberian kebijakan insentif PPh ini bagi pelaku UMKM adalah sebagai salah satu fasilitas fiskal yang pemerintah berikan bagi pelaku UMKM. Tujuan pemberian fasilitas ini adalah guna menstimulus dan mendorong potensi maupun aktivitas sektor UMKM. Dampak negatif kebijakan ini adalah berkurangnya potensi penerimaan pajak pada jangka pendek, namun mengingat pengenaan tarif pajak final lama berdasarkan PP nomor 46 sebesar 1% dinilai memberatkan bagi pelaku bagi UMKM, sehingga tidak memotivasi UMKM untuk menghitung, melaporkan dan menyetorkan pajak tersebut serta tingginya keluhan pelaku UMKM menjadi dasar munculnya PP Nomor 23 tersebut.

Munculnya PP Nomor 23 tahun 2018 tersebut merupakan salah satu kebijakan insentif pajak yang meringankan pembayaran pajak bagi UMKM. Kebijakan pemberian potongan pajak dari omset bruto sebesar 0,5% tentulah menjadi motivasi dan stimulus bagi UMKM agar mau menghitung, melaporkan dan menyetorkan pajak mereka. Keluarnya PP No. 23 ini jika ditinjau dari sisi pelaku usaha, melalui kebijakan penurunan tarif ini diharapkan dapat menstimulasi munculnya pelaku UMKM baru yang berkembang serta memberikan ruang finansial atau kesempatan berusaha, dimana UMKM dapat melakukan ekspansi usaha sebagai dampak berkurangnya beban biaya UMKM (Sari, 2018).

Potensi Pajak

Secara umum potensi pajak merupakan suatu pendataan lapangan terkait seberapa besar terdapat jumlah maupun frekuensi objek pajak untuk kemudian jumlah tersebut dikalikan dengan tarif dasar pajak. Potensi pajak sebagai penentu pada besarnya pajak yang dapat dikutip atau dikenakan (Mardiasmo & Makhfath, 2000). Potensi pajak merupakan sumber yang berpotensi untuk dikembangkan menjadi sumber pemasukan pajak bagi kas pemerintah. Dengan mengetahui besarnya potensi tentunya pemerintah dapat menentukan target pendapatan melalui sektor pajak. Adapun asumsi yang digunakan untuk menghitung pajak pelaku UMKM menurut PP Nomor 23 tahun 2018 adalah dengan mengkalikan dari tarif PPh final 0,5% x omset bruto UMKM.

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2018

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia No. 23 Tahun 2018 menjelaskan tentang Pajak Penghasilan Atas Penghasilan Dari Usaha yang Diterima Atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu. Pasal 2 ayat 1 menyatakan Penghasilan yang masuk adalah Atas penghasilan dari usaha yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak dalam negeri yang memiliki peredaran bruto tertentu dikenai Pajak Penghasilan yang bersifat final dalam jangka waktu tertentu. Pasal 2 ayat 2 menyatakan Tarif Pajak Penghasilan yang bersifat final adalah sebesar 0,5 (nol koma lima persen). Adapun yang masuk kelompok Wajib Pajak yang memiliki peredaran bruto tertentu yang dikenai Pajak Penghasilan final merupakan : a. Wajib Pajak orang pribadi; dan b. 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 (Pasal 3 ayat 1).

Terkait peredaran bruto yang dimaksud maka Pasal 4 ayat 1 menjelaskan bahwa besarnya peredaran bruto merupakan jumlah peredaran bruto dalam 1 (satu) tahun dari Tahun Pajak terakhir sebelum Tahun Pajak bersangkutan, yang ditentukan berdasarkan keseluruhan peredaran bruto dari usaha, termasuk peredaran bruto dari cabang. Tentang jangka waktu pengenaan Pajak penghasilan tersebut dijelaskan pasal 5 ayat 1 yang menyatakan bahwa jangka waktu tertentu pengenaan Pajak Penghasilan yang bersifat final paling lama: a) 7 (tujuh) Tahun Pajak bagi Wajib Pajak orang pribadi; b) 4 (empat) Tahun Pajak bagi Wajib Pajak badan berbentuk koperasi, persekutuan komanditer, atau firma; dan c) 3 (tiga) Tahun Pajak bagi Wajib Pajak badan berbentuk perseroan terbatas.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Pengertian UMKM menurut (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah, 2008) tentang usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menyebutkan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang atau perorangan dan atau badan usaha perorangan, sedangkan usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan orang perorangan bukan merupakan anak perusahaan, bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dan bukan menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar, serta usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan orang perorangan bukan merupakan anak perusahaan, bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dan bukan menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha kecil atau usaha besar. UMKM dari segi omset mempunyai kriteria, 1) usaha mikro mempunyai asset maksimum 50 juta dan omzet maksimum 300 juta; 2) usaha kecil mempunyai Asset lebih besar dari 50 juta sampai dengan 500 juta dan omzet lebih besar dari 300 juta sampai dengan 2,5 M; dan 3) usaha menengah mempunyai asset lebih besar dari 500 juta sampai dengan 10 M dan omzet dari besar dari 2,5 M - 50 M.

Penelitian sebelumnya dilakukan hanya menghitung potensi pajak pada restoran [Widiyati (2010); Dotulong et al., (2014); Ardhiansyah et al., (2014)], potensi Pajak Bumi dan Bangunan Desa (Kumoro & Ariesanti, 2017), potensi pajak pada Hotel [Yunanto (2010); Wardhono et al., (2012); Ardhiansyah et al., (2014)], potensi pajak reklame (Widyaningsih, 2009), Potensi Bea Perolehan Hak Atas Tanah Dan Bangunan (Suryanto et al., 2018), sedangkan menghitung potensi pajak pada UMKM masih belum banyak dilakukan apalagi pada usaha kecil terutama pada pedagang rujak. Dengan demikian penelitian ini masih menarik dilakukan mengingat rujak Sp. Jodoh sangat diminati dan tentunya memberikan peluang dalam meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) dalam sektor pajak.

METODE

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini pedagang rujak Sentir yang berada di Jl. Pasar 7, Percut Sei Tuan Kabupaten Deli Serdang.

Populasi dan Sampel

Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang rujak simpang Jodoh yang berjumlah 50 pedagang, sedangkan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah keseluruhan populasi yang dijadikan sample atau sampel jenuh.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber tanpa melalui perantara. Sumber data primer ini diperoleh dengan menjawab pertanyaan atau mengisi angket dan kuisioner. Sedangkan data sekunder adalah sumber data yang diperoleh tidak secara langsung dan data tersebut tidak dapat di analisis namun mendukung penelitian yakni jurnal, buku dan data lainnya yang relevan.

Metode dan Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan tipe penelitian kuantitatif. Pengumpulan data menggunakan instrument angket dan kuisioner. Teknik analisis yang digunakan untuk menginterpretasikan dan menganalisis data menggunakan analisis deskriptif.

Desain penelitian

Penelitian ini dimulai dari identifikasi potensi ekonomi untuk mengetahui potensi pajak yang digali, dilanjutkan dengan melakukan telaah *literature* untuk kemudian menyusun instrumen angket yang digunakan untuk mensimulasi data dalam sebuah formula yang telah ditetapkan. Setelah angket di validasi maka dilakukan pengumpulan data melalui penyebaran angket. Angket yang kembali segera di susun dan di tabulasi untuk kemudian di formulasikan dalam perhitungan potensi pajak. Perhitungan yang di dapatkan disusun dalam laporan untuk kemudian dipublikasikan serta menjadi rekomendasi bagi pihak yang berkepentingan terutama pemerintah daerah terkait pendapatan asli daerah. Potensi pajak dihitung dengan cara mengkalikan omset bruto x tariff yang berlaku sesuai PP Nomor 23 tahun 2018 yakni sebesar 0.5%.

HASIL DAN PEMBAHASAN**Deskripsi Data Responden**

Populasi penelitian ini adalah seluruh pelaku pedagang rujak Sentir yang berada di Pasar 7 Tembung. Penelitian ini menyebarkan sebanyak 50 kuisioner pada responden tersebut dan dari total 500 kuisioner yang disebar, kusioner yang kembali sebanyak 34 buah atau sebesar 68% sedangkan 16 penguasaha atau sebesar 32% responden tidak dapat di wawancarai mengingat masa covid 19 usaha-usaha tersebut tutup. Tabel 1 menjelaskan jumlah sampel yang dapat diolah.

Tabel 1. Distribusi Kuesioner

Keterangan	Jumlah	%
Kuesioner yang dikirim	<u>50</u>	<u>100</u>
Kuesioner kembali	34	34
Kuesioner tidak kembali	<u>16</u>	<u>16</u>
Total Kusioner di olah	<u>34</u>	<u>34</u>

Sumber : Data Penelitian (2020).

Demografi responden dilihat dari jenis kelamin, jumlah pegawai, lama usaha, umur, pendidikan dan kepemilikan NPWP terlihat pada Tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2. Demografi Responden

Jenis Kelamin	Responden	%
Perempuan	34	100,0
Jumlah pegawai	Responden	%
Tidak punya pegawai	6	17,6
1 pegawai	22	64,7
2 pegawai	5	14,7
3 pegawai	1	2,9
Total	34	100,0
lama usaha	Responden	%
1 tahun	1	2,9
2 tahun	1	2,9
3 tahun	1	2,9
5 tahun	1	2,9
6 tahun	1	2,9
7 tahun	1	2,9
8 tahun	2	5,9
9 tahun	1	2,9
10 tahun	7	20,6
11 tahun	2	5,9
15 tahun	4	11,8
16 tahun	2	5,9
17 tahun	1	2,9
20 tahun	2	5,9
27 tahun	1	2,9
30 tahun	6	17,6
Total	34	100,0
Umur	Responden	%
26 s/d 30 tahun	6	17,6
31 s/d 35 tahun	2	5,9
36 s/d 40 tahun	11	32,4
41 s/d 50 tahun	9	26,5
> 50 tahun	6	17,6
Total	34	100,0
Pendidikan	Responden	%
S1	3	8,8
SMA	25	73,5
SMP	6	17,6
Total	34	100,0
Punya NPWP	Responden	%
Tidak	34	100,0

Sumber: Data diolah (2020).

Tabel 2 menunjukkan data bahwa pelaku UMKM Rujak Sentir tersebut 100% atau 34 responden adalah perempuan, sedangkan jika dilihat dari jumlah pegawai ada 17,6 persen atau sebanyak 6 pengusaha yang bekerja sendiri yakni dia sebagai pemilik dan juga sebagai pekerja. Paling banyak responden memiliki pegawai 1 orang yakni sebesar 64,7% atau 22 responden. Dua responden memiliki pegawai 2 orang atau sebesar 14,7% dan sisanya 1 responden memiliki 1 pegawai atau 2,9%.

Tabel 2 menunjukkan data responden berdasarkan lama usaha dapat di kelompokkan kedalam kelompok lama usaha 1 sampai 5 tahun sebanyak 4 responden atau sebesar 11,76%, lama usaha dari 5 sampai 10 tahun sebanyak 12 responden atau sebesar 35,29%, lama usaha dari 11 sampai 15 tahun sebanyak 6 responden atau sebesar 17,65%, lama usaha dari 16 sampai 20 sebanyak 5 responden atau sebesar 14,71% dan lama usaha diatas 25 tahun sebanyak 7 responden atau sebesar 20,59%.

Deskripsi data responden berdasarkan umur menunjukkan data umur responden berada pada rentang 26 sampai 30 tahun sebanyak 6 orang atau sebesar 17,6%, responden berusia 31 sampai 35 tahun sebanyak 2 responden atau sebesar 5,9%, responden berusia 36 sampai 40 sebanyak 11 responden atau sebesar 32,4%, responden berusia 41 sampai 50 tahun sebanyak 9 responden atau sebesar 26,5% dan responden berusia > 50 tahun adalah sebanyak 6 responden atau sebesar 17,6%.

Deskripsi data responden berdasarkan pendidikan menunjukkan data responden memiliki pendidikan S1 sebanyak 3 responden atau sebesar 8,8% dan paling banyak berpendidikan SMA sebanyak 25 responden atau sebesar 73,5% dan sisanya sebanyak 6 orang atau sebesar 17,6% berpendidikan SMP. Informasi lain yang diperoleh bahwa seluruh responden tidak memiliki NPWP.

Deskripsi Data Penelitian

Tabel 3 menunjukkan perbandingan penjualan hari minggu dan di luar hari minggu. Terdapat perbedaan kuantitas penjualan secara unit untuk hari-hari biasa dibandingkan dengan hari minggu. Penjualan minimum hari biasa terendah adalah sebanyak 21 bungkus dan maksimum sebanyak 120 bungkus, sedangkan tertinggi hari biasa penjualan minimum adalah sebanyak 30 bungkus dan maksimum sebanyak 120 bungkus. Penjualan pada hari minggu terendah adalah minimum 21 bungkus sedangkan maksimum 120 bungkus dan penjualan tertinggi untuk hari minggu minimum 20 bungkus dan maksimum 130 bungkus. Jika dirata-ratakan maka penjualan terendah pada hari biasa adalah sebanyak 41 bungkus dan rata-rata tertinggi pada hari biasa adalah sebanyak 46 bungkus. Rata-rata penjualan untuk hari minggu terendah adalah sebanyak 69 bungkus dan rata-rata tertinggi untuk penjualan pada hari minggu adalah sebanyak 71 bungkus. Lebih lengkap dijabarkan Tabel 3 berikut ini:

Tabel 3. Perbandingan Kuantitas Penjualan

Keterangan	N	Minimum	Maximum	Mean
Penjualan non hari minggu terendah	34	21	120	41
Penjualan Non hari minggu tertinggi	34	30	120	46
Penjualan hari minggu terendah	34	21	120	69
Penjualan hari minggu tertinggi	34	30	130	71

Sumber: Data diolah (2020).

Perbandingan penjualan dengan cara konvensional dan *online* menunjukkan perbedaan. Penjualan yang dilakukan dengan cara kombinasi konvensional dan *online* ternyata meningkatkan penjualan. Pelaku usaha UMKM yang tergabung dalam aplikasi *Go-Food* maupun *Grab-Food* ternyata mendapatkan pelanggan lebih banyak daripada yang konvensional meskipun bertambah biaya yang harus dikeluarkan serta naiknya harga jual dari Rp. 15.000 menjadi Rp. 18.000.

Tabel 4. Perbandingan Penjualan *Online* dan Konvensional

NO	TOTAL PENJUALAN SECARA KONVENSIONAL /TAHUN (Rp)		TOTAL PENJUALAN SECARA ONLINE/TAHUN (Rp)		SELISIH		%	
	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI
	a	b	c	d	e = c-a	f = d-b	g = e/a x 100%	h = f/b x 100%
1	207.480.000	249.600.000	248.976.000	299.520.000	41.496.000	49.920.000	20,00%	20,00%
2	223.080.000	265.200.000	323.856.000	323.856.000	100.776.000	58.656.000	45,17%	22,12%
3	137.280.000	179.400.000	292.032.000	292.032.000	154.752.000	112.632.000	112,73%	62,78%
4	273.000.000	273.000.000	346.320.000	346.320.000	73.320.000	73.320.000	26,86%	26,86%
5	269.880.000	293.280.000	323.856.000	351.936.000	53.976.000	58.656.000	20,00%	20,00%
6	202.800.000	202.800.000	248.976.000	299.520.000	46.176.000	96.720.000	22,77%	47,69%
7	273.000.000	273.000.000	352.872.000	465.192.000	79.872.000	192.192.000	29,26%	70,40%
8	176.280.000	218.400.000	268.632.000	268.632.000	92.352.000	50.232.000	52,39%	23,00%
9	223.860.000	223.860.000	277.992.000	334.152.000	54.132.000	110.292.000	24,18%	49,27%
10	121.680.000	163.800.000	146.016.000	196.560.000	24.336.000	32.760.000	20,00%	20,00%
11	655.200.000	655.200.000	829.296.000	1.048.320.000	174.096.000	393.120.000	26,57%	60,00%
12	176.280.000	218.400.000	211.536.000	262.080.000	35.256.000	43.680.000	20,00%	20,00%
13	546.000.000	546.000.000	688.896.000	851.760.000	142.896.000	305.760.000	26,17%	56,00%
14	114.660.000	163.800.000	211.536.000	262.080.000	96.876.000	98.280.000	84,49%	60,00%
15	312.000.000	312.000.000	370.656.000	431.496.000	58.656.000	119.496.000	18,80%	38,30%
16	223.080.000	265.200.000	314.496.000	375.336.000	91.416.000	110.136.000	40,98%	41,53%
17	312.000.000	312.000.000	370.656.000	431.496.000	58.656.000	119.496.000	18,80%	38,30%
18	312.000.000	312.000.000	370.656.000	431.496.000	58.656.000	119.496.000	18,80%	38,30%
19	312.000.000	312.000.000	370.656.000	430.560.000	58.656.000	118.560.000	18,80%	38,00%
20	312.000.000	312.000.000	380.016.000	430.560.000	68.016.000	118.560.000	21,80%	38,00%
21	273.000.000	273.000.000	352.872.000	403.416.000	79.872.000	130.416.000	29,26%	47,77%
22	176.280.000	218.400.000	220.896.000	327.600.000	44.616.000	109.200.000	25,31%	50,00%
23	121.680.000	163.800.000	230.256.000	393.120.000	108.576.000	229.320.000	89,23%	140,00%
24	176.280.000	218.400.000	286.416.000	393.120.000	110.136.000	174.720.000	62,48%	80,00%
25	176.280.000	218.400.000	155.376.000	205.920.000	- 20.904.000	- 12.480.000	-11,86%	-5,71%
26	312.000.000	312.000.000	370.656.000	430.560.000	58.656.000	118.560.000	18,80%	38,00%
27	176.280.000	218.400.000	286.416.000	393.120.000	110.136.000	174.720.000	62,48%	80,00%
28	176.280.000	218.400.000	323.856.000	375.336.000	147.576.000	156.936.000	83,72%	71,86%
29	316.680.000	316.680.000	380.016.000	431.496.000	63.336.000	114.816.000	20,00%	36,26%
30	176.280.000	218.400.000	323.856.000	375.336.000	147.576.000	156.936.000	83,72%	71,86%
31	176.280.000	218.400.000	380.016.000	431.496.000	203.736.000	213.096.000	115,58%	97,57%
32	176.280.000	218.400.000	286.416.000	393.120.000	110.136.000	174.720.000	62,48%	80,00%
33	312.000.000	312.000.000	286.416.000	393.120.000	- 25.584.000	81.120.000	-8,20%	26,00%
34	312.000.000	312.000.000	380.016.000	430.560.000	68.016.000	118.560.000	21,80%	38,00%
Total	8.441.160.000	9.187.620.000	11.211.408.000	13.510.224.000	2.770.248.000	4.322.604.000	32,82%	47,05%

Sumber: Data diolah (2020).

Tabel 4 menunjukkan perbandingan penjualan dengan cara konvensional dengan penjualan secara online. Data tersebut menjelaskan terjadi peningkatan potensi penjualan ketika pelaku UMKM juga menggunakan aplikasi *online* dengan mendaftar pada *Go-Food/Grab-Food*. Peningkatan penjualan sebesar 32,82 % terjadi pada hari-hari biasa atau sebesar Rp 2.770.248.000 sedangkan pada periode dengan penjualan tertinggi

menunjukkan peningkatan potensi penjualan sebesar 47,05% atau sebesar Rp 4,322.604.000. Pelaku UMKM selain mendaftar pada *Go-Food/Grab-Food*, hasil wawancara juga menemukan data bahwa pelaku juga mulai aktif menggunakan sosmed seperti *Whatsapp* (WA) dan *face book* untuk memperkenalkan usahanya termasuk melakukan penjualan secara *online*.

Potensi Pajak

UMKM merupakan entitas objek pajak dengan pengaturan fasilitas khusus terutama pada tarif yang dikenakan. Pajak Penghasilan (PPh) final yang dikenakan tersebut merupakan turunan dari PPh Pasal 4 ayat 2 yang mengatur berbagai macam objek pajak (jasa konstruksi, sewa bangunan, pajak atas obligasi, pajak atas peredaran bruto (omzet) usaha. Merujuk pada pasal ini maka UMKM dikenakan tarif berdasarkan peredaran bruto (omzet) usaha tanpa memperhitungkan Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP). Tarif yang dikenakan khusus untuk UMKM mengacu pada Peraturan Pemerintah (PP) No. 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan Dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu. PP ini efektif berlaku per 1 Juli 2018 yang menggantikan penerapan PP No. 46 Tahun 2013.

UMKM mendapatkan fasilitas tarif final atas omzet yang diperoleh. Tarif PPh Final UMKM dikenakan pada wajib pajak pribadi dan badan yang memiliki omzet usaha kurang dari Rp 4,8 miliar dalam satu tahun pajak. Berlakunya PP No. 23 Tahun 2018 menimbulkan perubahan-perubahan cukup signifikan atas PP No. 46 tahun 2013. Perubahan – perubahan tersebut terdiri dari:

1. Penurunan tarif PPh Final 1% menjadi 0,5% dari omzet, yang wajib dibayarkan setiap bulannya;
2. Wajib Pajak dapat memilih untuk mengikuti tarif dengan skema final 0,5%, atau menggunakan skema normal yang mengacu pada pasal 17 Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan.
3. Mengatur jangka waktu pengenaan tarif PPh Final 0,5% sebagai berikut:
 - a. Bagi Wajib Pajak Orang Pribadi yaitu selama 7 tahun;
 - b. Bagi Wajib Pajak Badan berbentuk Koperasi, Persekutuan Komanditer, atau Firma selama 4 tahun;
 - c. Bagi Wajib Pajak Badan berbentuk Perseroan Terbatas selama 3 tahun.

Tujuan dari pemberian relaksasi ini adalah untuk mendorong kegiatan perekonomian masyarakat dan juga meringankan beban pelaku UMKM sehingga kewajiban perpajakan yang ditanggung UMKM lebih kecil.

Tabel 3 menunjukkan dari 34 sampel penelitian pelaku UMKM Rujak Sentir ketika melakukan transaksi penjualan secara konvensional dimana pelanggan datang langsung ke lokasi usaha maka harga jual yang ditetapkan adalah sebesar Rp 15.000. dari 34 sampel tersebut menunjukkan penjualan terendah adalah 21 bungkus dan tertinggi sebanyak 130 bungkus. Total penjualan per minggu terendah adalah sebesar Rp. 58.245.000 dan tertinggi adalah sebesar Rp. 61.260.000, dengan demikian untuk penjualan per bulan dapat dihitung dengan mengkalikan penjualan per minggu menjadi 4 kali. Hasil perhitungan menunjukkan penjualan per bulan terendah adalah Rp. 232.980.000 dan tertinggi Rp. 245.040.000. Berdasarkan omset rata-rata per bulan ini maka pelaku usaha masuk dalam kategori UMKM.

Kategori ini didasarkan pada UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah. UMKM di bedakan berdasarkan jumlah aset dan omzet penjualannya. Selain dibedakan berdasarkan jumlah aset dan omzet penjualan Badan Pusat Statistik (BPS)

menambahkan kriteria penggolongan UMKM berdasarkan jumlah pekerjanya. UMKM Rujak Sentir tersebut pada akhirnya memenuhi kriteria usaha mikro dengan ciri-ciri a) Usaha Mikro – Usaha Rumah Tangga; b) Dilakukan perorangan atau badan; c) Aset di bawah Rp 50 juta; d) Omzet mencapai Rp300 juta/tahun; e) Karyawan tidak lebih dari empat orang. Jika dilihat dari Tabel 5 menunjukkan jumlah pegawai tidak lebih dari 4 orang dan merujuk tabel 5 pendapatan per tahun 34 sampel ada pada rata-rata Rp 3.145.230.000 sampai dengan Rp 3.308.040.000 atau rata-rata pertahun penjualan pelaku UMKM tersebut berkisar Rp 300.000.000, sehingga dapat disimpulkan Pengusaha Rujak Sentir masuk kategori usaha mikro.

Setelah mengetahui kategori pengusaha UMKM maka perhitungan pajak penghasilan dapat menggunakan tarif PPH final sesuai dengan PP No. 23 Tahun 2018 Pajak Penghasilan atas Penghasilan Dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu. Perhitungan PPh adalah dengan mengalikan omzet bruto di kali tarif final sebesar 0,5%. Secara lengkap perhitungan ditunjukkan pada Tabel 5 dan 6 berikut ini:

Tabel 5. Potensi Pajak UMKM Dengan Penjualan Konvensional

NO	PENJUALAN SENIN - SABTU (BUNGKUS)		PENJUALAN MINGGU (BUNGKUS)		HARGA/BUNGKUS	PENJUALAN/HARI				TOTAL		TOTAL PENUALAN /TAHUN (Rp)		POTENSI PAJAK (Rp)		
	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI		F=a x e	HARI BIASA (Rp)		HARI MINGGU (Rp)		PENJUALAN/MINGGU (Rp)		TERENDAH	TERTINGGI	n=1 x 0,5%	o=m x 0,5%
							TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI	j=(6 x f)+h	k=(6 x g)+i				
	a	b	c	d	e											
1	31	40	80	80	15.000	465.000	600.000	1.200.000	1.200.000	3.990.000	4.800.000	207.480.000	249.600.000	1.037.400	1.248.000	
2	31	40	100	100	15.000	465.000	600.000	1.500.000	1.500.000	4.290.000	5.100.000	223.080.000	265.200.000	1.115.400	1.326.000	
3	21	30	50	50	15.000	315.000	450.000	750.000	750.000	2.640.000	3.450.000	137.280.000	179.400.000	686.400	897.000	
4	50	50	50	50	15.000	750.000	750.000	750.000	750.000	5.250.000	5.250.000	273.000.000	273.000.000	1.365.000	1.365.000	
5	41	41	100	130	15.000	615.000	615.000	1.500.000	1.950.000	5.190.000	5.640.000	269.880.000	293.280.000	1.349.400	1.466.400	
6	30	30	80	80	15.000	450.000	450.000	1.200.000	1.200.000	3.900.000	3.900.000	202.800.000	202.800.000	1.014.000	1.014.000	
7	50	50	50	50	15.000	750.000	750.000	750.000	750.000	5.250.000	5.250.000	273.000.000	273.000.000	1.365.000	1.365.000	
8	31	40	40	40	15.000	465.000	600.000	600.000	600.000	3.390.000	4.200.000	176.280.000	218.400.000	881.400	1.092.000	
9	41	41	41	41	15.000	615.000	615.000	615.000	615.000	4.305.000	4.305.000	223.860.000	223.860.000	1.119.300	1.119.300	
10	21	30	30	30	15.000	315.000	450.000	450.000	450.000	2.340.000	3.150.000	121.680.000	163.800.000	608.400	819.000	
11	120	120	120	120	15.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000	12.600.000	12.600.000	655.200.000	655.200.000	3.276.000	3.276.000	
12	31	40	40	40	15.000	465.000	600.000	600.000	600.000	3.390.000	4.200.000	176.280.000	218.400.000	881.400	1.092.000	
13	100	100	100	100	15.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	10.500.000	10.500.000	546.000.000	546.000.000	2.730.000	2.730.000	
14	21	30	21	30	15.000	315.000	450.000	315.000	450.000	2.205.000	3.150.000	114.660.000	163.800.000	573.300	819.000	
15	50	50	100	100	15.000	750.000	750.000	1.500.000	1.500.000	6.000.000	6.000.000	312.000.000	312.000.000	1.560.000	1.560.000	
16	31	40	100	100	15.000	465.000	600.000	1.500.000	1.500.000	4.290.000	5.100.000	223.080.000	265.200.000	1.115.400	1.326.000	
17	50	50	100	100	15.000	750.000	750.000	1.500.000	1.500.000	6.000.000	6.000.000	312.000.000	312.000.000	1.560.000	1.560.000	
18	50	50	100	100	15.000	750.000	750.000	1.500.000	1.500.000	6.000.000	6.000.000	312.000.000	312.000.000	1.560.000	1.560.000	
19	50	50	100	100	15.000	750.000	750.000	1.500.000	1.500.000	6.000.000	6.000.000	312.000.000	312.000.000	1.560.000	1.560.000	
20	50	50	100	100	15.000	750.000	750.000	1.500.000	1.500.000	6.000.000	6.000.000	312.000.000	312.000.000	1.560.000	1.560.000	
21	50	50	50	50	15.000	750.000	750.000	750.000	750.000	5.250.000	5.250.000	273.000.000	273.000.000	1.365.000	1.365.000	
22	31	40	40	40	15.000	465.000	600.000	600.000	600.000	3.390.000	4.200.000	176.280.000	218.400.000	881.400	1.092.000	
23	21	30	30	30	15.000	315.000	450.000	450.000	450.000	2.340.000	3.150.000	121.680.000	163.800.000	608.400	819.000	
24	31	40	40	40	15.000	465.000	600.000	600.000	600.000	3.390.000	4.200.000	176.280.000	218.400.000	881.400	1.092.000	
25	21	30	100	100	15.000	315.000	450.000	1.500.000	1.500.000	3.390.000	4.200.000	176.280.000	218.400.000	881.400	1.092.000	
26	50	50	100	100	15.000	750.000	750.000	1.500.000	1.500.000	6.000.000	6.000.000	312.000.000	312.000.000	1.560.000	1.560.000	
27	31	40	40	40	15.000	465.000	600.000	600.000	600.000	3.390.000	4.200.000	176.280.000	218.400.000	881.400	1.092.000	
28	31	40	40	40	15.000	465.000	600.000	600.000	600.000	3.390.000	4.200.000	176.280.000	218.400.000	881.400	1.092.000	
29	51	51	100	100	15.000	765.000	765.000	1.500.000	1.500.000	6.090.000	6.090.000	316.680.000	316.680.000	1.583.400	1.583.400	
30	31	40	40	40	15.000	465.000	600.000	600.000	600.000	3.390.000	4.200.000	176.280.000	218.400.000	881.400	1.092.000	
31	31	40	40	40	15.000	465.000	600.000	600.000	600.000	3.390.000	4.200.000	176.280.000	218.400.000	881.400	1.092.000	
32	31	40	40	40	15.000	465.000	600.000	600.000	600.000	3.390.000	4.200.000	176.280.000	218.400.000	881.400	1.092.000	
33	50	50	100	100	15.000	750.000	750.000	1.500.000	1.500.000	6.000.000	6.000.000	312.000.000	312.000.000	1.560.000	1.560.000	
34	50	50	100	100	15.000	750.000	750.000	1.500.000	1.500.000	6.000.000	6.000.000	312.000.000	312.000.000	1.560.000	1.560.000	
TOTAL PENDAPATAN KOTOR						21.615.000	24.045.000	36.630.000	37.215.000	58.245.000	61.260.000	3.145.230.000	3.308.040.000	42.205.800	45.938.100	
Total Potensi Paik														42.205.800	45.938.100	

Catatan: 1 Tahun = 52 Minggu

Sumber: Data diolah (2020)

Tabel 6. Potensi Pajak UMKM Menggunakan Penjualan Online

NO	PENJUALAN SENIN - SABTU (BUNGKUS)		PENJUALAN MINGGU (BUNGKUS)		HARGA/ BUNGKUS	PENJUALAN/HARI				TOTAL		TOTAL PENULAN /TAHUN (Rp)		POTENSI PAJAK (Rp)		
	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI		TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI	
																0,5%
	a	b	c	d	e	f=a x e	g=b x e	h=c x e	i=d x e	j=(6 x f)+h	k=(6 x g)+i	l=j x 52 minggu	m=k x 52 minggu	n=l x 0,5%	o=m x 0,5%	
1	31	40	80	80	18.000	558.000	720.000	1.440.000	1.440.000	4.788.000	5.760.000	248.976.000	299.520.000	1.244.880	1.497.600	
2	41	41	100	100	18.000	738.000	738.000	1.800.000	1.800.000	6.228.000	6.228.000	323.856.000	323.856.000	1.619.280	1.619.280	
3	41	41	66	66	18.000	738.000	738.000	1.188.000	1.188.000	5.616.000	5.616.000	292.032.000	292.032.000	1.460.160	1.460.160	
4	50	50	70	70	18.000	900.000	900.000	1.260.000	1.260.000	6.660.000	6.660.000	346.320.000	346.320.000	1.731.600	1.731.600	
5	41	41	100	130	18.000	738.000	738.000	1.800.000	2.340.000	6.228.000	6.768.000	323.856.000	351.936.000	1.619.280	1.759.680	
6	31	40	80	80	18.000	558.000	720.000	1.440.000	1.440.000	4.788.000	5.760.000	248.976.000	299.520.000	1.244.880	1.497.600	
7	51	71	71	71	18.000	918.000	1.278.000	1.278.000	1.278.000	6.786.000	8.946.000	352.872.000	465.192.000	1.764.360	2.325.960	
8	41	41	41	41	18.000	738.000	738.000	738.000	738.000	5.166.000	5.166.000	268.632.000	268.632.000	1.343.160	1.343.160	
9	41	51	51	51	18.000	738.000	918.000	918.000	918.000	5.346.000	6.426.000	277.992.000	334.152.000	1.389.960	1.670.760	
10	21	30	30	30	18.000	378.000	540.000	540.000	540.000	2.808.000	3.780.000	146.016.000	196.560.000	730.080	982.800	
11	121	160	160	160	18.000	2.178.000	2.880.000	2.880.000	2.880.000	15.948.000	20.160.000	829.296.000	1.048.320.000	4.146.480	5.241.600	
12	31	40	40	40	18.000	558.000	720.000	720.000	720.000	4.068.000	5.040.000	211.536.000	262.080.000	1.057.680	1.310.400	
13	101	130	130	130	18.000	1.818.000	2.340.000	2.340.000	2.340.000	13.248.000	16.380.000	688.896.000	851.760.000	3.444.480	4.258.800	
14	31	40	40	40	18.000	558.000	720.000	720.000	720.000	4.068.000	5.040.000	211.536.000	262.080.000	1.057.680	1.310.400	
15	51	60	90	101	18.000	918.000	1.080.000	1.620.000	1.818.000	7.128.000	8.298.000	370.656.000	431.496.000	1.853.280	2.157.480	
16	41	50	90	101	18.000	738.000	900.000	1.620.000	1.818.000	6.048.000	7.218.000	314.496.000	375.336.000	1.572.480	1.876.680	
17	51	60	90	101	18.000	918.000	1.080.000	1.620.000	1.818.000	7.128.000	8.298.000	370.656.000	431.496.000	1.853.280	2.157.480	
18	51	60	90	101	18.000	918.000	1.080.000	1.620.000	1.818.000	7.128.000	8.298.000	370.656.000	431.496.000	1.853.280	2.157.480	
19	51	60	90	100	18.000	918.000	1.080.000	1.620.000	1.800.000	7.128.000	8.280.000	370.656.000	430.560.000	1.853.280	2.152.800	
20	51	60	100	100	18.000	918.000	1.080.000	1.800.000	1.800.000	7.308.000	8.280.000	380.016.000	430.560.000	1.900.080	2.152.800	
21	51	60	71	71	18.000	918.000	1.080.000	1.278.000	1.278.000	6.786.000	7.758.000	352.872.000	403.416.000	1.764.360	2.017.080	
22	31	50	50	50	18.000	558.000	900.000	900.000	900.000	4.248.000	6.300.000	220.896.000	327.600.000	1.104.480	1.638.000	
23	31	60	60	60	18.000	558.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	4.428.000	7.560.000	230.256.000	393.120.000	1.151.280	1.965.600	
24	41	60	60	60	18.000	738.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	5.508.000	7.560.000	286.416.000	393.120.000	1.432.080	1.965.600	
25	21	30	40	40	18.000	378.000	540.000	720.000	720.000	2.988.000	3.960.000	155.376.000	205.920.000	776.880	1.029.600	
26	51	60	90	100	18.000	918.000	1.080.000	1.620.000	1.800.000	7.128.000	8.280.000	370.656.000	430.560.000	1.853.280	2.152.800	
27	41	60	60	60	18.000	738.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	5.508.000	7.560.000	286.416.000	393.120.000	1.432.080	1.965.600	
28	41	50	100	101	18.000	738.000	900.000	1.800.000	1.818.000	6.228.000	7.218.000	323.856.000	375.336.000	1.619.280	1.876.680	
29	51	60	100	101	18.000	918.000	1.080.000	1.800.000	1.818.000	7.308.000	8.298.000	380.016.000	431.496.000	1.900.080	2.157.480	
30	41	50	100	101	18.000	738.000	900.000	1.800.000	1.818.000	6.228.000	7.218.000	323.856.000	375.336.000	1.619.280	1.876.680	
31	51	60	100	101	18.000	918.000	1.080.000	1.800.000	1.818.000	7.308.000	8.298.000	380.016.000	431.496.000	1.900.080	2.157.480	
32	41	60	60	60	18.000	738.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	5.508.000	7.560.000	286.416.000	393.120.000	1.432.080	1.965.600	
33	41	60	60	60	18.000	738.000	1.080.000	1.080.000	1.080.000	5.508.000	7.560.000	286.416.000	393.120.000	1.432.080	1.965.600	
34	51	60	100	100	18.000	918.000	1.080.000	1.800.000	1.800.000	7.308.000	8.280.000	380.016.000	430.560.000	1.900.080	2.152.800	
TOTAL PENDAPATAN KOTOR						28.512.000	35.748.000	49.320.000	51.084.000	220.392.000	265.572.000	11.460.384.000	13.809.744.000	56.057.040	67.551.120	
Total Potensi Pajak															56.057.040	67.551.120

Catatan: 1 Tahun = 52 Minggu

Sumber: Data diolah (2020)

Tabel 6 menunjukkan besar perkiraan potensi pajak yang dapat di peroleh ketika penguasa UMKM Rujak Sentir melakukan penjualan secara konvensional dimana pedagang dan pembeli berinteraksi tatap muka langsung. Tabel 7 menunjukkan perhitungan potensi pajak untuk satu tahun. Potensi pajak terendah untuk penjualan secara konvensional tersebut adalah sebesar Rp 42.205.800 sedangkan potensi pajak tertinggi adalah sebesar Rp 45.938.000 per tahun.

Tabel 7 menunjukkan potensi pajak yang meningkat ketika pengusaha UMKM tersebut melakukan penjualan menggunakan metode konvensional dan *online*. Terdapat peningkatan penjualan ketika pelaku UMKM menjual produknya melalui media sosial dan juga bekerjasama dengan jasa *go-food* dan *grab food*. Dari 34 sampel terdapat data penjualan per tahun sebesar Rp 11.460.384.000 dan tertinggi Rp. 13.809.744.000 maka total potensi pajak meningkat menjadi Rp. 56.057.040 untuk penjualan terendah serta 67.551.120 dalam kondisi tertinggi. Peningkatan potensi pajak berada pada kisaran 132,82% sampai dengan 147,05%. Besar peningkatan potensi pajak dari penjualan secara konvensional dengan penjualan dengan konvensional dan *online* cukup signifikan.

Tabel 7. Peningkatan Potensi Pajak

Potensi Pajak dengan Penjualan Konvensional/Tahun		Potensi Pajak dengan Penjualan Konvensional dan Online/Tahun		Persentase Peningkatan Potensi Pajak/Tahun	
Terendah (Rp)	Tertinggi (Rp)	Terendah (Rp)	Tertinggi (Rp)	Terendah (Rp)	Tertinggi (Rp)
42.205.800	45.938.100	56.057.040	67.551.120	132,82%	147,05%

Sumber: Data Diolah (2020).

Tabel 8. Perbandingan Potensi Pajak untuk penjualan *Online* dan Konvensional

NO	Potensi Pajak Penjualan dengan cara Konvensional		Potensi Pajak Penjualan dengan cara Online		SELISIH		%	
	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI	TERENDAH	TERTINGGI
	a	b	a	b	e = c-a	f = d-b	g = e/a x 100%	h = f/b x 100%
1	1.037.400	1.248.000	1.244.880	1.497.600	207.480	249.600	20,00%	20,00%
2	1.115.400	1.326.000	1.619.280	1.619.280	503.880	293.280	45,17%	22,12%
3	686.400	897.000	1.460.160	1.460.160	773.760	563.160	112,73%	62,78%
4	1.365.000	1.365.000	1.731.600	1.731.600	366.600	366.600	26,86%	26,86%
5	1.349.400	1.466.400	1.619.280	1.759.680	269.880	293.280	20,00%	20,00%
6	1.014.000	1.014.000	1.244.880	1.497.600	230.880	483.600	22,77%	47,69%
7	1.365.000	1.365.000	1.764.360	2.325.960	399.360	960.960	29,26%	70,40%
8	881.400	1.092.000	1.343.160	1.343.160	461.760	251.160	52,39%	23,00%
9	1.119.300	1.119.300	1.389.960	1.670.760	270.660	551.460	24,18%	49,27%
10	608.400	819.000	730.080	982.800	121.680	163.800	20,00%	20,00%
11	3.276.000	3.276.000	4.146.480	5.241.600	870.480	1.965.600	26,57%	60,00%
12	881.400	1.092.000	1.057.680	1.310.400	176.280	218.400	20,00%	20,00%
13	2.730.000	2.730.000	3.444.480	4.258.800	714.480	1.528.800	26,17%	56,00%
14	573.300	819.000	1.057.680	1.310.400	484.380	491.400	84,49%	60,00%
15	1.560.000	1.560.000	1.853.280	2.157.480	293.280	597.480	18,80%	38,30%
16	1.115.400	1.326.000	1.572.480	1.876.680	457.080	550.680	40,98%	41,53%
17	1.560.000	1.560.000	1.853.280	2.157.480	293.280	597.480	18,80%	38,30%
18	1.560.000	1.560.000	1.853.280	2.157.480	293.280	597.480	18,80%	38,30%
19	1.560.000	1.560.000	1.853.280	2.152.800	293.280	592.800	18,80%	38,00%
20	1.560.000	1.560.000	1.900.080	2.152.800	340.080	592.800	21,80%	38,00%
21	1.365.000	1.365.000	1.764.360	2.017.080	399.360	652.080	29,26%	47,77%
22	881.400	1.092.000	1.104.480	1.638.000	223.080	546.000	25,31%	50,00%
23	608.400	819.000	1.151.280	1.965.600	542.880	1.146.600	89,23%	140,00%
24	881.400	1.092.000	1.432.080	1.965.600	550.680	873.600	62,48%	80,00%
25	881.400	1.092.000	776.880	1.029.600	- 104.520	- 62.400	-11,86%	-5,71%
26	1.560.000	1.560.000	1.853.280	2.152.800	293.280	592.800	18,80%	38,00%
27	881.400	1.092.000	1.432.080	1.965.600	550.680	873.600	62,48%	80,00%
28	881.400	1.092.000	1.619.280	1.876.680	737.880	784.680	83,72%	71,86%
29	1.583.400	1.583.400	1.900.080	2.157.480	316.680	574.080	20,00%	36,26%
30	881.400	1.092.000	1.619.280	1.876.680	737.880	784.680	83,72%	71,86%
31	881.400	1.092.000	1.900.080	2.157.480	1.018.680	1.065.480	115,58%	97,57%
32	881.400	1.092.000	1.432.080	1.965.600	550.680	873.600	62,48%	80,00%
33	1.560.000	1.560.000	1.432.080	1.965.600	- 127.920	405.600	-8,20%	26,00%
34	1.560.000	1.560.000	1.900.080	2.152.800	340.080	592.800	21,80%	38,00%
Total	42.205.800	45.938.100	56.057.040	67.551.120	13.851.240	21.613.020	32,82%	47,05%

Sumber: Data diolah (2020).

Tabel 8 menunjukkan data perbandingan peningkatan tersebut. Data menunjukkan selisih penjualan terendah dan tertinggi sebesar Rp 13.851.240 – Rp 21.613.000. Jika di bagi rata-rata untuk 34 sampel maka terdapat selisih sebesar Rp 407.389 untuk penjualan terendah dan Rp. 635.677 untuk penjualan tertinggi. Jika di persentasekan maka besar perbedaan potensi pajak yang dapat diperoleh dari pengusaha UMKM Rujak Sentir

tersebut adalah sebesar 32,82% dalam kondisi penjualan terendah dan 47,05% dalam kondisi penjualan tertinggi.

Transaksi penjualan yang meningkat ketika pedagang Rujak Sentir tersebut memanfaatkan fasilitas media sosial dan bekerjasama dengan *go-food* dan *grab-food* di iringi juga dengan meningkatnya beban pengeluaran serta meningkatnya harga jual. Harga jual per bungkus tanpa menggunakan aplikasi *online* tersebut adalah sebesar Rp 15.000 menjadi naik Rp 18.000 ketika pedagang tersebut memasarkan produknya pada aplikasi *go-food* dan *grab-food*. Disamping itu margin keuntungan yang mereka peroleh ketika melakukan transaksi menggunakan aplikasi *online* tersebut juga makin berkurang. Biasanya dalam kondisi penjualan secara konvensional mereka mendapatkan harga jual Rp 15.000 namun ketika menggunakan aplikasi tersebut harga jual bersih yang mereka berikan menjadi Rp 14.600 yang disebabkan pemotongan oleh provider aplikasi sebesar Rp. 3.400 per bungkus.

Selain menggunakan tarif final sesuai PP No. 23 Tahun 2018 tersebut Pengusaha UMKM dapat juga memilih untuk menyelenggarakan pembukuan sehingga perhitungan PPh mengikuti kaidah perpajakan badan pada umumnya. Apabila omzet kumulatif pada suatu bulan telah melebihi Rp 4.800.000.000,00 dalam satu tahun pajak, maka tetap dikenai tarif pajak bersifat final tarif 0,5% sampai dengan akhir tahun pajak yang bersangkutan. Selanjutnya untuk tahun pajak berikutnya dikenai tarif Pajak Penghasilan sesuai dengan Undang Undang yaitu dengan tarif pajak berlapis. Akan tetapi hasil wawancara menunjukkan bahwa tidak ada satu pedagang UMKM Rujak Sentir yang melakukan pembukuan. Data dalam Tabel 1 juga menunjukkan tidak ada satupun dari sampel tersebut yang memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Hal ini tentu menjadi sebuah kerugian bagi daerah karena tidak dapat mendata pelaku UMKM tersebut serta mengurangi pendapatan daerah dari sektor pajak terutama dari PPh

DAFTAR PUSTAKA

- Ardhiansyah, D., Rahayu, S. M., & Husaini, A. (2014). *Analisis Potensi Pajak Hotel dan Pajak Restoran dan Kontribusinya Terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD)*. 14(1).
- Barata, A. (2011). *Panduan Lengkap Pajak Penghasilan*. Visimedia.
- Dotulong, G. A. G., Saerang, D. P. E., & Poputra, A. T. (2014). Analisis Potensi Penerimaan Dan Efektifitas Pajak Restoran Di Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 14(2).
- Endrianto, W. (2015). Prinsip Keadilan dalam Pajak UMKM. *Jurnal: Binus Business Review*, Vol. 6 (No. 2 Agustus 2015).
- Kumoro, M. P., & Ariesanti, A. (2017). Potensi pajak bumi dan bangunan sektor perdesaan dan perkotaan kota yogyakarta dan kontribusinya terhadap kemandirian daerah. *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, II(1).
- Mardiasmo. (2011). *Perpajakan* (Edisi Revi). CV ANDI OFFSET.
- Mardiasmo, & Makhfath, A. (2000). *Perhitungan Potensi Pajak dan retribusi daerah di Kabupaten Magelang. Laporan Penelitian, PAU Studi Ekonomi UGM*.
- Muchid, A. (2015). *Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan –Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK – ETAP) (Kasus pada UD. Mebel Novel'l di Banyuwangi)*. Universitas Jember.
- Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Tahun 2013 Nomor 46 tentang Pajak Penghasilan atas Penghasilan dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu., (2013).

- Peraturan Pemerintah Nomor 23 Tahun 2018 tentang Pajak Penghasilan Dari Usaha yang Diterima atau Diperoleh Wajib Pajak yang Memiliki Peredaran Bruto Tertentu, (2018).
- Prasetyono, S. (2011). *Panduan Lengkap Tata Cara Perhitungan Pajak Penghasilan dan Petunjuk Pengisian SPT*. Laksana.
- Resyniar, G. (2013). Persepsi Pelaku Usaha Mikro kecil Menengah Terhadap Penerapan PP. 46 Tahun 2013. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa. Universitas Brawijaya*.
- Sari, R. (2018). *Kebijakan Insentif Pajak Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah*.
- Suryanto, Hermanto, B., & Rasmini, M. (2018). Analisis Potensi Bea Perolehan Hak Atas Tanah Dan Bangunan Sebagai Salah Satu Pajak Daerah. *AdBispreneur : Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 3(3).
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, (2008).
- Wardhono, A., Indrawati, Y., & Qori'ah, C. G. (2012). Kajian Pemetaan dan Optimalisasi Potensi Pajak Dalam Rangka Meningkatkan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Di Kabupaten Jember. *J@TI Undip*, VII(2). <https://doi.org/10.12777/jati.7.2.69-76>
- Widiyati, S. M. (2010). *Potensi Pajak Restoran dan Pajak Parkir Terhadap Pendapatan Asli Daerah (PAD) Kabupaten Boyolali*. Universitas Sebelas Maret.
- Widyaningsih, A. (2009). Analisis Potensi Penerimaan Pajak Reklame Kota Bandung Periode Tahun 2001 - 2007. *Fokus Ekonomi*, 4(1).
- Yunanto, L. (2010). *Analisis potensi, upaya pajak, efisiensi, efektivitas dan elastisitas pajak hotel di kabupaten klaten*. Universitas Sebelas Maret.