



RELEVANSI STRATEGI PROYEKSI LABA RUGI MENJADI PENGUSAHA KENA PAJAK: STUDI KASUS PADA USAHA XYZ

Giffary Ramadhan¹⁾; Ryan Harbi Valdiansyah²⁾; Sri Rahayu³⁾

¹⁾ 2332600218@student.budiluhur.ac.id, Universitas Budi Luhur

²⁾ rvaldiansyah@budiluhur.ac.id, Universitas Budi Luhur

³⁾ sri.rahayu@budiluhur.ac.id, Universitas Budi Luhur

Abstract

Financial projections constitute an essential component of business strategy implementation, with responsibility for their completion resting with the organization's management. One of the techniques employed in financial planning is that of profit and loss projection, which is designed to estimate future income and expenditure. This research project examines the influence of profit and loss projections on the business operations of XYZ, with a particular focus on the process of becoming a taxable entrepreneur. In order to achieve this objective, the researcher employed a descriptive approach and conducted interviews with the business owner in order to gather estimates of current sales and expenses. The findings of the research indicated that following the transition to a taxable entrepreneur, XYZ experienced a notable decline in profitability, attributable to the proprietor's decision to reduce selling prices. The findings of this study highlight the importance of considering the composition of costs when a business transitions to a Taxable Entrepreneur status. It is acknowledged that this research is not without limitations in terms of its analytical depth and data quality. Consequently, it is recommended that future studies adopt a more comprehensive approach, integrating horizontal and vertical analysis, to gain a deeper understanding of the competitive landscape and the industry context within which the business operates.

Keywords: Financial Planning, Profit and Loss Projection, Strategic Management, Taxable Entrepreneur

Abstrak

Proyeksi keuangan adalah elemen penting dalam implementasi strategi untuk organisasi bisnis dan dilakukan oleh manajemen. Salah satu teknik perencanaan keuangan adalah proyeksi laba rugi, yang bertujuan untuk memperkirakan pendapatan dan pengeluaran di masa depan. Penelitian ini menyelidiki dampak dari proyeksi laba rugi terhadap bisnis XYZ, khususnya dalam mempersiapkan diri untuk menjadi pengusaha kena pajak. Untuk mencapai tujuan ini, peneliti menggunakan pendekatan deskriptif dan melakukan wawancara dengan pemilik bisnis untuk mengumpulkan estimasi penjualan dan pengeluaran saat ini. Temuan penelitian mengungkapkan bahwa setelah menjadi pengusaha kena pajak, XYZ mengalami penurunan laba yang signifikan karena keputusan pemilik untuk menurunkan harga jual. Hasil penelitian ini memberikan kontribusi kepada para pelaku usaha untuk memperhatikan komposisi biaya, ketika status usaha berubah menjadi Pengusaha Kena Pajak. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih banyak kekurangan dari sisi analisa dan data sehingga analisa belum terlalu tajam. Oleh karena itu, penelitian ini memberikan saran kepada para pelaku usaha ataupun peneliti selanjutnya untuk melakukan analisa horizontal dan analisa vertical bersamaan agar dapat mengetahui keunggulan bersaing usaha dan memberikan pandangan yang lebih komprehensif tentang industri yang sesuai dengan usaha tersebut.

Kata Kunci: Manajemen Stratejik, Pengusaha Kena Pajak; Perencanaan Keuangan; Proyeksi Laba Rugi

PENDAHULUAN

Proyeksi keuangan sangat penting bagi bisnis karena proyeksi tersebut memberikan perkiraan pendapatan, pengeluaran, dan profitabilitas di masa depan, memandu pengambilan keputusan strategis dan alokasi sumber daya (Al-Dmour et al., 2017). Meskipun kualitas pelaporan keuangan secara signifikan memengaruhi kinerja bisnis non-keuangan, kualitas ini juga dibentuk oleh demografi organisasi seperti jenis, ukuran, dan pengalaman (Al-Dmour et al., 2017). Menariknya, di pasar dengan pengungkapan keuangan yang kurang kuat, seperti Jepang, keahlian analis keuangan dalam membuat perkiraan laba bisa lebih berharga daripada informasi laporan keuangan itu sendiri, yang menyoroti pentingnya proyeksi keuangan yang terampil dalam pengambilan keputusan investor (Covrig & Low, 2005). Singkatnya, proyeksi keuangan tidak hanya penting bagi manajemen internal, tetapi juga memainkan peran penting dalam bagaimana pemangku kepentingan eksternal, termasuk investor dan analis, memandang dan menilai perusahaan. Proyeksi keuangan merupakan komponen fundamental dari manajemen strategis, yang berkontribusi pada pengembangan bisnis internasional dan



pencapaian keunggulan kompetitif melalui aliansi strategis dan strategi memasuki pasar (Abou-Moghli, 2018). Oleh karena itu, proyeksi keuangan yang akurat dan dapat diandalkan sangat diperlukan untuk keberhasilan dan keberlanjutan bisnis di berbagai pasar dan industri (Abou-Moghli, 2018; Al-Dmour et al., 2017; Covrig & Low, 2005).

Sebagai Negara berkembang, Indonesia sedang mengalami perkembangan pesat di bidang ekonomi. Pelaku bisnis baik itu perusahaan maupun wirausaha ikut berkontribusi dalam perkembangan ekonomi di Indonesia. Kewirausahaan mempunyai peran dalam pertumbuhan ekonomi (Doran et al., 2018). Pemerintah mewajibkan para pelaku bisnis untuk membayar pajak sesuai dengan aturan yang berlaku. Berdasarkan dari data Badan Pusat Statistik, pada tahun 2023 pendapatan negara dari pajak mencapai 80% dari total pendapatan negara, hal ini membuktikan bahwa pajak yang mayoritasnya didapat dari pelaku bisnis sangat berkontribusi dalam perkembangan ekonomi di Indonesia. Pajak mempunyai peran besar dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara (Hakim et al., 2022). Pajak di Indonesia bukan hanya menyasar para perusahaan besar saja, perusahaan menengah dan kecil bahkan perorangan pun diwajibkan untuk membayar pajak sesuai dengan ketentuan.

Perusahaan wajib membayar pajak atas transaksi yang dilakukan. Jika omsetnya masih dibawah 4,8 miliar dikenakan tarif sebesar 0,5% dari omset sesuai dengan Peraturan pemerintah (PP) Nomor 23 Tahun 2018 yang diperbarui dengan Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 55 Tahun 2022. Jika diatas 4,8 Miliar maka akan dikenakan pajak sesuai dengan undang – undang yang berlaku. Perubahan dari pengusaha tidak kena pajak ke pengusaha kena pajak berpengaruh terhadap kinerja keuangan perusahaan. Supriyadi, & Poernomo (2018) Menemukan bahwa Wajib Pajak mengalami kerugian setelah menjadi PKP. Pengaruh kinerja keuangan setelah menjadi PKP adalah misalnya sebelum menjadi pengusaha kena pajak perusahaan tidak mengenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) jika melakukan penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) atau Jasa Kena Pajak (JKP) namun jika menjadi pengusaha kena pajak maka diwajibkan untuk mengenakan PPN jika melakukan penyerahan BKP atau JKP. Hal ini tidak terlalu menjadi masalah jika perusahaan melakukan penyerahan BKP atau JKP nya ke perusahaan yang sudah menjadi PKP karena PPN yang dibayarkan oleh pembeli bisa menjadi kredit pajak namun jika perusahaan melakukan penyerahan ke pembeli langsung atau retail maka penambahan PPN pada harga jual akan menjadi pertimbangan pembeli karena harus membayar lebih.

Hal seperti ini bisa diatasi perusahaan dengan melakukan penurunan harga jual agar harga akhir yang dibayarkan pembeli tidak berubah dari sebelumnya namun hal ini menyebabkan penurunan omset perusahaan karena harga jual yang lebih rendah. Perusahaan butuh membuat perencanaan agar saat menjadi PKP tidak menjadi masalah besar bagi perusahaan. Perencanaan keuangan memberikan informasi berharga yang dibutuhkan oleh pengambil keputusan agar bisa mengambil keputusan yang tepat. Perencanaan bisa dibuat dengan melakukan proyeksi laporan keuangan agar bisa mendapatkan gambaran keuangan perusahaan kedepannya (Sharma, 2023).

Usaha XYZ saat ini belum menjadi Perusahaan Terbuka atau PT dan baru akan menjadi PT di bulan November 2024. Usaha XYZ memproduksi pakaian dan menjualnya di toko online. Diperkirakan setelah menjadi PT di november 2024 usaha XYZ akan menjadi PKP di bulan Januari 2024. Oleh karena itu dibutuhkan perencanaan yang matang agar proses transisi menjadi PT kemudian menjadi PKP berjalan lancar dan tidak mengganggu kinerja keuangan perusahaan. Karena keterbatasan data proyeksi yang akan dibuat adalah proyeksi laba rugi usaha XYZ dari rentang waktu 2024. Laporan laba rugi adalah mengurangkan pendapatan dengan beban untuk menentukan laba usaha (Putri & Wijaya, 2022). Dengan studi ini



penulis bertujuan memberikan gambaran umumnya bagi para pelaku bisnis dan khususnya bagi usaha XYZ dalam hal relevansi penilaian proyeksi laba rugi sebagai salah satu strategi usaha dalam hal status Pengusaha kena pajak. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada para pelaku usaha untuk memperhatikan komposisi biaya, ketika status usaha berubah menjadi Pengusaha Kena Pajak. Secara teoritis, peneliti berharap hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan baru bagi akademisi tentang kesesuaian konteks tentang teori proyeksi laba rugi dalam hal manajemen strategi dan pengaplikasiannya ke dalam usaha.

KAJIAN PUSTAKA

Teori Strategi Manajemen

Teori strategi manajemen mencakup berbagai konsep dan praktik yang bertujuan untuk memandu organisasi dalam mencapai tujuan keuangan jangka panjang mereka. Proyeksi keuangan, sebagai komponen dari perencanaan keuangan strategis, melibatkan peramalan pendapatan, pengeluaran, dan kebutuhan modal di masa depan berdasarkan berbagai input strategis (Rudkovskaya & Gerasenko, 2019). Menariknya, meskipun teori manajemen strategis diterima secara luas dan telah diadaptasi ke berbagai konteks budaya dan organisasi, seperti di Jepang (Isomura & Yamaoka, 2022), teori ini juga menghadapi kritik, terutama di sektor publik di mana perencanaan strategis terkadang dipandang terlalu mekanistik (Johnsen, 2015). Selain itu, stabilitas keuangan institusi seperti pendidikan tinggi ditantang oleh kebutuhan akan perencanaan jangka panjang dalam menghadapi tekanan keuangan yang mendesak (Yurchyshena, 2023).

Singkatnya, teori strategi manajemen memberikan kerangka kerja untuk proyeksi keuangan dengan mengintegrasikan berbagai alat analisis dan model perencanaan. Terlepas dari beberapa kritik dan tantangan kontekstual, hal ini tetap menjadi aspek fundamental untuk mencapai stabilitas keuangan dan memandu pertumbuhan organisasi. Perencanaan keuangan strategis dengan demikian merupakan proses yang membutuhkan pertimbangan yang cermat atas siklus hidup organisasi, posisi pasar, dan lingkungan ekonomi yang lebih luas untuk memastikan manajemen keuangan yang efektif dan kesuksesan jangka panjang (Rudkovskaya & Gerasenko, 2019; Yurchyshena, 2023; Isomura & Yamaoka, 2022).

Pajak Pertambahan Nilai

Pajak secara umum menurut Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 adalah kontribusi wajib orang pribadi atau badan kepada negara yang bersifat memaksa menurut undang-undang, tanpa balas jasa secara langsung, dan digunakan untuk kepentingan negara untuk sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Pengertian pajak menurut para pakar seperti Prof. Dr. Rachmat Soemitro, SH dalam buku mardiasmo (2011:1) “pajak adalah iuran rakyat kepada kas Negara berdasarkan undang – undang (yang dapat dipaksakan) dengan tiada mendapat jasa timbal (kontra prestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum”. Dari pengertian pengertian diatas penulis mengambil kesimpulan bahwa pelaku usaha wajib membayar pajak dan tidak ada alasan untuk tidak membayarnya atau tidak bisa dihindari.

Pajak Pertambahan Nilai atau PPn adalah pengganti dari yang sebelumnya Pajak Penjualan atau PPn. Pajak Pertambahan Nilai menggantikan Pajak Penjualan dikarenakan pemerintah butuh aturan pajak baru yang bisa menampung seluruh kegiatan masyarakat dan untuk meningkatkan penerimaan negara. PPn didefinisikan sebagai pajak konsumsi yang dikenakan atas barang kena pajak dan jasa kena pajak sesuai dengan aturan yang berlaku (Renata et al., 2016). PPn adalah pajak atas konsumsi dari seluruh transaksi barang dan jasa yang sifatnya umum dan dikonsumsi oleh konsumen akhir (Putri & Wijaya, 2022).

Pengusaha Kena Pajak

Konsep “Pengusaha Kena Pajak” merupakan inti dari pemahaman tentang kepatuhan



PPN (Pajak Pertambahan Nilai) dan implikasinya terhadap penerimaan negara. Pengusaha Kena Pajak adalah orang pribadi atau badan yang melakukan kegiatan ekonomi yang dikenakan PPN, dan kepatuhan mereka terhadap peraturan perpajakan sangat penting untuk memaksimalkan penerimaan negara (Henuk & Sudana, 2024).

Menurut Peraturan Menteri Keuangan atau PMK Nomor 73/PMK.03/2012 Pengusaha Kena Pajak atau PKP adalah pengusaha yang melakukan penyerahan BKP atau JKP yang dikenai pajak berdasarkan ketentuan yang berlaku. Pemerintah menetapkan jika omset perusahaan diatas 4,8 miliar maka wajib menjadi Pengusaha Kena Pajak atau PKP sesuai dengan Peraturan Menteri keuangan (PMK) Nomor 197 Tahun 2013.

Proyeksi Laporan Laba Rugi

Laporan keuangan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan oleh manajemen suatu perusahaan (Osadchy et al., 2018). Sekarang ini, laporan keuangan merupakan laporan yang paling lengkap, obyektif dan sebagai informasi yang andal. (Thalassinos dan Liapis, 2014). Penyusunan laporan keuangan sangat penting bagi perusahaan. Laporan keuangan bukan hanya mencatat transaksi keuangannya untuk waktu tertentu saja, tetapi juga mempunyai tujuan yang menentukan kualitas hubungan dengan pemerintah yang berkaitan dengan pendapatan perusahaan (Gapsalamov et al., 2017; Bittman et al., 2017).

Laporan laba rugi merupakan sumber informasi utama untuk analisis keuangan dan kinerja perusahaan (Marginean et al., 2015). Dari laporan laba rugi kita bisa melihat berapa untung yang didapat dari operasional usaha. Oleh karena itu sangat penting untuk membuat laporan laba rugi yang akurat agar data yang dihasilkan bisa digunakan dengan baik. Dengan berkembangnya praktik analisis keuangan, analisis keuangan telah memasuki tahap perkembangan, yang berlangsung dari tahun 1920 hingga akhir abad ke-20. Pada tahap ini, para praktisi di Amerika mengemukakan serangkaian metode analisis laporan keuangan. Salah satu analisis keuangan yang digunakan untuk perusahaan adalah proyeksi laporan keuangan (Shang, 2021).

METODE

Penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif dengan mendeskripsikan hal yang berkaitan dengan masalah dan fenomena yang diuji. Penulis mengumpulkan data penelitian yang diperoleh dari objek yang diteliti dan juga literatur tentang proyeksi keuangan. Jenis data yang digunakan untuk penelitian ini adalah data primer. Data primer tersebut didapat dari observasi langsung ke usaha yang terkait dengan penelitian. Data yang didapat berupa laporan keuangan usaha serta dokumen pendukung dari tahun 2023. Penulis juga melakukan wawancara dengan pemilik usaha untuk mendapatkan gambaran rencana usaha kedepannya.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis proyeksi laporan keuangan adalah alat penting untuk pengambilan keputusan manajerial, yang memungkinkan antisipasi hasil keuangan dan persiapan untuk kendala potensial. Analisis proyeksi laporan keuangan penting untuk menjalankan strategi karena memungkinkan perusahaan untuk membandingkan hasil dari berbagai strategi yang diimplementasikan (Lipson, 2020). Proyeksi laporan laba rugi di usaha XYZ pertama dimulai dari estimasi pendapatan kedepannya, harga pokok penjualan, beban penjualan dan beban administrasi. Data yang ada dimulai dari tahun 2023 kemudian sampai dengan bulan juni 2024. Dari keterbatasan data ini penulis butuh informasi lebih dengan melakukan wawancara pemilik usaha untuk mendapatkan informasi terkait dengan estimasi penjualan dan beban-nya. Data akan disampaikan dalam bentuk tabel yang didalamnya dihitung dalam rupiah.

Perencanaan Penjualan

Perencanaan penjualan adalah langkah untuk mendapatkan estimasi dari penjualan



kedepannya yang bisa dibuat dalam periode bulan atau tahunan. Perencanaan penjualan dipengaruhi oleh kondisi perekonomian, budaya, bahkan kondisi politik misalnya jika sedang krisis ekonomi maka penjualan akan menurun karena daya beli masyarakat yang berkurang kemudian jika ada pemilu biasanya kondisi ekonomi juga terpengaruh. Data penjualan usaha XYZ dari tahun 2023 sampai dengan Juni 2024 tergambar pada tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Data Penjualan Usaha XYZ dari 2023 s.d Juni 2024 (dalam ribuan)

Penjualan	2023	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Penjualan	13,997,224	2,015,099	1,983,881	4,055,989	1,480,731	1,840,259	1,701,337
Potongan Penjualan	(559,889)	(79,964)	(86,110)	(231,060)	(51,266)	(75,232)	(49,774)
Total Penjualan	13,437,335	1,935,135	1,897,771	3,824,929	1,429,465	1,765,027	1,651,563

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Dari data diatas bisa dilihat ada kenaikan signifikan di bulan maret 2024. Peneliti mencoba untuk mewawancara pemilik usaha dan mendapatkan jawaban bahwa di bulan tersebut bertepatan dengan idul fitri. Pemilik juga menjelaskan bahwa setiap idul fitri kenaikan omset penjualan bisa mencapai 2 kali lipat lebih kemudian pada saat akhir tahun juga mengalami kenaikan penjualan. Dari data historis dan juga wawancara terhadap pemilik usaha, penulis membuat estimasi penjualan dari bulan Juli sampai dengan Desember 2024 kemudian akan dibuat juga estimasi penjualan di bulan 2025 (tabel 2).

Tabel 2. Estimasi Penjualan Usaha XYZ dari Juli 2024 s.d Desember 2024 (dalam ribuan)

Penjualan	Juli	Agustus	September	Oktober	November	Desember
Penjualan	1,700,000	1,700,000	1,700,000	2,295,000	2,805,000	2,805,000
Potongan Penjualan	(68,000)	(68,000)	(68,000)	(91,800)	(112,200)	(112,200)
Total Penjualan	1,632,000	1,632,000	1,632,000	2,203,200	2,692,800	2,692,800

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Tabel 3. Perbandingan Penjualan 2023 dengan Estimasi Penjualan 2024 (dalam ribuan)

Penjualan	2023	2024	Kenaikan
Penjualan	13,997,224	26,082,296	
Potongan Penjualan	(559,889)	(1,093,607)	
Total Penjualan	13,437,335	24,988,689	86%

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Penjualan dari Juli sampai dengan September diestimasikan sama dengan bulan Juni berdasarkan data historis dan wawancara dengan pemilik usaha. Di bulan Oktober penjualan diestimasikan naik 35% dari bulan September, kemudian di November dan Desember diestimasikan naik 65% dari bulan September. Usaha XYZ sedang mengalami pertumbuhan yang sangat pesat oleh karena itu pemilik usaha sangat optimistis dengan kenaikan penjualan yang signifikan. Untuk total Penjualan 2024 akan dipaparkan pada tabel 3 diatas.

Estimasi penjualan di 2024 mengalami kenaikan 86% dari 2023. Untuk tahun 2025 pemilik usaha mengestimasikan peningkatan penjualan sebesar 50% dari tahun 2024 dan potongan penjualan sebesar 4% dari penjualan. Disatu sisi usaha XYZ juga akan menjadi PKP di tahun 2025 karena usaha XYZ akan menjadi PT di bulan November dan dari estimasi penjualan di November dan Desember akan menjadi PKP mulai dari Januari 2025. Pemilik usaha tidak ingin membebankan PPN ke pembeli karena dapat menambah total pembayaran yang dibayar oleh pembeli oleh karena itu pemilik usaha ingin menurunkan harga jual agar



harga termasuk PPN yang dibayar oleh pembeli sama dengan tahun sebelumnya dan tidak berubah. Usaha XYZ melakukan penjualannya di toko online oleh karena itu harga yang dicantumkan di toko online adalah harga yang sudah termasuk PPN jadi dari angka penjualan tahun 2025 di tabel 4 harus dipisahkan mana yang penjualan dan pajak yang dibayarkan pembeli. Cara mencari dasar pengenaan pajak bisa dilakukan perhitungan dengan rumus $100/111 \times$ Nilai pembelian termasuk PPN yang hasilnya ada di tabel 4 berikut:

Tabel 4. Proyeksi Pendapatan 2025 jika Non PKP dan PKP (dalam ribuan)

Penjualan	2023	2024	2025 (Non PKP)	2025 (PKP)
Penjualan	13,997,224	26,082,296	39,123,444	35,246,346
Potongan Penjualan	(559,889)	(1,093,607)	(1,564,938)	(1,564,938)
Total Penjualan	13,437,335	24,988,689	37,558,506	33,681,408

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Perencanaan Beban

Perencanaan beban adalah langkah untuk mendapatkan estimasi dari beban kedepannya yang bisa dibuat dalam periode bulan atau tahunan. Usaha XYZ mempunyai komponen beban yang terdiri dari Harga Pokok Penjualan atau HPP, Beban Penjualan, dan Beban Umum dan Administrasi. Harga Pokok Penjualan dihitung sebesar 55% dari total penjualan termasuk PPN yang dikurangi dengan potongan penjualan dan diestimasikan juga mengalami kenaikan 5% di Tahun 2025 menjadi 60%.

Tabel 5. HPP dari tahun 2023 s.d Juni 2024 (dalam ribuan)

	2023	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Harga Pokok Penjualan	7,390,534	1,070,641	1,054,673	2,132,028	777,615	968,563	902,821

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Tabel 6. Estimasi HPP dari Juli 2024 s.d Desember 2024 (dalam ribuan)

	Juli	Agustus	September	Okttober	November	Desember
Harga Pokok Penjualan	897,600	897,600	897,600	1,211,760	1,481,040	1,481,040

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Setelah HPP terdapat beban penjualan yang didalamnya ada beban penjualan e-commerce, Beban Pemasaran dan Beban *Affiliate e-commerce* yang didapat dari total penjualan termasuk PPN yang dikurangi dengan potongan penjualan masing-masing sebesar 13%, 5% dan 4% dan diestimasikan mengalami kenaikan menjadi sebesar 15% untuk beban penjualan e-commerce, 6% untuk beban pemasaran.

Tabel 7. Beban Penjualan dari tahun 2023 s.d Juni 2024 (dalam ribuan)

Beban Penjualan	2023	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Beban Penjualan E-Commerce	1,343,734	197,136	189,101	364,221	134,731	198,065	186,988
Beban Pemasaran	537,493	56,359	176,572	46,350	39,768	90,307	107,147
Beban Affiliate E-Commerce	403,120	49,476	44,081	141,900	41,664	64,050	55,010
Total Beban Penjualan	2,284,347	302,971	409,754	552,471	216,163	352,422	349,145

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Tabel 8. Estimasi Beban Penjualan dari Juli 2024 hingga Desember 2024 (dalam ribuan)

Beban Penjualan	Juli	Agustus	September	Okttober	November	Desember
Beban Penjualan E-Commerce	212,160	212,160	212,160	286,416	350,064	350,064



Beban Pemasaran	81,600	81,600	81,600	110,160	134,640	134,640
Beban Affiliate E-Commerce	65,280	65,280	65,280	88,128	107,712	107,712
Total Beban Penjualan	359,040	359,040	359,040	484,704	592,416	592,416

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Tabel 9. Beban Admistrasi dan Umum dari Tahun 2023 hingga Juni 2024 (dalam ribuan)

Beban Umum dan Administrasi	2023	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Beban Gaji, Lembur & THR	2,342,712	195,226	236,437	429,620	202,369	206,992	195,986
Beban Sewa Gedung	100,000	15,833	15,833	15,833	15,833	15,833	15,833
Beban Listrik & Air	8,119	962	1,160	924	1,085	1,057	1,082
Beban Telepon & Internet	7,200	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120
Beban Perlengkapan Kantor	60,388	5,729	21,169	10,268	3,019	5,578	7,984
Beban IPL	19,980	3,330	3,330	3,330	3,330	3,330	3,330
Beban Operasional Kantor	13,811	2,020	1,680	4,983	1,490	2,860	1,809
Beban Jasa Profesional	250,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000
Beban Parkir & Transport	31,874	2,680	2,647	2,847	2,013	3,029	3,050
Beban Langganan Software	31,888	2,657	2,657	2,657	2,657	2,657	2,657
Beban Pajak Pemilik	81,648	8,037	9,676	9,489	7,284	7,013	5,543
Beban Penyusutan Peralatan	24,131	2,011	2,268	2,677	2,677	3,417	3,417
Total Beban Umum dan Administrasi	2,971,751	266,605	324,978	510,749	269,879	279,886	268,811

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Setelah beban penjualan di Usaha XYZ juga terdapat Beban Umum dan Administrasi yang ditunjukkan dalam tabel 9 dan tabel 10 yang didalamnya terdapat:

1. Beban Gaji yang diestimasikan sebesar Rp. 200.000.000 kemudian diestimasikan juga untuk naik di tahun 2025 sebesar 6%.
2. Beban Sewa Gedung Sebesar Rp. 190.000.000 per tahun.
3. Beban Listrik & Air sebesar Rp. 1.100.000 per bulan dan diestimasikan naik menjadi Rp. 1.300.000 per bulan di tahun 2025.
4. Beban Telepon & Internet sebesar Rp. 1.120.000 per bulan dan diestimasikan naik menjadi Rp. 1.200.000 di 2025.
5. Beban Perlengkapan Kantor diestimasikan sebesar Rp. 8.000.000 per bulan.
6. Beban IPL sebesar Rp. 3.330.000 per bulan.
7. Beban Operasional Kantor diestimasikan sebesar Rp. 2.000.000 per bulan.
8. Beban Jasa Profesional sebesar Rp. 27.000.000.
9. Beban Parkir & Transport diestimasikan sebesar Rp. 3.100.000 per bulan.
10. Beban Langganan Software sebesar Rp. 2.657.340 per bulan.
11. Beban Pajak Pemilik diestimasikan sebesar Rp. 6.000.000 per bulan.
12. Beban Penyusutan Peralatan sebesar Rp. 3.416.914.

Tabel 10. Estimasi Beban Administrasi dan Umum dari Juli 2024 hingga Desember 2024 (dalam ribuan)

Beban Umum dan Administrasi	Juli	Agustus	September	Okttober	November	Desember
------------------------------------	-------------	----------------	------------------	-----------------	-----------------	-----------------



Beban Gaji, Lembur & THR	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
Beban Sewa Gedung	15,833	15,833	15,833	15,833	15,833	15,833
Beban Listrik & Air	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100	1,100
Beban Telepon & Internet	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120	1,120
Beban Perlengkapan Kantor	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000
Beban IPL	3,330	3,330	3,330	3,330	3,330	3,330
Beban Operasional Kantor	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Beban Jasa Profesional	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000	27,000
Beban Parkir & Transport	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100
Beban Langganan Software	2,657	2,657	2,657	2,657	2,657	2,657
Beban Pajak Pemilik	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
Beban Penyusutan Peralatan	3,417	3,417	3,417	3,417	3,417	3,417
Total Beban Umum dan Administrasi	273,558	273,558	273,558	273,558	273,558	273,558

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Proyeksi Laba Rugi

Perencanaan beban untuk usaha XYZ dari data tahun 2023 didapat estimasi keseluruhan beban untuk tahun 2024 dan 2025 dan bisa dibuat untuk membuat proyeksi laporan laba rugi untuk tahun 2024 dan 2025.

Tabel 11. Proyeksi Laporan Laba Rugi Tahun 2024 dan 2025

	2023	2024	2025
Penjualan	13,997,224	26,082,296	35,246,346
Potongan Penjualan	(559,889)	(1,093,607)	(1,564,938)
Total Penjualan	13,437,335	24,988,689	33,681,408
Harga Pokok Penjualan	7,390,534	13,772,980	20,657,178
Laba Kotor	6,046,801	11,215,709	13,024,230
Total Beban Penjualan	2,284,347	4,929,581	9,389,627
Total Beban Umum dan Administrasi	2,971,751	3,562,254	3,430,051
Laba Bersih	790,703	2,723,874	204,552
NPM	5.88%	10.99	0.61

Sumber: Data Laporan Keuangan Usaha XYZ yang diolah penulis (2024)

Proyeksi laba rugi dalam studi ini memberikan beberapa manfaat bagi usaha XYZ dalam hal menjadi pengusaha kena pajak. Proyeksi ini membantu mengantisipasi pendapatan dan pengeluaran di masa depan, yang sangat penting untuk perencanaan pajak dan memastikan kepatuhan terhadap kewajiban perpajakan (Milosevic & Kulic, 2015). Tabel 11 menjelaskan proyeksi laba rugi 2025 ketika usaha XYZ menjadi Pengusaha Kena Pajak akan turun drastis jika tidak ada strategi terbaru dari perusahaan. Hal tersebut terjadi karena nilai penjualan di tahun-tahun sebelumnya sebenarnya nilai penjualannya sudah termasuk PPN 11%. Oleh karena itu, Usaha XYZ memiliki strategi ketika tahun 2025 sudah menjadi PKP adalah mencoba



mengurangi beban baik yang berhubungan langsung dengan penjualan ataupun tidak berhubungan langsung, seperti mencari vendor bahan baku yang lebih murah, melakukan efisiensi agar beban yang tidak terlalu penting bisa dikurangi. Meningkatkan harga juga bisa menjadi opsi namun hal ini perlu pertimbangan karena bisa mempengaruhi minat beli pelanggan.

Selain dapat memberikan gambaran mengenai kemungkinan profitabilitas usaha XYZ, proyeksi ini juga dapat membantu pengusaha memahami dampak perubahan tarif pajak terhadap bisnis mereka, seperti yang terlihat dalam analisis pemilik bisnis yang melakukan *pass-through* dan kompensasi karyawan mereka setelah kenaikan tarif pajak (Risch, 2023). Singkatnya, proyeksi keuangan laba rugi ini merupakan alat yang berharga bagi pengusaha kena pajak. Hal ini memungkinkan perencanaan strategi manajemen yang baik, membantu dalam pengelolaan arus kas untuk memenuhi kewajiban usaha, dan dapat menginformasikan keputusan strategis yang mengoptimalkan keuntungan. Pengusaha yang terlibat dalam proyeksi laba rugi ini memiliki posisi yang lebih baik untuk menavigasi kompleksitas kepatuhan terhadap kewajiban dan berpotensi mengurangi kewajiban pajak mereka melalui pengambilan keputusan yang tepat (Milosevic & Kulic, 2015; Risch, 2023).

PENUTUP

Simpulan

Perencanaan keuangan khususnya proyeksi laba rugi dapat menjadi gambaran berapa laba yang didapat yang didapat dari estimasi yang dibuat oleh manajemen. Pada kasus diatas setelah menjadi PKP usaha XYZ mengalami penurunan pendapatan dan juga penurunan laba yang signifikan dari tahun sebelumnya. Oleh karena itu dari proyeksi yang dibuat manajemen bisa mengambil langkah apa yang perlu dilakukan agar perusahaan dapat mengalami kenaikan laba dari tahun sebelumnya. Langkah-langkah yang bisa dilakukan untuk meningkatkan laba diantaranya mencari cara untuk mengurangi beban seperti mencari vendor bahan baku yang lebih murah, melakukan efisiensi agar beban yang tidak terlalu penting bisa dikurangi. Meningkatkan harga juga bisa menjadi opsi namun hal ini perlu pertimbangan karena bisa mempengaruhi minat beli pelanggan. Jika pemilik usaha tidak melakukan perencanaan keuangan maka tidak akan tahu bahwa setelah menjadi PKP akan berpengaruh besar terhadap pengurangan laba bersih dan bisa mengakibatkan kinerja keuangan yang buruk.

Saran

Hasil penelitian ini memberikan kontribusi kepada para pelaku usaha untuk memperhatikan komposisi biaya, ketika status usaha berubah menjadi Pengusaha Kena Pajak. Peneliti menyadari bahwa penelitian ini masih banyak kekurangan dari sisi analisa dan data sehingga analisa belum terlalu tajam. Oleh karena itu, penelitian ini memberikan saran kepada para pelaku usaha ataupun peneliti selanjutnya untuk melakukan analisa horizontal dan analisa vertical bersamaan agar dapat mengetahui keunggulan bersaing usaha dan memberikan pandangan yang lebih komprehensif tentang industri yang sesuai dengan usaha tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Abou-Moghli, A. A. (2018). Significance of Strategic Management in the Development of International Businesses - A Visionary Approach. *International Journal of Business Administration*, 9(5). <https://doi.org/10.5430/ijba.v9n5p71>
- Al-Dmour, A., Abbad, M. F., & Al-Dmour, H. H. (2017). Qualitative Characteristics of Financial Reporting and Non-Financial Business Performance. *International Journal of Corporate Finance and Accounting*, 4 (2), 1–22. <https://doi.org/10.4018/ijcfa.2017070101>
- Bittman, B., Davies, A., Russell, W.B., & Goussakova, E. (2017). Advance placement and the



achievement gap in the 21st century: A multiple linear regression of marginalized populations in AP enrollment. *Research in Social Sciences and Technology*, 2(2). <https://doi.org/10.46303/ressat.02.02.2>

Covrig, V., & Low, B. S. (2005). The Relevance of Analysts' Earnings Forecasts in Japan. *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(7–8), 1437–1463. <https://doi.org/10.1111/j.0306-686x.2005.00635.x>

Doran, J., McCarthy, N., & O'Connor, M. (2018). The role of entrepreneurship in stimulating economic growth in developed and developing countries. *Cogent Economics & Finance*, 6:1, 1442093. <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1442093>

Gapsalamov, A.R., Vasilev, V.L., & Ilyin, A.G. (2017). State planning of the Russian economy: Past and present. *International Journal of Economic Perspectives*, 11(1), 474-480.

Hakim, T. A., Karia, A. A., David, J., Ginsad, R., Lokman, N., & Zolkafli, S. (2022) Impact of direct and indirect taxes on economic development: A comparison between developed and developing countries. *Cogent Economics & Finance*, 10:1, 2141423. <https://doi.org/10.1080/23322039.2022.2141423>

Henuk, N., & Sudana, I. (2024). Risk preference: Tax understanding, tax services, tax audits, and tax sanctions on taxable entrepreneur compliance. *World Journal of Advanced Research and Reviews*, 21(2), 725–732. <https://doi.org/10.30574/wjarr.2024.21.2.0410>

Isomura, K., & Yamaoka, T. (2022). How Has Japan Accepted, Developed, and Transformed Strategic Management Theory? (pp.107–131). *Springer Nature Singapore*. https://doi.org/10.1007/978-981-19-4542-7_6

Johnsen, Å. (2015). Strategic Management Thinking and Practice in the Public Sector: Strategic Planning for All Seasons? *Financial Accountability and Management*, 31(3), 243–268. <https://doi.org/10.1111/faam.12056>

Lipson, M. L. (2020). Financial Analytics Toolkit: Financial Statement Forecasting. SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3682593>

Mardiasmo. 2011. *Perpajakan*. Yogyakarta: Salemba Empat

Marginean, R., Mihaltan, D. C., Todea, N. (2015). Structure Ratios of Profit and Loss Account – Source of Information for Performance Analysis, *Procedia Economics and Finance*, Volume 26, Pages 396-403, ISSN 2212-5671, [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)00790-X](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00790-X).

Menteri Keuangan Republik Indonesia. (2012). *Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia nomor 73/PMK.03/2012 tentang Jangka Waktu Pendaftaran dan Pelaporan Kegiatan Usaha, Tata Cara Pendaftaran, Pemberian, dan Penghapusan Nomor Pokok Wajib Pajak, serta Pengukuhan dan Pencabutan Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak*. <https://jdih.kemenkeu.go.id/fulltext/2012/73~PMK.03~2012Per.HTM>

Milosevic, G., & Kulic, M. (2015). Tax liability and fulfillment of tax obligations. *Zbornik Radova Pravnog Fakulteta, Novi Sad*, 49(2), 597–616. <https://doi.org/10.5937/zrpfnfns49-9013>

Osadchy, E. A., Akhmetshin, E. M., Amirova, E. F., Bochkareva, T.N., Gazizyanova, Y. Y., & Yumashev, A.V. (2018). Financial Statements of a Company as an Information Base for Decision-Making in a Transforming Economy. *European Research Studies Journal*, Volume XXI, Issue 2, 339-350, <https://doi.org/10.35808/ersj/1006>

Putri, D. H., & Wijaya, S. (2022) Pajak Pertambahan Nilai Final: Belajar Dari Ghana dan China, *Jurnal Pajak dan Keuangan Negara* Vol.3, No.2, (2022), Hal.360-374. <https://doi.org/10.31092/jpkn.v3i2.1646>

Renata, A., Hidayat, K., & Kaniskha, B. (2016). Pengaruh Inflasi, Nilai Tukar Rupiah dan Jumlah Pengusaha Kena Pajak terhadap Penerimaan Pajak Pertambahan Nilai (Studi pada Kantor Wilayah DJP Jawa Timur I). *Jurnal Perpajakan*, 9(1), 1–9.

Journal of Law, Administration, and Social Science
Volume 4 No.6, 2024



- Risch, M. (2023). Does Taxing Business Owners Affect Employees? Evidence From A Change in the Top Marginal Tax Rate. *The Quarterly Journal of Economics*, 139(1), 637–692. <https://doi.org/10.1093/qje/qjad040>
- Rudkovskaya, O., & Gerasenko, V. (2019). Building a model of strategic financial planning for an organization. *University Economic Bulletin*, 40, 174–181. <https://doi.org/10.31470/2306-546x-2019-40-174-181>
- Sharma, S. (2023) A Study on Role of Financial Planning and Forecasting in Organizational Growth and Development, *Tujin Jishu/Journal of Propulsion Technology*. Vol 44 No. 3.
- Supriyadi, S. G., & Poernomo, T. (2018). Dilematis Wajib Pajak Non Pengusaha Kena Pajak Menjadi Wajib Pajak Sebagai Pengusaha Kena Pajak. *Jurnal Ekuivalensi* Vol.4 No.2.
- Thalassinos, I. E. and Liapis, K. (2014). *Segmental financial reporting and the internationalization of the banking sector*. Chapter book in, Risk Management: Strategies for Economic Development and Challenges in the Financial System, (eds), D. Milos Sprcic, Nova Publishers, 221-255, ISBN: 978-163321539-9; 978-163321496-5.
- Yurchyshena, L. (2023). Strategic financial planning of universities: challenges and opportunities. *Academy of Economic Studies of Moldova*. <https://doi.org/10.53486/icspm2022.23>
- Shang, Z. (2021). The Research of Financial Forecasting and Valuation Models, *Advances in Economics, Business, and Management Research*, volume 178, <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.210601.012>