



Analisis Potensi Pajak Penghasilan atas Bagi Hasil yang Dibayarkan Mitra *Gofood* kepada Perusahaan Gojek

Fajarizki Galuh Syahbana Yunus^a, I Gede Komang Chahya Bayu Anta Kusuma^b

^a Politeknik Keuangan Negara STAN, Email: fajarizkigaluh13@gmail.com

^b Politeknik Keuangan Negara STAN, Email: igbayuantakusuma@pknstan.ac.id

INFO ARTIKEL

SEJARAH ARTIKEL
Diterima Pertama
12 November 2020

Dinyatakan Dapat Dimuat
11 Desember 2020

KATA KUNCI:

bagi hasil,
gofood,
startup,
potensi pajak.

ABSTRAK

Kemunculan berbagai *startup* yang menyediakan berbagai produk berupa aplikasi berbasis teknologi mendorong terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam aktivitas perekonomian, salah satunya adalah gojek. Fitur unggulan dalam aplikasi gojek adalah *gofood*. *Gofood* memungkinkan para pengguna membeli kudapan secara *online* sehingga banyak restoran di Indonesia yang beralih menjadi mitra *gofood*. Namun, menjamurnya kemunculan mitra *gofood* hingga saat ini masih belum berdampak besar bagi penerimaan pajak. Penelitian ini memiliki tujuan menggali potensi pajak penghasilan orang pribadi mitra *gofood* dengan berfokus pada wilayah kerja KPP Pratama Jember. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan melakukan wawancara kepada beberapa narasumber terkait. Berdasarkan hasil penelitian, keberadaan aplikasi gojek memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap perkembangan usaha mitra *gofood* sehingga terdapat potensi PPh orang pribadi yang cukup besar. Potensi PPh tersebut berasal dari tiga aspek pajak penghasilan yang terdapat pada proses bisnis mitra *gofood*, yaitu aspek penghasilan, aspek biaya operasional, dan aspek bagi hasil (*sharing profit*). Pemerintah melalui Ditjen Pajak perlu untuk mendesain sebuah kebijakan mengenai pemajakan atas proses bisnis mitra *gofood*. Langkah tersebut diharapkan mampu meningkatkan penerimaan negara melalui sektor pajak pada masa yang akan datang.

The growth of many startup that provides various of product like application-based technology makes economics activity more effective and efficient, such as Gojek. One of the best features that gojek has is gofood. Gofood facilitates its users to buy beverages via online. Because of that, many restaurant in Indonesia begin to become gofood's partner. However, the existence of gofood's partner still doesn't contribute for tax income. This researches aim to analyze personal tax income of gofood's partner potency more deeply that focuses on KPP Pratama Jember's administration area. This research uses qualitative approaches to collect data by interviewing some related interviewees. According to research result, the growth of gojek application influences to increasing of gofood partner's omzet. So, this condition gives impact to increasing of personal income tax potency. The personal income tax potency consists of three aspect, such as income aspect, operation expense aspect, and sharing profit aspect. Directorate General of Taxation should designs a rules that manages taxation of gofood partner's business process. This strategy is expected to increase tax revenue and contributes to development of this country in the future.

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia saat ini tengah memasuki era dimana semua aspek kehidupan telah berbasis teknologi. Automasi secara perlahan mulai merambah ke berbagai sektor perekonomian, mulai dari sektor pertanian, perdagangan, hingga industri. Ekonomi digital adalah istilah untuk menyebut era tersebut, yaitu era yang terbentuk dari penggabungan aspek ekonomi dan teknologi. Kemunculan era ekonomi digital dilatarbelakangi oleh perkembangan era informasi. Era informasi didefinisikan sebagai sebuah

era dimana setiap orang mulai bergantung pada ilmu pengetahuan dan teknologi dalam menjalankan aktivitas sehari-hari (Cortada, 2001). Tanpa kita sadari, setiap orang telah menggantungkan sebagian besar aktivitas harian mereka pada teknologi.

Gojek adalah salah satu *startup* yang menawarkan produk aplikasi digital dengan ragam fitur yang memudahkan masyarakat. Melalui tiga pilar utama, yaitu kecepatan, inovasi, dan dampak sosial, gojek mampu melebarkan sayap usahanya dan menasibkan diri sebagai grup teknologi terkemuka yang melayani jutaan pengguna di Asia Tenggara. Berdasarkan riset oleh lembaga demografi Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia pada tahun 2018 yang melibatkan 6.732 responden di 9 kota di Indonesia, gojek mampu memberikan sumbangsih sebesar Rp 44,2 triliun (US\$ 3 miliar) bagi perekonomian Indonesia.

Salah satu fitur unggulan dalam aplikasi gojek adalah *gofood*. Keberadaan fitur ini memungkinkan para pengguna membeli kudapan secara *online* sehingga banyak restoran di Indonesia mulai beralih menjadi mitra *gofood*. Hingga saat ini, sebanyak 800.000 restoran atau kedai telah bergabung sebagai mitra *gofood* dan menghasilkan jumlah transaksi bruto (*gross transaction value*) sebesar US\$ 2 miliar (Alika, 2019).

Keberadaan aplikasi gojek berperan penting dalam perkembangan kegiatan usaha mitranya. Para mitra *gofood* dapat memangkas biaya operasional usaha dengan adanya fitur *gofood* yang disediakan perusahaan gojek. Perusahaan gojek telah memberikan andil yang cukup besar sehingga dapat menopang keberlangsungan usaha sektor Usaha Kecil Mikro dan Menengah (UMKM).

Di sisi lain, gojek menerapkan sistem bagi hasil (*sharing profit*) terhadap para mitranya yaitu setiap mitra membayar bagi hasil sebesar 20 persen untuk setiap transaksi melalui aplikasi tersebut. Sistem bagi hasil dapat menjadi petunjuk perkembangan kegiatan usaha bagi wajib pajak orang pribadi sehingga dapat digunakan sebagai sarana pengawasan aspek perpajakan pada penghasilan usaha tersebut. Bagaimanapun, setiap perdagangan melalui media *online/e-commerce* merupakan sumber potensi penerimaan pajak yang besar yang perlu digali dan diberlakukan untuk keadilan (Wicaksono, 2018). Data *e-commerce* mempunyai karakteristik yang mudah diukur sehingga data tersebut dapat dimanfaatkan untuk menggali potensi pajak dengan menerapkan kebijakan khusus (Wicaksono, 2018). Sistem bagi hasil melalui aplikasi secara langsung akan memberikan informasi jumlah penghasilan dari mitra *gofood*. Semakin besar jumlah bagi hasil yang dibayarkan kepada perusahaan gojek akan berbanding lurus dengan jumlah penghasilan mitra *gofood*.

Kabupaten Jember merupakan salah satu daerah di Jawa Timur dengan jumlah penduduk per tahun 2018 sebanyak 2,4 juta jiwa. Namun, jumlah realisasi penerimaan pajak penghasilan orang pribadi pada tahun 2018 hanya sekitar Rp 39 miliar dengan jumlah wajib pajak orang pribadi terdaftar sekitar 162 ribu jiwa. Jumlah penduduk yang cukup besar seharusnya menjadi potensi bagi daerah tersebut untuk mendulang pundi-pundi perpajakan, terutama aspek pajak yang terkait langsung dengan penghasilan dari kegiatan usaha yang dikonsumsi masyarakat.

Jumlah mitra *gofood* di Kabupaten Jember menunjukkan perkembangan yang signifikan dalam kurun 5 tahun terakhir. Hal tersebut dapat dilihat dari

jumlah wajib pajak sektor penyediaan makanan dan minuman yang mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Berdasarkan data Ditjen Pajak, jumlah penerimaan pajak KPP Pratama Jember tahun 2019 melalui sektor tersebut mencapai Rp 474.761.209. Jumlah tersebut mengalami peningkatan sekitar 4% dibanding penerimaan pajak di sektor yang sama pada tahun sebelumnya.

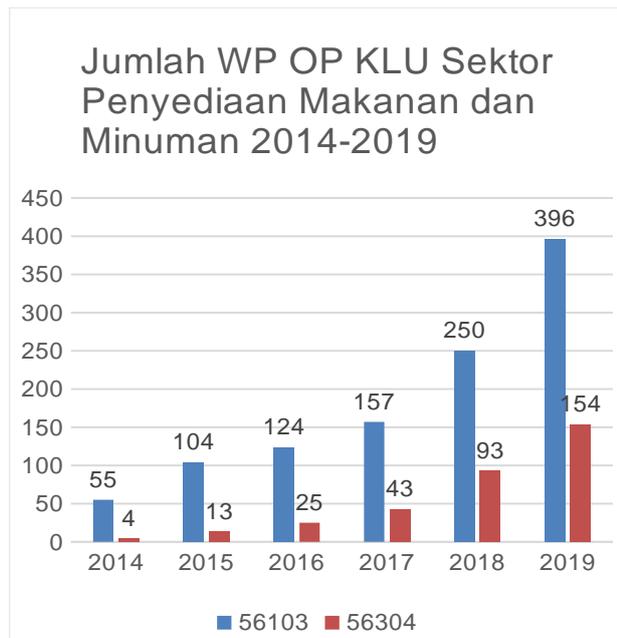
Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis proses bisnis mitra *gofood* sehingga dapat diketahui aspek perpajakan dan potensi PPh orang pribadi mitra *gofood* di wilayah Jember. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh aplikasi gojek dalam perkembangan bisnis mitra *gofood*. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan melakukan wawancara terhadap beberapa narasumber untuk memperoleh data dan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian. Periode penelitian berlangsung selama dua bulan, yang dimulai pada bulan Maret dan berakhir pada bulan April 2020.

Perkembangan mitra *gofood* yang cukup masif diharapkan mampu mendorong penerimaan pajak KPP Pratama Jember dengan meningkatkan pengawasan dan penggalian potensi pajak penghasilan orang pribadi terhadap mitra *gofood* di wilayah Jember.



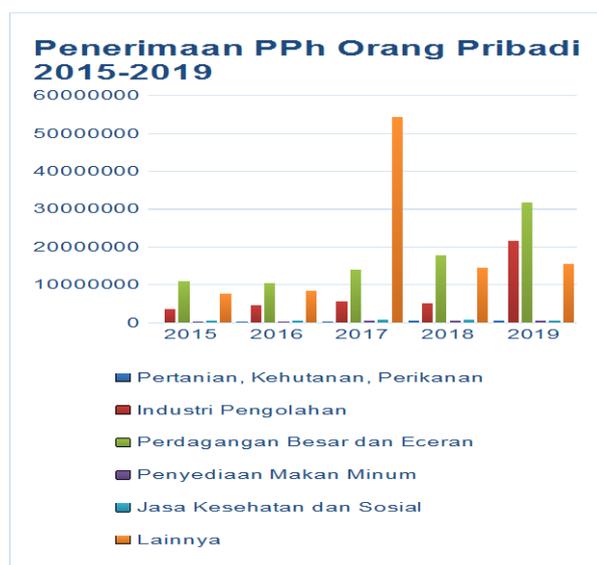
a. Penerimaan Pajak Penghasilan

Potensi Pajak Penghasilan yang dapat dihimpun oleh KPP Pratama Jember selama 5 tahun terakhir (dalam jutaan rupiah) dapat dilihat pada Grafik 1. Jumlah penerimaan ini setiap tahunnya mengalami peningkatan terutama pada tahun 2019 dengan kenaikan mencapai 27,93%. Kewajiban perpajakan bagi wajib pajak di wilayah Kabupaten Jember diadministrasikan dan diawasi oleh KPP Pratama Jember.



b. Penerimaan PPh Orang Pribadi

Penerimaan PPh orang pribadi di KPP Pratama Jember berasal dari beberapa sektor, diantaranya sektor pertanian, kehutanan, perikanan, perdagangan besar dan eceran, industri pengolahan, penyediaan makanan dan minuman, jasa kesehatan dan sosial, dan sektor lainnya. Sektor lainnya terdiri atas sektor pertambangan dan penggalian, sektor pengadaan listrik dan gas, sektor konstruksi, sektor transportasi dan pergudangan, sektor informasi dan komunikasi, sektor jasa keuangan dan asuransi, sektor real estate, sektor jasa pendidikan, dan sektor kebudayaan, hiburan, dan rekreasi. Jumlah penerimaan PPh orang pribadi KPP Pratama Jember yang dihimpun dalam 5 tahun terakhir (dalam ribuan rupiah) dapat dilihat pada grafik 2.



Grafik 2 Penerimaan PPh Orang Pribadi 2015-2019 KPP Pratama Jember

Sumber: KPP Pratama Jember, diolah penulis

Kegiatan usaha mitra *gofood* tergolong ke dalam sektor penyediaan makanan dan minuman. Kode KLU yang digunakan adalah kode KLU 56103 bagi mitra *gofood* penyedia makanan dan kode KLU 56304 bagi mitra *gofood* penyedia minuman. Jumlah wajib pajak KLU tersebut di KPP Pratama Jember yang dihimpun dalam 5 tahun terakhir dapat dilihat pada Grafik 3.

2. KERANGKA TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1 Pengenaan Pajak atas *E-commerce*

Kegiatan usaha berbasis teknologi atau *e-commerce* merupakan hal yang baru pada era ini. *E-commerce* baru muncul pada abad ke-20 dan mengalami perkembangan yang sangat pesat hingga saat ini. OECD mengklasifikasikan *e-commerce* ke dalam beberapa jenis, diantaranya *business to business*, *business to government*, *consumer to business*, *consumer to consumer*, *consumer to government*, *government to government*, *government to business*, dan *government to consumer* (Yapar, 2015).

Keberadaan *e-commerce* memberikan dampak yang positif berupa peningkatan efektivitas dan efisiensi aktivitas perekonomian dunia. Namun di sisi lain, kemunculan sektor perekonomian yang baru ini menimbulkan permasalahan baru dalam dunia perpajakan. Menurut Yapar (2015), perkembangan bisnis *e-commerce* menimbulkan permasalahan ketidakpastian pajak dalam pengenaannya. Setiap negara mengalami kesulitan dalam menentukan indikator dalam memajaki bidang bisnis tersebut akibat belum tercapainya konsensus global mengenai pemajakan *e-commerce*. Pemajakan berdasarkan indikator teritorial dan yurisdiksi yang diberlakukan oleh suatu negara tidak dapat diimplementasikan terhadap bisnis *e-commerce*. Konsep seperti *permanent establishment*, *sale point*, *product*, dan *income classification* tidak relevan lagi untuk dijadikan sebagai dasar dalam mengatur pemajakan bisnis *e-commerce* (Yapar, 2015).

Sejak 1 Juni 2010, China telah memberlakukan *tax registration system* sebagai strategi dalam melakukan pengawasan dan penggalan potensi pajak atas kegiatan usaha *e-commerce*. Melalui strategi tersebut, setiap entitas yang bergerak di bidang perdagangan harus terdaftar pada *tax administration registration system* sehingga otoritas pajak China dapat mengontrol dan memantau kegiatan usaha entitas tersebut (Zeng, 2012).

Direktorat Jenderal Pajak selaku otoritas perpajakan di Indonesia telah menerbitkan penegasan terkait pemajakan atas transaksi *e-commerce*. Namun demikian belum secara spesifik membuat kebijakan mengenai bagaimana melakukan pengawasan atas pihak-pihak yang bertransaksi melalui *e-commerce*. Dalam Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor: SE-62/PJ/2013 ditegaskan bahwa aspek pemajakan khususnya pajak penghasilan bagi Wajib Pajak yang melakukan transaksi *e-commerce* pada prinsipnya

sama dengan pemajakan atas transaksi konvensional yaitu:

- a. Objek Pajak Penghasilan (PPH) adalah penghasilan yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak sebagaimana diatur dalam pasal 4 ayat 1 UU PPh.
- b. PPh terutang ditentukan dari Penghasilan Kena Pajak dikalikan tarif pasal 17 UU PPh.
- c. Pelunasan pajak oleh Wajib Pajak dapat dilakukan melalui penyetoran sendiri, yaitu sesuai Pasal 4 ayat (2), Pasal 15, Pasal 25, dan/atau Pasal 29 UU PPh, atau melalui mekanisme pemotongan/pemungutan, sesuai Pasal 4 ayat (2), Pasal 15, Pasal 21, Pasal 22, Pasal 23, dan/atau Pasal 26 UU PPh.
- d. Atas penghasilan yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak juga dapat dikenakan PPh bersifat final sesuai peraturan perundang-undangan di bidang perpajakan.

Lampiran surat edaran ini, Direktorat Jenderal Pajak telah menjelaskan model bisnis terkait dengan *e-commerce*, sehingga melalui model bisnis ini diharapkan dapat diidentifikasi jenis penghasilan yang dapat diterima atau diperoleh oleh pihak yang melakukan transaksi *e-commerce*. Adapun model bisnis *e-commerce* tersebut yaitu:

- a. *Online Marketplace*
Kegiatan menyediakan tempat kegiatan usaha berupa toko internet di mal internet sebagai tempat *online marketplace merchant* menjual barang dan/atau jasa. Penghasilan yang diterima wajib pajak dari hasil menjual barang dan atau jasa merupakan penghasilan bagi pihak penjual. Dalam model ini penjual melakukan transaksi penawaran dan penjualan dilakukan secara *online*. Contohnya adalah penjualan barang atau jasa melalui *marketplace* tokopedia.com atau bukalapak.com
- b. *Classified Ads*
Classified ads adalah kegiatan menyediakan tempat dan/atau waktu untuk memajang konten (teks, grafik, video penjelasan, informasi, dan lain-lain) barang dan/atau jasa bagi pengiklan untuk memasang iklan yang ditujukan kepada pengguna iklan melalui situs yang disediakan oleh penyelenggara *classified ads*. Transaksi atas kegiatan ini sebagian besar dilakukan secara *offline*. Penghasilan yang diterima atau diperoleh oleh pihak penjual yang memasang iklan merupakan objek PPh. Contoh kegiatan ini adalah penjualan barang melalui OLX.com
- c. *Daily Deals*
Daily deals merupakan kegiatan menyediakan tempat kegiatan usaha berupa situs *daily deals* sebagai tempat *daily deals merchant* menjual barang dan/atau jasa kepada pembeli dengan menggunakan *voucher* sebagai sarana pembayaran. Penghasilan yang diterima oleh penyedia jasa atau penjual barang merupakan

obyek PPh. Contohnya transaksi penjualan melalui *lakupon.com*

- d. *Online Retail*
Online retail adalah kegiatan menjual barang dan/atau jasa yang dilakukan oleh penyelenggara *online retail* kepada pembeli di situs *online retail*. Dalam mekanisme ini penjual akan melakukan transaksi penjualan secara *online*, namun pembayaran dapat dilakukan *online* atau *offline*. Penghasilan dari penjualan barang dan/atau penyediaan jasa merupakan objek PPh.

Berdasarkan uraian di atas, secara umum transaksi melalui aplikasi *e-commerce* akan memberikan informasi secara rinci terkait data transaksi mulai dari pihak penjual, pembeli, spesifikasi barang atau jasa. Informasi terkait transaksi *e-commerce* ini dapat dimanfaatkan oleh DJP dalam melakukan pengawasan kewajiban perpajakan dari pihak yang terkait.

2.2 Bagi Hasil (*Sharing Profit*)

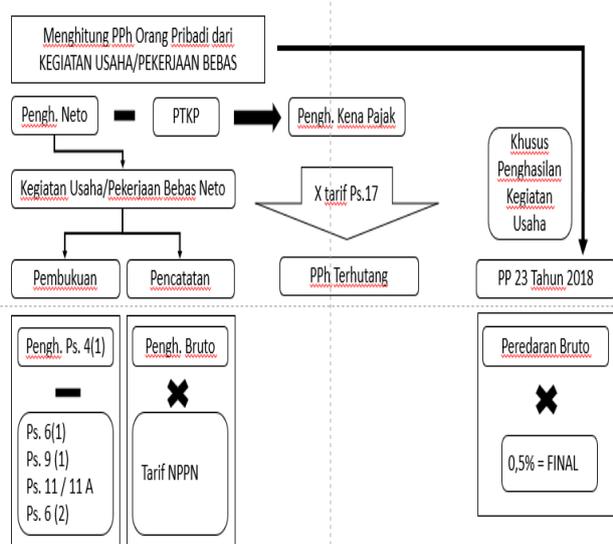
Bagi hasil (*sharing profit*) merupakan inti dari proses bisnis yang dijalankan oleh mitra *gofood*. Pada awalnya, istilah ini sangat populer dalam bidang usaha perbankan berbasis syariah. Sistem bagi hasil dalam dunia perbankan berbasis syariah sesuai dengan teori *flow concept* dalam teori keuangan atau moneter (Yahya, 2011). Dalam teori tersebut, uang dan modal berada pada posisi yang terpisah dimana uang diilustrasikan sebagai sesuatu yang selalu mengalir sementara modal diilustrasikan sebagai sesuatu yang mengendap. Dalam dunia perbankan berbasis syariah, sistem bunga digantikan dengan sistem bagi hasil. Dengan demikian, setiap laba atau rugi yang dialami debitur akan ditanggung bersama (Yahya, 2001).

Sistem bagi hasil juga telah diterapkan dalam dunia korporasi. Dalam dunia korporasi, penyertaan modal para pemegang saham merupakan perwujudan dari sistem bagi hasil. Para pemegang saham akan memperoleh bagi hasil berupa dividen sekaligus menanggung risiko sebesar persentase penyertaan modal yang ditanamkan apabila perusahaan mengalami kerugian (Anto, 2003). Jadi, para pemegang saham memperoleh keadilan dan proporsi yang sesuai berdasarkan variabel besaran kepemilikan saham.

Dalam sistem bagi hasil mitra *gofood*, sistem ini memberikan bagi hasil atas kerja sama mitra *gofood* dengan perusahaan gojek. Bagi hasil ini secara substansi merupakan komisi yang diberikan oleh mitra kepada perusahaan gojek atas ketersediaan informasi pada aplikasi yang disediakan. Nilai bagi hasil merupakan kesepakatan yang ditentukan pada awal perjanjian kerja sama ditandatangani.

2.3 Mekanisme Penghitungan Pajak Penghasilan Orang Pribadi

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan, terdapat dua mekanisme penghitungan PPh orang pribadi, yaitu mekanisme penghitungan PPh normal dan final. Mekanisme penghitungan PPh normal mengacu pada Pasal 17 Undang-Undang Pajak Penghasilan. Mekanisme penghitungan PPh normal terbagi menjadi dua pendekatan, yaitu pendekatan pembukuan dan pendekatan Norma Penghitungan Penghasilan Neto (NPPN). Pendekatan pembukuan wajib digunakan apabila wajib pajak orang pribadi memiliki omzet usaha lebih dari Rp 4,8 miliar dalam satu tahun. Dalam hal Wajib Pajak Orang Pribadi menyelenggarakan pembukuan jumlah PPh terutang dihitung dengan menerapkan tarif pasal 17 UU PPh x [(Penghasilan bruto dalam satu tahun - Biaya fiskal dalam satu tahun) - PTKP].



Gambar 1 Perhitungan PPh Orang Pribadi dari kegiatan usaha atau pekerjaan bebas
Sumber: Studi literatur, diolah penulis

Selanjutnya, apabila peredaran bruto dari kegiatan usaha atau pekerjaan bebas kurang dari Rp 4,8 miliar dalam satu tahun, wajib pajak orang pribadi dapat memilih menerapkan pendekatan NPPN dalam menghitung PPh terutang. Jumlah PPh terutang dihitung dengan tarif Pasal 17 x [(Tarif NPPN x Total penghasilan bruto per tahun) - PTKP]. Pada pendekatan NPPN, tarif yang digunakan mengacu pada Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor: KEP-321/PJ/2012 tentang Klasifikasi Lapangan Usaha. Tarif NPPN yang berlaku bagi wajib pajak orang pribadi mitra *gofood* adalah 20 persen. Hal tersebut sesuai dengan kode KLU 56101 dan 56103 untuk mitra *gofood* penyedia makanan dan kode KLU 56304 untuk mitra *gofood* penyedia minuman.

Mekanisme penghitungan yang kedua adalah mekanisme penghitungan PPh final. Penghitungan PPh terutang dengan menggunakan mekanisme ini dikenakan tarif sebesar 0,5 persen dari total peredaran bruto dalam satu tahun sesuai dengan PP Nomor 23 Tahun 2018. Syarat utama bagi wajib pajak orang pribadi mitra *gofood* untuk dapat menggunakan

fasilitas PPh final UMKM adalah peredaran bruto dalam satu tahun tidak lebih dari Rp 4,8 miliar.

2.4 Potensi Pajak Penghasilan Orang Pribadi

Setiap proses bisnis yang berlangsung di masyarakat tentu selalu ada titik-titik pemajakan. Titik-titik pemajakan tersebut biasa kita kenal dengan sebutan potensi pajak. Potensi pajak didefinisikan sebagai besaran pendapatan pajak maksimal yang dapat negara akui atau kenakan atas suatu proses bisnis dalam kondisi tertentu (Langford dan Ohlenburg, 2015). Langford dan Ohlenburg (2015) memperkenalkan salah satu teknik penggalan potensi pajak dengan menggunakan teknik *stochastic frontier analysis* (SFA). Cara kerja teknik SFA secara umum adalah membandingkan antara potensi pajak maksimum dengan rasio GDP suatu negara berdasarkan input yang telah ditentukan dan faktor lingkungan. Beberapa faktor yang menjadi variabel dalam menentukan potensi pajak suatu negara diantaranya tingkat investasi terhadap sumber daya manusia dan perdagangan yang tinggi, tingkat inflasi yang rendah, angka korupsi yang rendah, ketergantungan pada sumber daya alam yang rendah, pengembangan sektor keuangan, dan perpindahan penduduk yang rendah (Mawejje, 2019). Berdasarkan data yang dirilis pada jurnal yang berjudul "Tax revenue potential and effort: Worldwide estimates using a new dataset", potensi pajak Indonesia pada tahun 2015 adalah sebesar 32,95% sementara pendapatan pajak Indonesia sebesar 10,35% dan upaya penggalan potensi pajak yang dilakukan hanya sebesar 0,31%.

Potensi pajak Indonesia akan meningkat apabila investasi terhadap sumber daya manusia berlangsung secara optimal. Saat ini, kondisi yang terjadi adalah sebaliknya. Hal ini ditunjukkan dengan realisasi penerimaan PPh orang pribadi yang hanya mencapai Rp 11,23 triliun pada tahun 2019 padahal jumlah angkatan kerja Indonesia berdasarkan data BPS cukup tinggi, yaitu sekitar Rp 137,91 juta orang per Februari 2020. Memang, menurut sumber Lakin Ditjen Pajak 2018, angka realisasi penerimaan PPh orang pribadi mengalami peningkatan yang signifikan. Namun, kontribusi penerimaan PPh orang pribadi masih jauh tertinggal dibanding kontribusi penerimaan PPh badan. Penerimaan PPh orang pribadi sangat penting mengingat Indonesia memiliki potensi jumlah sumber daya manusia yang sangat tinggi. Keberadaan fitur *gofood* diharapkan mampu mendorong penerimaan PPh, terutama PPh orang pribadi.

3. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian mengenai potensi pajak penghasilan wajib pajak orang pribadi mitra *gofood* berdasarkan jumlah bagi hasil kepada perusahaan gojek dengan menggunakan pendekatan kualitatif.

Menurut Creswell, penelitian kualitatif adalah penelitian ilmiah untuk memahami masalah dalam konteks sosial dengan menciptakan gambaran secara

menyeluruh dan kompleks, melalui pandangan dari para sumber informasi serta dilakukan secara alamiah tanpa adanya intervensi dari peneliti (Haris Herdiansyah, 2019). Metode ini dilakukan dengan mempertimbangkan ciri penelitian kualitatif, yaitu (1) Konteks dan *setting* alamiah; (2) memberikan pemahaman secara mendalam atas suatu fenomena; (3) memerlukan keterlibatan peneliti dengan subjek yang diteliti; (4) teknik pengumpulan data tanpa adanya perlakuan (*treatment*) atau tanpa manipulasi variabel; (5) Adanya penggalian nilai yang mempengaruhi suatu perilaku; (6) Konsep, fokus dan teknik pengumpulan data dalam penelitian bersifat fleksibel; (7) Tingkat akurasi data dipengaruhi oleh hubungan antara peneliti dengan subyek penelitian.

Penelitian ini akan mengumpulkan data dari pelaku usaha penjual makanan dan minuman di wilayah kerja KPP Pratama Jember. Peneliti memilih kota tersebut sebagai lokasi penelitian karena penelitian kualitatif memerlukan informasi mendalam dan dipengaruhi kedekatan hubungan dengan calon informan. Selain itu, Kabupaten Jember juga mempunyai jumlah kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang banyak di bidang makanan dan minuman dilakukan.

Kegiatan penelitian dimulai dengan mengumpulkan informasi yang berkaitan dengan pelaku usaha UMKM di bidang penjualan makanan dan minuman dan memilih pelaku usaha yang sudah menjadi mitra *gofood*. Kepada pelaku usaha dan sekaligus mitra *gofood*, peneliti melakukan wawancara mendalam dengan menyiapkan pertanyaan berkaitan dengan proses bisnis, pelaksanaan kewajiban pajak dan perubahan usahanya setelah menjadi mitra *gofood*. Kemudian peneliti mengumpulkan informasi dari kantor pajak dengan mewawancarai *Account Representative* (AR) dan praktisi perpajakan untuk mendapat informasi terkait kewajiban perpajakan mitra *gofood*.

Melalui pendekatan tidak langsung, peneliti mengumpulkan informasi dari Pejabat Pengelola Informasi dan Dokumentasi (PPID) Kementerian Keuangan terkait KPP Pratama Jember berupa data realisasi penerimaan pajak penghasilan, data penerimaan pajak penghasilan orang pribadi per KLU, serta data jumlah Wajib Pajak Orang Pribadi KLU 56103 dan KLU 56304 untuk jangka 5 tahun terakhir.

Data yang sudah terkumpul selanjutnya dikelompokkan berupa jumlah peredaran bruto, pelaporan SPT Tahunan PPh, pembukuan yang disusun oleh pelaku usaha, data pembayaran *fee* kepada pihak *gofood* dan data status dan jumlah tanggungan wajib pajak. Selanjutnya, peneliti juga mencari informasi mengenai tarif Norma Penghitungan Penghasilan Neto (NPPN) terkait 2 jenis KLU 56103 dan KLU 56304. Informasi ini selanjutnya digunakan untuk menghitung perkiraan jumlah pajak penghasilan (PPh) yang dapat dihimpun dari kegiatan usaha mitra *gofood* ini.

Penelitian ini hanya menggunakan analisis deskriptif dalam menghitung jumlah estimasi PPh yang dapat diperoleh dari mitra *gofood* dan seluruhnya orang pribadi. Oleh karena itu, peneliti menerapkan 3 metode penghitungan PPh untuk orang pribadi yaitu: Pertama, perhitungan dengan mekanisme normal yakni orang pribadi yang menyelenggarakan pembukuan, sehingga PPh dihitung dari laba neto fiskal. Kedua, orang pribadi yang melakukan pencatatan menghitung laba neto usaha dengan Norma Penghitungan Penghasilan Neto (NPPN). Ketiga, orang pribadi yang memiliki peredaran bruto tertentu dengan menerapkan PPh final 0,5% dari peredaran bruto. Hasil perhitungan PPh dari masing-masing narasumber selanjutnya dibandingkan untuk mencari jumlah estimasi penerimaan pajak yang dapat dikumpulkan dari mitra *gofood* ini.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Proses Bisnis *Gofood*

Proses bisnis transaksi penjualan, baik makanan maupun minuman yang dilakukan oleh kedai atau restoran kepada para pelanggan sangat kompleks. Pemanfaatan fitur *gofood* yang terdapat pada aplikasi gojek merupakan inti dari kompleksitas proses bisnis ini. Rangkaian proses bisnis mitra *gofood* diawali dengan pendaftaran atau kesepakatan kontrak antara pemilik kedai atau restoran bersama perusahaan gojek, termasuk penetapan sistem bagi hasil sebesar 20 persen dari setiap transaksi yang dilakukan melalui aplikasi gojek. Setelah kontrak berhasil diteken, identitas restoran dan daftar menu lengkap beserta harga menu sesuai dengan yang tertera di restoran akan muncul di daftar restoran yang terdaftar pada aplikasi gojek.

Terdapat dua macam proses bisnis yang terjadi antara mitra *gofood* dan konsumen melalui fitur *gofood*. Proses bisnis yang pertama adalah proses bisnis penjualan makanan dan/atau minuman oleh mitra *gofood* dengan sistem pembayaran melalui *gopay*. Proses bisnis yang kedua adalah proses bisnis penjualan makanan dan/atau minuman oleh mitra *gofood* dengan sistem pembayaran tunai.

Perbedaan kedua jenis proses bisnis ini terletak pada metode pembayaran. Pada metode pembayaran pertama, saldo *gopay* milik *driver* gojek yang digunakan untuk membayarkan pesanan konsumen akan langsung diganti dengan saldo *gopay* milik konsumen yang ditransfer ke akun *driver* gojek tersebut. Sedangkan pada metode pembayaran kedua, saldo *gopay* milik *driver* gojek yang digunakan untuk membayarkan pesanan konsumen tidak langsung diganti dengan saldo *gopay* milik konsumen karena konsumen melakukan pembayaran secara tunai.

Secara umum, rangkaian proses bisnis penyelesaian suatu pesanan melibatkan tiga subjek, yaitu restoran atau kedai mitra *gofood* sebagai subjek

penyedia makanan dan/atau minuman, *driver* gojek sebagai subjek penerima dan pengantar pesanan, dan pelanggan sebagai subjek yang menginisiasi berlangsungnya rangkaian proses bisnis ini, yaitu subjek pemesan makanan dan/atau minuman. Ketiga subjek tersebut terhubung dalam satu media yang sama, yaitu aplikasi gojek yang terdapat pada gawai masing-masing subjek. Berikut merupakan ilustrasi proses bisnis oleh mitra *gofood*.

Pelanggan A adalah subjek yang menginisiasi berlangsungnya rangkaian proses bisnis melalui fitur *gofood*. Pelanggan A membuka aplikasi gojek pada gawai miliknya, dan selanjutnya membuka fitur *gofood*. Lalu, pelanggan A memilih restoran yang dituju, dalam hal ini diilustrasikan sebagai restoran A, dan melakukan pemesanan makanan yang telah dipilih. Sistem yang terdapat pada aplikasi gojek akan memproses pesanan pelanggan A dengan mengirimkan notifikasi kepada setiap gawai yang dimiliki *driver* gojek. Beberapa saat kemudian pesanan tersebut akan ditangkap oleh salah satu *driver* gojek untuk kemudian segera menuju ke restoran A. Setibanya di restoran A, *driver* tersebut akan menunjukkan detail pesanan pelanggan kepada pihak restoran A untuk segera diproses. Pada langkah ini *driver* gojek akan diperintahkan oleh kasir restoran A untuk memasukkan semacam pin atau id unik yang dimiliki restoran A, dalam hal ini setiap mitra *gofood* diberikan id atau pin yang berbeda, dan otomatis saldo *driver* gojek tersebut akan berkurang senilai total pesanan pelanggan A. Ketika proses ini selesai, pelanggan A tidak dapat melakukan pembatalan pesanan karena sistem gojek sudah mengunci pembayaran dan menarik saldo *gopay* milik *driver* gojek tersebut. Setelah itu, *driver* gojek tinggal menyerahkan pesanan kepada titik sesuai aplikasi milik pelanggan A. Sementara itu, saldo *gopay* yang telah masuk ke sistem keuangan gojek akan secara otomatis terbagi sesuai kesepakatan bagi hasil, yaitu 20 persen langsung masuk ke rekening perusahaan gojek sementara 80 persen adalah penghasilan bersih yang akan masuk ke rekening restoran A satu hari kemudian. Biasanya, penghasilan bersih masuk ke rekening restoran A berdasarkan akumulasi penjualan makanan dan/atau minuman selama satu hari. Kemudian, perusahaan gojek akan mengirimkan laporan yang berisi rincian penghasilan kotor, komisi yang dibayar ke rekening gojek, dan penghasilan bersih melalui akun *gmail* mitra *gofood* yang telah didaftarkan sebelumnya.

Perusahaan gojek menggunakan teknologi sistem informasi untuk operasi bisnisnya berupa AI (*Artificial Intelligence*). Teknologi *transactional processing system* merupakan salah satu AI yang digunakan oleh perusahaan gojek untuk mencatat dan memproses data hasil dari transaksi bisnis, seperti penjualan, pembelian, dan perubahan persediaan. Teknologi inilah yang membuat keakuratan data dalam memisahkan antara komisi yang diterima perusahaan

gojek dan komisi yang diterima mitra *gofood* sangat tinggi.

4.2 Aspek Pajak Penghasilan Mitra *Gofood*

Berdasarkan fakta di lapangan, terdapat dua jenis mitra *gofood*, yaitu mitra *gofood* yang dijalankan oleh wajib pajak orang pribadi kegiatan usaha/pekerjaan bebas dan mitra *gofood* yang dijalankan oleh wajib pajak badan. Mitra *gofood* yang dijalankan oleh wajib pajak orang pribadi kegiatan usaha/pekerjaan bebas mendominasi jumlah mitra *gofood* yang tersebar di Kabupaten Jember.

Aspek pajak penghasilan mitra *gofood* wajib pajak orang pribadi kegiatan usaha/pekerjaan bebas memang tidak begitu besar, namun bukan berarti Ditjen Pajak dapat melonggarkan begitu saja pengawasan terhadap wajib pajak tersebut. Terdapat sebanyak 800.000 restoran atau kedai telah bergabung sebagai mitra *gofood* dan menghasilkan jumlah transaksi bruto (*gross transactin value*) seluruhnya mencapai US\$ 2 miliar (Alika, 2019). Jumlah tersebut menunjukkan bahwa dominasi wajib pajak yang berasal dari mitra *gofood* tersebut cukup tinggi. Prospek penerimaan pajak dari sektor tersebut cukup besar apabila potensi pajak mitra *gofood* diakumulasikan.

Secara umum, aspek perpajakan utama yang terdapat pada proses bisnis mitra *gofood* terletak pada penghasilan yang diperoleh dari penjualan makanan atau minuman. Penghasilan tersebut dikenakan PPh orang pribadi dengan menggunakan tarif Pasal 17 Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan. Pada ketentuan tersebut, mitra *gofood* akan dikenakan pajak penghasilan berdasarkan lapisan tarif. Lapisan tarif pengenaan PPh orang pribadi bergantung pada besaran penghasilan neto yang diperoleh mitra *gofood* dalam setahun. Lapisan tarif yang berlaku berada pada rentang 5-30 persen. Namun, mitra *gofood* tersebut sebenarnya dapat memilih salah satu dari tiga metode penghitungan pajak penghasilan terutang yang telah diatur dalam peraturan perpajakan yang berlaku, diantaranya adalah penghitungan pajak penghasilan terutang dengan menggunakan tarif PP Nomor 23 Tahun 2018 sebesar 0,5% dari penghasilan bruto tiap bulan, menggunakan NPPN untuk menentukan penghasilan neto wajib pajak, dan menggunakan metode pembukuan tentunya dengan memerhitungkan biaya operasional wajib pajak dalam setahun. Wajib pajak tersebut dapat memilih satu dari tiga opsi penghitungan pajak penghasilan tersebut hanya jika omzet penjualan yang diperoleh maksimal 4,8 miliar dalam setahun. Apabila omzet penjualan yang diperoleh telah melebihi 4,8 miliar, mitra *gofood* wajib menyelenggarakan pembukuan dalam menghitung pajak penghasilan terutang.

Aspek pajak penghasilan yang kedua adalah biaya operasional yang dikeluarkan oleh para pelaku usaha mitra *gofood*. Biaya operasional dapat menjadi aspek perpajakan apabila mitra *gofood* menggunakan

metode pembukuan dalam penghitungan pajak penghasilan terutang. Dalam ketentuan perpajakan yang berlaku, aspek perpajakan terkait biaya dibagi menjadi dua jenis, yaitu biaya yang dapat dikurangkan (*deductible expense*) dan biaya yang tidak dapat dikurangkan (*non-deductible expense*). Biaya yang dapat dikurangkan dalam kegiatan usaha mitra *gofood* contohnya adalah biaya bahan baku, biaya pembelian mesin atau peralatan pendukung kegiatan usaha, dan biaya gaji karyawan. Sementara biaya yang tidak dapat dikurangkan dalam kegiatan usaha mitra *gofood* contohnya adalah biaya bunga pinjaman bank, biaya listrik tempat kegiatan usaha yang terintegrasi dengan rumah pemilik, dan PPh Pasal 21 karyawan.

Terdapat poin menarik dari proses bisnis mitra *gofood*, yaitu bagi hasil (*sharing profit*) sebesar 20 persen yang dibayarkan mitra *gofood* kepada perusahaan gojek berdasarkan kontrak yang telah disepakati oleh kedua pihak. Jika kita implikasikan jenis penghasilan tersebut ke dalam peraturan perpajakan yang berlaku, penghasilan atas bagi hasil yang diterima perusahaan gojek seharusnya dilakukan pemotongan PPh Pasal 23 oleh tiap mitra *gofood*. Berdasarkan PMK Nomor 141/PMK.03/2015, bagi hasil dapat dikategorikan sebagai jenis jasa lain yang menjadi objek pemotongan PPh Pasal 23, yaitu jasa penyediaan tempat dan/atau waktu dalam media massa, media luar ruang, atau media lain untuk penyampaian informasi, dan/atau jasa periklanan. Namun, konsep tersebut masih belum ditegaskan lebih lanjut dalam produk hukum yang mengatur secara spesifik mengenai pengenaan pajak penghasilan atas transaksi ekonomi digital, terutama *e-commerce*.

Selain itu, dalam praktiknya, jumlah mitra *gofood* yang dijalankan oleh wajib pajak orang pribadi kegiatan usaha/pekerjaan bebas sangat dominan dibanding jumlah mitra *gofood* yang dijalankan oleh wajib pajak badan. Hal tersebut menunjukkan bahwa terdapat potensi pemotongan PPh Pasal 23 yang tidak terserap dengan jumlah yang signifikan dari proses bisnis mitra *gofood* akibat keterbatasan ketentuan pemotong PPh Pasal 23 yang diatur dalam KEP-50/PJ/1994. Dalam peraturan tersebut, wajib pajak orang pribadi hanya dapat melakukan pemotongan PPh Pasal 23 atas sewa dengan syarat telah menyelenggarakan pembukuan sehingga celah ini dapat dimanfaatkan oleh wajib pajak mitra *gofood* dengan melakukan penghindaran pajak.

4.3 Potensi Pajak Penghasilan Mitra *Gofood*

Proses bisnis mitra *gofood* memiliki potensi pajak yang cukup besar. Terdapat sebanyak 800 ribu restoran atau kedai di Indonesia yang telah bergabung menjadi mitra *gofood* (Alika, 2019). Total transaksi (*gross transaction value/GTV*) *gofood* mencapai US\$ 2 miliar sepanjang tahun 2018. Bahkan, penghasilan yang diperoleh mitra *gofood* tidak hanya berasal dari penjualan secara daring, tetapi juga berasal dari penjualan secara langsung. Tidak sedikit juga para

mitra *gofood* yang mayoritas penghasilannya diperoleh dari penjualan secara langsung.

Keberadaan fitur *gofood* dan model bagi hasil yang berlaku bagi mitra *gofood* merupakan hal yang baru dalam pola perilaku ekonomi yang ada di Indonesia, bahkan dunia. Tidak dapat dipungkiri jika konsensus global mengenai pemajakan atas *e-commerce* masih belum ditetapkan hingga saat ini. Sistem perpajakan Indonesia pun juga belum mengatur secara tegas dan spesifik mengenai aturan pemajakan atas proses bisnis *e-commerce*, termasuk *gofood* sehingga terdapat celah pemajakan yang dimanfaatkan para pengemplang pajak.

Namun, ketiadaan payung hukum atas kondisi tersebut bukan berarti Ditjen Pajak tidak dapat melakukan pengawasan dan penggalian potensi pajak atas penghasilan yang diterima mitra *gofood* orang pribadi. Keberadaan aplikasi gojek serta AI berupa teknologi *transactional processing system* yang dimiliki perusahaan gojek dapat dimanfaatkan oleh Ditjen Pajak dalam upaya pengawasan terhadap potensi pajak penghasilan orang pribadi mitra *gofood*.

Selain itu, Ditjen Pajak juga dapat melakukan penggalian potensi pajak penghasilan melalui beberapa teknik atau metode penggalian potensi pajak yang sudah ada. Teknik yang dilakukan dalam menggali potensi pajak tentu beragam sesuai dengan kebutuhan dan kondisi wajib pajak. Teknik atau metode jangkar dapat digunakan untuk menggali potensi pajak penghasilan mitra *gofood*. Cara kerja metode tersebut adalah menentukan variabel tertentu yang menjadi inti pendapatan usaha wajib pajak, seperti jumlah sedotan per hari, jumlah gelas per hari, dan jumlah jam penggunaan mesin per hari. Variabel yang diperlukan untuk menggali potensi wajib pajak tersebut adalah data perkiraan rata-rata bagi hasil yang dibayarkan kepada perusahaan gojek per hari dan perkiraan perbandingan antara penjualan melalui *gofood* dan penjualan secara langsung. Dua variabel tersebut sudah cukup untuk dapat menentukan gambaran potensi penghasilan bruto yang diperoleh tiap mitra *gofood* sehingga dapat dihitung potensi pajak penghasilan terutang yang harus dibayar oleh mitra *gofood* tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara sepuluh responden, total potensi penghasilan bruto mitra *gofood* di wilayah kerja KPP Pratama Jember cukup besar, yaitu sekitar Rp 3.463.800.000 per tahun. Penghitungan perkiraan pajak penghasilan terutang yang dilakukan dengan metode NPPN menunjukkan potensi yang lebih besar dibandingkan dengan metode PP Nomor 23 Tahun 2018. Potensi pajak penghasilan terutang yang harus dibayar mitra *gofood* apabila menggunakan metode NPPN sekitar Rp 27.120.000 per tahun. Apabila menggunakan metode PP Nomor 23 Tahun 2018, potensi pajak penghasilan terutang yang harus dibayar mitra *gofood* sekitar Rp 17.319.000 per tahun.

Tabel 1 Hasil Simulasi Penghitungan Potensi PPh Terutang Mitra *Gofood*

No.	Inisial Kedai	Hasil Simulasi Penghitungan PPh Terutang	
		NPPN	PP Nomor 23 Tahun 2018
1.	Kedai A	Rp 10.820.000	Rp 300.000
2.	Kedai B	Rp 0	Rp 8.250
3.	Kedai C	Rp 0	Rp 50.000
4.	Kedai D	Rp 8.500.000	Rp 300.000
5.	Kedai E	Rp 2.100.000	Rp 200.000
6.	Kedai F	Rp 0	Rp 37.500.000
7.	Kedai G	Rp 900.000	Rp 150.000
8.	Kedai H	Rp 0	Rp 42.500
9.	Kedai I	Rp 900.000	Rp 105.000
10.	Kedai J	Rp 4.900.000	Rp 250.000

Sumber : Hasil Wawancara (diolah peneliti)

Keterangan: Jumlah pph terutang PP Nomor 23 Tahun 2018 adalah jumlah per bulan

Penghitungan PPh terutang pada metode NPPN dilakukan dengan mengalikan tarif NPPN KLU jenis usaha penyediaan makanan atau minuman dengan penghasilan bruto dalam satu tahun. Tarif NPPN KLU berkode 56103 dan 56304 pada Kabupaten Jember adalah 20 persen sebagaimana diatur dalam KEP-321/PJ/2012. Pada penghitungan tersebut diperoleh penghasilan neto yang kemudian dikurangi dengan Penghasilan Tidak Kena Pajak (PTKP) sehingga diperoleh penghasilan kena pajak sebagai dasar pengenaan PPh terutang skema tarif Pasal 17. PTKP yang digunakan dalam penghitungan perkiraan PPh terutang dalam penelitian ini adalah TK/0 dengan nilai Rp 54.000.000. Berikut merupakan rumus penghitungan PPh terutang metode NPPN.

$$\text{PPh Terutang} = \text{Tarif Pasal 17} \times \{ (20\% \times \text{Ph Bruto setahun}) - \text{PTKP} \}$$

Penghitungan PPh terutang pada metode PP Nomor 23 Tahun 2018 dilakukan dengan mengalikan penghasilan bruto dalam satu tahun dengan tarif PPh UMKM sebesar 0,5 persen. Berikut merupakan rumus penghitungan PPh terutang metode PP Nomor 23 Tahun 2018.

$$\text{PPh Terutang} = 0,5\% \times \text{Penghasilan Bruto Setahun}$$

Berdasarkan tabel tersebut, jumlah sampel yang diperhitungkan dalam menentukan perkiraan potensi pajak penghasilan terutang adalah 10 orang. Padahal, data KPP Pratama Jember menunjukkan bahwa jumlah wajib pajak orang pribadi mitra *gofood* pada tahun 2019 mencapai 550 orang. Jumlah tersebut mengalami peningkatan sebesar 207 orang dibanding tahun sebelumnya. Apabila dihitung secara matematis dengan memperhitungkan faktor total jumlah wajib pajak orang pribadi mitra *gofood* sebanyak 550 orang, maka perkiraan penghasilan bruto mitra *gofood* di wilayah kerja KPP Pratama Jember mencapai Rp

190.509.000.000 per tahun. Kemudian, jumlah perkiraan potensi pph terutang yang harus dibayar mitra *gofood* secara keseluruhan mencapai Rp 1.491.600.000 per tahun apabila menggunakan metode NPPN. Apabila menggunakan metode PP Nomor 23 Tahun 2018, jumlah perkiraan potensi pph terutang yang harus dibayar mitra *gofood* secara keseluruhan mencapai Rp 952.545.000 per tahun.

Hal ini menunjukkan bahwa prospek yang baik terhadap penerimaan pajak penghasilan dari sektor mitra *gofood* pada beberapa tahun mendatang sehingga dapat mendongkrak realisasi penerimaan pajak KPP Pratama Jember. Berikut merupakan rincian hasil penghitungan potensi pajak penghasilan orang pribadi mitra *gofood*.

4.4 Pengaruh dan Dampak Aplikasi Gojek terhadap Perkembangan Usaha Mitra *Gofood*

Berdasarkan keterangan yang diberikan oleh beberapa responden melalui wawancara singkat yang penulis lakukan, secara umum aplikasi gojek memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap perkembangan usaha mitra *gofood*. Aplikasi gojek telah menaikkan penjualan para mitra *gofood* secara signifikan sehingga omzet yang diperoleh menjadi bertambah. Mayoritas dari keseluruhan narasumber yang telah diwawancarai mengungkapkan bahwa persentase penjualan melalui aplikasi gojek mendominasi total penjualan yang terjadi tiap hari. Rata-rata persentase penjualan melalui aplikasi gojek mencapai 60-80 persen dari total penjualan. Sebagai contoh, mitra A memperoleh penghasilan melalui aplikasi gojek pada rentang Rp 12.000.000 sampai Rp 48.000.000 dari total penghasilan pada rentang Rp 24.000.000 sampai Rp 48.000.000 per bulan. Mitra D memperoleh penghasilan melalui aplikasi gojek sebesar Rp 18.000.000 dari total penghasilan sebesar Rp 60.000.000 per bulan. Keberadaan aplikasi gojek memberikan kemudahan bagi para konsumen sehingga *traffic* transaksi penjualan makanan dan minuman oleh mitra *gofood* meningkat seperti yang terjadi pada mitra *gofood* J. Pada mitra *gofood* J, rata-rata penjualan martabak melalui aplikasi gojek sekitar 20 pesanan per hari. Padahal, tiap pesanan yang diproses oleh *driver* gojek terdiri atas lebih dari satu produk.

Selain itu, dengan bergabung menjadi mitra *gofood*, para pelaku usaha tersebut dapat meminimalisasi biaya operasional restoran atau kedai. Biaya operasional utama yang dapat diminimalisasi adalah biaya pemasaran dan pengiriman produk. Biaya pemasaran adalah satu dari beberapa biaya krusial yang harus dikeluarkan oleh pelaku usaha. Biaya pemasaran diperlukan agar restoran atau kedai yang baru berdiri dapat dengan cepat dikenal oleh pelanggan. Dengan bergabung menjadi mitra *gofood*, persoalan pemasaran dapat teratasi karena peluang tempat usaha untuk dapat dilihat dan dikenal oleh para pelanggan sangat besar.

Biaya pengiriman produk adalah biaya lainnya yang juga bersifat krusial dalam kegiatan usaha mitra *gofood*. Dalam menjalankan kegiatan usaha di bidang penyediaan makanan dan minuman, proporsi biaya pengiriman produk sangat tinggi disamping biaya bahan baku dan biaya pemasaran. Biaya pengiriman produk selalu berbanding lurus dengan peningkatan penjualan. Semakin tinggi volume transaksi yang dilakukan konsumen, maka semakin tinggi pula biaya pengiriman produk yang harus dikeluarkan mitra *gofood*. Keberadaan aplikasi gojek membuat mitra *gofood* dapat memangkas biaya pengiriman produk secara masif karena biaya tersebut langsung dikenakan secara otomatis oleh perusahaan gojek kepada konsumen melalui fitur yang terdapat dalam aplikasi gojek. Jadi, bukan tanpa sebab jika perusahaan gojek menetapkan bagi hasil sebesar 20 persen bagi para pelaku usaha yang bergabung menjadi bagian perusahaan tersebut. Bagi hasil sebesar 20 persen secara tidak langsung dialokasikan oleh perusahaan gojek untuk biaya pemasaran dan biaya pengiriman produk masing-masing mitra *gofood* sehingga laba usaha yang dihasilkan mengalami peningkatan yang sangat signifikan.

5. KESIMPULAN

Potensi pajak penghasilan atas usaha mitra *gofood* orang pribadi di wilayah kerja KPP Pratama Jember cukup tinggi sehingga penerimaan pajak penghasilan melalui sektor tersebut dapat meningkatkan realisasi penerimaan pajak KPP Pratama Jember. Berdasarkan hasil penelitian, perkiraan potensi pajak penghasilan per tahun atas usaha mitra *gofood* orang pribadi di wilayah kerja KPP Pratama Jember tercatat sebesar Rp 1.491.600.000 berdasarkan metode NPPN dan sebesar Rp 952.545.000 apabila menggunakan metode PP 23 tahun 2018.

Potensi pajak penghasilan tersebut berasal dari tiga aspek pajak penghasilan yang terdapat pada proses bisnis mitra *gofood*, yaitu aspek penghasilan, aspek biaya operasional, dan aspek bagi hasil (*sharing profit*). Aspek penghasilan diperoleh dari penjualan makanan dan/atau minuman. Penghasilan tersebut dikenakan PPh orang pribadi skema normal, yakni dengan menerapkan tarif Pasal 17 Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 atau PPh Final berdasarkan PP Nomor 23 Tahun 2018. Kemudian, biaya operasional dapat menjadi aspek perpajakan apabila mitra *gofood* menggunakan metode pembukuan dalam penghitungan pajak penghasilan terutang. Dalam hal mitra *gofood* adalah pemotong PPh, maka bagi hasil sebesar 20 persen merupakan potensi pemotongan PPh Pasal 23 oleh tiap mitra *gofood* terhadap penghasilan yang diterima perusahaan gojek.

Aplikasi gojek memberikan kontribusi yang sangat besar terhadap perkembangan usaha mitra *gofood*. Keberadaan aplikasi gojek secara tidak langsung membuat para pelaku usaha tersebut dapat

meminimalisasi biaya operasional restoran berupa biaya pemasaran dan pengiriman produk.

Ditjen Pajak harus menyiapkan langkah strategis dalam upaya pengenaan pajak atas proses bisnis mitra *gofood*, diantaranya menerbitkan ketentuan pengenaan pajak atas proses bisnis mitra *gofood*. Selain itu, Ditjen Pajak juga harus meningkatkan pengawasan atas pelaksanaan pemungutan atau pemotongan pajak atas proses bisnis tersebut dengan melakukan kerjasama pertukaran data dengan perusahaan gojek sehingga pajak yang terutang dapat dibandingkan dengan data bagi hasil (*sharing profit*) yang diperoleh perusahaan gojek.

6. IMPLIKASI DAN KETERBATASAN

Penelitian ini dilakukan di wilayah dengan jumlah penduduk yang tinggi dengan tingkat pendapatan masyarakat yang rendah sehingga potensi pajak tidak terlalu signifikan. Untuk penelitian selanjutnya, dapat dilakukan di kota-kota besar di Indonesia sehingga perkiraan potensi pajak atas kegiatan usaha mitra *gofood* dapat mewakili kondisi potensi pajak yang sebenarnya.

Sumber data hanya diperoleh dari wawancara beberapa narasumber dan studi literatur. Peneliti hanya berfokus pada penelitian kualitatif sehingga tidak dapat ditentukan potensi penerimaan pajak melalui jenis kegiatan usaha mitra *gofood* secara akurat. Penghitungan potensi pajak penghasilan yang terutang pada penelitian ini hanya menggunakan pendekatan NPPN dan PP Nomor 23 Tahun 2018 karena jumlah omzet yang dimiliki seluruh responden kurang dari Rp 4,8 miliar. Penelitian selanjutnya diharapkan tidak terbatas pada potensi pajak penghasilan atas mitra *gofood* wajib pajak orang pribadi, tetapi juga berfokus pada potensi pajak penghasilan atas mitra *gofood* wajib pajak badan.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku

- Alwasilah, A. Chaedar. (2002). "Pokoknya kualitatif." Jakarta: Pustaka Jaya.
- Anto, Hendrie. (2003). Pengantar Ekonomika Mikro Islami. Yogyakarta: Ekonisia.
- Herdiansyah, Haris. (2019). Metodologi Penelitian Kualitatif untuk Ilmu-Ilmu Sosial. Jakarta: Salemba Humanika.
- Indrawati. (2018). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: Refika.
- Sukmadinata, S. (2007). Metode Penelitian Pendidikan. Bandung: Remaja.

Jurnal

- Alfirman, Luky. (2003). *Estimating Stochastic Frontier Tax Potential: Can Indonesian Local Governments Increase Tax Revenues under Decentralization?*. Center for Economic Analysis, Department of Economics. University of Colorado at Boulder.

- Cortada, J. W. (2000). *21st Century Business: Managing and Working in the New Digital Economy*. Prentice Hall PTR.
- Fishbein, M., I. Ajzen. (1975). *Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*. Read-ing, MA: Addison-Wesley.
- Straubhaar, Joseph, Robert LaRose, dan Lucinda Davenport. (2013). *Media Now: Understanding Media, Culture, and Technology*. Cengage Learning.
- Yahya, Muchlis, dan Edy Yusuf Agunggunanto. (2011). Teori Bagi Hasil (*profit and loss sharing*) dan Perbankan Syariah dalam Ekonomi Syariah. *Jurnal Dinamika Ekonomi Pembangunan* 1, no. 1: 1-83.
- Zeng, Y., Guo, X., & Huang, H. (2012). *E-commerce Tax Collection and Administration in China*. *International Conference on Information Management, Innovation Management and Industrial Engineering* (Vol. 3, pp. 424-427). IEEE.
- Karya Ilmiah
- Langford, Ben, and Tim Ohlenburg. (2015). *Tax Revenue Potential and Effort*. *International Growth Centre Working Paper*. Available at: <https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2016/01/Langford-Ohlenburg-2016-Working-paper.pdf>.2015
- Naskah Produk Kebijakan
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2015). Peraturan Menteri Keuangan Nomor 141/PMK.03/2015 tentang jenis jasa lain sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23 ayat (1) Huruf C Angka 2 Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan. Jakarta: Kementerian Keuangan Republik Indonesia.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2015). Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor 17/PJ/2015 tentang Norma Penghitungan Penghasilan Neto. Jakarta: Kementerian Keuangan Republik Indonesia.
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2012). Keputusan Direktur Jenderal Pajak Nomor 321/PJ/2012 tentang Klasifikasi Lapangan Usaha Wajib Pajak. Jakarta: Kementerian Keuangan Republik Indonesia.
- Republik Indonesia. (2008). Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan. Jakarta: Sekretariat Negara.