

**Pentingnya Kesadaran Pajak dan Analisis Sistem Informasi Akuntansi
Penjualan pada Toko Dumai Terpal**

**Edy Prabowo, Rorisky Nababan, Vivien Angelin, Nindy Rachmadiny, Nurpita
Reni Sianturi**

Program Studi Perpajakan dan Akuntansi, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Tuah Negeri
edyprabowo.ak@gmail.com, rorisky.dumai@gmail.com,
vivienangelin34@gmail.com, renisianturi831@gmail.com,
nindirachmadini@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to explore the importance of tax awareness and the analysis of sales accounting information systems at Toko Dumai Terpal, a micro, small and medium enterprise in Dumai City. This study seeks to understand the factors influence the level of tax compliance among UMKM and the role of sales accounting systems in supporting transparency and efficiency. The research method employed includes direct interviews, documentation, and literature review, with primary data sourced from the business owner and secondary data from the company's financial archives. The research results show that the lack of tax awareness among UMKM taxpayers has a negative impact on tax compliance. The sales system which is currently manual based with Microsoft Excel support is deemed less than optimal in managing sales transactions and accurate reporting. The results show that the Dumai Tarpaulin Store experienced an increase in sales of 32.90% from 2021 to 2022. This increase was influenced by meeting customer needs for appropriate tarpaulin product variants, competitive prices, as well as improving economic conditions after the COVID-19 pandemic. The conclusion of this study highlights that increasing tax awareness and implementing a more structured accounting system can drive operational efficiency, improve tax compliance, and support sustainable business growth.

Keywords: Tax awareness, Tax compliance, Sales accounting, UMKM, Sales, COVID-19

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi pentingnya kesadaran pajak dan analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada Toko Dumai Terpal, sebuah usaha mikro kecil menengah di Kota Dumai. Studi ini bertujuan memahami faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat kepatuhan pajak pelaku UMKM dan peran sistem akuntansi penjualan dalam mendukung transparansi dan efisiensi. Metode yang digunakan meliputi wawancara langsung, dokumentasi, dan analisis pustaka, dengan sumber data primer dari pemilik usaha dan data sekunder dari arsip keuangan perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kurangnya kesadaran pajak di kalangan wajib pajak UMKM berdampak negatif pada kepatuhan pajak. Sistem penjualan yang saat ini berbasis manual dengan dukungan Microsoft Excel dirasa kurang optimal dalam mengelola transaksi penjualan dan pelaporan yang akurat. Hasil menunjukkan bahwa Toko Dumai Terpal mengalami peningkatan penjualan sebesar 32,90% dari 2021 ke 2022. Peningkatan ini dipengaruhi oleh pemenuhan kebutuhan pelanggan terhadap varian produk terpal yang sesuai, harga kompetitif, serta membaiknya kondisi ekonomi pasca-pandemi COVID-19. Simpulan dari penelitian ini menyoroti bahwa peningkatan kesadaran pajak dan penerapan sistem akuntansi yang lebih terstruktur dapat

mendorong efisiensi operasional, meningkatkan kepatuhan pajak, dan mendukung pertumbuhan bisnis berkelanjutan.

Kata Kunci: Kesadaran Pajak, Kepatuhan Pajak, Akuntansi Penjualan, UMKM, Penjualan, Covid-19

PENDAHULUAN

Pajak merupakan salah satu sumber pendapatan utama suatu negara, karena sumber utama ini lah segala macam bentuk pajak (termasuk pajak UMKM) dipungut serta di dimanfaatkan untuk kesejahteraan rakyat dan meningkatkan pembangunan ekonomi. Di Indonesia sendiri ada lebih dari 70% pendapatan negara bersumber dari pajak, sisanya dari 70% itu bersumber dari bea dan cukai, PNPB atau Penerimaan Negara Bukan Pajak, serta sumber pendapatan negara selain dari pajak yang sah, hal ini menunjukkan pajak di negara ini masih menjadi tumpuan utama dalam pembangunan sosial dan ekonomi masyarakat di segala sisi dan segala sektor. (Prameswari, 2019)

Seperti yang kita ketahui, penggerak pertumbuhan perekonomian Indonesia adalah pajak. Namun, juga bisa kita ketahui bahwa semua orang menghindari untuk membayar pajak. Hal ini disebabkan oleh kurang pemahamannya masyarakat akan makna pajak yang sesungguhnya. Di sinilah pentingnya wajib pajak memiliki pemahaman tentang kewajiban membayar pajak. Karena semakin tinggi tingkat pemahaman wajib pajak terhadap peraturan perpajakan, maka semakin kecil kemungkinan wajib pajak untuk tidak membayar pajak. Hal tersebut dapat meningkatkan tingkat kepatuhan wajib pajak (Indrawan & Binemas, 2018).

Toko Dumai Terpal adalah usaha yang bergerak dibidang barang dagang. Toko Dumai Terpal berdiri pada tanggal 28 Juli 2019, yang didirikan pertama kali oleh Hento. Awalnya Hento hanya membuka usaha kecil-kecilan namun atas ketekunannya dalam mengelola usahanya maka usaha tersebut berkembang pesat hingga saat ini. Toko Dumai Terpal ini dapat membuat beragam ukuran terpal dari ukuran kecil hingga ukuran besar, sehingga sangat dibutuhkan peranan sistem informasi akuntansi penjualan untuk mengelola penjualan agar dapat berjalan dengan efektif. Namun, dampak yang kurang baik pun bisa terjadi seperti sulitnya menjual kembali penarikan barang tidak laku yang telah dibeli konsumen dari Toko Dumai Terpal dikarenakan konsumen memesan barang dengan ukuran tertentu. Disamping itu, sebagai salah satu pelaku UMKM yang ada di Kota Dumai sudah sepatutnya bagi Hento untuk membayar pajak atas usaha yang dimilikinya.

Sistem pemungutan pajak di Indonesia yang berlaku pada saat ini yaitu *self assessment system*. Dimana wajib pajak diberi kepercayaan untuk melakukan perhitungan, pelaporan serta pembayaran pajaknya sendiri dengan menggunakan surat pemberitahuan (SPT). Hal ini berarti penentuan besarnya pajak yang akan dibayar di percayakan kepada wajib pajak itu sendiri. Sistem *self assessment* bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat dalam membayar pajak. Kesadaran yang

di miliki wajib pajak dapat menjadi salah satu faktor yang menyebabkan rendahnya kepatuhan wajib pajak itu sendiri (Fauzi & Maula, 2020).

Rendahnya tingkat kepatuhan wajib pajak dalam membayar pajak dilatarbelakangi oleh dua kemungkinan yaitu kurangnya pemahaman dan kesadaran oleh wajib pajak terkait pentingnya pajak bagi kesejahteraan umum, kebanyakan dari mereka menganggap bahwa membayar pajak kepada pemerintah merupakan suatu kerugian. Karena menurut mereka, mereka tidak dapat timbal balik dalam membayar pajak ini, mereka hanya tau membayar saja tidak tahu kemana pajak ini di distribusikan. Padahal ada banyak keuntungan jika pelaku UMKM membayar pajak salah satunya yaitu dapat mempermudah dalam pengembangan usaha, karena dengan adanya NPWP pelaku usaha dapat dengan mudah meminjam modal di bank. Pemerintah juga telah memberikan kemudahan dengan menyediakan fasilitas membayar pajak melalui *online*. Namun, masih banyak wajib pajak yang tidak patuh dalam membayar pajak.

Kesadaran membayar pajak adalah suatu keadaan dimana wajib pajak mengetahui, merasa, menghargai dan menaati ketentuan perpajakan yang berlaku serta memiliki keyakinan dan keinginan untuk memenuhi kewajiban untuk membayar pajaknya (Wilda, 2015). Menurut (Aprilianti, 2021) kesadaran membayar pajak adalah suatu tindakan yang dilakukan seseorang tanpa adanya paksaan dari pihak lain untuk memenuhi kewajiban pajaknya. Kesadaran yang dimiliki wajib pajak merupakan bentuk partisipasi dalam mendukung pembangunan demi mencapai tujuan negara yang maju (Ruky, Putra, & Mansur, 2018).

Masyarakat belum sepenuhnya sadar akan pentingnya membayar pajak dikarenakan ketidaktahuan mereka tentang imbalan nyata dari uang yang mereka dikeluarkan untuk membayar pajak. Hal ini yang seringkali menjadi kendala dalam masalah penerimaan pajak dari masyarakat. Padahal kesadaran yang dimiliki wajib pajak tentang perpajakan sangat di perlukan guna untuk meningkatkan kepatuhan wajib pajak.

Wiratna (2015:11) mengatakan bahwa “Sistem dapat dilihat dari elemen-elemennya. Sistem merupakan elemen yang saling terkait dalam melakukan kegiatan untuk mencapai suatu tujuan tertentu”. Menurut Anastasia dan Lilis (2011:3) “Sistem adalah bagian yang saling terkait untuk mencapai suatu tujuan”. Pada dasarnya pengertian sistem adalah bagian-bagian yang terkait untuk mencapai suatu tujuan. Untuk mencapai suatu tujuan, perusahaan dapat melakukan kegiatan penjualan di mana semakin banyak hasil penjualan maka semakin besar laba yang didapatkan oleh perusahaan. Pada umumnya, perusahaan memiliki tiga tujuan dalam penjualan yaitu mendapatkan laba, mencapai target penjualan dan menunjukkan pertumbuhan perusahaan. Reeve (2013:223) mengatakan “Sistem akuntansi merupakan metode untuk mengumpulkan, merangkum serta memberikan berita keuangan sebuah perusahaan”.

Tahapan Siklus Akuntansi

1. Transaksi

Transaksi merupakan suatu pertemuan yang saling menguntungkan antara dua pihak (penjual dan pembeli). Transaksi didasarkan pada data atau bukti serta dokumen pendukung, kemudian dicatat dalam jurnal.

2. Jurnal

Jurnal merupakan buku yang berisi catatan keuangan di suatu perusahaan. Pencatatan ini dapat diartikan bahwa setiap transaksi dapat dicatat berdasarkan urutan tanggal, nama akun, dan jumlah kredit atau debit.

3. Buku Besar

Setelah jurnal-jurnal terselesaikan kemudian jurnal tersebut dipindahkan ke dalam buku besar. Buku besar merupakan buku yang memiliki isi tentang kumpulan akun dan bermanfaat dalam laporan keuangan.

4. Neraca Saldo

Berdasarkan siklus akuntansi, setelah ditulis dalam buku besar maka langkah selanjutnya adalah menyusun ringkasan transaksi dalam neraca saldo. Neraca saldo adalah neraca yang mencantumkan saldo akhir dari pada akhir periode.

5. Jurnal Penyesuaian

Setelah menyelesaikan neraca saldo, langkah selanjutnya adalah membuat jurnal penyesuaian. Tujuan dari proses jurnal penyesuaian ini untuk memastikan tidak terjadinya pelanggaran prinsip-prinsip pendapatan dalam akuntansi.

6. Laporan Keuangan

Laporan Keuangan adalah gambaran singkat tentang situasi keuangan perusahaan pada waktu tertentu.

7. Jurnal Penutup

Jurnal penutup adalah jurnal yang dibuat pada akhir periode akuntansi untuk menutup beberapa akun.

Dalam melakukan penjualan perlu mencatat transaksi agar keandalan dan tingkat ketelitian data akuntansi terjamin. Catatan transaksi yang digunakan untuk mencatat transaksi penjualan, meliputi:

1. Jurnal Penjualan

Jurnal Penjualan digunakan untuk memberikan informasi tentang transaksi penjualan barang.

2. Jurnal Penerimaan Kas

Jurnal penerimaan kas ini digunakan untuk merekam terjadinya penerimaan uang dari hasil penjualan tunai yang akan menambah kas

3. Jurnal Umum

Jurnal umum digunakan untuk mencatat segala transaksi keuangan dari sebuah bisnis atau usaha dalam periode tertentu, guna untuk

mempermudah pengelolaan keuangan baik secara internal maupun eksternal.

4. Kartu Persediaan Barang

Kartu persediaan barang dibuat bagian akuntansi untuk melihat mutasi dan persediaan barang yang masih tersedia digudang.

5. Kartu Gudang

Kartu gudang digunakan untuk mencatat jumlah produk yang terjual. Pembuat kartu gudang memiliki tugas untuk mencatat mutasi dan ketersediaan barang yang tersimpan dalam gudang.

Sistem penjualan adalah suatu sistem kegiatan perusahaan dalam menjual belikan barang dan jasa yang dihasilkan perusahaan. Menurut Mulyadi (2016:385) fungsi yang terkait dalam sistem penjualan adalah:

1. Fungsi Penjualan

Dalam transaksi penjualan tunai, ini berfungsi untuk penerimaan pesanan dari pembeli, faktur penjualan tunai dan menyerahkan faktur kepada pembeli untuk kepentingan harga barang ke fungsi kas.

2. Fungsi Kas

Dalam transaksi penjualan tunai, ini berfungsi atas penerima kas dari pembeli.

3. Fungsi Gudang

Dalam transaksi penjualan tunai, ini berfungsi atas barang yang dipesan oleh pembeli dan menyerahkan barang tersebut ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Dalam transaksi penjualan tunai, ini berfungsi atas pengemasan barang dan menyerahkannya ke pembeli setelah terjadinya transaksi pembayaran.

5. Fungsi Akuntansi

Dalam transaksi penjualan tunai, ini berfungsi atas pencatatan transaksi penjualan dan penerimaan kas serta membuat laporan penjualan.

Dalam manajemen sistem akuntansi penjualan, data informasi berfungsi untuk mengambil keputusan yang tepat dalam pengelolaan perusahaan. Informasi umum yang diperlukan oleh manajemen dalam kegiatan penjualan adalah:

1. Jumlah pendapatan penjualan berdasarkan jenis produk dalam jangka waktu tertentu untuk mengetahui jumlah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan menurut jenis produk yang terjual.

2. Jumlah piutang kepada debitur dari setiap transaksi penjualan kredit untuk mengetahui jumlah keseluruhan utang yang dimiliki oleh pembeli dari penjualan kredit serta dapat mengetahui tanggal jatuh tempo pembayaran utang dagang yang harus dibayar oleh konsumen.

3. Jumlah harga barang (produk) yang dijual dalam jangka waktu tertentu.

4. Nama dan alamat pembeli.

5. Kuantitas produk yang dijual untuk mengetahui jumlah barang yang telah terjual pada periode tertentu.
6. Nama *sales* yang melakukan penjualan untuk mengetahui nama *sales* yang bertanggung jawab atas transaksi penjualan.
7. Persetujuan atas terjadinya transaksi penjualan oleh pihak terkait.

Secara umum, penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi pentingnya kesadaran pajak dan analisis sistem informasi akuntansi penjualan pada Toko Dumai Terpal. Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kesadaran pajak dan penerapan laporan keuangan yang lebih efektif.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan menggabungkan berbagai metode pengumpulan data untuk memperoleh informasi yang mendalam mengenai penerapan sistem informasi akuntansi penjualan dan kesadaran pajak pada Toko Dumai Terpal. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode wawancara langsung dengan pemilik Toko Dumai Terpal, mendokumentasikan data yang sudah tersedia dari Toko Dumai Terpal dan melakukan penelitian pustaka baik dari buku maupun internet. Dalam melakukan penelitian, peneliti menggunakan pengumpulan data sumber data dalam wujud Data Primer dan Data Sekunder, dimana Data Primer diperoleh langsung dari sumber asli dan Data Sekunder diperoleh dengan cara mengamati dokumen-dokumen yang berkaitan dengan penelitian.

Menggunakan metode sampling: *Purposive sampling*: Pemilihan pemilik toko sebagai responden dilakukan secara sengaja, mengingat pemilik adalah pihak yang memiliki keputusan strategis dan pengetahuan mendalam mengenai operasional usaha dan pengelolaan pajak.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Ketidakpatuhan membayar pajak merupakan tindakan penolakan yang dilakukan oleh wajib pajak dalam membayar kewajiban pajaknya. Indikator yang akan digunakan untuk mengukur variabel ketidakpatuhan membayar pajak dalam penelitian (Rachmawati & Suryono, 2015) yaitu sebagai berikut:

1. Ketidakpatuhan wajib pajak dalam membuat pembukuan.
Di ukur dengan dua (2) pernyataan langsung kepada pemilik, yaitu:
 - a) Menurut saya melakukan pembukuan itu rumit.
 - b) Saya tidak melakukan pembukuan atau pencatatan dengan benar.
2. Ketidakpatuhan wajib pajak dalam membayar pajak.
Di ukur dengan dua (2) pernyataan langsung kepada pemilik, yaitu:
 - a) Saya tidak membayar pajak tepat waktu.
 - b) Saya selalu menunda untuk membayar pajak.
3. Ketidakpatuhan wajib pajak dalam membayar tunggakan kewajiban pajaknya.

Di ukur dengan dua (2) pernyataan langsung kepada pemilik, yaitu:

- a) Saya tidak selalu tepat waktu dalam membayar pajak terutang.
- b) Saya tidak selalu membayar kekurangan pajak yang ada sebelum dilakukan pemeriksaan

Wawancara dilakukan selama sekitar 45 menit hingga 1 jam, dengan fokus pada pengumpulan informasi terkait operasional akuntansi dan pajak yang diterapkan di toko.

Sistem Penjualan

Sistem penjualan adalah “suatu kesatuan proses yang saling mendukung dalam usahanya untuk memenuhi kebutuhan pembeli dan bersama-sama mendapatkan kepuasan dan keuntungan” Mc Leod (2001 : 5). Semakin hari tingkat kebutuhan hidup masyarakat semakin tinggi, kenaikan kebutuhan hidup ini akan mempengaruhi kenaikan permintaan maka semakin meningkat permintaan terhadap suatu barang tersebut. Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang perdagangan, Toko Dumai Terpal memiliki berbagai macam jenis terpal dan fungsinya untuk menunjang kegiatan sehari - hari. Dalam menyalurkan produknya Toko Dumai Terpal menggunakan 2 sistem penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Sistem penjualan yang digunakan pada Toko Dumai Terpal sampai saat ini adalah sistem penjualan berbasis manual dengan menggunakan aplikasi Microsoft Excel, dengan berjalannya waktu pihak toko tidak lagi menggunakan sistem penjualan kredit dikarenakan banyak kendala-kendala yang ditimbulkan oleh konsumen terhadap toko. Penjualan tunai dinilai lebih menguntungkan bagi perusahaan terutama dalam meningkatkan pendapatan melalui penjualan produk.

Penjualan

Penjualan merupakan sebuah hal yang sangat penting bagi perusahaan, terutama untuk meraih keuntungan. Tujuan yang utama tentunya mendatangkan keuntungan dari produk atau barang yang dijual. Dalam pelaksanaannya, tidak dapat dilakukan tanpa adanya kontribusi dari perusahaan dan pelanggan. Berikut perusahaan - perusahaan yang melakukan pembelian pada Toko Dumai Terpal:

Tabel 1. Perusahaan yang melakukan pembelian pada Toko Dumai Terpal

NO	Nama Perusahaan	Alamat
1	PT Wilmar Nabati Indonesia	Jl. Datuk Laksamana, Buluh Kasap, Kec. Dumai Timur
2	PT Sentana Adidaya Pratama	Jl. Pulau Sumatera, Pelintung, Kec. Medang Kampai, Kota Dumai
3	PT Wilmar Bionergi Indonesia	Pelintung, Kec. Medang Kampai, Kota Dumai
4	PT Sari Dumai Oleo	Jl. Lubuk Gaung, Kec. Sungai Sembilan, Kota Dumai

5	PT Sari Dumai Sejati	Jl. Lubuk Gaung, Kec. Sungai Sembilan, Kota Dumai
6	PT Energi Sejahtera Mas	Jl. Lubuk Gaung, Kec. Sungai Sembilan, Kota Dumai
7	PT Sumatera Teknindo	Jl. Rakyat No.201, Tegal Rejo, Kec. Medan Perjuangan, Kota Medan
8	PT Envitec	Pelintung, Kec. Medang Kampai, Kota Dumai
9	PT Pertamina RU II	Jl. Raya Kilang Putri Tujuh, Tanjung Palas, Dumai Timur
10	PT Mega Green Technology	Jl. Jeruk No. 53C Kel, Rimba Sekampung, Kec. Dumai Barat
11	PT Citra Maritime	Jl. Raja H. Fisabilillah No.1, Tik. Tering, Batam Kota
12	PT Dumai Berkah Samudera	Jl. Bintang No.99, Sukajadi, Kec. Dumai Kota
13	PT Sumatera Sarana Sekar Sakti	Jl. Prima Raya No.KM 27, Bukit Kayu Kapur, Kec. Bukit Kapur
14	PT Farika Riau Perkasa	Bagan Besar, Kec. Bukit Kapur, Kota Dumai
15	PT Kuala Lumpur Keping	Jl. Datuk Laksamana, Buluh Kasap, Kec. Dumai Timur
16	PT Garuda Wasana Mandiri	Jl. Rangau Gg. Ilham Kel. Pematang Pudu Kec. Mandau, Kab. Bengkalis.
17	PT Agro Murni	Jl. Lubuk Gaung, Kec. Sungai Sembilan, Kota Dumai
18	PT Beton Indo Perkasa	Bagan Besar, Kec. Bukit Kapur, Kota Dumai
19	PT Transco Multi Indonesia	Jl. Jeruk No. 94A Kel. Rimba Sekampung, Kec. Dumai Kota

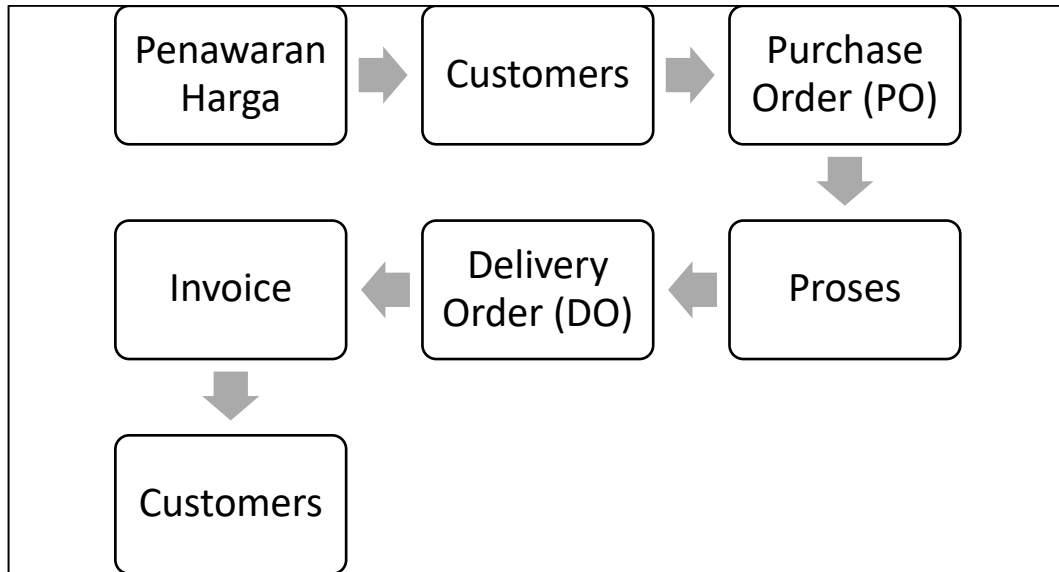
Sumber : Toko Dumai Terpal, 2022

Pelanggan yang berbelanja pada Toko Dumai Terpal tanpa melalui perantara perusahaan ataupun lainnya, dapat melakukan pembelian barang langsung ke toko dan memilih bahan terpal. Apabila terpal sudah sesuai dengan keinginan, pelanggan dapat langsung bertransaksi. Apabila terpal yang diinginkan tidak tersedia di toko, maka pelanggan dapat meminta pihak toko untuk memesan terpal tersebut dengan melakukan pembayaran (*cash*) atau uang muka kepada pihak toko. Setelah barang sampai pihak toko akan menghubungi pelanggan untuk melakukan pembayaran yang tersisa (jika ada).

Prosedur

Toko Dumai Terpal dalam melakukan penjualan mempunyai Standard Operating Procedure (SOP) yang harus dilakukan khususnya untuk perusahaan.

Standard Operating Procedure (SOP) merupakan salah satu poin penting dan sangat berperan dalam kelancaran semua proses suatu bisnis tidak terkecuali Standard Operating Procedure (SOP) Penjualan. Standard Operating Procedure (SOP) dalam penjualan adalah langkah-langkah standar fungsi penjualan hingga setiap karyawan suatu usaha bisnis yang terlihat dalam proses penjualan melakukan fungsi penjualan dengan cara yang sama setiap waktu. Adapun Standard Operating Procedure (SOP) penjualan pada Toko Dumai Terpal adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Standard Operating Procedure (SOP)

Sumber: Toko Dumai Terpal, 2022

Prosedur Penjualan Toko Dumai Terpal

Adapun prosedur penjualan Toko Dumai Terpal kepada konsumen perusahaan sebagai berikut:

1. Pihak perusahaan meminta surat penawaran barang sesuai dengan barang yang diinginkan.
2. Setelah spesifikasi dan harga barang disepakati, maka perusahaan mengeluarkan *Purchase Order* (PO).
3. Setelah *Purchase Order* (PO) keluar, maka pihak Toko Dumai Terpal akan memproses terpal yang dipesan sesuai dengan ukuran yang diinginkan konsumen.
4. Setelah selesai memproses terpal, Toko Dumai Terpal akan membuat *Delivery Order* (DO) untuk pengantaran barang ke perusahaan, atau perusahaan menjemput terpal di toko.
5. Setelah barang sampai, pihak Toko Dumai Terpal akan menerbitkan *invoice*.
6. Pembayaran dilakukan setelah *invoice* terbit atau dibayar pada saat pengambilan barang (*cash*).

Analisa Sistem Akuntansi Penjualan pada Toko Dumai Terpal

Toko Dumai Terpal merupakan usaha dagang yang bergerak di bidang bangunan sarana prasarana. Dalam pelaksanaannya, sistem penjualan yang diterapkan pada Toko Dumai Terpal sampai saat ini adalah sistem penjualan berbasis manual dengan menggunakan aplikasi Microsoft Excel. Pada prosedurnya bagian penjualan menginput faktur penjualan ke dalam tabel Microsoft Excel yang telah disesuaikan. Dari penjualan tersebut, terjadi fluktuasi pada 3 tahun terakhir.

Tabel 2. Perbandingan Penjualan Toko Dumai Terpal 3 Tahun Terakhir

BULAN	TAHUN		
	2020	2021	2022
JANUARI	Rp 116.852.000,00	Rp 358.016.800,00	Rp 283.539.200,00
FEBRUARI	Rp 230.608.300,00	Rp 219.854.097,00	Rp 229.367.140,00
MARET	Rp 166.924.000,00	Rp 250.006.730,00	Rp 288.585.120,00
APRIL	Rp 215.198.500,00	Rp 239.242.860,00	Rp 250.009.400,00
MEI	Rp 155.504.875,00	Rp 114.342.400,00	Rp 205.793.300,00
JUNI	Rp 188.163.900,00	Rp 169.685.800,00	Rp 221.627.682,00
JULI	Rp 168.303.000,00	Rp 252.154.300,00	Rp 220.555.070,00
AGUSTUS	Rp 266.341.900,00	Rp 194.854.200,00	Rp 489.253.800,00
SEPTEMBER	Rp 362.494.960,00	Rp 176.487.200,00	Rp 447.282.460,00
OKTOBER	Rp 298.673.200,00	Rp 239.495.300,00	Rp 305.988.500,00
NOVEMBER	Rp 267.739.700,00	Rp 321.155.600,00	Rp 407.548.500,00
DESEMBER	Rp 363.151.100,00	Rp 321.754.940,00	Rp 447.349.900,00
TOTAL	Rp 2.799.955.435,00	Rp 2.857.050.227,00	Rp 3.796.900.072,00

Sumber: Toko Dumai Terpal, 2023

Perhitungan kenaikan penjualan Toko Dumai Terpal pada tahun 2020 hingga 2021.

Total Penjualan 2021 : Rp. 2.857.050.227

Total Penjualan 2020 : Rp. 2.799.995.435 –

Total : Rp. 57.094.792

Persentase kenaikan : $\frac{57.094.792}{2.799.955.435} \times 100\% = 2,04\%$

Kenaikan penjualan pada tahun 2020 hingga 2021 sebesar 2,04% dikarenakan Toko Dumai Terpal baru memulai usaha pada tahun 2019 yang varian jenis dan persediaan terpal masih belum lengkap dan belum mencakupi kebutuhan pelanggan serta dampak Corona Virus Desease (COVID-19) di Indonesia dari tahun 2020 membuat penjualan mengalami sedikit kenaikan. Berikut perhitungan kenaikan penjualan Toko Dumai Terpal pada tahun 2021 hingga 2022.

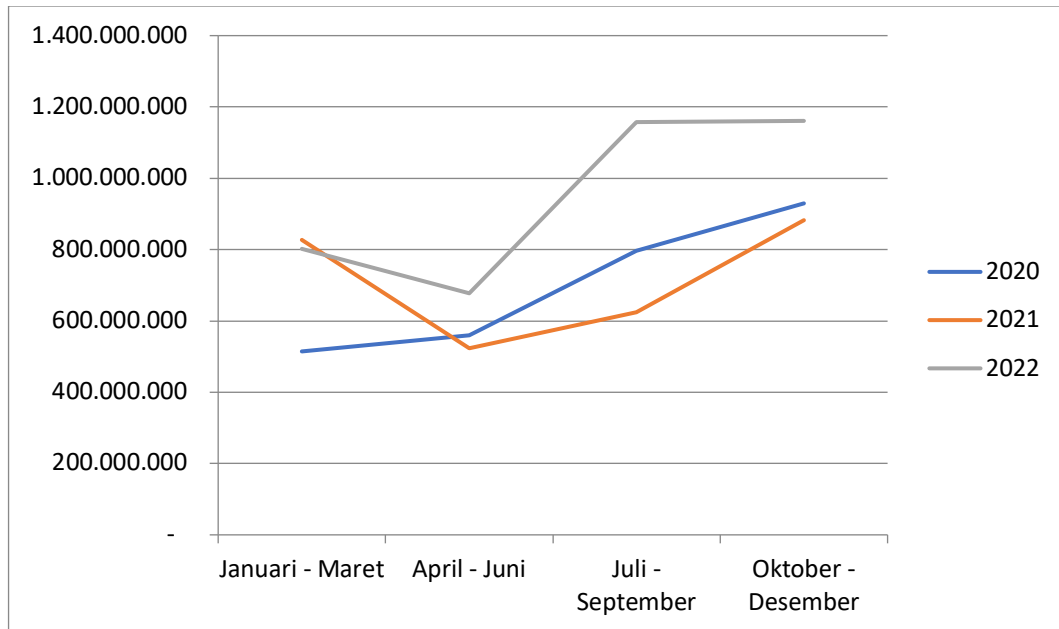
Total Penjualan 2022 : Rp. 3.796.900.072

Total Penjualan 2021 : Rp. 2.857.050.227 –

Total : Rp. 939.849.845

Persentase kenaikan : $\frac{939.849.845}{2.857.050.227} \times 100\% = 32,9\%$

Grafik 1. Grafik Perbandingan Penjualan Toko Dumai Terpal 3 Tahun Terakhir



Kenaikan penjualan dari tahun 2021 hingga 2022 sangat signifikan yaitu sebesar 32,90% karena varian jenis terpal yang disediakan sudah sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan harga Toko Dumai Terpal pun sesuai pasaran maka banyak peminat dari dalam kota maupun luar kota, serta Corona Virus Desease (COVID-19) yang sudah semakin berkurang sehingga membuat penjualan menjadi meningkat.

Keterkaitan dengan Penelitian Sebelumnya dan Literatur Pendukung. Kesadaran pajak menjadi isu utama dalam pengelolaan UMKM di Indonesia. Pratama (2021) dalam penelitiannya menunjukkan bahwa kurangnya kesadaran pajak di kalangan pelaku UMKM disebabkan oleh minimnya edukasi perpajakan, kompleksitas peraturan pajak, dan persepsi bahwa kewajiban pajak hanya berlaku untuk perusahaan besar. Penelitian ini juga menunjukkan bahwa UMKM cenderung menghindari kewajiban pajak karena ketidaktahuan akan manfaat pajak yang mereka bayar, serta rendahnya tingkat literasi pajak di kalangan pelaku UMKM.

Sebagai tambahan, Sembiring (2019) mengungkapkan bahwa meskipun kebijakan pemerintah untuk mendorong kepatuhan pajak pada UMKM telah meningkat, masih terdapat banyak tantangan dalam hal implementasi kebijakan. Banyak UMKM, terutama yang berlokasi di daerah dengan akses terbatas ke informasi, tidak tahu bagaimana cara mendaftarkan usaha mereka dalam sistem perpajakan atau memanfaatkan fasilitas insentif pajak yang ada.

Penelitian ini relevan dengan Toko Dumai Terpal, yang dihadapkan pada tantangan yang sama terkait dengan kesadaran pajak. Penelitian ini berusaha

menggali bagaimana Toko Dumai Terpal memahami kewajiban pajak mereka, serta apakah mereka telah memanfaatkan fasilitas yang ada untuk memudahkan proses perpajakan, seperti program *e-filing* atau *e-billing* yang diluncurkan oleh Direktorat Jenderal Pajak.

Beberapa studi sebelumnya, seperti Sembiring (2019) dan Pratama (2021), menunjukkan bahwa kesadaran pajak di kalangan pelaku UMKM Indonesia masih rendah, dan faktor utamanya adalah kurangnya informasi dan edukasi perpajakan. Banyak UMKM yang tidak terdaftar sebagai Wajib Pajak dan belum memahami mekanisme penghitungan pajak yang berlaku.

Di sisi lain, penelitian ini akan menguji seberapa besar kesadaran pajak yang dimiliki oleh pemilik dan staf Toko Dumai Terpal, serta bagaimana mereka memahami pentingnya pajak sebagai kontribusi untuk pembangunan negara. Penelitian ini akan menguji apakah Toko Dumai Terpal sudah terdaftar sebagai Wajib Pajak, dan bagaimana mereka mengelola kewajiban perpajakan, terutama dalam hal pajak penghasilan (PPH) dan pajak pertambahan nilai (PPN).

Hasil penelitian ini akan memberikan nilai komparatif yang menarik, terutama dalam menggali hambatan yang dihadapi Toko Dumai Terpal dalam menerapkan kewajiban pajak yang sesuai dengan peraturan yang berlaku, serta apakah ada faktor-faktor lokal atau khusus yang mempengaruhi tingkat kepatuhan pajak mereka.

Penelitian ini tidak hanya memberikan gambaran tentang tantangan yang dihadapi oleh UMKM dalam hal pengelolaan sistem informasi akuntansi dan kesadaran pajak, tetapi juga memberikan wawasan tentang bagaimana adopsi teknologi dalam sistem akuntansi dapat membantu UMKM memenuhi kewajiban perpajakan dengan lebih mudah dan efisien. Sebagai contoh, hasil penelitian ini dapat menunjukkan bahwa penggunaan sistem informasi akuntansi berbasis digital dapat meningkatkan kesadaran pajak di kalangan pelaku UMKM dan membantu mereka dalam memenuhi kewajiban pajak dengan lebih tepat.

Penelitian ini akan menjadi referensi penting bagi penelitian selanjutnya, serta bagi kebijakan pemerintah dalam meningkatkan kepatuhan pajak di kalangan pelaku UMKM, dengan memperhatikan aspek adopsi teknologi dan edukasi perpajakan yang lebih efektif.

KESIMPULAN

Ketidakpatuhan membayar pajak merupakan tindakan penolakan yang dilakukan oleh wajib pajak dalam membayar kewajiban pajaknya. Indikator yang akan digunakan untuk mengukur variabel ketidakpatuhan membayar pajak dalam penelitian ada 3 yaitu Ketidakpatuhan wajib pajak dalam membuat pembukuan, Ketidakpatuhan wajib pajak dalam membayar pajak, Ketidakpatuhan wajib pajak dalam membayar tunggakan kewajiban pajaknya. Kemudian, terkait kenaikan

penjualan dari tahun 2021 hingga 2022 sangat signifikan yaitu sebesar 32,90% karena varian jenis terpal yang disediakan sudah sesuai dengan kebutuhan pelanggan dan harga Toko Dumai Terpal pun sesuai pasaran maka banyak peminat dari dalam kota maupun luar kota, serta Corona Virus Disease (COVID-19) yang sudah semakin berkurang sehingga membuat penjualan menjadi meningkat.

SARAN

Setiap UMKM sebaiknya membuat laporan keuangan secara rutin, seperti laporan laba/rugi, neraca, dan arus kas. Sistem informasi akuntansi akan membantu menghasilkan laporan ini dengan lebih cepat dan akurat. Laporan keuangan yang teratur akan memberikan gambaran yang jelas mengenai kesehatan keuangan usaha dan membantu pengambilan keputusan yang lebih baik. Dan untuk pemerintah perlu melanjutkan dan memperluas program sosialisasi mengenai pentingnya kepatuhan pajak bagi UMKM. Pelatihan atau seminar mengenai kewajiban pajak yang harus dipenuhi oleh UMKM, serta manfaat yang mereka dapatkan jika taat pajak, akan meningkatkan kesadaran mereka dalam melaporkan pajak secara benar.

DAFTAR PUSTAKA

- Anastasia, D., & Setiawati, L. (2011). *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta.
- Aprilianti, A. A. (2021). Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak, Sosialisasi Perpajakan. *ASSETS*, 11(1).
- Fauzi, A. R., & Maula, K. A. (2020). Pengaruh Pemahaman, Kesadaran, Tarif Pajak. *Jurnal Akuntansi*, 16(2), 88-103.
- Indrawan, R., & Binekas, B. (2018). Pemahaman Pajak dan Pengetahuan Pajak. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 6(3), 419-428.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education, Inc.
- Menteri Perdagangan RI. (2008). *Peraturan Menteri Perhubungan RI Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Penyelenggaraan Kegiatan Usaha Perdagangan dengan Sistem Langsung*.
- Prameswari, I. G. (2019). Penerapan E-System Perpajakan. Retrieved from www.pajakku.com.
- Rachmawati, E. (2015). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Ketidapatuhan Wajib Pajak. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, 4(8).
- Reeve, J. M. (2013). *Pengantar Akuntansi Adaptasi Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Ruky, N., Putra, W., & Mansur, F. (2018). Pengaruh Pemahaman Peraturan Perpajakan. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 6(3).

Soemarso, S. R. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar* (Buku 1). Jakarta: Salemba Empat.

Sujarweni, V. W. (2015). *Sistem Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.

Wilda, F. (2015). Pengaruh Kesadaran Wajib Pajak. *Jurnal Akuntansi*, 3(1).