BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Sahara, K., dan D. R. Utari (2021), dengan judul penelitian tentang " Pengaruh Pengenaan Pajak Penghasilan Pasal 22 dan Pajak Pertambahan Nilai Berdasarkan Undang-Undang Perpajakan Guna Menentukan Pajak Terutang". Hasil penelitian ini menunjukkan jika Perusahaan Tenun Ikat Medali Mas melakukan impor sendiri tidak perlu membayarkan headling fee, tetapi jika melakukan impor dengan API pihak lain Perusahaan terkena PPh Pasal 22 dan PPN dalam menentukan Pajak Terutang dan masih terkena headling fee. Perusahaan menggunakan API sendiri maka PPh Pasal 22, PPN, dan Pajak Terutangnya lebih kecil, dibanding perusahaan menggunakan API perusahaan lain sehingga PPh Pasal 22, PPN dan Pajak Terutangnya lebih besar.

Persamaan penelitian Sahara, K., dan D. R. Utari (2021) dengan penelitian sekarang adalah membahas tentang pengaruh pengenaan pajak impor yang terdiri dari PPh Pasal 22 dan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Perbedaannya adalah subjek penelitian, metode penelitian serta lokasi penelitian, dimana pada penelitian Sahara, K., dan D. R. Utari yang menjadi subjek penelitiannya adalah Perusahaan Tenun Ikat Medali Mas, sedangkan pada penelitian saat ini yang menjadi subjek penelitian adalah Penjual Thrift Shop di Kota Malang.

Padillah, I., Kamilah., dan M. L. I. Nasution (2021) dengan judul penelitian " Dampak Penjualan Pakaian Bekas Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Di Pasar Sambu Kota Medan Dalam Perspektif Ekonomi Islam".

Persamaan penelitian Padillah, I., Kamilah., dan M. L. I. Nasution dengan penelitian sekarang adalah membahas tentang penjualan pakaian bekas yang sedang ramai di dunia fashion serta subjek yang akan dijadikan sampel dalam penelitian. Perbedaannya terdapat pada lokasi penelitian, dimana pada penelitian yang dilakukan Padillah, I. lokasi penelitiannya di Pasar Sumbu Kota Medan, sedangkan pada penelitian sekarang lokasi penelitiannya di Thrift Shop Kota Malang.

Noviani, D., dan F. Andalusia (2020) dengan judul "Pengaruh Tarif Bea Masuk, Volume Impor, Dan Nilai Impor Terhadap Penerimaan Bea Masuk Pada Kppbc Tmp A Bandung". Hasil penelitian menunjukkan bahwa tarif bea masuk dan nilai impor berpengaruh positif dan signifikan terhadap penerimaan bea masuk, sedangkan volume impor tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap penerimaan bea masuk. Secara simultan tarif bea masuk, volume impor, dan nilai impor berpengaruh signifikan terhadap penerimaan bea masuk pada Kantor Pengawasan dan Pelayanan Bea dan Cukai Tipe Madya Pabean A Bandung.

Persamaan penelitian Noviani, D., dan F. Andalusia dengan penelitian sekarang adalah membahas tentang beberapa jenis pajak beserta tarif yang dikenakan atas kegiatan impor. Sedangkan perbedaannya terletak pada lokasi serta subjek penelitian.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pajak Impor

Salah satu sumber penerimaan negara yang potensial adalah dari sektor penerimaan pajak, yang merupakan penerimaan Negara yang sangat besar pengaruhnya terhadap roda pemerintahan Negara adalah Pajak (Nasution dan Ferrian, 2017). Pajak adalah salah satu sumber pendapatan yang cukup besar serta berpengaruh dalam menambah kas negara. Pajak digunakan untuk pembangunan disetiap daerah agar menunjang aktivitas rakyat terutama dalam pelaksanaan kegiatan ekonomi. Pajak merupakan bagian terpenting dalam menambah pendapatan Negara yang tidak luput dari peran juga kesadaran masyarakat yang sudah menjadi wajib pajak baik orang pribadi maupun badan (Pratiwi *et al*, 2019).

Impor merupakan kegiatan perdagangan internasional dengan cara memasukkan barang ke wilayah pabean Indonesia yang dilakukan oleh perorangan atau perusahaan yang bergerak dibidang ekspor impor dengan mematuhi ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Secara umum kegiatan impor adalah tindakan memasukan barang atau komoditas dari negara lain ke dalam negeri (Mustika, 2022). Jual beli ini melibatkan campur tangan bea cukai pada negara pengirim maupun penerima. Impor merupakan bagian terpenting dalam sendi perdagangan international (Karjono *et al*, 2019).

Deyanputri (2020), menyatakan bahwa impor dapat dihambat tidak hanya dengan melalui kebijakan penetapan tarif, namun juga penetapan kebijakan

non-tarif seperti penetapan kuota impor, dan regulasi atau prosedur setiap negara (kepabeanan dan pajak dalam rangka impor) yang bermacam-macam sehingga dapat menimbulkan biaya lebih bagi importir. Hasanah dan Aziz (2019), menjelaskan bahwa kegiatan impor juga memiliki manfaat antara lain: memperoleh barang dan jasa yang tidak bisa dihasilkan, memperoleh teknologi modern, dan memperoleh bahan baku.

1. Fungsi Pajak Impor

   Pajak impor memiliki peran yang sangat penting, karena selain meningkatkan pendapatan negara, pajak impor juga dapat menunjang kemakmuran rakyat. Dalam hal ini, penerapan pajak impor di Negara Indonesia bertujuan untuk mengurangi sikap konsumtif masyarakat akan barang-barang dari luar negeri dan menggalakan sifat untuk memakai produk sendiri dalam penggunaan barang, baik yang bersifat sandang, pangan maupun kebutuhan lainnya. Hal ini juga bertujuan agar masyarakat Indonesia lebih mencintai produk dalam negeri.

2. Pengenaan pajak dalam rangka impor

   Pajak yang dikenakan dalam rangka kegiatan impor adalah:

   a. Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Impor

      Pajak Pertambahan Nilai adalah pajak yang dikenakan atas impor atau penyerahan barang serta jasa kena pajak. Dalam Pasal 7 Undang-Undang No. 42 Tahun 2009 tarif PPN atas impor barang kena pajak adalah sebesar 10% dan bersifat tetap. Pajak Pertambahan Nilai impor merupakan pajak yang dikenakan pada saat produksi ataupun distribusi suatu produk melalui

impor dengan tarif dimulai dari 5% sampai 15%, yang biayanya dibebankan kepada konsumen akhir atas barang yang diimpor (Simanjuntak dan Siahaan, 2020).

Dasar hukum untuk pajak pertambahan nilai adalah UU No. 8 tahun 1983 kemudian diubah oleh UU No. 11 tahun 1994, dan undang-undang itu kemudian diubah dengan UU No. 18 tahun 2000 tentang Pajak Pertambahan Nilai atas Barang dan Jasa dan Pajak Pertambahan Nilai menjadi barang mewah. Aturan penerapan terbaru diatur oleh UU No 42 tahun 2009 Pajak Pertambahan Nilai adalah pajak yang dikenakan atas penyediaan barang/jasa kena pajak di wilayah pabean yang dilakukan oleh produsen, pemasok utama atau agen utama, importir, pemegang paten dari barang / jasa kena pajak (Nasution dan Fitriani, 2019).Prinsip pemungutan PPN Impor:

1) Ridho (2021) dalam penelitiannya menjelaskan bahwa dalam mekanisme pemungutannya, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) mengenal dua prinsip pemungutan, yaitu prinsip tempat asal dan prinsip tempat tujuan. Kedua prinsip ini sangat besar pengaruhnya terhadap kedudukan Pajak Pertambahan Nilai dalam perdagangan internasional. Apabila dikehendaki ada sifat netral Pajak Pertambahan Nilai (PPN) di bidang perdagangan internasional, maka prinsip yang dianut adalah prinsip tempat tujuan (destination principle), dimana komoditi impor akan menanggung beban pajak yang sama dengan barang produksi dalam negeri, apabila komoditi tersebut dikonsumsi di dalam negeri.

2) Dalam pelaksanaannya, pajak pertambahan nilai memiliki beberapa karakteristik. Sebagai pajak yang dikenakan atas kegiatan konsumsi, terdapat delapan butir legal karakter pajak pertambahan nilai, yaitu pajak objektif, bersifat multi stage levy, merupakan pajak tidak langsung, bersifat non-kumulatif, menganut tarif tunggal, dihitung dengan indirect substraction method, tipe konsumsi; dan pajak atas konsumsi dalam negeri (Widaya dan Nirvana, 2021).

b. Bea Masuk

Kementrian Keuangan menjadikan pakaian bekas sebagai objek pengenaan bea masuk kendati Kementrian Perdagangan melarang importasi komoditas tersebut. Barang bekas dikenakan tarif bea masuk sebesar 35% dari harga pokok yang tertuang dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 132/0.10/2015 tentang Penetapan Sistem Klasifikasi Barang dan Pembebanan Tarif Bea Maduk Atas Barang Impor, yang terbit pada 9 Juli 2015. Dalam aturan tersebut, pakaian bekas impor dikenakan tarif hingga 35 persen.

3. Jenis Tarif Impor

Tarif impor terdiri atas dua jenis, yaitu:

a. Perhitungannya didasarkan pada persentase dari harga barang impor, dengan nominal tarif yang dibayar bergantung pada harga barang impor yang ditetapkan di pasar internasional. Tarif ini disebut tarif *ad valorem*.

b. Tarif spesifik, perhitungannya didasarkan pada nominal yang tidak berubah dengan harga barang.

2.2.2 Pendapatan Penjual

a. Pendapatan

Pendapatan didefinisikan sebagai suatu penghasilan yang diterima karena adanya aktivitas, usaha, dan pekerjaan yang diperoleh dari penjualanhasil produksi ke pasar, yang bermanfaat bagi kelangsungan hidup seseorang maupun perusahaan. Pendapatan juga merupakan salah satu indikator untuk mengukur kesejahteraan seseorang atau masyarakat, sehingga pendapatan masyarakat ini mencerminkan kemajuan ekonomi suatu masyarakat (Tamungku *et al*, 2019). Dalam analisis mikroekonomi, istilah pendapatan khususnya dipakai berkenan dengan aliran penghasilan dalam suatu periode waktu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah dan bunga maupun laba, secara berurutan (Yuniarti, 2019). Semakin besar pendapatan yang diperoleh makasemakin besar kemampuan seseorang atau perusahaan untuk membiayai segalapengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan (Hakim, 2018).

Pendapatan timbul karena adanya kegiatan ekonomi berupa kegiatan penjualan barang dan jasa. Pendapatan merupakan faktor penting dalam sebuah usaha karena merupakan tolak ukur maju atau mundurnya usaha. Semakin besar pendapatan, usaha tersebut dinilai semakin maju, begitu pun sebaliknya. Terdapat dua jenis pendapatan, yaittu:

1. Pendapatan operasional merupakan pendapatan yang diperoleh langsung dari kegiatan operasional yang kemudian dibagi dalam dua macam, yaitu pendapatan kotor yang diperoleh dari nilai asli dan faktur penjualan sebelum dikurangi faktor return barang dan potongan penjualan, serta pendapatan bersih yang diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa setelah dikurangi faktor return barang dan potongan penjualan.
2. Pendapatan nonoperasional merupakan pendapatan yang diperoleh tanpa adanya kegiatan atau biasa disebut pendapatan otomatis, yang terdiri dari pendapatan hasil sewa dan bunga. Hasil sewa diperoleh setelah menyewakan suatu objek, sedangkan bunga diperoleh setelah meminjamkan uang kepada pihak lain.

b. Penjual

Dalam KBBI penjual memiliki arti sebagai orang yang menjual suatu barang atau jasa kepada konsumen atau pembeli. Penjual adalah orang yang melakukan sebuah akivitas pemasaran yang ditujukan untuk menyampaikan barang kepada konsumen yang berasal dari produsen (Ridwan dan Riza, 2021).

Dari pengertian pendapatan dan penjual diatas, maka definisi dari pendapatan penjual merupakan suatu penghasilan yang diterima karena adanya aktivitas, usaha, dan pekerjaan seseorang, yang ditujukan untuk menyampaikan barang kepada konsumen demi kelangsungan hidupseseorang atau perusahaan.

c. Strategi meningkatkan pendapatan penjual

Strategi dalam rangka meningkatkan pendapatan penjual menurut Khairani dan Pratiwi (2018), yaitu:

1. Pemasaran terintegrasi

Sebuah usaha yang berhasil adalah mampu merencanakan aktivitas pemasaran dan membentuk program pemasaran yang terintegrasi.

2. Strategi promosi

Strategi promosi bertujuan dalam peningkatan volume penjualan, yang akan mendorong proses produksi yang diakibatkan adanya kenaikan penjualan, dengan menyesuaikan minat konsumen dengan konten promosi yang dijalankan sehingga menimbulkan permintaan terhadap suatu produk.

2.2.3 Thrift Shop

Kata thrift merupakan hal yang tidak asing bagi kaum pencinta vintage atau barang ‘jadul’, yang merujuk pada barang bekas yang diimpor (Sari, 2022). pKata thrift secara etimologi berasal dari kata bahasa inggris yang artinya hemat dan shop berarti toko. Thrift adalah penghematan atau cara dalam penggunaan uang dengan menghindari pemborosan. Sedangkan shop merupakan sebuah toko kecil yang hanya menjual jenis barang tertentu, seperti bread shop dan lain sebagainya. Maka, pengertian dari thrift shop adalah sebuah toko kecil yang menjual jenis barang tertentu, dengan tujuan untuk menghindari pembrosan uang. Sejak tahun 2013, perdagangan barang bekas mulai masuk ke Indonesia, dimulai dari barang langka hingga barang dengan brand yang terkenal serta berkondisi baik dan layak untuk dipakai memiliki arti dapat diperjualbelikan (Anjarsari *et al*, 2021).

Rizky *et al* (2021), beberapa karakteristik barang yang dijual disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 1.Karakteristik barang yang dijual

No	Karakteristik		
	Grade A	*Grade* B	*Grade* C
1.	Memiliki bahan yang bagus	Memiliki bahan yang bagus	Memiliki bahan yang bagus dan bisa saja kurang bagus
2.	Memiliki *brand* tertentu	Memiliki *brand* tertentu atau tidak ada *brand*	Tidak ada *brand*
3.	Memiliki desain yang bagus	Memiliki desain yang bagus	Desain yang biasa saja atau kurang bagus
4.	Memiliki kondisis yang sangat baik	Memiliki kondisi yang sangat baik atau cukup baik	Memiliki kondisi yang sangat baik dan bisa juga kurang baik

Dalam menjalankan sebuah usaha, pelaku usaha atau penjual perlu melakukan kajian dengan cara menentukan rencana usaha yang layak dalam rangka pengembangan usaha berdasarkan pertimbangan kelayakan finansial. Dalam hal ini, terdapat banyak hal yang perlu diperhatikan, seperti ancaman dan resiko dari usaha yang dijalankan. Resiko tersebut dapat berupa keuntungan maaupun kerugian yang akan dialami selama menjalankan usaha.

Sebagai usaha yang sedang menjamur di Indonesia, usaha thrift membuat banyak orang berlomba untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Membeli pakaian dari *thrift shop* saat ini begitu diminati, karena konsumen atau pembeli dapat memperoleh barang yang berkualitas dengan harga yang terjangkau. Barang-barang yang dijual di *thrift shop* bukan hanya pakaian bekas, tetapi terdapat barang bekas layak pakai lainnya seperti tas, topi, *furniture*, sepatu, sandal dan barang antik lainnya. Thrift menjadi alternatif dari berbagai *bran*d

dengan banyak pilihan mode atau gaya yang memiliki kualitas bagus dan harga yang jauh lebih murah dari harga retail.

Banyak pendapat yang mengatakan bahwa usaha pakaian bekas menjadi peluang bisnis yang menjanjikan. Namun semuanya tidak terlepas dari resiko penjualan seperti adanya keuntungan maupun kerugian selama usaha tersebut dijalankan. Terdapat beberapa keuntungan dan kerugian menjalankan usaha thrift, diantaranya sebagai berikut:

a. Keuntungan

- Menjadi bisnis yang banyak digemari
- Mempunyai omset yang besar
- Mudah dijual dan menentukan produk yang akan dijual
- Mudah dalam menentukan target market

b. Kerugian

Kurniawan (2022) menjelaskan bahwa kerugian menjual thrift yaitu:

- Membutuhkan modal yang besar

  Jika ingin membuka usaha thrifting kita harus mengeluarkan modal yang cukup besar karena dalam usaha tersebut bukan hanya membeli baju bekas (produk)nya saja melainkan harus menyewa tempat bahkan membeli toko atau ruko yang membutuhkan biaya sangat besar, membuat situs atau website toko, promosi melalui iklan atau brosur, membayar jasa endorse.

- Bersaing dengan thrift shop lain

  Dalam melakukan bisnis apapun pasti kita memiliki pesaing yang salam dengan bidang kita, oleh sebab itu kita harus bisa menentukan target

pasar yang pas dan tau apa mau konsumen sehingga konsumen tertarik dengan shop kita, dan kita harus memiliki konsep yang berbeda dengan pesaing.

2.3 Kerangka Konseptual penelitian

Kerangka konseptual yang digunakan dalam penelitian ini untuk menganalisis dampak pengenaan pajak impor terhadap pendapatan penjual. Variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah pajak impor sebagai variabel bebas dan pendapatan penjual sebagai variabel terikat. Berikut ini adalah gambaran dari kerangka konseptual yang digunakan:

Gambar 1. Kerangka Konseptual Penelitian



2.4 Hipotesis Penelitian

Ho : Pengenaan Pajak Impor berpengaruh signifikan terhadap pendapatan penjual thrift shop di Kota Malang