

Pengaruh Harga Pelayanan Koperasi Terhadap Promosi Ekonomi Anggota

Sukmahadi

Pengertian Koperasi sebagai badan

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 25 Tahun 1992 tentang Perkoperasian pasal 1 ayat 1:

“Koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan”.

Pengertian di atas menegaskan bahwa koperasi adalah badan usaha yang merupakan kumpulan dari orang-seorang, berbeda dengan Perseroan terbatas yang merupakan kumpulan modal, modal merupakan aspek utama yang harus dimiliki dalam aktivitas usahanya, hal inipun berpengaruh terhadap kebijakan-kebijakan perusahaan yang berorientasi kepada profit yang optimal sebagai imbalan kepada penyector modal, semakin besar modal yang disetor oleh pemilik semakin besar pula imbalan berupa deviden yang diterima oleh yang bersangkutan. Hal lainnya adalah dalam pengambilan keputusan pemilik modal yang terbesar yang menentukan keputusan yang ditetapkan dalam pelaksanaan kebijakan perusahaan. Pada badan usaha koperasi modal bukan sesuatu yang dominan dalam penetapan kebijakan atau keputusan, karena koperasi merupakan kumpulan orang seorng, maka segala sesuatu kebijakan ataupun keputusan dilakukan berdasarkan kesepakatan berdasarkan asas demokrasi atau yang dikenal dengan istilah one one vote, yaitu satu orang anggota memiliki satu hak suara dalam melakukan pengambilan keputusan.

Kewajiban Perpajakan Bagi Koperasi yang Berbentuk Badan Usaha

Sesuai pasal 1 angka 3 Dalam ketentuan perpajakan yaitu UU Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan sebagaimana telah diubah terakhir dengan UU Nomor 28 Tahun 2007, yang dimaksud dengan Badan adalah sekumpulan orang dan/atau modal yang merupakan kesatuan baik yang melakukan usaha maupun yang tidak melakukan usaha yang meliputi perseroan terbatas, perseroan komanditer, perseroan lainnya, badan usaha milik negara atau badan usaha milik daerah dengan nama dan dalam bentuk apa pun, firma, kongsi, koperasi, dana pensiun, persekutuan, perkumpulan, yayasan, organisasi massa, organisasi sosial politik, atau organisasi lainnya, lembaga dan bentuk badan lainnya termasuk kontrak investasi kolektif dan bentuk usaha tetap.

Berdasarkan definisi tersebut, jelaslah bahwa koperasi termasuk sebagai Badan menurut UU Perpajakan. Demikian juga dengan UKM yang berbentuk perseroan terbatas, perseroan komanditer, firma, kongsi, perkumpulan, persekutuan, juga sebagai Badan menurut UU Perpajakan. Selanjutnya, Koperasi dan UKM disebut juga sebagai Wajib Pajak, karena telah memenuhi persyaratan subyektif yaitu subjek pajak badan dan persyaratan objektif yaitu menerima atau memperoleh penghasilan atau diwajibkan untuk melakukan pemotongan/pemungutan (Pasal 2 ayat (1) UU KUP dan penjelasannya).

Sebagai wajib pajak tentunya memiliki kewajiban perpajakannya sebagaimana diatur dalam UU Perpajakan. Dari pengertian Undang-undang Perkoperasian nomor 25 tahun 1992 dan Undang-undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Perpajakan dan dipertegas dalam Undang-undang Pajak Penghasilan nomor 36 tahun 2008 bahwa koperasi sebagai badan (usaha) dan sebagai wajib pajak badan, atau disebut sebagai subjek pajak badan. Dalam perlakuan perpajakan berdasarkan ketentuan undang-undang perpajakan yang berlaku di Indonesia koperasi dikategorikan sebagai Wajib Pajak (WP) badan, artinya ketentuan yang berlaku bagi badan usaha koperasi aspek legal dalam memenuhi kewajiban perpajakannya adalah ketentuan undang-undang pajak yang berlaku bagi badan.

Karakteristik badan usaha koperasi.

Karakteristik badan usaha koperasi berbeda dengan badan usaha lain. Beberapa karakteristik dari badan usaha koperasi antara lain adalah :

1. Merupakan kumpulan orang per orang, bukan kumpulan modal
2. Anggota adalah sebagai Pemilik dan juga pengguna, atau pelanggan atau pekerja atau nasabah.
3. Pengambilan keputusan berdasarkan one men one vote
4. Partisipasi modal anggota terdiri dari Setoran Simpanan Pokok dan Setoran Simpanan Wajib
5. Pelayanan koperasi dimanfaatkan oleh anggota sebagai partisipasi pemanfaatan pelayanan.
6. Pembagian SHU berdasarkan partisipasi anggota dalam pemanfaatan pelayanan maupun partisipasi modal oleh anggota.
7. Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga koperasi adalah sebagai aspek legal peraturan yang harus dipatuhi oleh Pengurus, Pengawas dan seluruh anggota koperasi.
8. Rapat Anggota merupakan saran dalam pengambilan dan penetapan keputusan koperasi

Sisa Hasil Usaha (SHU) atau omset sebagai objek Pajak Penghasilan Koperasi.

Sisa hasil usaha merupakan objek pajak penghasilan untuk Koperasi yang memiliki hasil penjualan bersih lebih dari Rp.4,8 Milyar atau koperasi yang sudah berdiri lebih dari 4 tahun Undang-undang yang harus dijadikan dasar perhitungan Pajak Penghasilan badan adalah Undang-undang Pajak Penghasilan nomor 36 tahun 2008 sedangkan bagi koperasi yang memiliki hasil penjualan bersih sampai dengan Rp.4,8 Milyar dan masa berdirinya tidak lebih dari 4 tahun maka perhitungan Pajak Penghasilannya berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 23 tahun 2018. Perbedaan Undang-undang Pajak Penghasilan nomor 36 tahun 2008 dan Peraturan Pemerintah Nomor 23 tahun 2018 adalah berkaitan dengan objek Pajak Penghasilannya, yaitu objek Pajak Penghasilan menurut Undang-undang nomor 36 tahun 2008, objek pajak penghasilan adalah Sisa Hasil Usaha sebelum Pajak, sedangkan

objek pajak penghasilan menurut PP nomor 23/2018 adalah omset atau penjualan bersih atau pelayanan netto.

Penyajian Laporan Perhitungan Hasil Usaha koperasi adalah seperti di bawah ini :

- Pelayanan bruto Anggota (omset)	Rp.xx
- Beban pokok pelayanan anggota	<u>Rp.xx –</u>
- Pelayanan Netto Anggota	Rp.xx
- Beban operasional	
- Beban usaha	Rp.xx
- Beban administrasi dan umum	Rp.xx
- Beban perkoperasian	<u>Rp.xx+</u>
- Jumlah biaya operasional	<u>Rp.xx</u>
- SHU sebelum biaya bunga dan Pajak	Rp.xx
- Biaya bunga	<u>Rp.xx-</u>
- SHU sebelum pajak Penghasilan	Rp.xx
- Biaya Pajak Penghasilan	<u>Rp.xx –</u>
- SHU setelah Pajak Penghasilan	Rp.xx

Penyusunan Laporan Perhitungan Hasil Usaha yang menyajikan dilakukan dengan langkah –langkah sesuai dengan ketentuan umum penyajian laporan rugi /laba yang berbeda adalah istilah yang digunakannya karena laporan keuangan koperasi harus mengadopsi Permen KUKM nomor: 12/2015 tentang pedoman umum akuntansi koperasi. Focus perhitungan Pajak Penghasilan adalah terhadap laporan Laba(Rugi) atau pada koperasi disebut Laporan Perhitungan Hasil Usaha (PHU), penyajian PHU berlaku bagi koperasi yang dikenakan PP nomor 23/2018 maupun koperasi yang dikenakan Undang-undang nomor 36 tahun 2008.

Pengaruh Biaya pelayanan Terhadap Pajak Penghasilan berdasarkan Peraturan Pemerintah nomor 23 tahun 2018.

Harga pelayanan koperasi berdampak terhadap penjualan bersih ,pada koperasi yang dikenakan PP nomor 23 tahun 2018 perhitungan pajak penghasilan adalah 0,5 dikalikan jumlah omset atau pelayanan bruto koperasi di bawah ini Ilustrasi perhitungan pajak penghasilan atas koperasi “Makmur” sebagai berikut :

- Pelayanan bruto Anggota (omset)	Rp.3.300.000.000 (harga pasar)
- Beban pokok pelayanan anggota	<u>Rp.3.000.000.000 –</u>
- Pelayanan Netto Anggota	Rp.300.000.000
- Beban operasional	
- Beban usaha	Rp.50.000.000
- Beban administrasi dan umum	Rp.60.000.000

- Beban perkoperasian	<u>Rp.15.000.000</u>
- Jumlah biaya operasional	<u>Rp.125.000.000</u>
- SHU sebelum biaya bunga dan Pajak	Rp.175.000.000
- Biaya bunga	<u>Rp. 10.000.000-</u>
- SHU sebelum pajak Penghasilan	Rp.165.000.000
- Biaya Pajak Penghasilan 0,5% x Rp.3.300.000.000	<u>Rp 16.500.000-</u>
- SHU setelah Pajak Penghasilan	Rp. 148.500.000

Informasi mengenai harga pelayanan yang ditetapkan koperasi ,margin yang ditetapkan 10% apabila kebijakan koperasi menetapkan margin menjadi 7,5% berdampak penurunan harga jual atau pelayanan netto turun 2,5% maka secara penyajian laporan Perhitungan Hasil Usaha menjadi seperti di bawah ini :

- Pelayanan bruto Anggota (omset)	Rp.3.225.000.000
- Beban pokok pelayanan anggota	<u>Rp.3.000.000.000 –</u>
- Pelayanan Netto Anggota	Rp.225.000.000
- Beban operasional	
- Beban usaha	Rp.50.000.000
- Beban administrasi dan umum	Rp.60.000.000
- Beban perkoperasian	<u>Rp.15.000.000</u>
- Jumlah biaya operasional	<u>Rp.125.000.000</u>
- SHU sebelum biaya bunga dan Pajak	Rp.100.000.000
- Biaya bunga	<u>Rp. 10.000.000-</u>
- SHU sebelum pajak Penghasilan	Rp. 90.000.000
- Biaya Pajak Penghasilan 0,5% x Rp.3.225.000.000	<u>Rp 16.125.000-</u>
- SHU setelah Pajak Penghasilan	Rp. 73.875.000
- Biaya Pajak Penghasilan 0,5% x Rp.3.300.000.000	Rp 16.500.000-
- Biaya Pajak Penghasilan 0,5% x Rp.3.225.000.000	<u>Rp 16.125.000-</u>
Selisih (efisiensi) pajak penghasilan (lebih rendah)	Rp. 375.000

Pelayanan Bruto dengan margin 10%	Rp.3.300.000.000
- Pelayanan Bruto dengan margin 7,5% %	(<u>Rp.3.225.000.000</u>)
Selisih (Efisiensi) Harga pelayanan	Rp. 75.000.000

Berdasarkan data di atas terjadi efisiensi pajak penghasilan sebesar Rp. 375.000 hal ini terjadi karena adanya penurunan harga jual sebesar Rp. 75.000.000 (margin turun 2,5%) artinya harga pelayanan turun, berpengaruh terhadap penurunan pajak penghasilan.

Efisiensi kebijakan harga koperasi dengan menurunkan harga pelayanan secara total berjumlah $Rp.375.000 + Rp.75.000.000 = Rp. 75.375.000$. Promosi Ekonomi yang diterima oleh anggota sebesar $Rp.75.000.000,-$ ditambah SHU bagian anggota. Perhitungan SHU yang diterima diatur dalam Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) Koperasi. Apabila koperasi berdasarkan AD/ART menetapkan SHU bagian anggota sebesar 50% dari SHU maka SHU bagian Anggota adalah Sebesar $Rp. 73.875.000,- \times 50\% = Rp.34.937.000,-$ jadi nilai Promosi Ekonomi Anggota adalah $Rp. 75.000.000,- + Rp.34.937.000,- = Rp.109,937.000,-$

Pengaruh Biaya pelayanan Terhadap Pajak Penghasilan berdasarkan Undang-undang nomor 36 tahun 2008

Harga pelayanan koperasi berdampak terhadap penjualan bersih ,pada koperasi yang dikenakan p Undang-undang nomor 36 tahun 2008 perhitungan pajak penghasilan adalah diilustrasikan di bawah ini ilustrasi perhitungan pajak penghasilan atas koperasi "Sukses" sebagai berikut :

- Pelayanan bruto Anggota (omset)	Rp.60.000.000.000 (harga pasar)
- Beban pokok pelayanan anggota	<u>Rp.52.500.000.000.-</u>
- Pelayanan Netto Anggota	Rp.7.500.000.000
- Beban operasional	
- Beban usaha	Rp.430.000.000
- Beban administrasi dan umum	Rp.560.000.000
- Beban perkoperasian	<u>Rp .75.000.000</u>
- Jumlah biaya operasional	(<u>Rp. 1.065.000.000</u>)
- SHU sebelum biaya bunga dan Pajak	Rp.6.435.000.000
- Biaya bunga	(<u>Rp. 340.000.000</u>)
- SHU sebelum pajak Penghasilan	Rp.6.095.000.000
- Biaya Pajak Penghasilan $22\% \times Rp. Rp.6.095.000.000$	<u>Rp. 1.340.900.000</u>
- SHU setelah Pajak Penghasilan	Rp.4.754.100.000

Kebijakan harga pelayanan koperasi diturunkan sebesar 5% dari harga pasar yaitu sebesar $Rp. 60.000.000.0000 \times 5\% = Rp.3.000.000.000,-$ dan untuk pelayanan bruto anggota menjadi $Rp. 60. 000.000.000,- - Rp.3.000.000.000 = Rp.57.000.000.000,-$ apabila kebijakan koperasi menetapkan kebijakan tersebut Perhitungan Hasil Usaha menjadi seperti di bawah ini :

- Pelayanan bruto Anggota (omset)	Rp. 57.000.000.000,-
- Beban pokok pelayanan anggota	<u>Rp. .52.500.000.000.-</u>
- Pelayanan Netto Anggota	Rp.4.500.000.000
- Beban operasional	

-	Beban usaha	Rp.430.000.000
-	Beban administrasi dan umum	Rp.560.000.000
-	Beban perkoperasian	<u>Rp.75.000.000</u>
-	Jumlah biaya operasional	(<u>Rp. 1.065.000.000</u>)
-	SHU sebelum biaya bunga dan Pajak	Rp.3.435.000.000
-	Biaya bunga	(<u>Rp. 340.000.000</u>)
-	SHU sebelum pajak Penghasilan	Rp.3.095.000.000
-	Biaya Pajak Penghasilan 22% x Rp. 3.095.000.000	<u>Rp. 680.900.000</u>
-	SHU setelah Pajak Penghasilan	Rp.2.404.100.000
-		

Efisiensi Pajak Penghasilan koperasi adalah sebagai berikut :

-	Biaya Pajak Penghasilan 22% x Rp. 6.095.000.000	Rp. 1.340.900.000
-	Biaya Pajak Penghasilan 22% x Rp.3.095.000.000	<u>Rp. 680.900.000</u>
	Selisih (efisiensi) pajak penghasilan (lebih rendah)	Rp. 660. 000.000

Efisiensi Partisipasi yang diperoleh oleh anggota adalah sebagai berikut :

	Pelayanan Bruto	Rp.60.000.000.000
-	Pelayanan Bruto Turun 5%	(<u>Rp.57.000.000.000</u>)
	Selisih (Efisiensi) Harga pelayanan	Rp. 3.000.000.000

Berdasarkan data di atas terjadi efisiensi pajak penghasilan sebesar Rp.660.000.000 hal ini terjadi karena adanya penurunan harga pelayanan bruto (harga jual) sebesar Rp. 3.000.000.000 (turun 5%) artinya harga pelayanan turun, berpengaruh terhadap penurunan pajak penghasilan. Efisiensi kebijakan harga koperasi dengan menurunkan harga pelayanan secara total berjumlah $Rp.3.000.000.000 + Rp.660.000.000 = Rp.3.660.000.000$. Promosi Ekonomi yang diterima oleh anggota sebesar Rp.3.660.000.000,- ditambah SHU bagian anggota. Perhitungan SHU yang diterima diatur dalam Anggaran Dasar dan Anggaran Rumah Tangga (AD/ART) Koperasi. Apabila koperasi berdasarkan AD/ART menetapkan SHU bagian anggota sebesar 50% dari SHU maka SHU bagian Anggota adalah $Sebesar Rp.2.404.100.000 \times 50\% = Rp.1.202.050.000$,- jadi nilai Promosi Ekonomi Anggota adalah $Rp. 3.000.000.000,- + Rp.1.202.050.000,- = Rp. 4.202.050.000,-$

Berdasarkan pembahasan di atas perhitungan pajak penghasilan atas badan baik berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 23 tahun 2018 maupun Undang-undang nomor 36 tahun 2008 mengungkapkan bahwa pengaruh pelayanan bruto terhadap pajak penghasilan koperasi dan Promosi Ekonomi Anggota secara significant.

Kebijakan koperasi dalam menentukan harga pelayanan yang kompetitif ,bahkan lebih murah dari pesaing baik pada unit sektor riil ataupun unit simpan pinjam, koperasi idealnya

dapat melakukannya secara efektif, dikarenakan pada koperasi adanya identitas ganda, yaitu anggota sebagai pemilik sekaligus sebagai pelanggan. Sebagai pelanggan secara umum menginginkan harga yang murah dan sebagai pemilik anggota menginginkan SHU yang besar, hal ini dapat dicapai oleh koperasi karena karakter anggota sebagai pelanggan sama, yaitu ingin harga yang murah, dengan harga yang murah akan berdampak terhadap frekuensi partisipasi anggota meningkat, dengan demikian pelayanan bruto meningkat secara significant berpengaruh terhadap peningkatan SHU.

Tujuan dari badan usaha koperasi adalah kesejahteraan anggota, apabila koperasi menetapkan harga yang lebih murah dari harga pasar atau pesaing ,maka akan terjadi efisiensi partisipasi anggota .Anggota lebih hemat jika memanfaatkan pelayanan koperasi dibandingkan jika bertransaksi dengan pihak lain, sehingga anggota memiliki uang lebih untuk ditabung atau memanfaatkan untuk hal lainnya ,koperasi sebagai suatu badan usaha jika dapat melakukan efisiensi dapat menciptakan surplus dan SHU yang dialokasikan bagi anggota ,hal ini memberikan nilai tambah ekonomi bagi pendapatan anggota. Kedua aspek ini memberikan promosi ekonomi anggota dalam upaya memenuhi kebutuhan hidupnya untuk mencapai kesejahteraannya.

Upaya Koperasi Dalam Memperoleh barang dengan Harga yang kompetitif

Bagaimana koperasi dapat memperoleh harga barang dengan murah yaitu dengan cara :

1. Memotong saluran distribusi

Bagaimana koperasi dapat memperoleh barang dengan harga murah agar dapat menjual kepada anggota kompetitif dengan harga pasar atau bahkan dapat memperoleh dengan harga yang lebih murah dari harga pasar ,maka diperlukan cara yang efektif. Rangkaian mekanisme saluran perdagangan pada umumnya berjenjang panjang mulai pabrik (produsen) sampai dengan penjual eceran, hal ini berdampak terhadap harga jual karena setiap distributor barang sudah dapat dipastikan mengambil keuntungan, di bawah ini adalah contoh dari suatu rangkaian distribusi suatu komoditi seperti di bawah ini ;

Pabrik ==> Agen ==> Pedagang Grosir ==> Pedagang Besar ==> Pedagang eceran==> Konsumen

Di bawah ini gambaran dari harga komoditi X sebagai berikut :

Pelaku bisnis	Margin	Harga jual	Jumlah margin	Dibayar koperasi konsumen
Pabrik /Produsen		Rp.100.000		
Agen	2,5%	Rp.102.500		
Grosir		Rp.105.000	5%	
Pedagang besar		Rp.107,500	7,5%	
Pedagang Eceran		Rp.112.500	12,5%	Rp.112.500

Dari gambaran di atas makin panjang saluran distribusi makin mahal komoditi tersebut, artinya koperasi harus dapat memotong saluran distribusi, jika memungkinkan koperasi

harus dapat memperoleh barang langsung dari pabrik sehingga dapat membeli langsung dari pabrik dengan harga murah pada ilustrasi di atas, jika koperasi dapat membeli dari pabrik maka harga yang diperoleh yaitu sebesar Rp.100.000,- koperasi menetapkan harga jual kepada anggota bisa lebih murah dari grosir atau agen.

Dalam mekanisme pendistribusian barang, setiap distributor akan berbiaya atau sebagai distributor harus memperoleh keuntungan dalam menyalurkan barang, yang pada faktanya dibayar atau menjadi beban konsumen. Dengan demikian koperasi harus bisa melakukan pemotongan saluran distribusi atas barang yang dibutuhkan. Jika memungkinkan bisa memperoleh barang langsung dari pabriknya agar memperoleh barang dengan harga murah..

2. Koperasi membeli barang dalam jumlah besar.

Upaya lain agar koperasi dapat memperoleh barang dengan harga murah yaitu dengan cara membeli barang sekaligus dalam jumlah besar, pembelian barang dalam jumlah besar dilakukan agar dapat memperoleh harga yang murah antara lain :

- a. Jika membeli dalam jumlah besar biasanya memperoleh potongan harga /diskon.
- b. Menghemat biaya transportasi.
- c. Menjaga ketersediaan barang, sehingga untuk melayani kebutuhan anggota selalu terpenuhi

Pembelian dalam jumlah besar konsekuensinya koperasi harus memiliki dana yang besar, tempat penyimpanan yang luas, dan juga diperlukan manajemen persediaan yang handal agar kondisi barang persediaan dalam kondisi layak jual.

3. Koperasi membentuk net working dengan pabrikan atau agen utama dari produk yang dibutuhkan.

Penguatan net working oleh koperasi perlu dilakukan, misalnya dengan pabrikan atau produsen ataupun dengan agen utama dari pabrikan, hal ini dapat memberikan efisiensi harga pembelian, Pembentukan net working dengan pabrikan selain memperoleh harga yang murah juga memungkinkan koperasi memperoleh fasilitas kontra bon yang diberikan oleh pabrikan atau supplier. Periode pelunasan kontra bon bisa dalam jangka waktu 2 minggu atau lebih. Apabila barang tersebut merupakan kebutuhan anggota dapat terjadi dalam periode 2 minggu (masa pelunasan kontra bon) barang tersebut habis terjual, koperasi dapat melunasi kontra bon tersebut dari pendapatan hasil penjualan, artinya koperasi tidak perlu mengeluarkan uang untuk melunasi pembayaran kontra bon, karena koperasi bisa menutupinya dari hasil penjualan yang diperoleh dari anggota.

Ketersediaan Sumber Daya Manusia koperasi harus dipersiapkan.

Dalam mengantisipasi kebutuhan SDM yang dapat melaksanakan kinerja koperasi secara optimal perlu didukung oleh SDM yang memiliki kualitas skill, kompetensi yang memadai, dan untuk mendapatkan SDM dengan kompetensi dan skill yang baik, tentunya perlu dipertimbangkan imbalan yang layak untuk menggaji mereka. Pada perusahaan besar dengan sistem pengelolaan modern penggajian SDM berdasarkan reward and punishment yang berimbang, penggajian SDM disesuaikan dengan prestasinya, apabila prestasi kerjanya baik maka yang bersangkutan memperoleh imbalan gaji yang tinggi, sebaliknya

jika prestasinya tidak baik kurang baik, imbalan nya pun disesuaikan atau memungkinkan yang bersangkutan dikenakan sanksi atau punishment. Penerapan reward and punishment yang konsisten akan berdampak mendorong kinerja SDM lebih baik. SDM yang memiliki skill dan kompetensi yang baik dengan diberikan imbalan yang layak dapat memberikan kontribusi kepada koperasi dalam upaya mencapai tujuan koperasi.

Penutup

Pengelolaan koperasi sebagai badan usaha harus dilakukan secara profesional, harus dapat bersaing dengan pelaku bisnis lain ,tentunya hal ini memerlukan sumber daya manusia yang unggul, berkualitas. Penetapan harga yang kompetitif atau bahkan lebih murah harus dilakukan, walaupun sulit dan berbiaya relatif mahal. dibutuhkan net working, marketing (digital marketing), skill dan kompetensi dari SDM sangat dibutuhkan dalam melakukan bisnisnya. Peluang koperasi yang harus dimanfaatkan antara lain :

- Anggota koperasi adalah konsumen, koperasi sudah memiliki konsumen yaitu anggota koperasi yang berjumlah minimal 20 orang
- Anggota sebagai pemilik dan pengguna, memberikan kemudahan dalam menentukan harga pelayanannya.
- Kebijakan pemerintah dalam memberikan fasilitas pembinaan pada koperasi agar dimanfaatkan bagi kemajuan koperasi.

Apabila disimak dari ilustrasi Perhitungan Hasil Usaha dengan menerapkan Undang-undang Pajak Penghasilan Nomor 36 tahun 2008 maupun Peraturan Pemerintah Nomor 23 tahun 2018 mengungkapkan bahwa harga pelayanan bruto koperasi berpengaruh secara signifikan terhadap efisiensi biaya Pajak Penghasilan koperasi dan memberikan efisiensi terhadap partisipasi anggota dalam memanfaatkan pelayanan koperasi ,dimana secara akumulatif memberikan kontribusi terhadap SHU koperasi dan secara proposional sesuai dengan AD/ART yang menetapkan alokasi besaran SHU bagian anggota. Hal ini memberikan kontribusi nilai tambah ekonomi bagi anggota koperasi dalam pencapaian tujuan koperasi yaitu kesejahteraan anggota. Konsep pemasaran dapat diterapkan pada koperasi yaitu dengan mengadopsi bauran promosi yang terdiri dari 4 unsur dalam memenuhi kebutuhan anggota adalah :

- a. Price yaitu koperasi harus menetapkan harga pelayanan yang lebih murah dari pesaing atau harga pasar.
- b. Product yaitu dengan harga tersebut kualitas produk juga harus baik, kualitas
- c. mencerminkan harga kualitas.
- d. Place yaitu tempat penjualan barang harus tertata dengan baik ,nyaman, anggota dapat dengan mudah menemukan barang yang diinginkan..
- e. Promotion yaitu koperasi melakukan pengenalan barang kepada anggota, agar anggota mengetahui barang tersedia di koperasi

Promosi bauran di atas menjadi sangat penting dilakukan oleh koperasi dalam upaya memaksimalkan pelayanan bruto (penjualan), implementasi 4P lebih mudah diterapkan pada koperasi dikarenakan konsumennya adalah anggota koperasi .Hal yang tidak kalah

penting adalah penerapan fungsi manajemen yang konsisten dan efektif, dimana badan usaha koperasi harus pula didukung oleh sumber daya manusia yang memiliki kualitas, skill dan kompetensi yang memadai sesuai dengan kebutuhan koperasi. Kebijakan harga koperasi dalam kegiatan koperasi yang didukung oleh faktor –faktor di atas sangat menentukan peningkatan ekonomi anggota dalam upaya tercapainya tujuan koperasi.

Bibliografi

- Custing, Berry E. 1990, *Accounting Information Sistem and Bussines Organizsation*. Third Edition, Addison-Wesley Publishing Company.
- Chaniago, Arifinal (1985), *Perkoperasian Indonesia*, Penerbit Angkasa Bandung
- Haryono Yusuf (2004), *Akuntansi Suatu Pewngantar*
- Heckert, J. Brooks and James D. Wilkom (1963) *Controllershship The Ronal Press Company*, New York.
- Hanel Alfred (1986) *Pemikiran Dasar Mengenai Organisasi-organsasi Koperasi dan kebijakan bagi pengembangannya di Negara-negara berkembang*, KKBM Ikopin, Jatinangor.
- Kieso, weygangdt, warfeld- *Intermediate Accounting – IFRS Edition* (2010)
- Niswonger and Fess, *Accounting Principle*
- Ramudi Arifin (2009) *Manfaat Harga Ikopin*, Jatinangor.
- Sutrisno (2004), *Akuntansi Suatu Pengantar*
- Soemarso SR,(2004) *Akuntansi Suatu Pengantar* Penerbit Rineka Cipta Jakarta.
- AICPA, *Internal Control of a Coordinated Sistem and its importance to Management and The Independment Public Acoountans*, Special Report By the Commites on Auditing Procedure. AICPA, New York.
- International Cooperative Alliance -Prinsip koperasi
- Ikatan Akuntansi Indonesia (2012) *Standar Akuntansi Keuangan. Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik*
- Ikatan Akuntansi Indonesia (2012) *Standar Akuntansi Keuangan Umum*
- Ikatan Akuntan Indonesia (2012) *Standar Akuntansi Keuangan*
- Republik Indonesia Undang-undang Perkoperasian no25 tahun 1992
- Republik indonesia ,Undang-undang Dasar 1945
- The Institute Of Chartered Accountants – *International Financial Reporting Standards*
- Center For Audit Quality-Guide To International Financial Reporting Standards
- Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia -SAK Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik Ikatan Akuntansi Indonesia (2018)

Ikatan Akuntan Indonesia – Standar Akuntansi Keuangan.(2018)

Kementerian KUKM – Informasi perpajakan bagi KUMKM

Kementerian KUKM – Permen no 12/Per/M-KUKM/IX?2015

Kementerian KUKM – Permen no 13/Per/M-KUKM/IX?2015

Republik Indonesia UU No. 8/1983 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang
Dan Jasa Dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah, sebagaimana telah
diubah, terakhir dengan UU No. 18/2000;

Republik Indonesia UU No. 6/1983 Tentang Ketentuan Umum Dan Tata
Cara Perpajakan sebagaimana telah diubah dengan UU No. 16/2000 dan
terakhir dengan UU No. 28/2007;

Republik Indonesia UU No. 7/1983 Tentang Pajak Penghasilan sebagaimana
Dirjen Pajak Peraturan Pemerintah Nomor 23 tahun 2018

Republik Indonesia Undang-undang Pajak Penghasilan nomor 36 Tahun 2008

