

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu dan literatur yang membahas topik-topik seputar *Top-up* dan transaksi aset virtual *game online* yang mana berkaitan dengan objek pembahasan pada KTTA ini. Daftar Penelitian yang penulis jadikan referensi dalam membahas landasan teori dan gambaran umum objek penelitian pada KTTA ini dapat dilihat pada tabel 3.

Tabel 3 Daftar Penelitian Terdahulu

No.	Judul, Jenis Dokumen, Penulis, Tahun	Fokus Studi	Perbedaan dengan Penelitian ini
1.	Analisis Potensi Perpajakan atas Penghasilan yang Diperoleh dari Kegiatan Usaha <i>Top Up Mobile Games</i> , KTTA, Yakob Andika Napitupulu, 2021.	Fokus penelitian seputar penghasilan yang diperoleh dari kegiatan usaha <i>top up game online</i> dan potensi perpajakan yang bisa dijangkau dari penghasilan tersebut.	Objek Penelitian pada penelitian ini berupa penghasilan dari subjek yang melakukan kegiatan usaha berupa <i>top up game online</i> melalui platform aplikasi, yaitu Codashop
2.	Identifikasi Potensi Perpajakan <i>Game Online Mobile Legends</i> : Studi Kasus Toko <i>Top Up Diamond</i> , KTTA, Adifa Ekananda	Fokus penelitian seputar proses bisnis dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh pemilik toko <i>top up diamond Mobile Legends</i> , aspek perpajakannya, serta potensi pajak yang bisa diperoleh.	Pada penelitian ini membahas terkait model bisnis, proses bisnis, serta potensi perpajakan yang bisa diperoleh dari aplikasi <i>top up game online</i> .
3.	“Virtual” v.s. “Reality” — <i>On Taxing E-Sports</i>	Fokus Penelitian seputar transaksi aset virtual seputar	Pada penelitian ini membahas transaksi aset

	<i>Virtual Goods Transaction in Indonesia</i> , Jurnal, Sung Ming-his dan Wahyudi Umar, 2020	<i>game</i> dan <i>e-sport</i> di Indonesia dan regulasi perpajakan yang telah diimplementasikan oleh pemerintah.	virtual <i>game online</i> dalam bentuk <i>top up</i> pada platform aplikasi <i>game online</i> .
4.	Pengaruh Harga dan Kualitas Layanan Elektronik terhadap Keputusan Pembelian <i>Virtual Goods</i> di Situs dan Aplikasi Codashop (Studi pada Konsumen <i>Virtual Goods Game Online Mobile Legends: Bang-Bang</i>), Skripsi, Anisa Senja Ramadhania, 2021	Fokus penelitian untuk mengetahui tanggapan konsumen serta pengaruh harga dan kualitas <i>e-service</i> terhadap keputusan pembelian barang virtual pada <i>website</i> atau aplikasi Codashop.	Pada penelitian ini membahas proses bisnis serta potensi perpajakan atas transaksi dan penghasilan dari aplikasi Codashop

Sumber: diolah Penulis

2.2 Pengertian Pajak

Pengertian pajak berbeda-beda menurut para ahli, tetapi menyiratkan inti yang sama. Menurut Rochmat Soemitro yang di kutip oleh Madiasmo, pajak merupakan iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang yang dapat dipaksakan dengan tidak mendapatkan jasa timbal atau kontra prestasi secara langsung yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum (Waluyo, Perpajakan Indonesia, 2017). Sedangkan menurut Menurut S.I. Djajadiningrat yang di kutip oleh Siti Resmi Pajak adalah suatu kewajiban menyerahkan sebagian dari kekayaan ke kas negara yang disebabkan suatu keadaan, kejadian, dan perbuatan yang memberikan kedudukan tertentu, tetapi bukan sebagai hukuman, menurut peraturan yang ditetapkan pemerintah sehingga dapat dipaksakan, tetapi tidak ada jasa timbal balik dari negara secara langsung untuk memelihara kesejahteraan umum (Resmi, 2009)

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, 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 bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Dari beberapa pernyataan para ahli diatas terdapat beberapa kesamaan poin yang menjadi ciri-ciri dari pemungutan pajak, yaitu:

1. Pajak dipungut berdasarkan undang-undang yang berlaku yang bersifat memaksa/dapat dipaksakan.
2. Tidak ada kontra prestasi atau balasan langsung sebagai imbalan dari pemungutan pajak.
3. Pemungutan pajak digunakan oleh negara untuk membiayai kepentingan umum demi kemakmuran dan kesejahteraan rakyat.

2.2.1 Pajak Penghasilan

Berdasarkan Pasal 1 Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan Perpajakan sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, pajak penghasilan merupakan pajak yang dikenakan terhadap Subjek Pajak atas Penghasilan yang diterima atau diperolehnya dalam tahun pajak. Penghasilan yang dimaksud disini dijelaskan lebih lanjut pada Pasal 4 ayat 1 berupa 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 apa pun.

2.2.1.1 Subjek Pajak Penghasilan

Subjek pajak penghasilan merupakan orang atau pihak yang bertanggung jawab atas pajak penghasilan yang diterima pada saat tahun berjalan. Dalam Pasal 2 ayat 1 Undang-Undang Pajak Penghasilan, subjek pajak diklasifikasikan menjadi 4, yaitu:

1. Subjek Pajak Orang Pribadi

Merupakan Orang pribadi yang dapat bertempat tinggal atau berada di Indonesia (subjek pajak dalam negeri) ataupun di luar Indonesia (subjek pajak luar negeri). Seseorang dianggap menjadi subjek pajak orang pribadi dalam negeri apabila telah memenuhi syarat berupa:

- a. bertempat tinggal di Indonesia,
- b. berada di Indonesia lebih dari 183 (seratus delapan puluh tiga) hari dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan, dan
- c. mempunyai niat untuk bertempat tinggal di Indonesia.

Sedangkan untuk subjek pajak orang pribadi luar negeri merupakan orang pribadi yang bertempat tinggal diluar Indonesia dan berada di Indonesia kurang dari 183 (seratus delapan puluh tiga) hari dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan yang mendapatkan penghasilan dari Indonesia baik secara langsung maupun melalui kegiatan usaha melalui bentuk usaha tetap.

2. warisan yang belum terbagi sebagai satu kesatuan menggantikan yang berhak

Dalam subjek pajak warisan yang belum terbagi, yang dimaksud berhak adalah pihak ahli waris, adapun maksud dari Penunjukan warisan yang belum terbagi sebagai subjek pajak pengganti dimaksudkan agar pengenaan pajak atas penghasilan yang berasal dari warisan tersebut tetap dapat dilaksanakan.

3. Subjek Pajak Badan

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. Sama seperti subjek pajak orang pribadi, subjek pajak badan juga dibedakan menjadi subjek pajak dalam negeri dan luar negeri.

Subjek pajak badan dalam negeri merupakan badan yang didirikan dan berkedudukan serta beroperasi di Indonesia. Sedangkan subjek pajak badan luar negeri merupakan badan yang tidak berkedudukan di Indonesia tetapi mendapatkan penghasilan dari kegiatan usahanya di Indonesia.

4. Subjek Pajak Bentuk Usaha Tetap (BUT)

Bentuk usaha tetap adalah bentuk usaha yang dipergunakan oleh orang pribadi yang tidak bertempat tinggal di Indonesia, orang pribadi yang berada di Indonesia tidak lebih dari 183 (seratus delapan puluh tiga) hari dalam jangka waktu 12 (dua belas) bulan, dan badan yang tidak didirikan dan tidak bertempat kedudukan di Indonesia untuk menjalankan usaha atau melakukan kegiatan di Indonesia

2.2.1.2 Jenis Pajak Penghasilan

Pajak penghasilan di Indonesia secara umum menggunakan sistem pemungutan *self-assessment* dan *withholding tax*. *Self-assessment* adalah sistem yang memberikan wewenang pada Wajib Pajak untuk menentukan sendiri jumlah pajak yang terhutang setiap tahun dan sesuai dengan undang-undang perpajakan yang berlaku, sedangkan *withholding tax* memberikan wewenang pada pihak ketiga yang telah ditunjuk untuk menentukan sendiri jumlah pajak yang terutang dan sesuai dengan undang-undang perpajakan yang berlaku (Ratnawati & Hernawati, 2016). Pajak penghasilan yang pemungutannya menggunakan sistem *Self-assessment* yaitu:

1. Pajak penghasilan atas orang pribadi

Dihitung menggunakan tarif pasal 17 Undang-undang PPh. Perhitungan Pajak dihitung berdasarkan penghasilan neto wajib pajak yang dikurangi dengan penghasilan tidak kena pajak (PTKP). Tariff pajak progresif untuk perhitungan pajak penghasilan orang pribadi sendiri telah diubah dengan

Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan yang mana berlaku mulai tahun 2022.

Tabel 4 Tarif Progresif Pajak Penghasilan tahun 2022

Batas lapisan Penghasilan	Tarif
Rp 0 – 50.000.000	5%
Rp 50.000.000 – 250.000.000	15%
Rp 250.000.000 – 500.000.000	25%
Rp 500.000.000 – 5.000.000.000	30%
> Rp 5.000.000.000	35%

Sumber: Ortax.org, diolah Penulis

2. Pajak Penghasilan atas wajib pajak pengusaha dengan peredaran bruto tertentu

Dihitung menggunakan tarif perhitungan pajak final 0,5% sesuai dengan Peraturan Pemerintah Nomor 23 tahun 2018. Tarif ini hanya berlaku bagi wajib pajak orang pribadi dan wajib pajak badan berbentuk koperasi, persekutuan komanditer, firma, atau perseroan terbatas dengan omzet/peredaran bruto kurang dari Rp 4,8 milyar setahun yang mengajukan pemberitahuan kepada Direktur Jenderal Pajak.

3. Pajak Penghasilan badan

Dihitung berdasarkan penghasilan neto sebelum pajak yang dikalikan dengan tarif pajak penghasilan badan sebesar 22% sebagaimana ditetapkan dalam pasal 17 ayat 1 huruf b Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 yang mana merubah tarif pajak penghasilan badan yang awalnya sebesar 25% sebagaimana ditetapkan tahun 2010 silam.

Pajak penghasilan yang pemungutannya menggunakan sistem *withholding* atau lebih dikenal dengan sistem pemotongan dan pemungutan yang berlaku di Indonesia diantaranya PPh Pasal 15, PPh Pasal 21, PPh Pasal 22, PPh Pasal 23, PPh Pasal 26 dan PPh Pasal 4 ayat (2).

2.2.2 Pajak Pertambahan Nilai

Dalam Penjelasan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, Pajak Pertambahan Nilai merupakan pajak atas konsumsi barang dan jasa di Daerah Pabean yang dikenakan secara bertingkat di setiap jalur produksi dan distribusi. Dari pengertian tersebut dapat diketahui bahwa PPN terutang atas konsumsi baik barang maupun jasa yang digunakan oleh wajib pajak di dalam daerah pabean yang dikenakan secara bertingkat, artinya PPN terutang mulai dari produsen hingga konsumen akhir.

Dalam pelaksanaannya, terdapat beberapa karakteristik legal PPN yang membedakan PPN dengan jenis perpajakan yang lain di Indonesia (Sukardji, 2015), adapun beberapa karakteristik tersebut adalah:

- a. Pajak Pertambahan Nilai merupakan Pajak Tidak Langsung
- b. Pajak Pertambahan Nilai merupakan Pajak Objektif
- c. Pajak Pertambahan Nilai terutang pada lapisan bertingkat dengan bersifat non kumulatif (Multi-stage Levy non-cumulative)

- d. Penghitungan PPN terutang dihitung menggunakan indirect subtraction method
- e. Pajak Pertambahan Nilai merupakan pajak atas konsumsi umum dalam negeri sehingga memiliki kedudukan netral
- f. Pajak Pertambahan Nilai di Indonesia menerapkan tarif tunggal
- g. Pajak Pertambahan Nilai di Indonesia termasuk tipe konsumsi (Consumption Type VAT)

2.2.2.1 Objek PPN

Berdasarkan Pasal 4 ayat 1 Undang-undang Nomor 42 Tahun 2009 sebagaimana telah diubah terakhir dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021, Pajak Pertambahan Nilai dikenakan atas:

- a. penyerahan Barang Kena Pajak di dalam Daerah Pabean yang dilakukan oleh pengusaha;
- b. impor Barang Kena Pajak;
- c. penyerahan Jasa Kena Pajak di dalam Daerah Pabean yang dilakukan oleh pengusaha;
- d. pemanfaatan Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean;
- e. pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean;
- f. ekspor Barang Kena Pajak Berwujud oleh Pengusaha Kena Pajak;
- g. ekspor Barang Kena Pajak Tidak Berwujud oleh Pengusaha Kena Pajak; dan

h. ekspor Jasa Kena Pajak oleh Pengusaha Kena Pajak.

Pada KTTA ini penulis berfokus pada poin penyerahan barang kena pajak dalam Daerah Pabean, penyerahan Jasa Kena Pajak di dalam Daerah Pabean, serta pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean, yang mana berkaitan dengan transaksi *Top-up game online* dengan aplikasi *Top-up*.

2.2.2.2 Tatacara Perhitungan PPN

Tatacara menghitung PPN dijelaskan dalam Pasal 8A Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 dimana PPN dihitung dengan cara mengalikan Dasar Pengenaan Pajak PPN yang meliputi Harga Jual, Nilai Penggantian, Nilai Impor, Nilai Ekspor, atau nilai lain dengan tarif PPN sebagaimana tercantum pada dalam Pasal 7 Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009, yaitu sebesar 10%. Sedangkan untuk transaksi ekspor baik ekspor Barang Kena Pajak, Barang Kena Pajak Tidak Berwujud maupun Jasa Kena Pajak dikenakan tarif 0%

2.2.3 Pemajakan BUT

Berdasarkan PMK Nomor 35/PMK.03/2019 tentang Penentuan Bentuk Usaha Tetap, Bentuk usaha tetap merupakan bentuk usaha yang dipergunakan oleh Orang Pribadi Asing atau Badan Asing untuk menjalankan usaha atau melakukan kegiatan di Indonesia, yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

- a. Adanya suatu tempat usaha (place of business) di Indonesia;
- b. tempat usaha sebagaimana dimaksud pada huruf a bersifat permanen; dan

- c. tempat usaha sebagaimana dimaksud pada huruf a digunakan oleh Orang Pribadi Asing atau Badan Asing untuk menjalankan usaha atau melakukan kegiatan.

Bagi Orang Pribadi Asing atau Badan Asing yang mendirikan BUT di Indonesia, kewajiban perpajakannya akan dipersamakan dengan subjek pajak dalam negeri. BUT wajib memungut PPN apabila menjalankan usaha atau melakukan kegiatan melalui bentuk usaha tetap sebagai Pengusaha yang melakukan penyerahan yang merupakan objek pajak sesuai Undang-Undang PPN. Dari segi pajak penghasilan, berdasarkan pasal 26 UU PPh, BUT akan dikenai pajak tambahan bersifat final dengan tariff sebesar 20% atau sesuai tarif pajak pada bagian penghasilan BUT dalam Perjanjian Penghindaran Pajak Berganda antara negara asal BUT dengan Indonesia. Dasar pengenaan atas pajak tambahan BUT dihitung dari Penghasilan Kena Pajak sesudah dikurangi pajak, kecuali penghasilan tersebut ditanamkan kembali di Indonesia.

2.2.4 Aspek Perpajakan PMSE

Akibat dari perkembangan perekonomian digital dimana transaksi lintas batas melalui internet semakin merebak di masyarakat, pemerintah secara khusus mengatur perpajakan atas transaksi perdagangan melalui sistem elektronik (PMSE) dalam PMK Nomor 210/PMK.010/2018 tentang Perlakuan Perpajakan Atas Transaksi Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (*E-Commerce*). Dalam pasal 3 PMK tersebut menegaskan bahwa Perdagangan melalui sistem elektronik (*E-Commerce*) atas barang dan/ atau jasa di dalam Daerah Pabean yang dilakukan melalui platform berupa *marketplace*, *online retail*, *classified ads*, *daily deals*,

atau media sosial perlakuannya disamakan dengan perlakuan perpajakan dalam transaksi perdagangan tradisional. Pedagang atau Penyedia Jasa melalui PMSE berkewajiban melaksanakan kewajiban perpajakan yang sama dengan pedagang atau penyedia jasa konvensional.

Lebih lanjut terkait perpajakan PPN PMSE diatur dalam PMK Nomor 48/PMK.03/2020 tentang Tata Cara Penunjukan Pemungut, Pemungutan, dan Penyetoran, serta Pelaporan Pajak Pertambahan Nilai atas Pemanfaatan Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dan/atau Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean melalui PMSE. Adapun definisi dari PMSE menurut PMK tersebut adalah perdagangan yang transaksinya dilakukan melalui serangkaian perangkat dan prosedur elektronik, yang mana sejalan dengan objek penelitian KTTA ini. Dalam kegiatan PMSE secara umum, terdapat banyak pihak yang terlibat didalamnya. Penjelasan mengenai pihak-pihak pelaku usaha dalam kegiatan PMSE dijelaskan dalam Pasal 1 PMK Nomor 48/PMK.03/2020, antara lain:

a. Pedagang Luar Negeri,

Merupakan orang pribadi atau badan yang bertempat tinggal atau bertempat kedudukan di luar Daerah Pabean yang melakukan transaksi dengan Pembeli Barang di dalam Daerah Pabean melalui sistem elektronik.

b. Penyedia Jasa Luar Negeri

Merupakan orang pribadi atau badan yang bertempat tinggal atau bertempat kedudukan di luar Daerah Pabean yang melakukan transaksi dengan Penerima Jasa di dalam Daerah Pabean melalui sistem elektronik.

c. Penyelenggara PMSE atau PPMSE

Merupakan pelaku usaha penyedia sarana komunikasi elektronik yang digunakan untuk transaksi perdagangan. PPMSE dibedakan menjadi 2 menurut domisilinya, yaitu PPMSE Luar Negeri, merupakan PPMSE yang bertempat tinggal atau bertempat kedudukan di luar Daerah Pabean dan PPMSE Dalam Negeri, yang mana merupakan PPMSE yang bertempat tinggal atau bertempat kedudukan di dalam Daerah Pabean.

Pihak-pihak diatas kemudian dapat ditunjuk sebagai Pemungut PPN PMSE oleh Menteri Keuangan. Pemungut PPN PMSE adalah Pelaku Usaha PMSE yang ditunjuk oleh Menteri untuk memungut, menyetorkan, dan melaporkan PPN atas pemanfaatan BKP Tidak Berwujud dan/atau JKP dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean melalui PMSE. Adapun ketentuan yang harus dipenuhi oleh Pelaku Usaha PMSE agar dapat ditunjuk sebagai Pemungut PPN PMSE yaitu:

- a. nilai transaksi dengan pembeli barang dan/atau penerima jasa di Indonesia melebihi jumlah tertentu dalam 12 (dua belas) bulan; dan/atau
- b. jumlah *traffic* atau pengakses melebihi jumlah tertentu dalam 12 (dua belas) bulan.

2.3 Definisi Model Bisnis

Banyak penelitian yang telah dilakukan oleh para akademisi dalam mendefinisikan mengenai model bisnis. Akan tetapi dari banyak penelitian tersebut, pengertian dari model bisnis dapat disederhanakan menjadi 3 kelompok

yaitu model bisnis dilihat dari komponen-komponen (elemen), model bisnis sebagai strategi bisnis, dan model bisnis sebagai metode atau cara.

Pengertian model bisnis dilihat dari komponen-komponennya, merupakan susunan dari komponen-komponen pembangun model dari kegiatan bisnis itu sendiri, yaitu produk, manfaat dan pendapatan, pelanggan, aset, dan pengetahuan. Pengertian model bisnis sebagai strategi bisnis adalah model bisnis yang digunakan sebagai alat untuk merumuskan strategi bisnis perusahaan. Sedangkan pengertian model bisnis sebagai metode adalah model bisnis adalah suatu cara untuk menciptakan nilai dari suatu kegiatan usaha. Secara umum, model bisnis merupakan suatu deskripsi hubungan antara sumber daya dan keunggulan yang dimiliki oleh perusahaan, serta kegiatan-kegiatan yang dilakukan untuk mengakuisisi dan menciptakan nilai, yang mana membuat perusahaan mampu menghasilkan laba.

Model bisnis adalah sebuah deskripsi tentang bagaimana sebuah perusahaan membuat sebuah nilai tambah di dunia kerja, termasuk di dalamnya kombinasi dari produk, pelayanan, citra, dan distribusi dan sumber daya serta infrastruktur. Demikian pula konsep model bisnis telah diposisikan antara input yang digunakan oleh perusahaan untuk mendapatkan output ekonomi. (Osterwalder, Pigneur, & Tucci, 2005). Model bisnis juga dapat didefinisikan sebagai arsitektur untuk produk, pelayanan dan sistem informasi, termasuk di dalamnya deskripsi dari aktor-aktor bisnis dan peraturannya, keuntungan potensial untuk berbagai aktor di dalamnya dan sumber-sumber pendapatan (Timmers, 1998). Inti dari konsep model bisnis adalah rantai nilai dari perusahaan, dimana

model ini dirancang untuk digunakan sebagai alat bantu dalam memanfaatkan peluang (Mäkinen & Seppänen., 2007).

Penerapan model bisnis di perusahaan memiliki beberapa manfaat. Pertama, terkait dengan komponen-komponennya, model bisnis memudahkan para perencana dan pengambil keputusan di perusahaan melihat hubungan logis antara komponen-komponen dalam bisnisnya, sehingga dapat dihasilkan nilai bagi pelanggan dan perusahaan. Kedua, model bisnis dapat dipakai untuk menguji konsistensi hubungan antar komponennya. Ketiga, model bisnis dapat digunakan untuk menguji pasar dan asumsi yang digunakan ketika mengembangkan bisnis. Keempat, model bisnis dapat dipakai untuk menunjukkan seberapa radikal suatu perubahan dilakukan dan konsekuensinya. (Hermawan & Pravitasari, 2017)

2.3.1 Model Bisnis Pada Perekonomian Digital

Digitalisasi merupakan suatu transisi perubahan dalam berbagai aspek bersifat analog/fisik kedalam bentuk digital. Dalam model bisnis, digitalisasi mengacu pada kemungkinan perusahaan untuk menciptakan, meningkatkan atau mentransformasikan model, operasi, dan/atau proses bisnisnya dengan memanfaatkan teknologi digital baik internet maupun lainnya. Umumnya perusahaan yang enggan berinvestasi dalam perubahan digital mengacu pada dua alasan, yaitu anggaran yang terbatas dan kurangnya keterampilan. Mengingat perkembangan ekonomi digital yang sangat disruptif membuat banyak pelaku bisnis lebih berhati-hati agar tidak salah dalam mengambil keputusan. Berikut merupakan beberapa model bisnis ekonomi digital yang biasa ditemui di pasaran:

- a. Platform gratis

Model bisnis ini mengandung unsur layanan dasar gratis/*Freemium* dengan pasar dua sisi berisi kelompok pelanggan yang berbeda dimana terdapat perbedaan dalam pelayanan pengguna gratis dan pengguna berbayar (*top-up*).

b. Kelompok Pengguna Berorientasi pada Pengalaman

Model bisnis ini berpusat pada pengalaman pengguna dalam proses bisnisnya. Kegiatan utama dalam penciptaan nilai atau *value* ditawarkan kepada masyarakat umum atau kelompok pengguna yang telah dipilih dan perusahaan mendapatkan nilai tambah dari data pengguna.

c. Layanan Berlangganan untuk Konsumen Berbeda

Dalam model bisnis ini mengandung elemen berupa permintaan yang dibedakan, ada layanan langganan dengan pembayaran berkala oleh pengguna dalam jangka waktu tertentu untuk menikmati layanan produk yang ditawarkan perusahaan. Beberapa perusahaan juga menggunakan model *Freemium* dalam model bisnis ini.

d. Platform Kemitraan

Merupakan model bisnis yang mengandung elemen pasar dua sisi dimana peran koordinator dan permintaan dibedakan, kemudian ada unsur kemitraan dimana merujuk pada komisi yang dibayarkan untuk melewati pelanggan ke pihak ketiga.

e. Platform Penjualan Langsung

Merupakan model bisnis e-commerce dimana perusahaan berperan sebagai pasar dimana produk atau layanan ditawarkan untuk dijual melalui

internet dan terjadi penjualan langsung dimana produk dijual langsung kepada pelanggan oleh produsen tanpa perantara.

f. Tawaran Tambahan dan Fungsi Lintas bagian

Model bisnis ini mengandung elemen fungsi lintas-bagian dan berlangganan. Kemudian dalam tawaran tambahan pertama kali ditawarkan dengan gratis atau dengan biaya relative murah, namun untuk penawaran dengan lebih banyak pilihan, maka pengguna harus mengeluarkan biaya tambahan.

Dalam hal perdagangan elektronik atau *e-commerce*, DJP telah memetakan 4 model bisnis utama *e-commerce* sesuai dengan Surat Edaran Direktur Jenderal Pajak Nomor SE/62/PJ/2013 tentang Penegasan Ketentuan Perpajakan Atas Transaksi *E-Commerce*. Keempat model bisnis tersebut yaitu:

1. *Online Marketplace*

Merupakan kegiatan menyediakan tempat kegiatan usaha berupa Toko Internet atau lapak Internet sebagai tempat *Online Marketplace* dimana *Merchant* atau penjual menjual barang dan/atau jasa. Dalam model transaksi ini, ada imbalan, dalam bentuk biaya sewa atau registrasi atas jasa penyediaan tempat dan/atau waktu memajang iklan barang dan/atau jasa dan melakukan penjualan di toko *online*. Selain itu, ada sejumlah uang yang dibayarkan oleh *Merchant* ke penyelenggara *Online Marketplace* sebagai komisi atas jasa perantara pembayaran atas penjualan barang dan/atau jasa. Contoh dari model bisnis ini yaitu:

2. *Classified Ads*

Merupakan kegiatan menyediakan tempat dan/atau waktu untuk memajang iklan barang dan/atau jasa baik berupa teks, grafik, video penjelasan, informasi dan lainnya yang dilakukan oleh pengiklan melalui situs yang disediakan oleh Penyelenggaran *Classified Ads*. Kemudian pengiklan membayar sejumlah uang sebagai biaya transaksi kepada penyelenggara *Classified Ads*.

3. *Daily Deals*

Merupakan kegiatan menyediakan tempat kegiatan usaha berupa situs *Daily Deals* sebagai tempat *Daily Deals Merchant* menjual barang dan/atau jasa kepada Pembeli dengan menggunakan Voucher sebagai sarana pembayaran. *Daily Deals* mirip dengan *Online Marketplace* namun alat pembayaran yang digunakan berupa voucher.

4. *Online Retail*

Merupakan kegiatan menjual barang dan/atau jasa yang dilakukan secara langsung oleh penyelenggara *Online Retail* kepada pembeli di situs *Online Retail*. Perbedaan model bisnis ini dibandingkan ketiga model bisnis sebelumnya adalah tidak ada campur tangan pihak ketiga karena situs *Online Retail* berperan sebagai penjual barang/jasa itu sendiri.

2.4 Definisi Proses Bisnis

Davenport dalam bukunya yang berjudul “*Process innovation: reengineering work through information technology*” (1993), mendefinisikan proses bisnis sebagai serangkaian aktivitas terstruktur dan terukur yang dirancang untuk menghasilkan output tertentu kepada pelanggan atau pasar tertentu, yang

mana menyiratkan penekanan yang kuat tentang bagaimana suatu pekerjaan diselesaikan dalam suatu organisasi, yang berkebalikan dengan penekanan fokus produk yang menekankan pada apa pekerjaan yang harus dilakukan. Atau dengan kata lain, suatu proses bisnis adalah urutan spesifik aktivitas kerja dalam dimensi waktu dan ruang, dari awal hingga akhir, yang meliputi input dan output yang didefinisikan dengan jelas serta terstruktur dalam tindakannya.

Secara umum proses bisnis dapat dibagi menjadi tiga yaitu proses utama (*core process*), proses pendukung (*support process*), dan proses manajemen (*management process*). Proses bisnis utama yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka menciptakan produk perusahaan serta nilai untuk pelanggan. Selanjutnya, proses pendukung adalah proses yang dilakukan perusahaan untuk mendukung proses utama agar berjalan dengan baik. Proses pendukung tidak menghasilkan barang/jasa pada pelanggan, namun dapat membantu perusahaan menciptakan lingkungan kerja yang menunjang produktivitas. Sementara itu, proses manajemen adalah proses yang mengendalikan atau mengatur proses utama dan proses pendukung. Proses manajemen memastikan perusahaan memiliki tujuan yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan perusahaan, mendesain, serta mencapai target perusahaan. (Arlbjørn & Haug, 2010).