

**ANALISIS PENGGUNAAN METODE BENCHMARKING
DALAM PENGGALIAN POTENSI PPh BADAN
PADA KPP PRATAMA MEDAN PETISAH**

SKRIPSI

Oleh :

**FUAD WICAKSONO
10.833.0127**



**JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

MEDAN

2012

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)16/2/24

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL SKRIPSI: ANALISIS PENGGUNAAN METODE BENCHMARKING
DALAM PENGGALIAN POTENSI PAJAK
PENGHASILAN BADAN PADA KPP PRATAMA
MEDAN PETISAH

NAMA : FUAD WICAKSONO

NPM : 10.833.0127

JUSUSAN : AKUNTANSI

MENYETUJUI:
KOMISI PEMBIMBING

PEMBIMBING I

PEMBIMBING II

(Dra. Hj. Retnowati Siregar, MSi)

(Drs. H. Marzuki Ibrahim, MM)

DIKETAHUI OLEH:

KETUA JURUSAN

DEKAN

(Linda Lores, SE, MSi)

(Prof. Dr. H. Sya'ad Afifuddin, SE, MSi)

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

SELESAI, 20 SEPTEMBER 2012

Document Accepted 16/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)16/2/24

ABSTRAK

Penerimaan pajak merupakan sumber pendapatan utama bagi negara kita. Setiap tahunnya pemerintah menaikkan target penerimaan pajak yang dibebankan kepada DJP. Kantor pelayanan pajak yang merupakan unit pelaksana DJP berusaha sekuat tenaga untuk meningkatkannya yaitu dengan menggali potensi Wajib Pajak yang belum tergali. Salah satu kegiatan intensifikasi penggalan potensi adalah dengan metode Analisis Benchmarking.

Tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah metode analisis benchmarking efektif dalam kegiatan penggalan potensi wajib pajak badan di KPP Pratama Medan Petisah. Penulis mengambil sampel dan populasi sama yaitu tahun pelaksanaan kegiatan Analisis Benchmarking di KPP Pratama Medan Petisah dengan mengumpulkan data berupa penerimaan kegiatan penggalan potensi dari analisis benchmarking. Teknik analisis data dalam menentukan efektifitas kegiatan benchmarking dilakukan dengan membandingkan hasil kegiatan benchmarking yang dilakukan semua Account Representative mulai tahun 2009 sampai dengan tahun 2011 dan dibandingkan dengan target penggalan potensi yang ditetapkan oleh kepala kantor yang hasilnya dituangkan dalam bentuk persentase.

Dari data yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa kegiatan potensi dengan Analisis Benchmarking yang dilakukan oleh Account Representative di KPP Pratama Medan Petisah telah efektif dilakukan tetapi masih terdapat kendala-kendala yang masih harus dihadapi.

Kata Kunci : Benchmarking, Wajib Pajak Badan, Account Representative

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
ABSTRAK	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR TABEL	ix
 BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	4
D. Manfaat Penelitian	4
 BAB II : LANDASAN TEORITIS	
A. Pengertian Pajak	6
B. Pajak Penghasilan	7
C. Badan Usaha Sebagai Wajib Pajak	7
D. Kegiatan Penggalian Potensi PPh	8
E. Benchmarking	10
F. Account Representative	13
G. Kerangka Konseptual	15



BAB III : METODE PENELITIAN

A. Jenis Lokasi dan Waktu Penelitian.....	17
B. Populasi dan Sampel.....	18
C. Definisi Operasional.....	19
D. Jenis dan Sumber Data	20
E. Teknik Pengumpulan Data	21
F. Teknik Analisis Data.....	21

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil.....	23
B. Pembahasan	44

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	56
B. Saran	58

DAFTAR PUSTAKA	60
----------------------	----

LAPIRAN LAMPIRAN	62
------------------------	----

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pajak sangat penting dalam pembangunan suatu negara karena pajak dapat dikatakan merupakan suatu sarana atau cara untuk mentransfer kekayaan dari sektor privat ke sektor publik. Hal ini dapat dijelaskan bahwa melalui pajak kekayaan suatu individu dapat diambil sebagian dan digunakan untuk kepentingan sektor publik, contoh: pembangunan jalan, pelayanan publik, dan lain-lain. Semua negara memerlukan pajak sebagai salah satu sumber penerimaan negara, tidak terkecuali negara Indonesia.

Pajak merupakan sumber penerimaan utama bangsa Indonesia. Dalam APBN 2011, sektor pajak menempati urutan pertama dalam hal sumber penerimaan negara kita dengan proporsi sebesar 77 persen dari total pendapatan negara pada tahun 2011 yaitu sebesar Rp 839,5 trilyun. Jumlah itu naik Rp 96,2 trilyun, atau sekitar 13 persen dari target penerimaan perpajakan 2010. Tahun ini Direktorat Jenderal Pajak menaikkan target perpajakan menjadi Rp 1.032 triliun atau menyumbang 78 persen dari total penerimaan negara, atau naik 18 persen dari 2011. Meningkatnya target pajak tersebut tidak lain disebabkan karena meningkatnya pengeluaran Pemerintah dan rencana Pemerintah untuk melunasi hutang luar negeri yang besar.

Direktorat Jenderal Pajak di seluruh Indonesia dinaikkan target penerimaannya. Hal itu membuat petugas pajak harus jeli dalam menggali potensi yang ada di wilayah kerjanya, baik secara intensifikasi perpajakan maupun ekstensifikasi perpajakan. Petugas pajak yang mendapat tugas dalam penggalan potensi wajib pajak adalah Account Representative, dimana setiap Account Representative mendapat target penerimaan yang harus dicapai dari Kepala Kantor masing-masing unit KPP. Salah satu penggalan potensi yang dilakukan secara intensifikasi yang dilakukan oleh Account Representative adalah dengan melakukan perbandingan benchmarking terhadap kegiatan usaha wajib pajak.

Penggalan informasi secara intensifikasi tersebut dilakukan tidak lain karena kecenderungan wajib pajak untuk mengurangi semaksimal mungkin beban pajaknya dengan tujuan untuk meningkatkan laba. Menurut Arles P. Ompusunggu dalam bukunya *Cara Legal Siasati Pajak* (2011:2) mengatakan: "Pajak adalah beban bagi perusahaan maka wajar jika tidak satu pun perusahaan (Wajib Pajak) yang dengan senang hati dan suka rela membayar pajak. Perusahaan akan berupaya semaksimal mungkin agar dapat membayar pajak serendah mungkin atau bahkan menghindari pajak".

Hal senada juga datang dari Erly Suandy dalam bukunya *Perencanaan Pajak* (2008:1) yang menyatakan bahwa dalam pelaksanaannya terdapat perbedaan kepentingan antara wajib pajak dengan pemerintah. Wajib pajak berusaha membayar pajak sekecil mungkin karena dengan membayar pajak berarti mengurangi kemampuan ekonomis Wajib Pajak. Di lain pihak, pemerintah memerlukan dana untuk membiayai penyelenggaraan pemerintahan, yang sebagian besar berasal dari penerimaan pajak. Perbedaan kepentingan ini menyebabkan wajib pajak cenderung untuk mengurangi jumlah pembayaran pajak, baik secara legal maupun ilegal. Dari uraian di atas wajar apabila Direktorat Jenderal Pajak berupaya melakukan penggalan potensi pajak dari para wajib pajak yang berusaha menyembunyikan besarnya pendapatannya.

Penggalian potensi dengan melakukan perbandingan benchmarking ke kegiatan usaha wajib pajak dilakukan dengan menganalisis laporan keuangan maupun Surat Pemberitahuan wajib pajak. Penggalian potensi dengan analisis benchmarking merupakan kegiatan penggalian potensi wajib pajak yang sering dilakukan oleh Account Representative karena dapat dilakukan penggalian potensi terhadap wajib pajak yang dibawahnya tanpa sepengetahuan wajib pajak yang bersangkutan. Karena banyaknya jumlah wajib pajak yang dibawah oleh setiap Account Representative maka kebanyakan Account Representative memfokuskan sebagian Wajib Pajak potensial yang dibawahnya. Hal tersebut dilakukan karena terbatasnya tenaga dan waktu setiap Account representative dalam menganalisa semua SPT yang dibawahnya karena setiap Account Representative membawahi ribuan wajib pajak.

Pemilihan KPP Pratama Medan Petisah sebagai tempat penelitian karena banyaknya surat himbauan yang diterbitkan dari Account Representative di Kantor KPP Pratama Medan Petisah dari hasil penggalian potensi dengan metode benchmarking tetapi sedikit sekali yang ditanggapi oleh Wajib Pajak dengan melakukan pembetulan SPT.

Atas dasar sebagaimana dijelaskan di atas penulis tertarik untuk memilih judul skripsi sebagai persyaratan guna menyelesaikan pendidikan Strata-I (S1) dengan memilih judul : **“Analisis Penggunaan Metode Benchmarking Dalam Penggalian Potensi PPh Badan Pada KPP Pratama Medan Petisah”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penelitian awal yang dilakukan oleh penulis di KPP Pratama Medan Petisah, maka penulis mengajukan rumusan masalah sebagai berikut: “Apakah kegiatan Analisis Benchmarking efektif dalam penggalian potensi Wajib Pajak Badan di KPP Pratama Medan Petisah?”

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penulis melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah metode analisis benchmarking efektif dalam kegiatan penggalian potensi Wajib Pajak Badan di KPP Pratama Medan Petisah.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Untuk menambah pengetahuan penulis pada bidang perpajakan, khususnya mengenai kegiatan penggalian potensi perpajakan dengan analisis benchmarking.
2. Untuk mengetahui apakah analisis benchmarking yang dilakukan oleh Account Representatif di KPP Pratama Medan Petisah telah efektif dan kendala apa saja yang dihadapi dalam pelaksanaan metode benchmarking dalam penggalian potensi pajak..
3. Untuk memberikan saran yang berguna kepada Kantor Pelayanan Pajak Medan Petisah terhadap kekurangan yang terjadi dalam kegiatan penggalian potensi perpajakan melalui analisis benchmarking.

4. Sebagai bahan penelitian bagi peneliti lain untuk meneliti hal yang sama berkaitan dengan kegiatan penggalan petensi perpajakan melalui analisis benchmarking oleh Account Representative.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengertian Pajak

Definisi pajak yang terkenal dalam dunia akademik dikemukakan oleh Rochmat Soemitro dalam buku Pengantar Ilmu Hukum Pajak karangan R. Santoso Brotodihardjo (2008:6): “Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal balik yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum”. Definisi tersebut kemudian disempurnakan menjadi: “Pajak adalah peralihan kekayaan dari pihak rakyat kepada kas negara untuk membiayai pengeluaran rutin dan “surplus”-nya digunakan untuk public saving yang merupakan sumber utama untuk membiayai public investment”.

Sedangkan Undang-undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, pasal 1 angka 1 dalam Buku Susunan Dalam Satu Naskah Undang-Undang Ketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan Beserta Peraturan- Peraturan Pelaksanaannya (2008:9) menyebutkan bahwa :“Pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara

UNIVERSITAS MEDAN AREA
yang sebesar-besarnya untuk kemakmuran rakyat”.

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)16/2/24

Menurut Erly Suandy dalam bukunya berjudul Hukum Pajak (2008:11) dijelaskan bahwa pajak mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

1. Pajak merupakan peralihan kekayaan dari orang/ badan ke Pemerintah.
2. Pajak dipungut berdasarkan kekuatan undang-undang serta aturan pelaksanaannya sehingga dapat dipaksakan.
3. Dalam pembayaran pajak, tidak dapat ditunjukkan adanya kontaprestasi langsung secara individual yang diberikan oleh Pemerintah.
4. Pajak dipungut oleh negara, baik oleh Pemerintah Pusat maupun Pemerintah Daerah.
5. Pajak diperuntukkan bagi pengeluaran-pengeluaran Pemerintah, yang bila dari pemasukannya masih terdapat surplus, dipergunakan untuk membiayai investasi publik.
6. Pajak dapat digunakan sebagai alat untuk mencapai tujuan tertentu dari Pemerintah.
7. Pajak dapat dipungut secara langsung dan tidak langsung.

B. Pajak Penghasilan

Pengertian Pajak Penghasilan menurut Siti Resmi dalam bukunya Perpajakan Teori dan Kasus (2011: 74): “ Pajak Penghasilan adalah pajak yang dikenakan terhadap Subjek Pajak atas penghasilan yang diterima atau diperolehnya dalam suatu tahun pajak. “

Sedangkan Pasal 4 ayat 1 Undang-undang No.36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan dalam buku Persandingan Dalam Satu Naskah Undang-Undang Pajak Penghasilan (2010:32) menjelaskan bahwa penghasilan merupakan setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh Wajib Pajak, baik yang berasal dari Indonesia maupun dari luar Indonesia, yang dapat dipakai untuk konsumsi atau untuk menambah kekayaan Wajib Pajak yang bersangkutan, dengan nama dan dalam bentuk apapun.

C. Badan Usaha Sebagai Wajib Pajak

Pengertian badan usaha menurut Yustinus Prastowo dalam bukunya Panduan Lengkap Pajak (2010:19) disebutkan bahwa “Badan usaha adalah sekumpulan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

orang dan atau modal yang merupakan kesatuan baik yang melakukan usaha

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)16/2/24

maupun yang tidak melakukan usaha yang meliputi perseroan terbatas, perseroan komanditer, perseroan lainnya, BUMN atau BUMD dengan nama dan dalam bentuk apapun, firma, kongsi, koperasi, dana pensiun, persekutuan, perkumpulan, yayasan, organisasi massa, organisasi social politik, atau organisasi lainnya, lembaga dan bentuk badan lainnya termasuk kontrak investasi kolektif dan bentuk usaha tetap”

Menurut UU No. 36 Tahun 2008 Pasal 2 ayat 3 huruf b disebutkan bahwa badan yang didirikan atau bertempat kedudukan di Indonesia merupakan subjek pajak dalam negeri, kecuali unit tertentu yang menurut Undang-Undang ini dikecualikan sebagai subjek pajak. Badan usaha sebagai subjek pajak memiliki kewajiban pajak subjektif dimulai pada saat badan tersebut didirikan atau bertempat kedudukan di Indonesia dan berakhir pada saat dibubarkan atau tidak lagi bertempat kedudukan di Indonesia. Penentuan tanggal mulai dan berakhirnya kewajiban pajak subjektif sangat penting dalam rangka memberikan kepastian hukum.

D. Kegiatan Penggalan Potensi

Menurut Surat edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor: SE-113/PJ/2010 penggalan potensi pajak merupakan upaya aktif yang dilakukan oleh Direktorat Jenderal Pajak dengan menganalisis perbedaan antara potensi pajak dengan kewajiban perpajakan yang telah dibayar dan dilaporkan oleh wajib pajak. Apabila hasil penggalan potensi menemukan bukti bahwa kewajiban perpajakan belum atau tidak dilaksanakan dengan benar maka negara berhak melakukan tindakan sesuai ketentuan perundang-undangan yang berlaku dimulai dengan tindakan persuasif berupa penerbitan surat himbauan agar wajib pajak bersedia melakukan pembetulan sendiri atas Surat Pemberitahuan Tahunan PPh Badan dan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang
mebina pajak yang kurang dibayar, hingga tindakan penegakan hukum (2016)

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
Access From (repository.uma.ac.id)16/2/24

enforcement) berupa pemeriksaan pajak, penyidikan pajak atau tindakan penagihan dan penyitaan.

Penggalian potensi pajak bisa dilakukan melalui ekstensifikasi dan intensifikasi. Ekstensifikasi dilakukan dengan menambah jumlah wajib pajak baru, sedangkan intensifikasi dilakukan dengan mengoptimalkan potensi pajak dari wajib pajak yang sudah ada, terutama melalui profiling wajib pajak. Selanjutnya, intensifikasi penggalian potensi pajak bisa dikelompokkan menjadi dua:

1. Metode langsung, yaitu melalui SPT dan laporan keuangan yang disampaikan oleh wajib pajak;
2. Metode tidak langsung, yaitu memanfaatkan data di luar SPT dan laporan keuangan.

Kewajiban melakukan penggalian potensi didasarkan pada Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 62/PMK.01/2009 tanggal 01 April 2009 tentang organisasi dan tata kerja instansi vertikal Ditjen Pajak. Pedoman Teknis penggalian potensi pajak mengikuti Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor : SE-60/PJ.01/2010 tanggal 05 Mei 2010 yang menerangkan bahwa kegiatan penggalian potensi diharuskan mengikuti langkah-langkah yang telah digariskan yaitu melalui Tahapan Mapping, Profilling dan Analizing (Benchmarking) sehingga menghasilkan nilai potensi pajak (*tax gap*) yang wajar. Tax gap merupakan selisih antara Jumlah pajak yang telah dibayar oleh wajib pajak dengan jumlah pajak yang masih harus dibayar menurut analisis petugas pajak (fiskus).

Potensi pajak (*tax gap*) harus diupayakan dengan semaksimal mungkin untuk dicairkan ke kas negara, fiskus bertugas untuk memastikan bahwa Wajib Pajak mau membayar selisih pajak tersebut dengan cara-cara yang legal sesuai

ketentuan yang berlaku. Ada 2 cara untuk memperoleh pencairan *tax gap* yaitu :

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)16/2/24

1. Cara Persuasif

Dengan cara penerbitan himbauan dan konseling kepadawajib pajak agar bersedia membetulkan sendiri SPT-nya dan melunasi pajak yang terutang.

2. Penegakan hukum (*Law Enforcement*)

Dengan cara menggunakan kekuatan Negara berupa paksaan agar wajib pajak mau membayar pajak yang terutang. Dilaksanakan melalui kegiatan pemeriksaan, penyidikan, dan penagihan pajak.

E. Benchmarking

1. Pengertian Benchmarking

Benchmarking adalah suatu proses sistematis dalam membandingkan produk, jasa atau praktik suatu organisasi terhadap kompetitor atau pemimpin industri untuk menentukan apa yang harus dilakukan dalam mencapai tingkat kinerja yang tinggi.

Menurut Kotler Philip dan Keller Kevin Lane dalam bukunya manajemen Pemasaran (2009:420) mengatakan: "Benchmarking adalah seni untuk belajar dari perusahaan-perusahaan yang menjalankan tugas-tugas tertentu dengan lebih baik daripada perusahaan lain".

Dalam melakukan Benchmarking, suatu organisasi membandingkan nilai-nilai tertentu (dari dalam organisasi) dengan suatu titik referensi atau standar keunggulan yang sebanding dengan tujuan menentukan langkah-langkah yang sistematis dan terarah dalam mencapai tujuan yang diharapkan.

Model Benchmarking umum digunakan dalam dunia bisnis. Namun oleh Direktorat Jenderal Pajak, model ini diadopsi dalam rangka melaksanakan fungsinya memberikan bimbingan dan pengawasan terhadap wajib pajak. Dengan asumsi bahwa wajib pajak yang memiliki karakteristik yang sama akan cenderung memiliki perilaku bisnis yang sama, kondisi keuangan dan perpajakan masing-masing wajib pajak dapat dibandingkan dengan suatu benchmark yang mewakili karakteristik wajib pajak yang bersangkutan. Benchmarking yang dilakukan oleh Direktorat Jenderal Pajak disusun dalam suatu konsep yang disebut Total Benchmarking. Benchmarking seringkali menjadi pintu masuk oleh Account Representative dalam menilai tingkat kewajaran pembayaran pajak oleh wajib pajak dan sebagai bentuk pembinaan dan pengawasan terhadap wajib pajak oleh kantor pelayanan pajak.

2. Karakteristik Total Benchmarking

Sesuai dengan Surat Edaran Dirjen Pajak No. SE-96/PJ/2009 Tentang Rasio Total benchmarking dan Petunjuk Pemanfaatnya disebutkan bahwa Rasio Total Benchmarking memiliki karakteristik sebagai berikut :

- a) Rasio total benchmarking disusun berdasarkan kelompok usaha.
- b) Benchmarking dilakukan atas rasio-rasio yang berkaitan dengan tingkat laba dan input-input perusahaan.
- c) Ada keterkaitan antar rasio benchmark.
- d) Fokus pada penilaian kewajaran kinerja keuangan dan pemenuhan

kewajiban perpajakan.

Tujuan Total Benchmarking adalah sebagai berikut:

- a) Menjadi pedoman dan sebagai pembanding dengan kondisi SPT Tahunan yang dilaporkan wajib pajak.
- b) Membantu pengawasan kepatuhan wajib pajak, terutama menyangkut kepatuhan materialnya.

Manfaat Total Benchmarking adalah:

- a) *Supporting tools* bagi program intensifikasi/ penggalian potensi.
- b) Alat bantu dalam penghitungan *tax gap*.

3. Macam-macam Rasio Benchmark

Nilai suatu hasil banchmarking dituangkan dalam suatu perbandingan rasio. Rasio keuangan antara rasio keuangan perusahaan dan rasio keuangan ideal. Menurut Sofyan Syafri Harahap dalam buku Analisis Kritis atas Laporan Keuangan (2006:297): “Rasio Keuangan adalah Rasio Keuangan yang diperoleh dari hasil perbandingan dari satu pos laporan keuangan dengan pos lainnya yang mempunyai hubungan yang relevan dan signifikan (berarti)”. Rasio-rasio yang digunakan dalam total benchmarking meliputi 14 rasio yang terdiri dari rasio-rasio yang mengukur kinerja operasional, rasio input, rasio PPN dan rasio aktivitas luar usaha. Pemilihan rasio tersebut didasarkan pada pertimbangan bahwa rasio yang digunakan sedapat mungkin mampu memberikan gambaran secara menyeluruh atas kegiatan operasional perusahaan dalam suatu periode dan berkaitan dengan semua jenis pajak yang menjadi kewajiban Wajib Pajak. Rasio- rasio tersebut

meliputi :

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)16/2/24

- a) Gross Profit Margin (GPM)
- b) Operating Profit Margin (OPM)
- c) Pretax Profit Margin (PPM)
- d) Corporate Tax to Turn Over Ratio (CTTOR)
- e) Net Profit Margin (NPM)
- f) Dividend Payout Ratio (DPR)
- g) Rasio PPN (pn)
- h) Rasio Gaji/ Penjualan (g)
- i) Rasio Bunga/ Penjualan (b)
- j) Rasio Sewa/ Penjualan (s)
- k) Rasio Penyusutan/ Penjualan (py)
- l) Rasio Penghasilan Luar Usaha / Penjualan (pl)
- m) Rasio Biaya Luar Usaha/ Penjualan (bl)
- n) Rasio Input Lainnya/ Penjualan (x)

F. Account Representative

Pengertian Account Representative menurut Keputusan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor : KMK-98/KMK.01/2006 adalah pegawai yang diangkat pada setiap Seksi Pengawasan dan Konsultasi di Kantor Pelayanan Pajak yang telah mengimplementasikan organisasi modern. Tugas Account Representative yaitu :

1. Melakukan pengawasan kepatuhan perpajakan wajib pajak.
2. Melakukan bimbingan/ himbauan dan konsultasi teknik perpajakan kepada wajib pajak.
3. Melakukan penyusunan profil wajib Pajak.
4. Melakukan analisis data wajib pajak dan rekonsiliasi data dalam rangka intensifikasi dan penggalian potensi pajak.

UNIVERSITAS MEDAN AREA
 Melakukan evaluasi hasil banding berdasarkan peraturan yang berlaku.

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang
 3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
 6. Membantu konsep rencana kerja dalam rangka pengamanan penerimaan pajak

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area
 Access From (Repository.uma.ac.id)16/2/24

7. Menyusun estimasi penerimaan pajak berdasarkan potensi pajak, perkembangan ekonomi dan keuangan.
8. Mengusulkan pemeriksaan dan atau penyidikan.

Seluruh wajib pajak mempunyai Account Representative yang bertanggung jawab untuk memberikan jawaban atas setiap pertanyaan yang diajukan wajib pajak dan wajib memberikan informasi mengenai :

1. Rekening wajib pajak untuk semua jenis pajak.
2. Kemajuan proses pemeriksaan, restitusi, keberatan, banding dan penagihan pajak.
3. Interpretasi dan penegasan atas suatu peraturan.
4. Perubahan peraturan perpajakan yang berkaitan dengan kewajiban perpajakan.

Account Representative harus memiliki pemahaman mendalam tentang kegiatan bisnis wajib pajak dan penguasaan atas peraturan perpajakan untuk memastikan bahwa hak dan kewajiban perpajakan wajib pajak dapat terpenuhi dengan baik dan transparan.

Peranan Account Representative dalam skema penggalian potensi pajak dimulai pada saat intensifikasi melalui pembuatan profile Wajib Pajak, data hasil profiling dilanjutkan dengan benchmarking hingga menghasilkan *taxgap*, kemudian dilakukan tindakan persuasif, jika tindakan persuasif tidak membuahkan hasil maka Account Representative membuat usulan tindakan penegakan hukum (*law enforcement*) atas Wajib Pajak tersebut.

G. Kerangka Konseptual

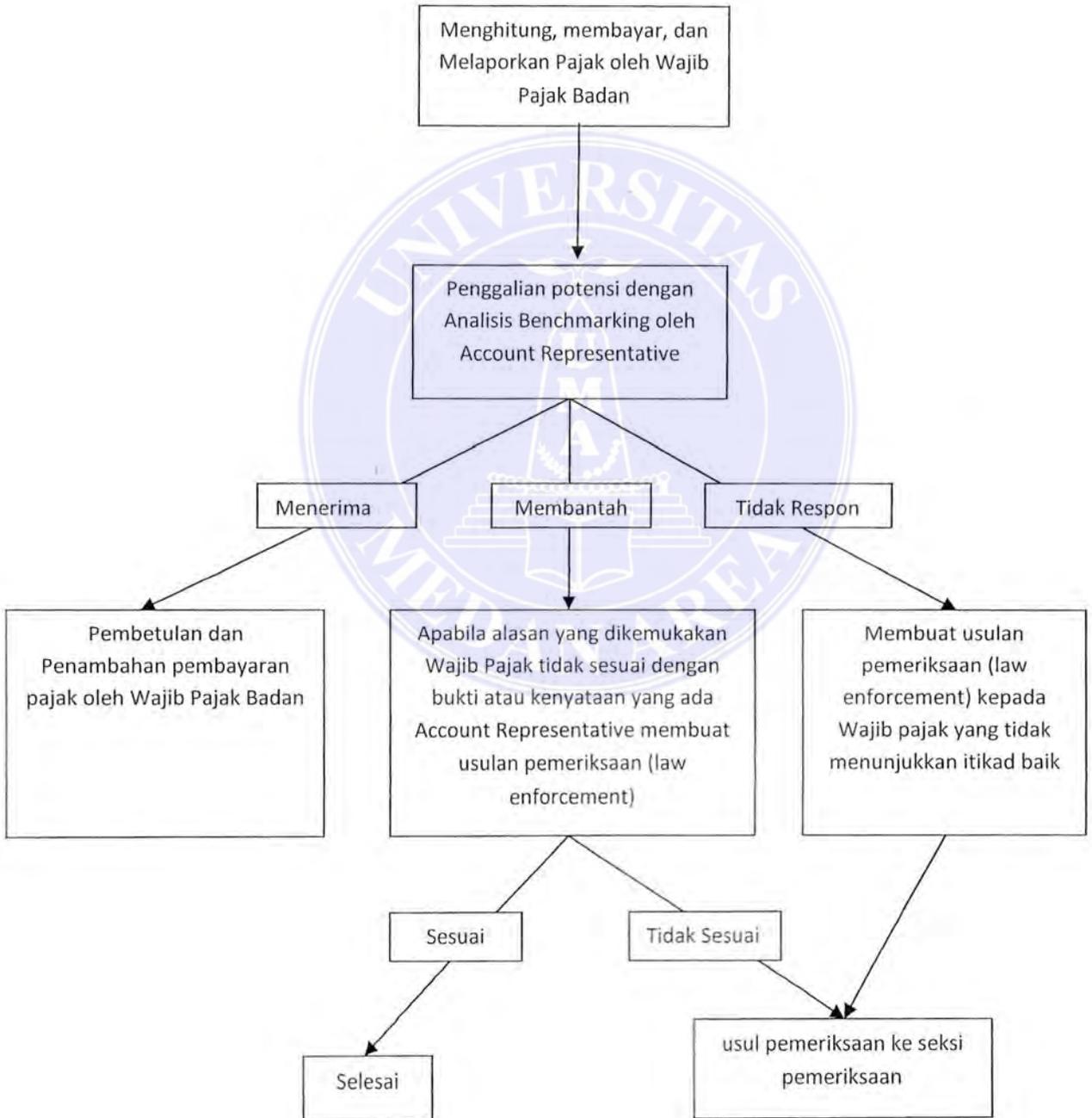
Wajib pajak badan melaksanakan kewajiban perpajakan sesuai dengan sistem *self assesment* yang memberikan kepercayaan kepada wajib pajak untuk menghitung, memperhitungkan, membayar dan melaporkan sendiri pajak yang terutang kepada kas negara yang dituangkan dalam Surat Pemberitahuan Tahunan Badan, Namun Negara memiliki hak untuk memperoleh pembayaran pajak sesuai dengan keadaan keuangan Wajib Pajak yang sebenarnya. Oleh karena itu Account Representative (AR) ditugaskan negara untuk melakukan penelitian atas kewajaran pembayaran PPh Badan dan pajak-pajak lainnya atas Wajib Pajak dengan menggunakan cara –cara yang prosedural sesuai ketentuan perpajakan yang berlaku dimana salah satunya adalah dengan menggunakan metode benchmarking.

Apabila hasil penelitian AR menemukan bukti bahwa pembayaran pajak belum dilaksanakan dengan sebenarnya oleh wajib pajak, maka AR akan menerbitkan surat himbauan pembetulan agar wajib pajak bersedia membetulkan sendiri laporan SPT Tahunan yang belum benar dengan mendapat bimbingan dari AR. Namun apabila wajib pajak tersebut tidak menunjukkan itikad baik untuk melakukan pembetulan sendiri SPT Tahunan maka AR berkewajiban untuk mengusulkan tindakan penegakan hukum (*law enforcement*) terhadap wajib pajak tersebut.



Gambar 2.1

Kerangka Konseptual Penggalian Potensi PPh Badan dengan Metode Analisis Benchmarking oleh Account Representative



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang Penulis lakukan adalah melalui penelitian deskriptif. Menurut Abdurrahmat Fathoni dalam buku Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi (2006:97) menyatakan bahwa Penelitian Deskriptif yaitu suatu penelitian yang bermaksud mengadakan pemeriksaan dan pengukuran-pengukuran terhadap gejala tertentu. Dalam penelitian semacam ini landasan teori mulai diperlukan tetapi bukan digunakan sebagai landasan untuk menentukan kriteria pengukuran terhadap gejala yang diamati dan akan diukur.

2. Lokasi Penelitian

Penelitian dilakukan di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Medan Petisah yang terletak di Jl. Asrama No. 7 A Medan, telepon 061-8467935/51

3. Waktu Penelitian

Kegiatan penelitian ini dimulai dari bulan Juni 2012 sampai dengan bulan Nopember 2012 dengan rincian kegiatan sebagai berikut :

Jenis Kegiatan	Tahun 2012																									
	Mei-12				Jun-12				Jul-12				Agust-12				Sep-12				Okt-12				Nov-12	
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II				
Pra Survei	■	■																								
Pengajuan Judul			■	■	■	■	■	■																		
Penyusunan Proposal									■	■	■	■														
Penyusunan Skripsi													■	■	■	■	■	■	■	■	■	■				
Sidang Skripsi																					■	■				

Tabel 3.1 Waktu Penelitian

B. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Menurut Abdurrahmat Fathoni dalam buku Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunsn Skripsi (2006:103) menyatakan bahwa populasi adalah keseluruhan unit elementer yang parameternya akan diduga melalui statistika hasil analisis yang dilakukan terhadap sampel penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah tahun dilakukannya kegiatan analisis benchmarking yaitu tahun 2009 s.d. tahun 2011.

2. Sampel

Menurut Menurut Abdurrahmat Fathoni dalam buku Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunsn Skripsi (2006:103) sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Penulis mengikuti Abdurrahmat Fathoni dalam pemilihan sampel disebabkan karena populasinya bersifat homogeny, artinya populasinya hanya satu jenis yaitu tahun dilakukannya kegiatan analisis benchmarking pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Medan

UNIVERSITAS MEDAN AREA

Pratama Menurut Sugiyono (2008; 126), jumlah sampel yang diharapkan 100%

mewakili populasi, adalah sama dengan jumlah populasi itu sendiri. Sampel yang digunakan adalah seluruh populasi, yaitu tahun dilakukannya analisis bechmarking di KPP Pratama Medan Petisah mulai tahun 2009 sampai tahun 2011.

C. Definisi Operasional

Definisi operasional yang terdapat dalam penelitian ini adalah :

1. Penggalan potensi Pajak Penghasilan (PPh) Badan adalah upaya aktif yang dilakukan oleh Direktorat Jenderal Pajak dengan menganalisis perbedaan antara potensi PPh Badan yang seharusnya dibayar dengan kewajiban PPh Badan yang telah dibayar dan dilaporkan oleh wajib pajak.
2. Benchmarking adalah suatu proses sistematis dalam membandingkan produk, jasa atau praktik suatu organisasi terhadap kompetitor atau pemimpin industri untuk menentukan apa yang harus dilakukan dalam mencapai tingkat kinerja yang tinggi. Dalam melakukan benchmarking, suatu organisasi membandingkan nilai-nilai tertentu (dari dalam organisasi) dengan suatu titik referensi atau standar keunggulan yang sebanding dengan tujuan menentukan langkah-langkah yang sistematis dan terarah dalam mencapai tujuan yang diharapkan.
3. Pajak Penghasilan (PPh) Badan adalah pajak yang harus dibayarkan wajib pajak badan kepada negara dalam satu tahun pajak berdasarkan

perhitungan penghasilan netto fiskal badan usaha pada tahun pajak tersebut dikalikan dengan tarif PPh Badan yang berlaku.

4. Wajib pajak 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, BUMN atau BUMD dengan nama dan dalam bentuk apapun, firma, kongsi, koperasi, dana pensiun, persekutuan, perkumpulan, yayasan, organisasi massa, organisasi social politik, atau organisasi lainnya, lembaga dan bentuk badan lainnya termasuk kontrak investasi kolektif dan bentuk usaha tetap yang telah memenuhi syarat subyektif dan syarat obyektif sebagai Wajib Pajak serta telah terdaftar dalam administrasi Kantor Pelayanan Pajak yang wilayahnya meliputi dimana badan tersebut berada/ didirikan.
5. Penerimaan pajak adalah penerimaan negara yang bersumber dari pajak yang dibayar oleh wajib pajak ke kas negara.
6. Efektif adalah ada efeknya (akibatnya, pengaruhnya, kesannya) atau berpengaruh pada sesuatu yang sedang diukur.

D. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang penulis gunakan adalah data kuantitatif yaitu data yang

berbentuk bilangan, dimana nilainya berubah-ubah, atau bersifat variabel.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (repository.uma.ac.id)16/2/24

2. Sumber Data

Untuk memperoleh data dan informasi yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini, penulis menggunakan sumber data sekunder. Data tersebut meliputi data penerimaan PPh Badan dan data hasil analisis para Account Representative pada KPP Pratama Medan Petisah.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan untuk memperoleh data di lapangan adalah :

1. Wawancara (*interview*) yaitu teknik yang dilakukan berupa tanya jawab atau wawancara secara langsung kepada Account Representative di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Medan Petisah.
2. Dokumentasi, yaitu dengan cara mengumpulkan data dan catatan-catatan yang berhubungan dengan penelitian, yang terdapat pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Medan Petisah.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisa data yang digunakan dalam penulisan ini adalah metode statistik deskriptif/ studi diskriptif. Menurut Uma Sekaran dalam buku Metodologi Penelitian (2009:158) mengatakan bahwa studi diskriptif adalah Studi/ penelitian yang digunakan untuk menjelaskan karakteristik variable yang diteliti dalam suatu situasi.

Dalam hal ini penulis menggunakan metode persentase yang dihitung dari

UNIVERSITAS MEDAN AREA

jumlah seluruh hasil dari kegiatan analisis benchmarking dibandingkan Target

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Access From (Repository.uma.ac.id)16/2/24

penerimaan dari kegiatan penggalian potensi seluruhnya. Berikut disajikan rumus persentase benchmarking:

$$B = \frac{\sum X}{\sum Y} \times 100\%$$

B = Persentase penerimaan pajak melalui analisis bechmarking dari keseluruhan penerimaan pajak dari kegiatan penggalian potensi wajib pajak badan.

$\sum X$ = data kuantitatif (jumlah hasil penggalian potensi berdasarkan analisis benchmarking oleh Account Representative)

$\sum Y$ = Data kuantitatif (jumlah target dari kegiatan penggalian potensi wajib pajak badanyang telah ditentukan sebelumnya)

Penentuan efektifitas tersebut didasarkan penilaian apakah realiasi dari analisis benchmarking telahmelebihi dari target penerimaan yang telah ditentukan sebelumnya oleh kepala kantormelalui rapat internal kantor tentang penetapan dan pembagian target penerimaan dari kegiatan *tax effort* (penggalian potensi) di KPP Pratama Medan Petisahtelah tercapai atau belum.Pada tehnik analisis data yang dilakukan penulis, tehnik analisis data dengan analisis benchmarkingdapat dikatakan efektif apabila hasil dari tehnik analisis data tersebut mampu melebihi dari target penerimaan berdasarkan tehnik analisis benchmarkingyang telah ditargetkan sebelumnya tersebut.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa penggalan potensi dengan menggunakan analisis benchmarking terbukti efektif karena mampu memenuhi target penerimaan hingga lebih dari 50 % dari target maupun keseluruhan realisasi penerimaan dari kegiatan penggalan potensi Wajib Pajak Badan.

Adapun hal-hal penting yang dapat disimpulkan dalam penelitian atas penggalan potensi dengan analisis Benchmarking di KPP Pratama Medan Petisah antara lain:

1. Account Representative KPP Pratama Medan Petisah belum berhasil merealisasikan seluruh potensi pembayaran PPh Badan yang terdapat pada surat himbauan pembetulan SPT Tahunan. Hal itu dibuktikan dari nilai realisasi pembetulan SPT masih jauh dari nilai himbauan yang diterbitkan oleh Account Representative yakni pada tahun 2009 dimana nilai himbauan sebesar Rp. 934.223.162,00 hanya bisa direalisasikan sebesar Rp. 264.478.670,00 atau 47,3% , pada tahun 2010 nilai himbauan sebesar Rp. 12.741.851.055,00 hanya bisa direalisasikan sebesar Rp. 4.685.536.299,00 atau 37%, dan tahun 2011 dimana nilai himbauan sebesar Rp. 14.082.866.580,00 hanya bisa direalisasikan sebesar Rp. 7.499.431.507,00 atau 53%.

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 16/2/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber

2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah

3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

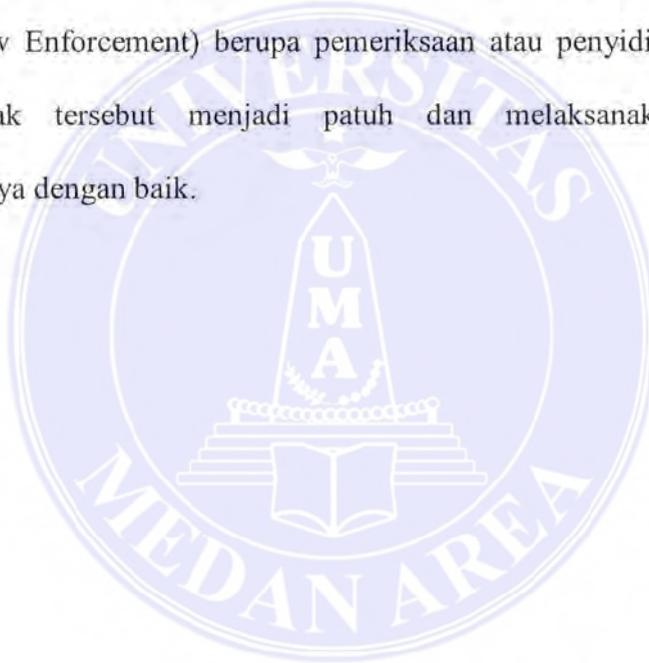
2. Kinerja Account Representative pada KPP Pratama Medan Petisah masih belum optimal, hal itu terbukti dari jumlah Wajib Pajak Badan terdaftar pada KPP Pratama Medan Petisah sampai dengan tahun 2011 yang telah mencapai 9.522 WP, namun jumlah WP Badan yang telah dilakukan upaya penggalian potensi yaitu profiling, dan analizing hanya mencapai 674 WP atau baru 7 % dari total seluruh Wajib Pajak Badan yang terdaftar pada KPP Pratama Medan Petisah.
3. Analisis potensi PPh Badan oleh Account Representative masih memiliki kelemahan, yaitu dalam hal identifikasi jangkar dari kegiatan usaha Wajib Pajak. Jangkar kegiatan usaha masih banyak yang belum bisa diidentifikasi dengan pasti oleh AR karena banyak wajib pajak besar yang menyembunyikan omsetnya guna mengurangi biaya/ beban pajak.
4. Kurangnya jumlah Account Representative sehingga tidak mampu menerapkan analisis kegiatan Benchmarking kepada seluruh Wajib Pajak Badan untuk meningkatkan penerimaan dari kegiatan penggalian potensi perpajakan.
5. Banyaknya tugas dan laporan-laporan yang harus dilakukan oleh Account Representative menyebabkan tugas penggalian potensi yang merupakan kegiatan utama oleh Account Representative dalam hal penerimaan pajak menjadi kurang maksimal.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas penulis memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi Kantor Pelayanan Pajak Pratama Medan Petisah dalam melaksanakan kegiatan penggalan potensi Pajak Penghasilan Badan oleh Account Representative.

1. Account Representative KPP Pratama Medan Petisah sebaiknya terus meningkatkan kegiatan penggalan potensi PPh Badan secara kuantitas maupun kualitas karena masih banyak Wajib Pajak Badan yang belum dilakukan penggalan potensi dan masih banyak jangkar kegiatan usaha yang belum bisa diidentifikasi dengan pasti.
2. Kegiatan penggalan potensi PPh Badan oleh Account Representative pada KPP Pratama Medan Petisah sebaiknya selalu berpedoman teguh pada langkah-langkah yang telah digariskan dalam peraturan Dirjen Pajak dan mengikuti tahapan yang diinstruksikan yaitu pemanfaatan data hasil mapping, profiling, analizing dan tindak lanjut persuasif berupa himbauan dan konseling agar menghasilkan realisasi pembayaran PPh Badan secara optimal.
3. Meningkatkan jumlah Account Representative sehingga penggalan potensi yang dilakukan terhadap Wajib Pajak Badan lebih optimal sehingga menghasilkan penerimaan pajak yang maksimal pula.
4. Mengurangi jumlah beban kerja Account Representative yang bersifat laporan dan memfokuskan pada kegiatan penggalan potensi sehingga dapat menghasilkan penerimaan dari penggalan potensi Wajib Pajak Badan yang lebih besar.

5. Kepada Wajib Pajak Badan yang membantah surat himbauan pembetulan SPT Tahunan sebaiknya dilakukan pendekatan persuasif berupa himbauan secara terus menerus agar bersedia melakukan pembetulan sendiri SPT Tahunan PPh badan.
6. Sebaiknya diambil tindakan tegas terhadap Wajib Pajak Badan yang tidak merespon surat himbauan pembetulan SPT Tahunan yaitu tindakan penegakan hukum (Law Enforcement) berupa pemeriksaan atau penyidikan pajak agar Wajib Pajak tersebut menjadi patuh dan melaksanakan kewajiban perpajakannya dengan baik.



DAFTAR PUSTAKA

Brotodihardjo, R. Santoso, **Pengantar Ilmu Hukum Pajak**, Cetakan Keduapuluh Satu : Refika Aditama, Bandung 2008.

Pemerintah Republik Indonesia, **Susunan Dalam Satu Naskah Undang-Undang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan Beserta Peraturan-Peraturan Pelaksanaannya**, Penerbit Direktorat Jenderal Pajak, 2009.

Pemerintah Republik Indonesia, **Susunan Dalam Satu Naskah Undang-Undang Pajak Penghasilan 2008**, Penerbit Direktorat Jenderal Pajak, 2009.

Fathoni, Abdurrahmat, **Metodologi Penelitian & Teknik Penyusunan Skripsi**, Cetakan Pertama, Penerbit Rineka Cipta, 2006

Harahap, Sofyan Syafri, **Analisis Kritis atas Laporan Keuangan**, Cetakan Pertama, Penerbit PT RajaGrafindo Persada, 2006

Integral Data Prima, **My Tax Professional**, Edisi September 2010, Penerbit PT. Integral Data Prima, 2010

Ompusunggu, Arles P., **Cara Legal Siasati Pajak**, Cetakan Pertama, Penerbit Puspa Swara, Jakarta, 2011.

Prastowo, Yustinus, **Panduan Lengkap Pajak**, Cetakan Pertama, Raih Asa Sukses, Jakarta, 2009.

Resmi, Siti, **Perpajakan : Teori dan Kasus Buku 1**, Edisi 6, Cetakan Pertama, Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2011

Sekaran, Uma, **Research Methods for Business**, Cetakan Keempat, Penerbit Salemba Empat, 2009

Siregar, Retnawati, **Pedoman Penulisan Skripsi**, Penerbit Universitas Medan Area, 2008

Suandy, Erly, **Hukum Pajak**, Edisi Keempat, Cetakan Kedua: Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2008.

Suandy, Erly, **Perencanaan Pajak**, Edisi Empat, Cetakan Keempat: Penerbit Salemba Empat, Jakarta, 2008

Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis, Cetakan kedelapan, Penerbit CV. Alfabeta, Bandung, 2005.

Philip, Kotler, Manajemen Pemasaran Jilid 1, Edisi 12, Cetakan Kedua, Penerbit Indeks, Jakarta, 2009

