

**DROPSHIPPING DI KAWASAN BERIKAT BATAM:
TANTANGAN KONSULTAN PAJAK DALAM MENCEGAH
SENGKETA PAJAK PERTAMBAHAN NILAI**

TESIS



Oleh:

TOTOK CATUR WISMO MALAICANTO

NIM : 20302400297

Konsentrasi : Hukum Pidana

**PROGRAM MAGISTER (S2) ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2025**

**DROPSHIPPING DI KAWASAN BERIKAT BATAM:
TANTANGAN KONSULTAN PAJAK DALAM MENCEGAH
SENGKETA PAJAK PERTAMBAHAN NILAI**

TESIS

**Diajukan untuk penyusunan Tesis
Program Studi Ilmu Hukum**

Oleh:

TOTOK CATUR WISMO MALAICANTO

NIM : 20302400297

Konsentrasi : Hukum Pidana

**PROGRAM MAGISTER (S2) ILMU HUKUM
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2025**

**DROPSHIPPING DI KAWASAN BERIKAT BATAM:
TANTANGAN KONSULTAN PAJAK DALAM MENCEGAH
SENGKETA PAJAK PERTAMBAHAN NILAI**

Diajukan Untuk Penyusunan Tesis

Program Magister Hukum

Oleh:

Nama : **TOTOK CATUR WISMO MALAICANTO**

NIM : 20302400297

Program Studi : Magister (S2) Ilmu Hukum (M.H.)

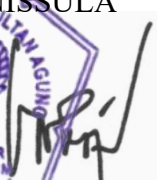
Disetujui oleh:

Pembimbing I
Tanggal,


Dr. Arpangi, S.H., M.H.

NIDN: 06-1106-6805

Dekan
Fakultas Hukum
UNISSULA


Prof. Dr. H. Jawade Hafidz, S.H., M.H.

NIDN. 06-2004-6701

**DROPSHIPPING DI KAWASAN BERIKAT BATAM:
TANTANGAN KONSULTAN PAJAK DALAM MENCEGAH
SENGKETA PAJAK PERTAMBAHAN NILAI**

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji
Pada Tanggal 31 Mei 2025
Dan dinyatakan **LULUS**

Tim Penguji
Ketua,
Tanggal,


Prof. Dr. H. Jawade Hafidz, S.H., M.H.
NIDN. 06-2004-6701

Anggota

Anggota,


Dr. Arpangi, S.H., M.H.
NIDN: 06-1106-6805


Dr. Hj. Sri Kusriyah, SH., M. Hum.
NIDN. 06-1507-6202

Mengetahui

Dekan
Fakultas Hukum
UNISSULA


Prof. Dr. H. Jawade Hafidz, S.H., M.H.
NIDN: 06-2004-6701

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : TOTOK CATUR WISMO MALAICANTO
NIM : 20302400297

Dengan ini saya nyatakan bahwa Karya Tulis Ilmiah yang berjudul:

DROPSHIPPING DI KAWASAN BERIKAT BATAM: TANTANGAN KONSULTAN PAJAK DALAM MENCEGAH SENGKETA PAJAK PERTAMBAHAN NILAI

Adalah benar hasil karya saya dan penuh kesadaran bahwa saya tidak melakukan tindakan plagiasi atau mengambil alih seluruh atau sebagian besar karya tulis orang lain tanpa menyebutkan sumbernya. Jika saya terbukti melakukan tindakan plagiasi, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Semarang, 30 Agustus 2025

Yang Membuat Pernyataan.



(TOTOK CATUR WISMO MALAICANTO)

PERNYATAAN PERSETUJUAN UNGGAH KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama	: TOTOK CATUR WISMO MALAICANTO
NIM	: 20302400297
Program Studi	: Magister Ilmu Hukum
Fakultas	: Hukum

Dengan ini menyerahkan karya ilmiah berupa ~~Tugas Akhir/Skripsi/Tesis/Disertasi~~* dengan judul:

DROPSHIPPING DI KAWASAN BERIKAT BATAM: TANTANGAN KONSULTAN PAJAK DALAM MENCEGAH SENGKETA PAJAK PERTAMBAHAN NILAI

dan menyetujuinya menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data, dan dipublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap mencantumkan nama penulis sebagai pemilik Hak Cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 30 Agustus 2025

Yang Membuat Pernyataan.



(TOTOK CATUR WISMO MALAICANTO)

*Coret yang tidak perlu

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis kompleksitas penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada praktik bisnis *dropshipping* di Kawasan Berikat Batam, mengingat pertumbuhan ekonomi digital yang pesat dan sifat transaksi lintas yurisdiksi. Tesis ini bertujuan untuk mengidentifikasi tantangan kepatuhan fiskal yang dihadapi pelaku *dropshipping* dan otoritas pajak, serta merumuskan rekomendasi kebijakan yang selaras dengan kerangka hukum positif dan etika syariah.

Penelitian ini menggunakan pendekatan yuridis-normatif yang diperkaya data empiris melalui wawancara mendalam, penelitian ini mengkaji inkonsistensi aturan *de minimis*, ambiguitas penentuan titik terutang PPN, serta implikasinya terhadap prinsip keadilan ('*adl*') dan kepastian hukum (*legal certainty*).

Hasil temuan menunjukkan bahwa ketidakjelasan regulasi saat ini menciptakan *gharar* (ketidakpastian berlebihan) yang berpotensi mengurangi legitimasi pajak di mata wajib pajak Muslim. Meskipun kasus mediasi spesifik terkait sengketa PPN *dropshipping* di Kawasan Berikat belum banyak tercatat, mediasi diidentifikasi sebagai potensi mekanisme penyelesaian sengketa alternatif yang lebih efisien dan adaptif. Penelitian ini menyimpulkan bahwa harmonisasi regulasi pajak dengan dinamika bisnis digital dan prinsip syariah sangat diperlukan, serta menawarkan kerangka teoretis komprehensif yang mengintegrasikan hukum positif dan dimensi etika Islam, dengan kebaruan pada analisis spesifik di Kawasan Berikat Batam dan peran mediasi sebagai solusi.

Kata Kunci: *Dropshipping*, PPN, Kawasan Berikat Batam, Mediasi, Hukum Pajak Islam.

ABSTRACT

This research analyzes the complexity of Value Added Tax (VAT) implementation in dropshipping business practices within the Batam Bonded Zone, given the rapid growth of the digital economy and the nature of cross-jurisdictional transactions. This thesis aims to identify the fiscal compliance challenges faced by dropshipping actors and tax authorities, and to formulate policy recommendations that align with both positive legal frameworks and Sharia ethics. Using a juridical- normative approach enriched with empirical data through in-depth interviews, this study examines the inconsistencies of de minimis rules, the ambiguity in determining VAT's point of incidence, and their implications for the principles of justice ('adl) and legal certainty.

The findings indicate that the current regulatory ambiguities create gharar (excessive uncertainty) which potentially reduces tax legitimacy in the eyes of Muslim taxpayers. Although specific mediation cases related to dropshipping VAT disputes in Bonded Zones are not widely documented, mediation is identified as a potential alternative dispute resolution mechanism that is more efficient and adaptive. This research concludes that regulatory harmonization between digital business dynamics and Sharia principles is highly necessary, and offers a comprehensive theoretical framework integrating positive law and Islamic ethical dimensions, with novelty in its specific analysis of the Batam Bonded Zone and the role of mediation as a solution.

Keywords : Dropshipping, VAT, Batam Bonded Zone, Mediation, Islamic Tax Law

KATA PENGANTAR

Puji syukur ke hadirat Allah Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini dengan judul "*Dropshipping* di Kawasan Berikat Batam: Tantangan Konsultan Pajak dalam Mencegah Sengketa Pajak Pertambahan Nilai" tepat pada waktunya. Tesis ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister pada Program Studi Magister Hukum di Universitas Islam Sultan Agung.

Penulisan tesis ini merupakan bentuk kontribusi kecil dalam memahami kompleksitas perpajakan di era ekonomi digital, khususnya dalam model bisnis *dropshipping* yang semakin marak. Penelitian ini mencoba menggali lebih dalam berbagai tantangan yang muncul dalam penerapan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada transaksi *dropshipping*, terutama di wilayah istimewa seperti Kawasan Berikat Batam, serta mengidentifikasi peran krusial konsultan pajak dalam menjembatani *gap* antara regulasi dan praktik di lapangan. Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan gambaran yang komprehensif serta rekomendasi yang bermanfaat bagi semua pihak yang terlibat dalam ekosistem bisnis digital ini.

Penyelesaian tesis ini tidak lepas dari bimbingan, dukungan, dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada:

1. Prof. Dr. H. Gunarto, S.H.,S.E.,Akt.,M.Hum, selaku Rektor Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Dr. H. Jawade Hafidz, S.H., M.H., selaku Dekan Fakultas Hukum UNISSULA dan seluruh jajaran dosen yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan pengalaman berharga selama masa perkuliahan.
3. Dr. Hj. Widayati, S.H.,M.H, selaku Wakil Dekan I Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung.
4. Dr. Denny Suwondo, S.H.,M.H, selaku Wakil Dekan II Fakultas Hukum Universitas Islam Sultan Agung
5. Dr. Andri Winjaya Laksana, S.H., M.H, selaku Ketua Program Studi Magister

Hukum yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas selama masa studi dan penyusunan tesis

6. Dr. Arpangi, S.H., M.H., selaku Dosen Pembimbing yang tidak pernah lelah memberikan arahan, masukan, kritik konstruktif, serta motivasi tak terhingga sejak awal hingga akhir penulisan tesis ini. Bimbingan beliau sangat berarti bagi kesempurnaan tesis ini.
7. Seluruh narasumber yang telah bersedia meluangkan waktu dan berbagi informasi berharga melalui wawancara mendalam: para pelaku *dropshipping* (Abang Edie, Bapak Nazaruddin, Ibu Maria, Bapak Akim, dan perwakilan PT Sinar Starlim), para konsultan pajak (Bapak SAHA, Bapak Eddy, dan Bapak Herman), serta Bapak EKO dari Otoritas Pajak. Data dan pengalaman yang Anda bagikan adalah inti dari penelitian ini.
8. Adik Perempuan tercinta, Eny E.R.Djarwo Darminto dan kedua Putrinya Arni Hapsari dan Astriana Nabila, serta seluruh anggota keluarga besar yang senantiasa memberikan doa, dukungan moral, dan kasih sayang yang tiada henti. Dukungan merekalah sumber kekuatan utama dalam setiap langkah.
9. Kepada seluruh rekan-rekan seperjuangan dari kampus tercinta Unissula, khususnya Mbak Nana dan Mas Sigit W.R, yang telah memberikan dukungan berarti melalui pelayanan administrasi, serta menciptakan suasana kebersamaan dan memfasilitasi diskusi yang konstruktif sepanjang proses studi ini.
10. Semua pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu, atas bantuan dan dukungan yang telah diberikan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa tesis ini masih jauh dari kata sempurna, baik dari segi materi maupun penyajian. Oleh karena itu, segala saran dan kritik yang membangun akan senantiasa diterima dengan tangan terbuka demi perbaikan di masa mendatang.

Akhir kata, semoga tesis ini dapat memberikan manfaat, baik bagi pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang perpajakan dan bisnis digital, maupun bagi masyarakat luas.

Batam, 13 Agustus 2025

Penulis



TOTOK CATUR WISMO M.



DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN PERSETUJUAN UNGGAH KARYA ILMIAH	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Perumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
E. Kerangka Konseptual	8
F. Kerangka Teoretis	9
G. Metode Penelitian	12
H. Sistematika Penulisan Tesis	16
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	19
A. Konsep Dasar Dropshipping	19
1. Definisi Dropshipping	19
2. Karakteristik Utama Dropshipping	24
3. Model Operasional Dropshipping	30
4. Tantangan dan Peluang Dropshipping	35
B. Pajak Pertambahan Nilai (PPN)	40
1. Konsep Dasar dan Definisi PPN	41
2. Karakteristik Pajak Pertambahan Nilai	42
3. Objek dan Subjek PPN	44
4. Mekanisme Pemungutan dan Pengkreditan PPN	46
C. Kawasan Berikat	50
1. Pengertian dan Landasan Hukum Kawasan Berikat	51
2. Tujuan dan Fungsi Strategis Kawasan Berikat	52

3	Karakteristik dan Fasilitas Fiskal Kawasan Berikat	53
4	Perlakuan PPN dalam Transaksi Kawasan Berikat.....	54
D.	Sengketa Pajak dan Peran Konsultan Pajak dalam Konteks Dropshipping.	58
1	Definisi Sengketa Pajak	59
2	Jenis-jenis Sengketa Pajak	60
3	Penyebab Sengketa Pajak dalam Dropshipping	61
4	Prosedur Penyelesaian Sengketa Pajak	62
5	Definisi dan Peran Konsultan Pajak.....	63
6	Ruang Lingkup Layanan Konsultan Pajak.....	64
7	Etika Profesi Konsultan Pajak.....	65
8	Pencegahan Sengketa PPN dalam Dropshipping oleh Konsultan Pajak	66
BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		68
A.	PENERAPAN MEKANISME PAJAK PERTAMBAHAN NILAI (PPN) DALAM KONTEKS TRANSAKSI DROPSIPPING YANG BERLANGSUNG DI KAWASAN BERIKAT BATAM.....	68
B.	HAMBATAN UTAMA YANG DIHADAPI OLEH KONSULTAN PAJAK DALAM MENJALANKAN FUNGSI GUNA MENCEGAH TERJADINYA SENGKETA PPN YANG BERKAITAN DENGAN PRAKTIK DROPSIPPING DI KAWASAN BERIKAT BATAM.....	88
C	Strategi Konsultan Pajak untuk Mencegah Sengketa PPN dalam Dropshipping di Kawasan Berikat Batam	93
BAB IV PENUTUP		99
A.	Kesimpulan	99
B.	Keterbatasan Penelitian	Error! Bookmark not defined.
C.	Saran.....	102
DAFTAR PUSTAKA		108



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perubahan signifikan tengah terjadi dalam lanskap perdagangan global, salah satunya dipicu oleh popularitas model bisnis *dropshipping* yang kian meluas.¹ Sistem ini memungkinkan individu maupun pelaku usaha berskala mikro dan kecil untuk menjalankan kegiatan komersial tanpa perlu memiliki atau menyimpan persediaan barang secara fisik.² Kemudahan dan efisiensi yang ditawarkan telah mempercepat pertumbuhan ekosistem ekonomi digital, termasuk di Indonesia.³ Namun demikian, di balik pesatnya perkembangan ini, muncul tantangan serius dalam aspek fiskal, khususnya terkait pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).⁴ Penelitian ini difokuskan untuk mengidentifikasi hambatan-hambatan teknis dan regulatif yang dihadapi oleh konsultan pajak dalam mencegah timbulnya sengketa PPN pada praktik *dropshipping*, dengan sorotan khusus pada wilayah Batam yang memiliki status sebagai kawasan berikat.⁵

Batam, sebagai wilayah dengan perlakuan fiskal khusus, menawarkan berbagai insentif yang menjadikannya atraktif bagi pelaku bisnis, termasuk mereka yang mengadopsi model *dropshipping*.⁶ Akan tetapi, keistimewaan status kawasan berikat juga melahirkan kompleksitas tersendiri, terutama ketika berhadapan dengan transaksi lintas yurisdiksi yang menjadi karakteristik utama *dropshipping*.⁷ Interaksi antara ketentuan fiskal kawasan berikat dan skema perdagangan global

¹ Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2021). *E-commerce 2021: Business, Technology, Society*. Pearson.

² Ibid.

³ Bank Indonesia. (2024). *Laporan Tahunan Ekonomi dan Keuangan Digital Indonesia*.

⁴ Slemrod, J., & Bakija, J. (2008). *Taxing Ourselves*. MIT Press.

⁵ PMK No. 65/PMK.04/2021 tentang Kawasan Berikat.

⁶ Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (2023). *Profil Ekonomi Batam*.

⁷ Anderson, J. E. (2011). *Public Policymaking*.

menciptakan ruang abu-abu dalam pelaksanaan PPN, yang pada akhirnya berisiko menimbulkan konflik pajak.⁸ Dalam konteks inilah, peran konsultan pajak menjadi sangat krusial untuk menjembatani antara inovasi bisnis yang berkembang pesat dan kerangka regulasi perpajakan yang belum sepenuhnya adaptif.⁹

Di sisi lain, dimensi etika dalam praktik ekonomi juga tidak bisa diabaikan. Meskipun pendekatan syariah tidak digunakan secara normatif dalam penelitian ini, nilai-nilai Islam tetap dijadikan landasan moral, khususnya bagi pelaku usaha Muslim, konsultan pajak, dan otoritas fiskal.¹⁰ Dalam pandangan Islam, kewajiban membayar pajak — sepanjang tidak menyalahi prinsip keadilan dan tidak menzalimi — dapat dipandang sebagai bentuk tanggung jawab sosial kolektif (*fardhu kifayah*).¹¹ Oleh karena itu, transparansi, integritas, dan kejelasan dalam muamalah, termasuk dalam tata kelola pajak, merupakan bagian dari etika bisnis Islam yang patut dijunjung tinggi.¹²

Menimbang besarnya peran dropshipping dalam mendukung pertumbuhan ekonomi digital dan perluasan akses terhadap perdagangan elektronik, penelitian ini turut mengeksplorasi bagaimana praktik tersebut membentuk dinamika ekonomi lokal di Batam.¹³ Meskipun peluang ekonominya sangat besar, perbedaan perlakuan PPN karena status kawasan berikat justru menimbulkan kesenjangan dalam perlindungan fiskal dan regulatif.¹⁴ Dengan demikian, menjadi penting untuk mengkaji lebih dalam bagaimana konsultan pajak dapat memainkan peran strategis, tidak hanya dalam menyampaikan edukasi kepada pelaku bisnis, tetapi juga dalam membimbing mereka untuk tetap berada dalam koridor hukum

⁸ Bahl, R., & Bird, R. (2008). *Tax Policy in Developing Countries*.

⁹ Kirchler, E., et al. (2007). *Economic Psychology and Tax Compliance*.

¹⁰ Yusuf al-Qaradawi. (2001). *Fiqh az-Zakah*. Muassasah ar-Risalah.

¹¹ Ibid.

¹² Chapra, M. U. (2000). *The Future of Economics: An Islamic Perspective*.

¹³ BI, *Ibid*.

¹⁴ DDTC Fiscal Research. (2024). *Risiko Fiskal dalam E-commerce*.

dan tanggung jawab moral ¹⁵. Melalui etika syariah, diharapkan praktik bisnis dropshipping tidak sekadar patuh pada hukum negara, tetapi juga mencerminkan nilai-nilai keadilan, kemaslahatan, dan tanggung jawab sosial sebagaimana dianjurkan dalam ajaran Islam ¹⁶.

Prinsip keadilan dan kepastian hukum menjadi pijakan utama dalam sistem perpajakan nasional ¹⁷. Keadilan menghendaki agar beban pajak dibagi secara seimbang antar pelaku ekonomi, termasuk mereka yang menjalankan bisnis digital. Sementara itu, kepastian hukum menjadi prasyarat dalam menciptakan lingkungan usaha yang stabil dan tidak menimbulkan ambiguitas interpretatif ¹⁸. Namun demikian, dalam praktiknya di kawasan berikat seperti Batam, kedua prinsip ini kerap terganggu oleh rumitnya interaksi antaryurisdiksi dan kompleksitas skema transaksi ¹⁹. Ketidaksinkronan tersebut memperbesar risiko sengketa fiskal yang hanya dapat diminimalkan melalui keterlibatan konsultan pajak yang kompeten dan berintegritas ²⁰. Dalam etika Islam, prinsip *'adl* (keadilan) menjadi fondasi dalam seluruh bentuk hubungan sosial, termasuk hubungan fiskal antara warga negara dan otoritas pajak ²¹. Oleh sebab itu, penting untuk memastikan bahwa penerapan pajak tidak melanggar prinsip *maqashid al-shari'ah*, yaitu tercapainya kemaslahatan umum dan perlindungan terhadap hak-hak ekonomi masyarakat ²².

Sebagai dasar hukum, penelitian ini berpijak pada berbagai regulasi utama dalam sistem perpajakan Indonesia. Di antaranya adalah Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006²³ tentang Kepabeanan, yang mengatur

¹⁵ Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). *Theory of the Firm*.

¹⁶ Ibn Ashur, M. T. (2006). *Maqasid al-Shariah*.

¹⁷ UU No. 42 Tahun 2009 tentang PPN.

¹⁸ Mardiasmo. (2018). *Perpajakan Edisi Terbaru*.

¹⁹ Ibid.

²⁰ Bastian, I. (2007). *Sistem Perpajakan Indonesia*.

²¹ Al-Syatibi, *Al-Muwafaqat fi Usul al-Shariah*.

²² Ibid.

²³ UU No. 17 Tahun 2006 tentang Kepabeanan.

prinsip dan mekanisme kawasan berikat, serta Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009²⁴ yang menjadi rujukan utama dalam pengenaan PPN secara nasional. Ketentuan ini diperkuat oleh Peraturan Menteri Keuangan Nomor 65/PMK.04/2021²⁵, yang menjelaskan secara teknis mengenai tata cara perpajakan di kawasan berikat, termasuk pengaturan mengenai nilai ambang batas (de minimis) atas barang impor. Pemahaman menyeluruh terhadap perangkat hukum ini menjadi penting dalam menilai efektivitas pengawasan dan kepatuhan pajak dalam praktik dropshipping di Batam.

Secara konstitusional, kewajiban pajak dijamin dan diatur dalam Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945. Pasal 33²⁶ menekankan bahwa sistem ekonomi Indonesia dibangun atas asas kekeluargaan demi kesejahteraan kolektif.²⁷ Model dropshipping, yang bersifat inklusif dan mendorong partisipasi ekonomi yang luas, sejalan dengan semangat ini. Sementara itu, Pasal 23 A UUD 1945 menyatakan bahwa setiap pungutan yang bersifat memaksa, termasuk pajak, harus diatur melalui undang-undang, yang memperkuat prinsip legalitas dan kepastian hukum dalam sistem perpajakan. Akan tetapi, dalam praktik implementasi PPN terhadap model dropshipping di kawasan Batam, masih banyak ditemukan ketidakjelasan yang berujung pada sengketa. Peran konsultan pajak dalam konteks ini menjadi sangat penting sebagai perantara yang menjembatani pemahaman antara norma hukum dan realitas bisnis di lapangan.²⁸

Akhirnya, meskipun pendekatan syariah tidak dijadikan kerangka analisis utama, penelitian ini tetap menempatkan etika Islam sebagai panduan moral yang bersifat lintas sektoral—berlaku bagi pelaku usaha,

²⁴ UU No. 42 Tahun 2009.

²⁵ PMK No. 65/PMK.04/2021.

²⁶ UD 1945, Pasal 33.

²⁷ UUD 1945, Pasal 23A.

²⁸ DDTC News. (2024). *Tantangan PPN dalam Dropshipping Batam*.

konsultan pajak, maupun otoritas fiskal²⁹. Dengan memadukan ketegasan hukum positif dan keluhuran nilai-nilai syariah, penelitian ini diharapkan mampu memberi kontribusi substantif dalam membangun sistem perpajakan yang adil, transparan, dan berorientasi pada kemaslahatan bersama.³⁰

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah disampaikan sebelumnya, maka permasalahan utama yang menjadi fokus dalam penelitian ini dapat dirumuskan dalam tiga pertanyaan berikut:

1. Bagaimanakah penerapan mekanisme Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dalam konteks transaksi dropshipping yang berlangsung di kawasan berikat Batam?
2. Apa saja hambatan utama yang dihadapi oleh konsultan pajak dalam menjalankan fungsinya guna mencegah terjadinya sengketa PPN yang berkaitan dengan praktik dropshipping di Kawasan berikat Batam?

C. Tujuan Penelitian

Selaras dengan perumusan masalah yang telah dikemukakan, tujuan dari penelitian ini adalah untuk mencapai hal-hal sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis penerapan mekanisme Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dalam konteks transaksi dropshipping yang berlangsung di kawasan berikat Batam.

²⁹ Yusuf al-Qaradawi, *Ibid*.

³⁰ Hasan, Z. (2007). *Islamic Finance: Sustainability in the Global Market*.

2. Untuk mengetahui dan menganalisa apa saja hambatan utama yang dihadapi oleh konsultan pajak dalam menjalankan fungsinya guna mencegah terjadinya sengketa PPN yang berkaitan dengan praktik dropshipping di Kawasan berikat Batam.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat yang berarti, baik secara teoretis dalam pengembangan ilmu pengetahuan, maupun secara praktis dalam tataran implementatif pada ranah perpajakan di Indonesia.

1. Manfaat Teoretis:

- a. *Penguatan Teori Perpajakan:* Penelitian ini diharapkan dapat memperluas khazanah ilmu perpajakan, khususnya dalam konteks dinamika ekonomi digital dan transaksi lintas negara. Kajian ini memberikan perspektif baru mengenai bagaimana prinsip - prinsip dasar perpajakan diadaptasikan ke dalam model bisnis modern seperti dropshipping yang memiliki karakteristik pergerakan barang dan transaksi secara virtual.
- b. *Eksplorasi Isu Perpajakan Kontemporer:* Penelitian ini berpotensi mengidentifikasi isu-isu baru dalam praktik perpajakan yang timbul akibat penetrasi model dropshipping di kawasan berikat. Temuan ini dapat menjadi pijakan untuk penelitian lanjutan serta masukan awal bagi pembentukan kebijakan fiskal yang lebih responsif dan kontekstual.
- c. *Pengembangan Kerangka Analitis:* Kajian ini diharapkan mampu menghasilkan suatu model analisis yang dapat dimanfaatkan dalam mengevaluasi implikasi perpajakan dari model-model bisnis e-

commerce lain yang memiliki kesamaan struktur dan karakteristik dengan dropshipping.

2. Manfaat Praktis:

a. *Bagi Praktisi Konsultan Pajak:*

- 1) Penelitian ini menyuguhkan pemahaman lebih dalam mengenai permasalahan spesifik yang dihadapi konsultan pajak dalam mendampingi klien pelaku dropshipping, khususnya di kawasan berikat.
- 2) Kajian ini juga menawarkan strategi operasional yang dapat dijadikan pedoman untuk memitigasi risiko sengketa PPN sekaligus memastikan pemenuhan kewajiban perpajakan sesuai dengan regulasi yang berlaku.

b. *Bagi Pelaku Bisnis Dropshipping:*

- 1) Penelitian ini dapat meningkatkan literasi pajak di kalangan pelaku bisnis dropshipping, terutama yang berkaitan dengan kewajiban pengenaan dan pelaporan PPN.
- 2) Selain itu, studi ini diharapkan dapat menjadi referensi praktis dalam merancang perencanaan pajak yang efisien dan meminimalkan kemungkinan konflik dengan otoritas pajak.

c. *Bagi Otoritas Fiskal dan Pemerintah:*

- 1) Temuan dalam penelitian ini dapat menjadi masukan strategis bagi Direktorat Jenderal Pajak maupun otoritas fiskal lainnya dalam menyusun regulasi yang lebih jelas, menyeluruh, dan adaptif terhadap dinamika bisnis dropshipping, utamanya di wilayah berikat.

- 2) Penelitian ini juga dapat membantu otoritas dalam merancang mekanisme deteksi dini dan sistem pencegahan sengketa PPN yang lebih efektif dan berkelanjutan.

E. Kerangka Konseptual

Dalam penelitian ini, kerangka konseptual disusun sebagai fondasi teoritis yang akan memandu proses analisis, sekaligus memberikan batasan dan kejelasan terhadap ruang lingkup kajian. Bagian ini bertujuan untuk menjelaskan konsep-konsep utama yang menjadi landasan pemikiran dalam penelitian, sekaligus merinci hubungan antara variabel-variabel yang akan ditelaah. Pemahaman konseptual ini juga mencakup definisi operasional dari setiap istilah yang digunakan agar tidak menimbulkan ambiguitas selama proses penelitian berlangsung.

1. Konsep dropshipping dalam penelitian ini merujuk pada suatu model bisnis di mana penjual tidak menyimpan produk secara fisik dalam inventarisnya, melainkan hanya berfungsi sebagai perantara antara konsumen dan pemasok. Transaksi dilakukan secara daring, dan proses pengiriman barang dilakukan langsung oleh pemasok kepada pembeli. Model ini menimbulkan implikasi tertentu dalam aspek perpajakan karena struktur rantai pasoknya yang tidak konvensional dan lintas yurisdiksi.
2. Sementara itu, Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dipahami sebagai pajak konsumsi tidak langsung yang dikenakan atas setiap pertambahan nilai dari barang dan/atau jasa dalam setiap mata rantai produksi dan distribusi. Dalam konteks dropshipping, pengenaan PPN sering kali menjadi problematik karena ketidaksesuaian antara lokasi transaksi, pengiriman barang, dan entitas yang bertanggung jawab atas pemungutan pajak.
3. Istilah sengketa pajak dalam kajian ini dimaknai sebagai kondisi di mana terjadi perbedaan penafsiran atau ketidaksepakatan antara wajib pajak dan otoritas pajak mengenai pemenuhan kewajiban

perpajakan, khususnya dalam hal pengenaan PPN atas transaksi dropshipping. Sengketa ini dapat timbul dari ketidakjelasan regulasi, celah dalam kebijakan fiskal, atau pemahaman yang tidak seragam di antara pelaku bisnis dan petugas pajak.

4. Peran konsultan pajak dalam kerangka ini diartikan sebagai profesi yang memiliki kompetensi dalam memberikan layanan konsultasi, perencanaan, serta representasi perpajakan kepada wajib pajak. Dalam konteks dropshipping di kawasan berikat Batam, konsultan pajak berfungsi sebagai penghubung antara kepentingan bisnis dan otoritas fiskal, sekaligus sebagai pihak yang bertanggung jawab untuk memberikan pemahaman serta solusi terhadap potensi sengketa yang mungkin terjadi.
5. Adapun kawasan berikat dimaknai sebagai wilayah dengan perlakuan fiskal khusus yang diberikan oleh pemerintah kepada pelaku usaha tertentu untuk mendukung kegiatan ekspor - impor dan industri berorientasi luar negeri. Karakteristik ini menjadikan kawasan berikat sebagai locus strategis dalam praktik dropshipping, namun juga sebagai sumber kompleksitas dalam penentuan kewajiban PPN.

Secara keseluruhan, kerangka konseptual penelitian ini membangun hubungan kausal dan fungsional antara model bisnis dropshipping, penerapan PPN, risiko sengketa perpajakan, serta peran mitigatif konsultan pajak di dalam kawasan berikat. Hubungan antar konsep tersebut akan dianalisis secara mendalam untuk memahami bagaimana dinamika perpajakan digital berkembang di tengah sistem fiskal nasional yang masih beradaptasi terhadap perubahan teknologi dan model bisnis baru.

F. Kerangka Teoretis

Untuk memberikan landasan analitis yang kokoh dalam mengurai persoalan perpajakan dalam praktik bisnis dropshipping di kawasan berikat Batam, penelitian ini dibangun di atas kerangka teoretis yang

bersifat holistik dan multidisipliner. Pendekatan ini bertujuan tidak hanya untuk mengarahkan proses penelitian secara metodologis, tetapi juga untuk memperdalam pemahaman terhadap keterkaitan antara praktik perpajakan digital, kepatuhan fiskal, dan fungsi pendampingan profesional dalam sistem perpajakan nasional. Dengan memadukan beragam perspektif teoretis, kerangka ini berfungsi sebagai alat bantu konseptual untuk menafsirkan data dan merumuskan kesimpulan yang argumentatif dan valid secara akademik.

1. Pertama, Teori Kepatuhan Pajak (Tax Compliance Theory) digunakan untuk mengkaji determinan yang memengaruhi perilaku kepatuhan para wajib pajak. Dalam konteks dropshipping di kawasan berikat, teori ini sangat krusial dalam menelaah sejauh mana persepsi terhadap kompleksitas peraturan, kejelasan kewajiban fiskal, serta integritas sistem administrasi pajak memengaruhi kemauan dan kemampuan pelaku usaha dalam memenuhi kewajiban PPN. Aspek internal seperti motivasi moral, dan eksternal seperti tekanan regulatif serta risiko pemeriksaan pajak, menjadi komponen kunci dalam telaah ini.³¹
2. Kedua, Teori Keagenan (Agency Theory) menjadi instrumen analitis dalam menelusuri dinamika relasional antara konsultan pajak sebagai agen dan kliennya, yaitu wajib pajak sebagai prinsipal. Teori ini memfasilitasi pemahaman tentang bagaimana ketimpangan informasi dan potensi konflik kepentingan dalam hubungan tersebut dapat berdampak pada keputusan fiskal yang

³¹ Brian J. Erard dan Jonathan S. Feinstein, *The Economics of Tax Compliance: What Do We Know and What Do We Need to Know?* (Washington: National Tax Journal, 1991), 5.

diambil, khususnya dalam konteks pelaporan dan interpretasi kewajiban PPN ³². Peran ganda konsultan sebagai pembela kepentingan klien dan sekaligus penjaga integritas fiskal negara menjadi aspek krusial yang dianalisis dalam kerangka ini.

3. Ketiga, Teori Hukum Pajak diadopsi untuk menggali kerangka normatif yang mengatur hubungan legal antara negara dan warga negara dalam konteks pemungutan pajak. Teori ini memberi ruang untuk menelaah legalitas, legitimasi, serta prinsip-prinsip keadilan dan kepastian hukum dalam implementasi PPN atas transaksi yang bersifat lintas yurisdiksi dan melibatkan struktur logistik tidak konvensional seperti dropshipping ³³. Kesenjangan antara regulasi yang ada dan realitas bisnis digital yang dinamis menjadi titik kritis yang dijelaskan melalui teori ini.
4. Keempat, Teori Kebijakan Publik digunakan untuk mengkritisi kebijakan insentif fiskal yang diterapkan di kawasan berikat. Melalui kerangka ini, penelitian mengevaluasi sejauh mana pemberian fasilitas perpajakan di Batam mencerminkan tujuan ekonomi makro negara, seperti peningkatan investasi, penciptaan lapangan kerja, serta akselerasi ekonomi digital, tanpa mengorbankan kepastian hukum dan integritas sistem perpajakan nasional ³⁴. Rasionalitas dan efektivitas kebijakan menjadi fokus utama dalam penggunaan teori ini.
5. Sebagai pelengkap yang tidak kalah penting, dimensi normatif dari Hukum Islam (Syariah) dimasukkan sebagai pendekatan tambahan yang relevan, terutama dalam konteks pelaku bisnis Muslim. Dalam pandangan syariah, pemenuhan kewajiban perpajakan dipandang sebagai bentuk tanggung jawab sosial

³² Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. Journal of Financial Economics, 3(4), 305–360.

³³ Slemrod, J., & Yitzhaki, S. (2002). *Tax Avoidance, Evasion, and Administration*. Handbook of Public Economics, Vol. 3. Elsevier.

³⁴ Anderson, J. E. (2011). *Public Policymaking*. Wadsworth Cengage Learning.

kolektif (*fardhu kifayah*) yang ditujukan untuk menjamin keberlangsungan fungsi negara dalam mewujudkan *maslahah ‘ammah* (kemaslahatan umum) ³⁵. Syariah menekankan nilai- nilai moral seperti kejujuran, keadilan, transparansi, dan tanggung jawab dalam setiap transaksi ekonomi, termasuk dalam pemenuhan kewajiban kepada negara. Oleh karena itu, bagi pelaku dropshipping yang menjunjung prinsip syariah, kepatuhan terhadap ketentuan pajak negara— selama tidak bertentangan dengan prinsip halal dan keadilan—merupakan bagian integral dari etika bisnis Islam.³⁶

Dengan merangkai kelima pendekatan teoritis ini — yakni Teori Kepatuhan Pajak, Teori Keagenan, Teori Hukum Pajak, Teori Kebijakan Publik, dan Hukum Islam —penelitian ini menghadirkan kerangka teoretis yang tidak hanya komprehensif dari segi legal dan administratif, tetapi juga menyentuh dimensi moral dan etis dalam tata kelola perpajakan. Pendekatan integratif ini diharapkan mampu mengungkap lapisan- lapisan kompleks dalam penerapan PPN pada bisnis dropshipping di kawasan berikat, serta menawarkan perspektif solutif yang lebih adaptif terhadap perubahan lanskap ekonomi digital.

G. Metode Penelitian

Untuk menjawab rumusan masalah dan mencapai tujuan penelitian secara menyeluruh, studi ini memanfaatkan metodologi yang disusun secara sistematis, konsisten dengan kaidah hukum positif, serta adaptif terhadap dinamika perpajakan digital, khususnya dalam konteks dropshipping di kawasan berikat Batam. Kerangka metodologis ini juga menyertakan

³⁵ Al-Qaradawi, Y. (2001). *Fiqh az-Zakah: A Comparative Study of Zakah, Regulations and Philosophy in the Light of the Qur'an and Sunnah*.

³⁶ Chapra, M. U. (2000). *The Future of Economics: An Islamic Perspective*. The Islamic Foundation.

etika syariah sebagai landasan moral dalam mempertimbangkan aspek keadilan dan tanggung jawab sosial³⁷, meskipun tidak digunakan sebagai pendekatan utama dalam proses analisis formal.

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini diklasifikasikan sebagai penelitian kualitatif³⁸ dengan pendekatan deskriptif-analitis, yang bertujuan untuk memahami dan menginterpretasikan secara mendalam realitas sosial dan hukum yang berkaitan dengan pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dalam transaksi dropshipping. Fokusnya bukan pada pengujian statistik, tetapi pada eksplorasi fenomena melalui pemahaman mendalam terhadap dinamika kebijakan, regulasi, dan praktik lapangan. Di samping kerangka hukum positif, nilai-nilai etika syariah seperti kejujuran, keadilan ('adl), dan kemaslahatan (maslahah) digunakan sebagai rujukan etik dalam memahami konteks kepatuhan perpajakan.

2. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggabungkan beberapa pendekatan untuk membangun analisis yang menyeluruh:

- a. Pendekatan Perundang-Undangan (Statute Approach): Digunakan untuk menelaah norma hukum positif yang berlaku, seperti Undang-Undang PPN, peraturan kawasan berikat, serta kebijakan teknis lain yang mengatur transaksi dropshipping di wilayah Batam.
- b. Pendekatan Konseptual (Conceptual Approach): Dimanfaatkan untuk menyusun kerangka pemikiran mengenai keadilan fiskal, kepastian hukum, dan prinsip kepatuhan. Etika syariah disisipkan

³⁷ al-Qaradawi, Yusuf. *Fiqh az-Zakah: A Comparative Study*, Vol. I. Jeddah: Scientific Publishing Centre, 1999.

³⁸Wahyu Purhantara, *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010), . .

sebagai nilai moral yang memperkaya pemahaman konseptual tersebut, namun tidak berfungsi sebagai basis analisis formal.

- c. Pendekatan Studi Kasus (Case Approach): Diterapkan dalam mengevaluasi praktik konkret atau potensi sengketa PPN dalam skema dropshipping, dengan fokus pada kasus yang relevan secara hukum dan administratif.

Catatan: Meskipun tidak menjadi pendekatan penelitian tersendiri, nilai - nilai Islam yang berkaitan dengan kewajiban pajak, keadilan distribusi, dan tanggung jawab sosial tetap menjadi referensi etis dalam merumuskan pandangan dan peneliti.sikap analitis

3. Sumber Data

Penelitian ini menggunakan kombinasi data primer dan data sekunder yang bersifat legal dan empiris.

- a. Data Primer: Diperoleh melalui wawancara mendalam dengan konsultan pajak, pelaku dropshipping, serta pejabat otoritas fiskal di Batam untuk memperoleh perspektif langsung mengenai pelaksanaan PPN dalam skema tersebut.
- b. Data Sekunder: Berupa dokumen hukum, regulasi perpajakan, jurnal akademik, dan laporan resmi terkait perpajakan kawasan berikat. Selain itu, literatur Islam seperti kitab fiqh muamalah dan fatwa DSN- MUI digunakan bukan sebagai data utama, tetapi sebagai referensi nilai etik , khususnya dalam menilai norma keadilan dan integritas dalam transaksi ekonomi.

4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan mencakup:

- a. Studi Kepustakaan (Library Research): Untuk menelaah landasan hukum dan teori-teori perpajakan modern serta etika fiskal dalam sumber ilmiah dan referensi Islam klasik³⁹.
- b. Wawancara Mendalam (In-Depth Interview): Dilakukan terhadap para narasumber strategis untuk menggali fakta empiris dan persepsi terhadap kompleksitas regulasi dan potensi sengketa PPN.⁴⁰
- c. Analisis Dokumen (Document Analysis): Diterapkan terhadap putusan, kebijakan fiskal, serta dokumen administratif kawasan berikat yang relevan⁴¹.

5 Teknik Analisis Data

Data dianalisis menggunakan pendekatan analisis kualitatif dengan metode interpretasi hukum yang difokuskan pada makna substantif regulasi perpajakan⁴². Pendekatan deduktif digunakan untuk menerapkan prinsip-prinsip umum hukum terhadap konteks Batam⁴³, sementara penalaran induktif dilakukan untuk menarik generalisasi dari data

³⁹ Lihat: Yusuf al-Qaradawi, *Fiqh az-Zakah: A Comparative Study*, Vol. I (Jeddah: Scientific Publishing Centre, 1999), hlm. 499–503; Brian J. Erard dan Jonathan S. Feinstein, “The Economics of Tax Compliance: What Do We Know and What Do We Need to Know?” *National Tax Journal*, 1994; Eric Kirchler, Erich Hoelzl, & Ingrid Wahl, “Enforced versus voluntary tax compliance: The ‘slippery slope’ framework,” *Journal of Economic Psychology*, 29(2), 2008, hlm. 210–225.

⁴⁰ Data wawancara dikumpulkan secara langsung pada bulan Juni 2025 di Batam dan dilakukan dengan teknik purposive sampling.

⁴¹ Dokumen yang dianalisis mencakup antara lain PMK Nomor 65/PMK.04/2021 tentang Tata Laksana Kawasan Berikat dan Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 tentang PPN, serta putusan Mahkamah Agung yang relevan (jika tersedia).

⁴² Metode interpretasi hukum dalam penelitian hukum empiris-kualitatif umumnya digunakan untuk memahami bagaimana norma hukum diartikan dan diterapkan dalam konteks tertentu. Lihat: Peter Mahmud Marzuki, *Penelitian Hukum: Edisi Revisi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2017), hlm. 127–130.

⁴³ Prinsip-prinsip umum dalam hukum perpajakan nasional mencakup asas legalitas, kepastian hukum, keadilan, dan kemanfaatan. Bandingkan: Waluyo, *Perpajakan Indonesia*, Edisi Terbaru (Jakarta: Salemba Empat, 2020), hlm. 42–44.

empiris. Nilai-nilai syariah tidak dianalisis secara normatif-hukum, namun dijadikan sumber refleksi etis untuk memperkuat argumentasi mengenai perlunya sistem perpajakan yang adil, transparan, dan berintegritas.⁴⁴

H. Sistematika Penulisan Tesis

Untuk menyampaikan keseluruhan gagasan secara sistematis dan menyeluruh, penelitian ini disusun dalam bentuk tesis yang terbagi ke dalam enam bab utama. Setiap bab dirancang untuk membahas aspek yang berbeda namun saling berhubungan, sehingga secara bersama-sama mampu menjawab rumusan masalah dan mencapai tujuan penelitian. Adapun uraian sistematika penulisan tesis ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berperan sebagai pembuka yang menjelaskan konteks dasar dari penelitian, mencakup hal-hal sebagai berikut:

- Latar Belakang Masalah, yang mengelaborasi perkembangan fenomena dropshipping, tantangan implementasi PPN di kawasan berikat Batam, serta pentingnya peran konsultan pajak dalam mencegah timbulnya sengketa perpajakan, dengan dikaitkan pada dasar konstitusional Pasal 33 dan Pasal 23A UUD 1945.
- A. Rumusan Masalah, yaitu pertanyaan-pertanyaan pokok yang akan dijawab melalui proses penelitian ini.
- B. Tujuan Penelitian, menjelaskan hasil yang hendak dicapai melalui penelitian.
- C. Manfaat Penelitian, menguraikan kontribusi yang diharapkan, baik dari sisi teoritis maupun praktis.
- D. Kerangka Konseptual, memaparkan konsep-konsep utama dan relasi antarvariabel yang digunakan dalam penelitian.
- E. Kerangka Teoretis, menyajikan teori-teori yang digunakan sebagai landasan analitis dalam membahas permasalahan.

⁴⁴ al-Qaradawi, Yusuf. *Fiqh az-Zakah: A Comparative Study*, Vol. I. Jeddah: Scientific Publishing Centre, 1999.

- F. Metode Penelitian , berisi penjelasan tentang jenis penelitian, pendekatan, sumber dan teknik pengumpulan data, serta strategi analisis yang diterapkan.
- G. Sistematika Penulisan , memberikan gambaran umum tentang isi dan susunan dari masing-masing bab tesis.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini memuat landasan teoritis dan konseptual yang digunakan untuk mendukung kerangka pemikiran penelitian. Topik-topik yang dibahas dalam bab ini mencakup:

1. Definisi dan karakteristik dari *dropshipping* serta model operasional yang menyertainya.
2. Konsep Pajak Pertambahan Nilai (PPN), meliputi subjek, objek, serta mekanisme pemungutannya.
3. Penjelasan tentang kawasan berikat , termasuk regulasi yang berlaku dan berbagai bentuk fasilitas perpajakan yang ditawarkan di Batam.
4. Pembahasan tentang sengketa pajak , baik dari segi jenis, penyebab, maupun prosedur penyelesaiannya.
5. Peran strategis konsultan pajak , ruang lingkup pekerjaannya, dan fungsinya dalam konteks pencegahan sengketa perpajakan. Tinjauan pustaka ini akan menjadi fondasi analisis dan pijakan dalam interpretasi data lapangan.

BAB III HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

- A. Penerapan mekanisme Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dalam konteks transaksi dropshipping yang berlangsung di kawasan berikat Batam.
- B. Hambatan utama yang dihadapi oleh konsultan pajak dalam menjalankan fungsinya guna mencegah terjadinya sengketa PPN yang berkaitan dengan praktik dropshipping di Kawasan berikat Batam.
- C. Apa yang dapat dirancang dan diimplementasikan oleh konsultan pajak untuk menekan potensi terjadinya konflik atau sengketa PPN dalam aktivitas dropshipping di kawasan berikat Batam.

BAB IV PENUTUP

Bab ini berisikan tentang simpulan hasil riset dan saran-saran yang dapat diberikan



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Konsep Dasar Dropshipping

Bagian ini akan menguraikan secara fundamental mengenai *dropshipping* sebagai sebuah model bisnis digital, meliputi definisi, karakteristik, model operasional, serta tantangan dan peluang yang dimilikinya.

dipertanggungjawabkan secara akademik.

1. Definisi Dropshipping

Dropshipping adalah model bisnis ritel yang telah merevolusi cara penjualan produk di era ekonomi digital kontemporer, mengubah paradigma perdagangan tradisional yang padat modal menjadi lebih fleksibel dan berbasis teknologi. Pada dasarnya, dalam model ini, penjual (sering disebut *dropshipper*) tidak menyimpan persediaan barang yang mereka jual secara fisik di gudang pribadinya atau menyewa fasilitas penyimpanan. Alih-alih, ketika seorang pelanggan melakukan pemesanan dan pembayaran, *dropshipper* akan membeli produk tersebut dari pihak ketiga—biasanya pemasok, produsen, atau grosir—dan langsung menginstruksikan pihak ketiga tersebut untuk mengirimkannya kepada pelanggan akhir. Konsep fundamental ini secara signifikan menghilangkan kebutuhan akan gudang dan manajemen inventaris bagi *dropshipper*, sebuah inovasi yang merampingkan rantai pasok dan mengubah paradigma ritel tradisional yang padat modal dan menuntut investasi besar di awal. Kemudahan dan efisiensi yang ditawarkan oleh model ini telah menjadi katalisator bagi pertumbuhan ekosistem ekonomi digital secara global, memungkinkan individu maupun pelaku usaha berskala mikro dan kecil untuk berpartisipasi dalam perdagangan elektronik tanpa perlu memiliki infrastruktur logistik yang rumit atau menanggung risiko finansial dari penyimpanan stok barang yang belum terjual. Fleksibilitas operasional ini menjadi daya tarik utama bagi wirausahawan baru maupun pebisnis yang ingin memperluas jangkauan pasar tanpa menambah beban operasional yang signifikan. Model ini bukan hanya sekadar metode pemenuhan pesanan; ia merepresentasikan pergeseran fundamental dalam distribusi dan logistik yang didorong oleh kemajuan teknologi informasi dan konektivitas global, memungkinkan desentralisasi yang belum pernah terjadi sebelumnya dalam aktivitas

komersial, seperti yang dianalisis oleh ⁴⁵ dalam konteks *agile supply chains* yang beradaptasi dengan perubahan pasar yang cepat dan kebutuhan akan responsivitas yang tinggi terhadap permintaan konsumen. Dari perspektif etika bisnis, model ini menuntut tingkat amanah dan kejujuran (*amanah wa sidq*) yang tinggi dari *dropshipper*, karena mereka menjual barang yang tidak mereka kuasai secara fisik, sehingga informasi yang disampaikan kepada konsumen harus akurat dan transparan, menghindari praktik *tadlis* (penipuan) yang dilarang keras dalam Islam ⁴⁶. Ketidadaan kontrol fisik atas barang dagangan ini menekankan pentingnya *dropshipper* untuk memiliki pemahaman yang mendalam tentang produk dan layanan yang mereka tawarkan, serta menjaga komunikasi yang efektif dengan *supplier* untuk memastikan konsistensi kualitas dan pengiriman demi menjaga kepercayaan dan menghindari *gharar* (ketidakpastian) yang dapat merugikan pelanggan.

Dropshipping, sebagai bentuk inovasi dalam sistem pemenuhan pesanan, menjadi solusi praktis dan ekonomis di tengah tren digitalisasi yang pesat dan perubahan perilaku belanja konsumen yang semakin mengarah pada *e-commerce*. Berbeda dengan model ritel konvensional yang mengharuskan pelaku usaha mengelola stok dan pengiriman secara mandiri, *dropshipping* memungkinkan pengelolaan usaha berbasis digital yang ramping, efisien, dan fleksibel. Dalam model tradisional, penjual harus mengantisipasi permintaan pasar, membeli stok dalam jumlah besar, menyimpannya di gudang, dan kemudian mengelola pengiriman kepada pelanggan, yang semuanya membutuhkan modal dan sumber daya yang signifikan. Proses ini melibatkan biaya modal yang besar untuk pembelian inventaris, biaya operasional untuk gudang, dan risiko kerugian jika produk tidak laku atau rusak karena perubahan tren atau kadaluarsa. *Dropshipping* menghilangkan sebagian besar beban ini, memungkinkan *dropshipper* untuk fokus pada aspek pemasaran, layanan pelanggan, dan identifikasi produk yang sedang tren di pasar. Hal ini secara fundamental mengurangi hambatan masuk ke pasar *e-commerce*, membuka peluang bagi individu dengan modal terbatas untuk menjadi bagian dari ekosistem perdagangan global. Efisiensi ini bukan hanya dalam hal biaya, tetapi juga dalam hal waktu dan sumber daya, memungkinkan *dropshipper* untuk dengan cepat beradaptasi dengan perubahan permintaan pasar dan menawarkan beragam produk tanpa terkendali oleh kapasitas fisik. Keberhasilan model ini sangat bergantung pada efisiensi komunikasi digital dan integrasi sistem antara *dropshipper*

⁴⁵ Christopher, M. (2016). *Logistics & Supply Chain Management* (5th ed.). Harlow: Pearson Education.

⁴⁶ . Ibn Taimiyyah. (2001). *Majmu' al-Fatawa*, Juz XXIX. Kairo: Dar al-Wafa'.

dan *supplier*, sebuah ekosistem yang semakin disokong oleh platform-platform *e-commerce* dan logistik yang semakin canggih, yang mampu mengotomatisasi sebagian besar proses dari pesanan hingga pengiriman⁴⁷. Dalam konteks ini, transparansi akad (*shurūt al-‘aqd*) menjadi sangat penting, di mana setiap pihak harus memahami peran dan tanggung jawabnya secara jelas untuk menghindari *gharar* (ketidakpastian yang berlebihan) atau *tadlis* (penipuan)⁴⁸. Transparansi ini penting untuk menjaga kepercayaan konsumen dan memastikan bahwa transaksi dilakukan atas dasar pengetahuan penuh, sehingga meminimalkan potensi sengketa di kemudian hari, baik sengketa bisnis maupun sengketa fiskal yang dapat merugikan kedua belah pihak akibat ketidakjelasan informasi.

Dari berbagai perspektif, *dropshipping* dapat didefinisikan secara lebih rinci, mencerminkan multifasetnya peran dalam ekonomi modern dan implikasinya terhadap berbagai *stakeholder*.

a. Perspektif Bisnis:

Dalam konteks strategi rantai pasokan, *dropshipping* adalah sebuah metode *order fulfillment* di mana toko ritel (penjual) tidak menyimpan produk yang mereka jual dalam persediaan fisiknya. Sebagai gantinya, ketika seorang pelanggan melakukan pesanan, penjual tersebut (selaku *dropshipper*) akan meneruskan pesanan pelanggan beserta detail pengirimannya kepada pihak ketiga—yang dapat berupa produsen, grosir, atau bahkan pengecer lain—yang kemudian mengirimkan barang langsung kepada pelanggan akhir. Model ini menghilangkan kebutuhan bagi penjual untuk mengelola persediaan fisik, mengurangi biaya *overhead* yang terkait dengan penyimpanan barang dan logistik gudang, serta meminimalkan risiko kerugian akibat stok yang tidak terjual⁴⁹. Pendekatan ini memungkinkan bisnis untuk menawarkan katalog produk yang luas tanpa harus menanggung biaya atau risiko inventaris, sehingga meningkatkan fleksibilitas operasional dan efisiensi modal. Ini juga membuka peluang bagi diversifikasi produk yang cepat, memungkinkan *dropshipper*

⁴⁷ Turban, E., et al. (2018). *Electronic Commerce: A Managerial and Social Networks Perspective* (9th ed.). Springer.

⁴⁸ Wahbah al-Zuhaili. (2011). *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Jilid V. Jakarta: Gema Insani.

⁴⁹ Christopher, M. (2016). *Logistics & Supply Chain Management* (5th ed.). Harlow: Pearson Education.

untuk menguji berbagai jenis barang di pasar tanpa komitmen finansial yang besar, sehingga responsivitas terhadap tren pasar dapat dimaksimalkan, dan risiko kegagalan produk tunggal dapat tersebar. Keberhasilan dalam perspektif bisnis ini sangat bergantung pada kemampuan *dropshipper* untuk membangun *brand* dan kepercayaan konsumen, meskipun kontrol fisik atas produk ada pada *supplier*. Oleh karena itu, manajemen reputasi dan hubungan dengan *supplier* menjadi aspek krusial yang memerlukan perhatian serius dari *dropshipper* untuk mencapai keberlanjutan bisnis dan meminimalkan keluhan pelanggan yang dapat merusak citra bisnis. Peran *dropshipper* sebagai penghubung ini menuntut keahlian dalam pemasaran digital dan *customer relationship management* yang efektif.

b. Perspektif Ekonomi Digital:

Dalam lanskap ekonomi digital⁵⁰ yang terus berkembang, *dropshipping* merupakan manifestasi nyata dari desentralisasi logistik dan distribusi. Model ini memberdayakan individu atau entitas bisnis kecil untuk berpartisipasi dalam perdagangan elektronik berskala global tanpa harus menginvestasikan modal besar dalam inventaris fisik atau infrastruktur logistik yang rumit. *Dropshipping* secara efektif memanfaatkan infrastruktur digital dan konektivitas internet untuk menghubungkan pembeli dan pemasok secara efisien, melampaui batasan geografis dan tradisional. Hal ini menciptakan peluang ekonomi baru bagi wirausahawan digital, memfasilitasi perdagangan *cross-border*, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekosistem *e-commerce* secara keseluruhan⁵¹. Dalam pandangan ini, *dropshipping* adalah contoh bagaimana teknologi digital dapat mendisrupsi model bisnis lama dan menciptakan model baru yang lebih inklusif dan efisien, memungkinkan *low-cost market entry* bagi jutaan pelaku usaha mikro yang sebelumnya terhalang oleh modal dan logistik. Ini juga mendorong inovasi dalam model bisnis dan layanan pendukung, seperti *platform e-commerce* yang terintegrasi dengan *supplier* global, serta layanan pembayaran digital yang mempermudah transaksi lintas batas. Peran teknologi dalam mengotomatisasi proses bisnis dan memfasilitasi komunikasi instan adalah inti dari efisiensi ekonomi yang ditawarkan

⁵⁰ Sholeh, Ahmad. "Strategi Bisnis UMKM Digital Pasca Pandemi." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis (Ekobis)* 26, no. 1 (2025): 15–30. <https://jurnal.unissula.ac.id/index.php/ekobis>.

⁵¹ Tapscott, D., & Tapscott, A. (2016). *Blockchain Revolution*. New York: Penguin.

oleh *dropshipping*, memungkinkan skala ekonomi yang tidak mungkin dicapai dengan metode tradisional dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang berbasis inovasi dan adaptasi yang cepat.

c. Perspektif Praktisi:

Bagi para praktisi *e-commerce*, *dropshipping* adalah cara yang sangat efisien dan rendah risiko untuk memulai dan mengelola bisnis *online*. Model ini secara signifikan mengurangi hambatan masuk ke pasar *e-commerce* karena tidak memerlukan pengelolaan stok fisik yang kompleks atau investasi modal awal yang besar untuk pembelian inventaris. Dengan demikian, *dropshipper* dapat mengalihkan fokus dan sumber daya mereka pada aspek-aspek krusial lainnya, seperti pemasaran digital yang efektif untuk menarik pelanggan, pengoptimalan layanan pelanggan, serta identifikasi produk-produk yang sedang diminati atau memiliki potensi pasar tinggi⁵². Ini memungkinkan mereka untuk cepat beradaptasi dengan tren pasar tanpa terbebani oleh stok lama, dan menawarkan berbagai macam produk dari berbagai *supplier* sekaligus, meningkatkan daya saing mereka di pasar yang kompetitif. Bagi seorang praktisi, *dropshipping* adalah tentang agilitas dan efisiensi dalam mencapai target pasar tanpa risiko inventori yang signifikan, memungkinkan mereka untuk mengelola portofolio produk yang dinamis dan menyesuaikan strategi penjualan berdasarkan data pasar *real-time*. Kemampuan untuk dengan cepat menguji produk baru dengan risiko minimal adalah keuntungan besar bagi praktisi yang ingin tetap relevan di pasar yang berubah cepat, mengandalkan analitik data untuk pengambilan keputusan yang cepat dan tepat untuk memaksimalkan keuntungan dan kepuasan pelanggan, serta meminimalkan potensi keluhan atau pengembalian barang yang tidak diinginkan. Berbagai literatur atau pakar *e-commerce* terkemuka juga turut mendefinisikan *dropshipping* dengan nuansa yang berbeda namun esensi yang sama. Misalnya, dalam buku-buku yang membahas rantai pasok digital atau strategi *e-commerce*, *dropshipping* sering digambarkan sebagai model pemenuhan pesanan pihak ketiga (*third-party fulfillment model*) yang memungkinkan penjual untuk

⁵² Chaffey, D. (2019). *Digital Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice* (7th ed.). Harlow: Pearson Education.

beroperasi dengan biaya *overhead* yang sangat rendah⁵³. Konsep ini menekankan aspek delegasi fungsi logistik kepada *supplier* atau pihak ketiga, yang pada gilirannya menyoroti pentingnya hubungan kepercayaan dan koordinasi yang efektif dalam ekosistem ini. Selain itu, *dropshipping* juga dikenal sebagai metode yang banyak digunakan oleh wirausahawan pemula karena meminimalkan risiko finansial yang terkait dengan pembelian inventaris dalam jumlah besar, menjadikannya pilihan ideal untuk eksperimen produk di pasar baru atau segmen *niche*⁵⁴. Model ini sangat bergantung pada ketersediaan sistem informasi yang canggih untuk memfasilitasi komunikasi dan koordinasi yang mulus antara *dropshipper*, *supplier*, dan platform *e-commerce*, sehingga setiap tahapan proses dapat berjalan secara otomatis dan efisien. Kualitas hubungan dengan *supplier* juga menjadi faktor penentu keberhasilan, karena *dropshipper* tidak memiliki kontrol langsung atas kualitas produk dan pengiriman, menyoroti pentingnya pemilihan mitra yang andal dan memiliki reputasi yang baik dalam rantai pasok global. Tantangan ini seringkali membutuhkan *dropshipper* untuk melakukan *due diligence* yang lebih ketat terhadap *supplier* mereka, termasuk menguji sampel produk dan memverifikasi kapasitas pengiriman, demi menjaga reputasi dan kepuasan pelanggan, serta memitigasi risiko hukum dan perpajakan yang mungkin timbul dari *supplier* yang tidak patuh atau praktik yang kurang transparan.

2. Karakteristik Utama Dropshipping

Model bisnis *dropshipping* memiliki beberapa karakteristik fundamental yang secara signifikan membedakannya dari model ritel tradisional, dan karakteristik inilah yang membentuk tantangan serta peluangnya dalam ekonomi digital. Memahami ciri-ciri ini sangat penting untuk menganalisis implikasi perpajakan yang muncul, karena struktur operasional yang unik ini seringkali tidak sesuai dengan kerangka pajak konvensional yang dirancang untuk bisnis dengan inventaris fisik dan lokasi tetap, sehingga menciptakan area abu-abu dan potensi masalah kepatuhan yang kompleks.

⁵³ Krajewski, L. J., Malhotra, M. K., & Ritzman, L. P. (2019). **Operations Management: Processes and Supply Chains** (12th ed.). Pearson.

⁵⁴ Turban, E., et al. (2018). **Electronic Commerce: A Managerial and Social Networks Perspective** (9th ed.). Springer.

a. Modal Rendah atau Tanpa Modal Stok (*Low Capital Requirement or No Inventory Capital*):

Ini adalah salah satu daya tarik terbesar dan karakteristik paling fundamental dari *dropshipping* yang membedakannya secara radikal dari model bisnis ritel konvensional. Seorang *dropshipper* tidak perlu menginvestasikan sejumlah besar modal di muka untuk membeli dan menyimpan persediaan produk di gudang. Mereka hanya perlu membayar produk kepada *supplier* setelah pelanggan akhir melakukan pembayaran kepada *dropshipper*. Mekanisme ini secara drastis mengurangi risiko finansial yang terkait dengan pembelian inventaris dalam jumlah besar, seperti risiko barang tidak laku, kerusakan, kadaluarsa, atau perubahan tren pasar yang cepat. Dengan modal awal yang minim, hambatan masuk ke pasar *e-commerce* menjadi sangat rendah, memungkinkan siapa pun dengan koneksi internet dan kemampuan pemasaran untuk memulai bisnis *online*⁵⁵. Karakteristik ini mendukung akselerasi pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di sektor digital⁵⁶, yang kemudian menimbulkan tantangan bagi otoritas pajak dalam mengidentifikasi subjek pajak yang memiliki omzet signifikan namun tidak memiliki kehadiran fisik yang konvensional atau aset yang mudah dilacak. Konsekuensinya, pengawasan kepatuhan pajak menjadi lebih kompleks dibandingkan dengan bisnis ritel tradisional yang memiliki gudang dan laporan stok yang jelas, karena jejak fisik transaksi menjadi minimal dan tidak terpusat. Dari perspektif syariah, modal rendah ini dapat dilihat sebagai kemudahan (*taysir*) dalam berdagang, sebuah prinsip yang dianjurkan dalam Islam untuk memfasilitasi perdagangan yang adil dan inklusif. Namun, *taysir* ini tetap menuntut amanah dalam pengelolaan keuangan dan kewajiban kepada pihak lain, termasuk negara, serta tidak boleh digunakan untuk melakukan praktik yang *haram* atau menipu⁵⁷, seperti *tax evasion* yang merugikan hak negara atau masyarakat. Kepatuhan terhadap aturan hukum positif harus diimbangi dengan kesadaran etis.

b. Tidak Perlu Gudang atau Manajemen Inventaris (*No Warehouse or Inventory Management*):

⁵⁵ Chaffey, D. (2019). **Digital Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice** (7th ed.). Harlow: Pearson Education.

⁵⁶ Sholeh, Ahmad. "Strategi Bisnis UMKM Digital Pasca Pandemi." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis (Ekobis)* 26, no. 1 (2025): 15–30. <https://jurnal.unissula.ac.id/index.php/ekobi>

⁵⁷ Antonio, M. S. (2001). **Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik**. Jakarta: Gema Insani.

Karena *dropshipper* tidak memegang stok fisik produk, mereka terbebani dari kebutuhan untuk memiliki atau menyewa ruang gudang, serta dari segala kerumitan yang terkait dengan pengelolaan inventaris. Ini termasuk penghitungan stok secara berkala, penataan ruang penyimpanan yang efisien, pengawasan tanggal kadaluarsa (untuk produk tertentu seperti makanan atau kosmetik), atau manajemen risiko fisik seperti kerusakan, kehilangan, dan pencurian barang. Fungsi-fungsi ini sepenuhnya didelegasikan kepada *supplier* atau pihak ketiga penyedia jasa logistik. Keuntungan ini secara signifikan mengurangi biaya *overhead* operasional bagi *dropshipper* dan membebaskan mereka dari beban logistik fisik yang seringkali memakan waktu, biaya, dan sumber daya yang besar ⁵⁸. Namun demikian, ketiadaan gudang fisik ini juga berarti *dropshipper* memiliki kontrol yang sangat terbatas atas kualitas produk, proses pengemasan, dan kecepatan pengiriman, yang semuanya sangat bergantung pada kinerja *supplier*. Hal ini dapat berdampak langsung pada reputasi *dropshipper* dan kepuasan pelanggan jika terjadi masalah pada rantai pasok, karena *dropshipper* adalah titik kontak utama bagi konsumen. Oleh karena itu, pemilihan *supplier* yang handal dan transparan menjadi krusial, dan seringkali *dropshipper* harus mengandalkan kontrak atau perjanjian layanan yang jelas dengan *supplier* untuk memitigasi risiko ini. Dalam pandangan Islam, meskipun *dropshipper* tidak menguasai fisik barang, akad jual beli harus jelas dan tidak mengandung gharar (ketidakpastian) yang berlebihan terkait keberadaan barang atau kualitasnya, yang dapat merugikan pembeli ^{59, 60}. Ketidakpastian mengenai ketersediaan stok atau waktu pengiriman yang tidak transparan dapat menyebabkan sengketa dan merusak *amanah* dalam bisnis, sehingga penting untuk meminimalkan unsur *gharar* ini demi menjaga keadilan transaksi.

c. Fleksibilitas Lokasi dan Waktu (*Location and Time Flexibility*):

Karena bisnis ini dijalankan sepenuhnya secara daring dan tidak terikat pada lokasi fisik untuk penyimpanan stok atau operasional ritel tradisional, *dropshipper* dapat mengelola bisnis mereka dari mana saja di dunia selama mereka memiliki koneksi

⁵⁸ Turban, E., et al. (2018). *Electronic Commerce: A Managerial and Social Networks Perspective* (9th ed.). Springer.

⁵⁹ Chapra, M. U. (2000). *The Future of Economics: An Islamic Perspective*. Leicester: The Islamic Foundation.

⁶⁰ Al-Syatibi. (n.d.). *Al-Muwafaqat fi Usul al-Shariah*. Beirut: Dar al-Fikr.

internet yang stabil dan andal. Ini memberikan kebebasan geografis yang luar biasa, memungkinkan mereka untuk beroperasi dari rumah, *co-working space*, atau bahkan saat bepergian melintasi zona waktu yang berbeda. Fleksibilitas ini juga meluas pada jadwal kerja, memungkinkan *dropshipper* untuk menentukan jam operasional mereka sendiri, bahkan dapat menjadikannya sebagai bisnis sampingan atau pekerjaan paruh waktu. Karakteristik ini mendukung model kerja *remote* yang semakin populer dan memberikan daya tarik besar bagi individu yang mencari kemandirian finansial dan fleksibilitas gaya hidup. Namun, aspek ini juga menambah kompleksitas dalam penentuan yurisdiksi perpajakan, terutama jika *dropshipper*, *supplier*, dan konsumen berada di negara atau wilayah yang berbeda, atau jika *dropshipper* berpindah-pindah lokasi, yang dapat menimbulkan masalah dalam penentuan tempat kedudukan pajak dan kewajiban pelaporan yang sesuai dengan hukum setempat. Dari perspektif etika Islam, fleksibilitas ini adalah bentuk kemudahan (*taysir*) yang diperbolehkan dalam berdagang, selama tidak mengabaikan kewajiban moral dan hukum yang melekat pada aktivitas bisnis, termasuk kepatuhan pajak yang adil dan transparan, serta menghindari praktik *zalim* (kezaliman) atau *tadlis* akibat ketidakjelasan lokasi atau identitas wajib pajak yang dapat mengaburkan tanggung jawab fiskal dan merugikan pihak lain.

d. Keterlibatan Banyak Pihak (*Multi-Party Involvement*):

Proses *dropshipping* secara inheren melibatkan setidaknya tiga pihak utama yang membentuk inti dari model bisnis ini: konsumen (pembeli akhir produk), *dropshipper* (penjual perantara yang mengelola toko dan pemasaran), dan pemasok (*supplier*) yang menyediakan produk, mengelola inventaris, dan mengirimkan barang. Namun, dalam praktiknya, ekosistem *dropshipping* seringkali jauh lebih kompleks, melibatkan berbagai entitas tambahan seperti platform *e-commerce* atau *marketplace* (misalnya, Tokopedia, Shopee di Indonesia⁶¹; Amazon atau eBay secara global) yang memfasilitasi transaksi, serta perusahaan logistik/ekspedisi yang bertanggung jawab atas pengiriman fisik barang dari *supplier* ke konsumen⁶². Keterlibatan banyak pihak ini menciptakan rantai transaksi yang kompleks, dengan

⁶¹ Setiyadi, A., & Agustia, R. D. (2018). "Penerapan Metode AHP Dalam Memilih Marketplace E-Commerce Berdasarkan Software Quality and Evaluation ISO/IEC 9126-4 Untuk UMKM." *Ikra-Ith Informatika: Jurnal Komputer dan Informatika*, 2(3), 61–70. <https://jurnal.unissula.ac.id/index.php/JAST/article/view/21950>

⁶² Krajewski, L. J., Malhotra, M. K., & Ritzman, L. P. (2019). *Operations Management: Processes and Supply Chains** (12th ed.). Pearson.

aliran informasi, uang, dan barang yang tidak linier. Ini merupakan tantangan signifikan dalam menentukan titik terutangnya pajak dan entitas yang bertanggung jawab atas pemungutan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), terutama dalam transaksi lintas batas dan di kawasan dengan fasilitas fiskal khusus seperti Batam, di mana perlakuan PPN dapat berubah tergantung pada pergerakan barang antar-yurisdiksi dan status pajak masing-masing pihak. Dalam konteks syariah, transparansi akad (*shurūt al-‘aqd*) menjadi sangat vital di antara semua pihak yang terlibat untuk menghindari gharar dan memastikan keadilan (*‘adl*) dalam distribusi hak dan tanggung jawab^{63 64}. Setiap pihak harus memahami perannya dan tidak ada informasi yang disembunyikan (*tadlis*) yang dapat merugikan pihak lain, sehingga seluruh rantai pasok beroperasi dengan integritas dan kejujuran, yang pada gilirannya akan mempermudah kepatuhan pajak dan mencegah sengketa.

e. Skalabilitas yang Tinggi (*High Scalability*):

Dengan tidak adanya batasan inventaris fisik dan pengelolaan gudang, *dropshipper* memiliki kemampuan untuk dengan mudah memperluas jangkauan produk mereka dan menangani volume pesanan yang jauh lebih tinggi tanpa perlu investasi tambahan pada infrastruktur fisik, seperti penambahan gudang atau peningkatan jumlah karyawan secara signifikan. Jika sebuah produk tiba-tiba menjadi *viral* atau permintaan melonjak secara drastis, *dropshipper* dapat dengan cepat menyesuaikan penawaran mereka dengan berkoordinasi dengan *supplier* mereka untuk memenuhi permintaan tersebut. Karakteristik ini menjadikan *dropshipping* model bisnis yang sangat adaptif untuk pertumbuhan usaha dan eksperimen pasar, memungkinkan respons cepat terhadap dinamika pasar yang berubah⁶⁵. Potensi skalabilitas yang tinggi ini juga berarti bahwa *dropshipper* yang awalnya berskala Usaha Mikro dapat dengan cepat mencapai omzet yang besar, yang pada gilirannya akan memicu kewajiban perpajakan yang lebih kompleks, seperti kewajiban untuk menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP), yang seringkali belum dipahami atau diantisipasi oleh pelaku usaha kecil dan menengah⁶⁶. Perubahan skala ini menuntut *dropshipper*

⁶³Wahbah al-Zuhaili. (2011). *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Jilid V. Jakarta: Gema Insani.

⁶⁴ Al-Ghazali. (n.d.). *Al-Mustashfa min ‘Ilm al-Usul*. Beirut: Dar al-Kutub al-‘Ilmiyyah.

⁶⁵ Krajewski, L. J., Malhotra, M. K., & Ritzman, L. P. (2019). *Operations Management: Processes and Supply Chains* (12th ed.). Pearson.

⁶⁶ Chaffey, D. (2019). *Digital Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice* (7th ed.). Harlow: Pearson Education.

untuk lebih proaktif dalam manajemen pajak dan mungkin memerlukan bantuan profesional seperti konsultan pajak. Dari perspektif syariah, pertumbuhan bisnis yang cepat ini harus diimbangi dengan tanggung jawab sosial dan fiskal, memastikan bahwa keuntungan yang diperoleh berkontribusi pada kemaslahatan umum (*maslahah 'ammah*) dan tidak menimbulkan kerugian bagi negara atau masyarakat secara keseluruhan⁶⁷. Bisnis yang berkembang harus juga menjadi agen kebaikan sosial dan fiskal.

- f. Ketergantungan pada Pihak Ketiga (Pemasok) (*Reliance on Third-Party Suppliers*): Meskipun delegasi fungsi inventaris dan logistik kepada *supplier* adalah salah satu keunggulan utama dari model *dropshipping*, ini juga menjadi salah satu tantangan terbesar yang melekat pada model ini. Kualitas produk yang dikirimkan kepada konsumen akhir, proses pengemasan, akurasi informasi inventaris yang diberikan oleh *supplier*, dan bahkan layanan purna jual seperti penanganan garansi atau pengembalian barang, sangat bergantung sepenuhnya pada kinerja dan integritas *supplier*. Jika *supplier* tidak dapat diandalkan, mengalami keterlambatan pengiriman yang signifikan, mengirimkan produk yang cacat atau salah, atau tidak responsif terhadap masalah, reputasi *dropshipper* di mata konsumen akan terdampak langsung dan negatif⁶⁸. Ketergantungan ini memerlukan manajemen relasi *supplier* yang cermat dan seringkali membutuhkan *dropshipper* untuk memiliki beberapa *supplier* cadangan sebagai strategi mitigasi risiko. Selain itu, ketergantungan ini juga memiliki implikasi perpajakan yang signifikan, terutama ketika *supplier* berada di luar negeri dan tidak menerbitkan faktur pajak yang valid sesuai standar domestik, yang dapat memengaruhi kemampuan *dropshipper* untuk mengkreditkan PPN Masukan atau memenuhi persyaratan administrasi pajak yang berlaku di negara tujuan konsumsi. Ini menuntut *dropshipper* untuk melakukan *due diligence* yang lebih ketat terhadap *supplier* mereka, termasuk memverifikasi reputasi dan kapasitas mereka dalam memenuhi standar pengiriman dan kualitas, demi menjaga amanah kepada konsumen dan menghindari gharar dalam transaksi⁶⁹.

⁶⁷ Ibn Ashur, M. T. (2006). **Maqasid al-Shariah**. London: IIIT.

⁶⁸ Chaffey, D. (2019). **Digital Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice** (7th ed.). Harlow: Pearson Education.

⁶⁹ Chapra, M. U. (2000). **The Future of Economics: An Islamic Perspective**. Leicester: The Islamic Foundation

- g. Karakteristik-karakteristik ini secara kolektif menjadikan *dropshipping* sebagai model bisnis yang sangat adaptif terhadap perubahan teknologi dan dinamika pasar, namun juga menuntut pengelolaan relasi, kontrol kualitas tidak langsung yang lebih cermat, serta pemahaman yang mendalam terhadap implikasi hukum dan perpajakan yang kompleks dan seringkali belum sepenuhnya diatur secara eksplisit dalam kerangka hukum yang ada. Pemahaman komprehensif terhadap karakteristik ini adalah kunci untuk merumuskan strategi pencegahan sengketa yang efektif.

3. Model Operasional Dropshipping

Alur transaksi dalam model operasional *dropshipping* cukup terstruktur dan melibatkan beberapa tahapan kunci serta pihak yang berperan, meskipun detail implementasinya dapat bervariasi tergantung pada *platform* yang digunakan, jenis *supplier*, dan kompleksitas produk. Memahami model operasional ini secara rinci sangat penting untuk menganalisis titik-titik krusial yang memiliki implikasi perpajakan, terutama Pajak Pertambahan Nilai (PPN), karena setiap tahapan dapat memicu kewajiban pajak yang berbeda bagi pihak-pihak yang terlibat.

a. Pemasaran oleh Dropshipper:

- a. Tahap awal dari seluruh siklus operasional *dropshipping* dimulai ketika *dropshipper* secara aktif memasarkan produk kepada calon konsumen. Proses pemasaran ini dilakukan melalui berbagai saluran digital, seperti pembuatan toko *online* mereka sendiri (misalnya, menggunakan *platform e-commerce builder* seperti Shopify atau WooCommerce yang memungkinkan kustomisasi merek dan pengalaman belanja) atau dengan memanfaatkan *platform marketplace* yang sudah sangat populer dan memiliki basis pengguna yang besar (seperti Tokopedia dan Shopee di Indonesia; Amazon atau eBay secara global)⁷⁰. Pada tahap ini, *dropshipper* bertanggung jawab penuh untuk membuat deskripsi produk yang menarik dan akurat, menampilkan gambar atau video berkualitas tinggi yang merepresentasikan produk dengan baik, menentukan harga jual produk yang kompetitif dan menguntungkan, dan melakukan strategi pemasaran digital yang efektif (melalui iklan media sosial, optimasi mesin pencari/SEO, *influencer marketing*, *content marketing*, dll.) untuk menarik perhatian pembeli

⁷⁰ Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2021). *E-commerce 2021: Business, Technology, Society*. Pearson

potensial⁷¹. Penting dicatat bahwa pada tahap ini, *dropshipper* belum memiliki barang secara fisik dalam inventaris mereka, melainkan hanya menampilkan informasi produk yang berasal dari katalog *supplier* mereka, sehingga tidak ada kewajiban PPN pada tahap ini. Dari perspektif etika Islam, amanah dan kejujuran (*amanah wa sidq*) sangat ditekankan pada tahap ini; *dropshipper* tidak boleh melakukan *tadlis* (penipuan) dengan menyembunyikan informasi penting atau melebih-lebihkan kualitas produk⁷², yang dapat merugikan konsumen dan melanggar prinsip keadilan. Pemasaran yang jujur adalah dasar dari kepercayaan pelanggan dan keberlangsungan bisnis yang *thayyib*.

b. Pemesanan oleh Konsumen:

- a. Setelah melihat produk yang diminati dan terpengaruh oleh upaya pemasaran *dropshipper*, konsumen akan mengunjungi toko *online* atau halaman produk *dropshipper* di *marketplace* yang digunakan dan melakukan pembelian. Pada tahap ini, konsumen melakukan pembayaran langsung kepada *dropshipper* sesuai dengan harga jual yang telah ditetapkan oleh *dropshipper*. Pembayaran ini dapat melalui berbagai metode yang difasilitasi oleh *platform e-commerce*, seperti transfer bank, *e-wallet*, kartu kredit, atau metode pembayaran *cash on delivery* (COD). Ini adalah titik krusial di mana *dropshipper* menerima pendapatan dari penjualan, yang kemudian menjadi dasar untuk perhitungan omzet dan kewajiban perpajakan mereka (misalnya, PPh dan PPN jika sudah PKP). Pada tahap ini, *dropshipper* memiliki kewajiban untuk memastikan bahwa informasi produk yang disajikan sesuai dengan barang yang akan diterima konsumen, sejalan dengan prinsip kejujuran dan transparansi dalam *muamalah*, serta memastikan bahwa akad jual beli (*shurūt al-‘aqd*) antara *dropshipper* dan konsumen jelas mengenai harga, spesifikasi, dan waktu pengiriman⁷³. Ketidadaan kejelasan dalam akad dapat menimbulkan *gharar* yang dilarang dalam syariah, karena

⁷¹ Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.

Ibn Taimiyyah. (2001). *Majmu' al-Fatawa*, Juz XXIX. Kairo: Dar al-Wafa'.

⁷² Ibn Taimiyyah. (2001). *Majmu' al-Fatawa*, Juz XXIX. Kairo: Dar al-Wafa'.

⁷³ Wahbah al-Zuhaili. (2011). *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu*, Jilid V. Jakarta: Gema Insani.

ketidakpastian dapat merugikan salah satu pihak dan memicu sengketa, sehingga semua syarat harus jelas sejak awal transaksi.

c. Penerusan Pesanan ke Pemasok:

- a. Setelah menerima pembayaran dari konsumen dan pesanan dikonfirmasi sebagai valid, *dropshipper* akan meneruskan detail pesanan tersebut secara lengkap dan akurat kepada *supplier* mereka. Detail ini meliputi jenis produk yang dipesan, jumlah produk, dan yang paling penting, alamat pengiriman lengkap konsumen akhir. Pada tahap ini pula, *dropshipper* melakukan pembayaran kepada *supplier* sesuai dengan harga grosir produk yang telah disepakati sebelumnya. Pembayaran dari *dropshipper* ke *supplier* ini merupakan biaya pokok penjualan bagi *dropshipper* dan sekaligus menjadi dasar bagi *supplier* untuk memproses pesanan dan menyiapkan pengiriman. Proses penerusan pesanan ini, terutama untuk volume transaksi yang tinggi, seringkali diotomatisasi melalui *Application Programming Interface* (API) atau *plugin* yang terintegrasi antara sistem toko online *dropshipper* dan sistem *supplier*, seperti yang dijelaskan oleh Bapak Agus dari PT Sinar Starlim dalam wawancara, "Sistem kami secara otomatis meneruskan detail pesanan... kepada supplier kami. Kami kemudian melakukan pembayaran sesuai harga grosir kepada supplier." (Wawancara, Bapak Agus, PT Sinar Starlim, Juni 2025). Transaksi antara *dropshipper* dan *supplier* ini memiliki implikasi PPN Masukan bagi *dropshipper* jika *supplier* berstatus PKP dan menerbitkan faktur pajak yang valid. Dari perspektif syariah, akad antara *dropshipper* dan *supplier* juga harus jelas, menghindari gharar terkait ketersediaan stok atau harga, dan memastikan keadilan dalam kesepakatan bisnis, sehingga tidak ada potensi perselisihan atau penipuan.

1. Pengemasan dan Pengiriman oleh Pemasok:

Menerima pesanan dari *dropshipper* beserta pembayaran, *supplier* kemudian bertanggung jawab penuh untuk mengemas produk dan mengirimkannya langsung ke alamat konsumen akhir. Yang unik dalam model *dropshipping* adalah seringkali *supplier* menggunakan kemasan polos (*white label*) atau *private*

label yang menampilkan identitas *dropshipper*, sehingga konsumen merasa barang tersebut dikirim langsung oleh *dropshipper*. Pemasok memiliki kontrol penuh atas kualitas pengemasan dan kecepatan penyerahan barang ke perusahaan logistik atau ekspedisi. Pemasok ini bisa berlokasi domestik (di dalam negeri) atau internasional (di luar negeri). Lokasi *supplier* ini sangat memengaruhi aspek logistik (misalnya, waktu pengiriman, biaya) dan perpajakan (misalnya, bea masuk dan PPN Impor). Perusahaan logistik atau ekspedisi kemudian akan mengambil alih pengiriman fisik barang dari gudang *supplier* ke tangan konsumen. Dalam konteks *dropshipping* internasional yang masuk ke Batam, perusahaan logistik juga sering bertindak sebagai agen bea cukai yang mengurus *clearance* barang dan penagihan pajak impor, sebagaimana dijelaskan oleh Bapak Nazaruddin: "Barang yang dari Tiongkok pasti transit dulu di Batam dan melewati Bea Cukai." (Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025). Tahap ini adalah titik kritis untuk PPN Impor dan Bea Masuk, terutama jika barang berasal dari luar negeri dan melewati kawasan berikat. Dari sudut pandang syariah, *supplier* juga memiliki amanah untuk mengirimkan barang sesuai spesifikasi dan tepat waktu, serta menghindari praktik yang menimbulkan gharar bagi *dropshipper* maupun konsumen, yang dapat merusak kepercayaan dan menciptakan ketidakadilan.

2. Penerimaan Barang oleh Konsumen:

Tahap akhir dari seluruh siklus operasional adalah ketika konsumen menerima produk yang mereka pesan. Dalam banyak kasus, konsumen tidak menyadari bahwa barang tersebut berasal langsung dari *supplier* dan bukan dari *dropshipper* secara fisik. Konsumen hanya berinteraksi dengan *dropshipper* untuk semua pertanyaan, masalah, keluhan, atau permintaan pengembalian barang. *Dropshipper* bertanggung jawab untuk memantau status pengiriman secara *real-time* dan memastikan bahwa barang tiba tepat waktu dan dalam kondisi baik, serta menangani semua aspek layanan purna jual. Konsumen menerima barang seolah-olah dibeli langsung dari *dropshipper*, tanpa menyadari bahwa produk dikirim oleh pihak ketiga. Pada tahap ini, PPN yang dipungut oleh *dropshipper* (jika PKP) telah dibebankan kepada konsumen sebagai pajak konsumsi akhir.

Penting bagi *dropshipper* untuk memastikan kepuasan konsumen, yang sejalan dengan prinsip *masalah ammah* (kemaslahatan umum) dalam Islam, di mana bisnis harus memberikan manfaat dan menghindari kerugian bagi masyarakat ⁷⁴. Pelayanan purna jual yang baik adalah manifestasi dari keadilan dan amanah dalam berbisnis.

Pihak-pihak yang terlibat secara langsung dalam model operasional *dropshipping* meliputi:

- 1) Konsumen: Pembeli akhir produk yang melakukan pemesanan melalui *dropshipper* dan menerima barang dari *supplier*. Mereka adalah sumber pendapatan utama bagi *dropshipper* dan pihak yang menanggung beban PPN akhir.
- 2) Dropshipper: Penjual perantara yang mengelola toko *online*, melakukan pemasaran, menerima pesanan, mengelola pembayaran dari konsumen, dan meneruskan pesanan serta pembayaran kepada *supplier*. Mereka adalah titik kontak utama bagi konsumen dan bertanggung jawab atas pengalaman pelanggan serta kewajiban perpajakan sebagai penjual.
- 3) Pemasok (*Supplier*): Pihak yang menyimpan stok barang, mengelola inventaris, mengemas produk, dan mengirimkan produk langsung ke konsumen. Pemasok bisa berlokasi domestik (di dalam negeri) atau internasional (di luar negeri), yang akan sangat memengaruhi aspek logistik dan perpajakan (misalnya, PPN Impor, Bea Masuk). Kredibilitas dan efisiensi *supplier* sangat vital bagi keberhasilan *dropshipper*.
- 4) Platform *E-commerce* / *Marketplace*: Wadah digital tempat *dropshipper* membangun toko *online* mereka atau menjual produk [8]. Platform ini menyediakan infrastruktur teknis untuk transaksi *online*, pembayaran, dan terkadang juga fitur pelacakan pengiriman. Di Indonesia, Tokopedia dan Shopee adalah platform dominan yang digunakan *dropshipper* seperti PT Sinar Starlim.
- 5) Perusahaan Logistik / Ekspedisi: Pihak yang bertanggung jawab atas pengiriman fisik barang dari *supplier* ke konsumen. Ini bisa berupa jasa pengiriman nasional,

⁷⁴ Ibn Ashur, M. T. (2006). **Maqasid al-Shariah**. London: IIIT.

⁷⁵ Al-Syatibi. (n.d.). **Al-Muwafaqat fi Usul al-Shariah**. Beirut: Dar al-Fikr.

internasional, atau kurir lokal. Dalam konteks *dropshipping* internasional yang masuk ke Batam, perusahaan logistik juga sering bertindak sebagai agen bea cukai yang mengurus *clearance* barang dan penagihan pajak impor, sebagaimana diungkap oleh Bapak Nazaruddin: "Barang yang dari Tiongkok pasti transit dulu di Batam dan melewati Bea Cukai." (Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025).

- 6) Model operasional ini menunjukkan adanya aliran informasi, uang, dan produk yang kompleks, tetapi efisien bila dikelola dengan baik dan didukung oleh teknologi yang memadai. Komunikasi yang efektif antarpihak adalah kunci untuk meminimalkan risiko dan memaksimalkan keuntungan, sekaligus memastikan kepatuhan terhadap regulasi yang berlaku.

4. Tantangan dan Peluang Dropshipping

Meskipun menawarkan berbagai kemudahan dan fleksibilitas, *dropshipping* tetap menghadirkan sejumlah tantangan yang harus dipahami dan dikelola secara cermat oleh pelaku usaha untuk mengoptimalkan model ini secara efektif. Namun, di balik tantangan tersebut, terdapat peluang besar yang menjadikan *dropshipping* sebagai model bisnis yang menarik di era digital dan terus menarik minat wirausahawan baru.

a. Peluang Dropshipping

- 1) Akses Pasar Global (*Global Market Access*): Internet dan *platform e-commerce* telah secara fundamental menghapus batasan geografis yang sebelumnya membatasi jangkauan ritel tradisional. *Dropshipper* dapat dengan mudah menjangkau konsumen lintas negara tanpa perlu mendirikan toko fisik di setiap lokasi atau mengurus perizinan ekspor-impor yang rumit secara langsung. Ini membuka pasar yang jauh lebih luas dibandingkan dengan ritel tradisional, memungkinkan *dropshipper* untuk menargetkan *niche market* di berbagai belahan dunia yang mungkin memiliki permintaan spesifik untuk produk tertentu⁷⁶. Potensi ekspor tidak lagi hanya terbatas pada perusahaan besar dengan departemen ekspor khusus, melainkan dapat diakses oleh individu dengan modal minim, yang hanya memerlukan koneksi internet dan pemahaman tentang pemasaran digital. Ini memberdayakan pelaku usaha mikro dan

⁷⁶ Turban, E., et al. (2018). *Electronic Commerce: A Managerial and Social Networks Perspective* (9th ed.). Springer.

kecil untuk berpartisipasi dalam ekonomi global, yang sejalan dengan prinsip *masalah ammah* dalam Islam, yaitu mendorong kemaslahatan ekonomi yang inklusif dan luas bagi masyarakat^{77 78}, serta memfasilitasi pertukaran barang yang bermanfaat.

- 2) **Minim Risiko Finansial Awal (*Minimal Initial Financial Risk*):** Salah satu daya tarik utama dan karakteristik paling signifikan dari *dropshipping* adalah tidak adanya kebutuhan modal besar untuk inventaris di awal. *Dropshipper* hanya membeli produk setelah menerima pesanan dan pembayaran dari pelanggan, sehingga secara drastis mengurangi kemungkinan kerugian akibat barang tidak laku, kerusakan, kadaluarsa, atau perubahan tren pasar yang cepat. Ini meminimalkan risiko finansial yang signifikan, menjadikannya pilihan ideal bagi wirausahawan pemula yang memiliki keterbatasan modal atau mereka yang ingin menguji ide produk baru di pasar tanpa komitmen finansial yang besar⁷⁹. Kemampuan untuk menguji berbagai produk dengan risiko finansial yang rendah memungkinkan *dropshipper* untuk bereksperimen dan beradaptasi dengan cepat terhadap permintaan pasar, tanpa terbebani oleh stok yang menumpuk. Dari perspektif syariah, ini adalah bentuk kemudahan (*taysir*) dalam berdagang yang sangat dianjurkan, selama tidak ada unsur *gharar* yang berlebihan atau *tadlis* yang merugikan pihak lain, dan setiap transaksi didasarkan pada transparansi akad⁸⁰.
- 3) **Mudah Diakses dan Dijalankan (*Easy to Access and Operate*):** *Dropshipping* memberikan kemudahan yang luar biasa bagi siapa pun yang ingin memulai bisnis daring tanpa memerlukan keahlian teknis mendalam dalam logistik atau manajemen rantai pasok. Prosesnya relatif sederhana untuk dipahami dan dapat dimulai dengan cepat, dengan fokus utama pada pemasaran dan layanan pelanggan. Berbagai *platform e-commerce* dan alat bantu *online* juga tersedia untuk memfasilitasi operasional *dropshipping*, seperti integrasi katalog *supplier*, sistem pemrosesan pesanan otomatis, dan fitur pelacakan pengiriman, sehingga hambatan masuk ke

⁷⁷ Ibn Ashur, M. T. (2006). **Maqasid al-Shariah**. London: IIIT.

⁷⁸ Al-Syatibi. (n.d.). **Al-Muwafaqat fi Usul al-Shariah**. Beirut: Dar al-Fikr.

⁷⁹ Chaffey, D. (2019). **Digital Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice** (7th ed.). Harlow: Pearson Education.

⁸⁰ Wahbah al-Zuhaili. (2011). **Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu**, Jilid V. Jakarta: Gema Insani.

industri *e-commerce* menjadi sangat rendah⁸¹. Ini memungkinkan individu dengan latar belakang non-bisnis untuk terjun ke dunia wirausaha digital dengan relatif mudah. Kemudahan akses ini mendorong inklusi ekonomi dan partisipasi yang lebih luas dalam aktivitas komersial, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan membuka peluang bagi individu yang sebelumnya tidak memiliki akses ke pasar tradisional.

- 4) Skalabilitas Tinggi (*High Scalability*): Dengan tidak adanya batasan inventaris fisik dan pengelolaan gudang, *dropshipper* memiliki kemampuan untuk dengan mudah memperluas jangkauan produk mereka dan menangani volume pesanan yang jauh lebih tinggi tanpa perlu investasi tambahan pada infrastruktur fisik, seperti penambahan gudang atau peningkatan jumlah karyawan secara signifikan. Jika sebuah produk tiba-tiba menjadi *viral* atau permintaan melonjak secara drastis, *dropshipper* dapat dengan cepat menyesuaikan penawaran mereka dengan berkoordinasi dengan *supplier* mereka untuk memenuhi permintaan tersebut. Karakteristik ini menjadikan *dropshipping* model bisnis yang sangat adaptif untuk pertumbuhan usaha dan eksperimen pasar, memungkinkan respons cepat terhadap dinamika pasar yang berubah⁸². Potensi skalabilitas yang tinggi ini juga berarti bahwa *dropshipper* yang awalnya berskala Usaha Mikro dapat dengan cepat mencapai omzet yang besar, yang pada gilirannya akan memicu kewajiban perpajakan yang lebih kompleks, seperti kewajiban untuk menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP), yang seringkali belum dipahami atau diantisipasi oleh pelaku usaha kecil dan menengah⁸³. Perubahan skala ini menuntut *dropshipper* untuk lebih proaktif dalam manajemen pajak dan mungkin memerlukan bantuan profesional seperti konsultan pajak. Dari perspektif syariah, pertumbuhan bisnis yang cepat ini harus diimbangi dengan tanggung jawab sosial dan fiskal, memastikan bahwa keuntungan yang diperoleh berkontribusi pada kemaslahatan umum (*maslahah*

⁸¹ Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2021). **E-commerce 2021: Business, Technology, Society**. Pearson.

⁸² Krajewski, L. J., Malhotra, M. K., & Ritzman, L. P. (2019). **Operations Management: Processes and Supply Chains** (12th ed.). Pearson.

⁸³ Chaffey, D. (2019). **Digital Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice** (7th ed.). Harlow: Pearson Education.

'*ammah*) dan tidak menimbulkan kerugian bagi negara atau masyarakat secara keseluruhan⁸⁴.

b. Tantangan Dropshipping

Meskipun menawarkan berbagai kemudahan, *dropshipping* tetap menghadirkan sejumlah tantangan yang harus dipahami dan dikelola secara cermat oleh pelaku usaha untuk mengoptimalkan model ini secara efektif.

- 1) Margin Keuntungan Tipis (*Thin Profit Margins*): Persaingan harga yang sangat tinggi di *platform* digital, terutama untuk produk-produk populer yang banyak dijual oleh *dropshipper* lain, seringkali menekan harga jual dan berimbas pada tipisnya margin keuntungan. Untuk tetap kompetitif, *dropshipper* mungkin harus menjual dengan harga yang sangat dekat dengan harga grosir, sehingga keuntungan per unit menjadi kecil. Ini menuntut volume penjualan yang sangat tinggi untuk mencapai keuntungan yang signifikan, dan setiap biaya tambahan (seperti PPN Impor yang tidak terduga atau inkonsistensi *de minimis*) dapat sangat memengaruhi profitabilitas. Dalam konteks etika Islam, meskipun mencari keuntungan adalah hal yang wajar dan dianjurkan, tekanan margin ini dapat memicu praktik yang kurang etis jika tidak diimbangi dengan kesadaran moral, misalnya dengan mengabaikan kualitas atau layanan purna jual yang layak bagi konsumen, atau dengan melakukan *gharar* yang disengaja dalam janji produk yang tidak dapat dipenuhi.
- 2) Kontrol Produk Lemah (*Weak Product Control*): Ketergantungan penuh pada *supplier* membuat *dropshipper* tidak memiliki kendali langsung atas mutu produk, kualitas pengemasan, atau akurasi inventaris *supplier*. Jika *supplier* mengirimkan produk yang cacat, salah, atau mengalami keterlambatan pengiriman, reputasi *dropshipper* di mata konsumen akan terdampak negatif. Hal ini dapat berujung pada ulasan buruk, permintaan pengembalian barang, atau bahkan hilangnya kepercayaan pelanggan⁸⁵. *Dropshipper* harus mengandalkan komunikasi yang efektif dengan *supplier* dan sistem penanganan keluhan pelanggan yang responsif untuk memitigasi risiko ini. Dari perspektif syariah, ini adalah bentuk *gharar* (ketidakpastian) yang

⁸⁴ Ibn Ashur, M. T. (2006). **Maqasid al-Shariah**. London: IIIT.

⁸⁵ Chaffey, D. (2019). **Digital Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice** (7th ed.). Harlow: Pearson Education.

melekat pada model *dropshipping* yang harus dimitigasi. *Dropshipper* memiliki amanah untuk memastikan produk yang dijual sesuai deskripsi, meskipun mereka tidak menguasai fisik barang ⁸⁶, dan harus menghindari *tadlis* atau penipuan yang dapat merugikan konsumen, sehingga seluruh transaksi harus transparan dan jujur.

- 3) Tantangan Logistik dan Pengiriman yang Kompleks (*Complex Logistics and Shipping Challenges*): Penanganan pengiriman dalam *dropshipping* sering kali melibatkan banyak entitas (*supplier*, perusahaan logistik, bea cukai) yang bisa menimbulkan keterlambatan, kesalahan pengiriman, atau biaya tersembunyi. Pelacakan pesanan yang akurat dari *supplier* ke konsumen, terutama untuk transaksi lintas negara, bisa menjadi rumit karena melibatkan beberapa *tracking number* atau sistem yang berbeda. Konflik antara kebijakan pengiriman *supplier* dan ekspektasi pelanggan juga sering terjadi, misalnya terkait waktu pengiriman yang lama untuk barang impor. Kompleksitas ini menuntut *dropshipper* untuk memiliki sistem manajemen logistik yang canggih atau bekerja sama dengan *supplier* yang memiliki rekam jejak pengiriman yang andal.

A Kompleksitas Perpajakan dan Regulasi (*Taxation and Regulatory Complexity*): Ini merupakan tantangan yang sangat relevan dalam konteks akademik dan menjadi fokus utama penelitian ini. Transaksi *dropshipping*, terutama yang lintas negara dan melibatkan kawasan khusus seperti Batam, memunculkan permasalahan pajak yang signifikan, antara lain:

- 1) Penentuan Titik Terutang PPN (*VAT Point-of-Taxation*): Sulit menentukan kapan dan di mana PPN terutang dalam rantai transaksi *dropshipping* yang melibatkan beberapa yurisdiksi dan pihak, terutama jika *supplier* di luar negeri atau di kawasan berikat.
- 2) Perlakuan Fiskal di Kawasan Berikat: Adanya fasilitas fiskal di kawasan berikat seperti Batam (penangguhan PPN Impor) justru menambah kerumitan, karena PPN akan terutang saat barang keluar dari kawasan berikat

⁸⁶ Wahbah al-Zuhaili. (2011). **Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu**, Jilid V. Jakarta: Gema Insani.

ke daerah pabean. Ini menimbulkan pertanyaan mengenai siapa yang bertanggung jawab memungut PPN pada tahap tersebut.

- 3) Kewajiban Bea Masuk atas Barang Impor: Selain PPN, bea masuk juga menjadi komponen biaya yang harus diperhitungkan, dengan aturan yang kompleks, termasuk ambang batas *de minimis* yang seringkali tidak konsisten penerapannya, seperti yang dikeluhkan oleh para *dropshipper* di Bab IV.
- 4) Kepatuhan Administrasi Fiskal: Pelaku *dropshipping*, terutama UMKM, seringkali menghadapi kesulitan dalam memahami dan memenuhi kewajiban administrasi PPN (pendaftaran PKP, penerbitan faktur pajak, pelaporan SPT Masa PPN) karena kurangnya pengetahuan dan sistem pencatatan yang memadai.
- 5) Ketidakpastian Yurisdiksi Fiskal: Transaksi digital tanpa kehadiran fisik (melalui *marketplace* global dan *supplier* luar negeri) menimbulkan ketidakpastian mengenai yurisdiksi perpajakan, mempersulit penentuan siapa yang berhak dan wajib memungut PPN.

Isu perpajakan ini sering menjadi sumber sengketa antara pelaku usaha dan otoritas fiskal. Oleh karena itu, diperlukan pemahaman hukum yang kuat, bimbingan dari konsultan pajak yang kompeten, serta harmonisasi antara praktik bisnis yang inovatif dan peraturan yang berlaku agar potensi konflik dapat diminimalisasi. Dari perspektif etika Islam, kompleksitas ini dapat menciptakan gharar dalam aspek finansial dan menuntut keadilan (*'adl*) dalam perumusan dan penerapan regulasi pajak⁸⁷.

B Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan jenis pajak konsumsi tidak langsung yang memegang peranan fundamental dalam sistem perpajakan modern di banyak negara, termasuk Indonesia. PPN dikenakan secara bertingkat dalam setiap mata rantai proses produksi dan distribusi barang atau jasa, hingga ke tangan konsumen akhir. Konsep utamanya adalah bahwa pajak ini dipungut atas nilai tambah (*value added*) yang tercipta dalam setiap tahapan transaksi komersial, bukan atas total nilai transaksi secara berulang. Di Indonesia, pengaturan mengenai PPN secara komprehensif tercantum dalam Undang-

⁸⁷ Al-Ghazali. (n.d.). **Al-Mustashfa min 'Ilm al-Usul**. Beirut: Dar al-Kutub al-'Ilmiyyah.

Undang Nomor 42 Tahun 2009 tentang PPN dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), yang merupakan perubahan atas UU No. 8 Tahun 1983. Regulasi ini menjadi payung hukum utama bagi pengenaan PPN di seluruh wilayah pabean Indonesia, dengan tujuan untuk mengoptimalkan penerimaan negara dan menciptakan sistem pajak yang netral terhadap keputusan bisnis, serta mendorong efisiensi ekonomi^{88 89 90}. PPN merupakan salah satu sumber pendapatan terbesar bagi negara, yang membiayai berbagai program pembangunan dan pelayanan publik.

1 Konsep Dasar dan Definisi PPN

PPN adalah pajak atas konsumsi barang dan jasa di dalam Daerah Pabean yang dikenakan secara tidak langsung. Artinya, meskipun beban pajak pada akhirnya ditanggung oleh konsumen akhir, kewajiban untuk memungut, menyetor, dan melaporkan pajak berada pada Pengusaha Kena Pajak (PKP). Konsep *value added* adalah inti dari PPN, di mana pajak hanya dikenakan pada nilai tambah yang diciptakan pada setiap tahapan produksi dan distribusi, bukan pada total omzet berulang. Hal ini mencegah efek pajak berganda (*cascading effect*) yang dapat terjadi pada pajak penjualan tradisional, sehingga PPN dianggap lebih efisien dan adil dalam sistem ekonomi modern⁹¹. Menurut regulasi di Indonesia, PPN dikenakan atas beberapa kegiatan utama, yaitu:

- a. Penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) dan/atau Jasa Kena Pajak (JKP) oleh pengusaha di dalam Daerah Pabean: Ini mencakup penjualan barang atau penyerahan jasa yang dilakukan oleh PKP di wilayah Indonesia, baik secara *offline* maupun *online*, yang merupakan sumber utama PPN Keluaran.
- b. Impor BKP, baik berwujud maupun tidak berwujud: PPN dikenakan saat barang impor masuk ke wilayah Indonesia, terlepas dari siapa importirnya. Ini adalah titik krusial untuk *dropshipping* yang melibatkan barang dari luar negeri, di mana PPN Impor dikenakan sebagai bagian dari biaya impor yang harus ditanggung oleh importir.

⁸⁸ Bastian, I. (2007). *Sistem Perpajakan Indonesia*. Yogyakarta: Andi.

⁸⁹ Mardiasmo. (2018). *Perpajakan* (Edisi Revisi). Yogyakarta: Andi.

⁹⁰ Waluyo. (2020). *Perpajakan Indonesia* (Edisi Terbaru). Jakarta: Salemba Empat.

⁹¹ Musgrave, R. A., & Musgrave, P. B. (1989). *Public Finance in Theory and Practice*. New York: McGraw-Hill.

- c. Pemanfaatan BKP Tidak Berwujud dan/atau JKP dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean: Ini mencakup konsumsi layanan digital atau barang tidak berwujud (misalnya *software*, *streaming service*, *cloud computing*) dari penyedia luar negeri oleh konsumen di Indonesia, yang diatur melalui mekanisme PPN PMSE⁹².
- d. Ekspor BKP Berwujud dan/atau BKP Tidak Berwujud dan/atau JKP oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP): Ekspor dikenakan tarif 0% PPN, yang memungkinkan PKP untuk mengkreditkan PPN Masukan terkait ekspor, sehingga mendorong aktivitas ekspor nasional dan meningkatkan daya saing produk Indonesia di pasar global.
- e. Pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean: Ini merujuk pada konsumsi jasa-jasa tertentu dari penyedia luar negeri oleh pihak di Indonesia.

Secara internasional, PPN dikenal pula dengan istilah *Value Added Tax* (VAT) atau *Goods and Services Tax* (GST)⁹³. Ciri khasnya sebagai pajak tidak langsung berarti bahwa beban pajak dapat dialihkan kepada konsumen, meskipun kewajiban pemungutan dan pelaporan tetap berada pada pelaku usaha. Sistem ini dirancang untuk menjadi netral terhadap keputusan bisnis, karena pajak hanya dikenakan pada nilai tambah dan dapat dikreditkan oleh pelaku usaha di setiap tahap rantai pasok, sehingga tidak mendistorsi harga relatif barang dan jasa⁹⁴. Dari perspektif etika syariah, PPN sebagai *dharibah* (pungutan negara) dapat dianggap sah jika memenuhi prinsip keadilan (*'adl*) dan bertujuan untuk kemaslahatan umum (*maslahah 'ammah*), serta tidak memberatkan wajib pajak secara tidak proporsional atau menimbulkan *mafsadah* (kerusakan)^{95 96}. Penerimaan pajak yang adil dan transparan adalah prasyarat untuk keberlangsungan fungsi negara dalam melayani masyarakat dan memenuhi hak-hak dasar warganya.

2 Karakteristik Pajak Pertambahan Nilai

⁹² Darussalam. (2020). **Panduan Pajak atas Transaksi E-commerce**. Jakarta: DDTC.

⁹³ OECD. (2020). **International VAT/GST Guidelines**. Paris: OECD Publishing.

⁹⁴ Musgrave, R. A., & Musgrave, P. B. (1989). **Public Finance in Theory and Practice**. New York: McGraw-Hill.

⁹⁵ Yusuf al-Qaradawi. (1999). **Fiqh az-Zakah: A Comparative Study of Zakah, Regulations and Philosophy in the Light of the Qur'an and Sunnah**. Beirut: Muassasah ar-Risalah.

⁹⁶ Al-Qaradawi, Y. (1995). **Fiqh al-Waqi' (Fiqh Realitas)**. Kairo: Maktabah Wahbah.

PPN memiliki beberapa karakteristik mendasar yang membedakannya dari jenis pajak lain, dan karakteristik ini memiliki implikasi signifikan terhadap implementasinya, termasuk dalam bisnis *dropshipping* yang memiliki struktur transaksi yang unik dan seringkali kompleks.

- a. Tidak Langsung (*Indirect Tax*): Beban pajak pada akhirnya ditanggung oleh konsumen akhir, sedangkan pelaku usaha (PKP) hanya bertindak sebagai pemungut pajak. Ini berarti PKP tidak menanggung beban PPN secara langsung, melainkan hanya memfasilitasi pengumpulannya untuk negara. Karakteristik ini membuat PPN menjadi pajak yang relatif mudah diterima oleh masyarakat karena beban pajak terasa tidak langsung, meskipun pada kenyataannya mereka tetap membayar sebagai bagian dari harga barang atau jasa. Dari sudut pandang kebijakan fiskal, pajak tidak langsung seperti PPN dapat menjadi sumber pendapatan yang stabil dan elastis, karena terkait langsung dengan tingkat konsumsi masyarakat, sehingga fluktuasi ekonomi tidak terlalu memengaruhi penerimaan pajak ini.
- b. Objektif (*Objective Tax*): PPN didasarkan pada jenis transaksi (objek pajak), bukan pada kondisi subjek pajak (penghasilan atau kekayaan wajib pajak). Selama ada penyerahan BKP/JKP yang memenuhi kriteria, PPN akan dikenakan, terlepas dari status ekonomi atau keuntungan penjual⁹⁷. Ini membuat PPN lebih mudah diadministrasikan dibandingkan pajak subjektif yang memerlukan penilaian atas kondisi pribadi wajib pajak, namun juga dapat menimbulkan kritik terkait keadilan distributif jika diterapkan tanpa mempertimbangkan kemampuan membayar atau kondisi spesifik pelaku usaha kecil yang mungkin terbebani secara tidak proporsional.
- c. Menyeluruh (*Comprehensive Tax*): PPN dikenakan pada sebagian besar barang dan jasa di seluruh rantai produksi dan distribusi, kecuali yang secara spesifik dikecualikan dalam undang-undang (misalnya, jasa kesehatan, jasa pendidikan, makanan pokok). Ini menjadikan PPN sebagai sumber penerimaan negara yang luas dan stabil, yang dapat diandalkan untuk membiayai pengeluaran publik dan pembangunan infrastruktur⁹⁸. Cakupan yang luas ini juga meminimalkan distorsi

⁹⁷ Suparmoko, M. (2000). **Ekonomi Publik**. Yogyakarta: BPFE.

⁹⁸ Bahl, R., & Bird, R. (2008). **Tax Policy in Developing Countries**. Cambridge: Cambridge University Press

ekonomi karena sedikitnya celah untuk penghindaran pajak, sehingga basis pajak menjadi lebih besar dan efisien.

- d. Bertahap dan Tidak Menumpuk (*Multi-stage and Non-cascading*): Melalui mekanisme pengkreditan (*input-output tax system*), PPN hanya dikenakan atas nilai tambah dalam setiap tahap transaksi. PKP dapat mengkreditkan PPN Masukan (yang dibayar saat membeli BKP/JKP) terhadap PPN Keluaran (yang dipungut saat menjual BKP/JKP). Ini mencegah efek pajak berganda yang dapat terjadi pada pajak penjualan tradisional, sehingga PPN dianggap lebih efisien dan adil dalam sistem ekonomi modern ⁹⁹. Namun, dalam konteks *dropshipping* internasional, ketiadaan faktur pajak masukan yang valid seringkali menggagalkan mekanisme pengkreditan ini, sehingga PPN Impor menjadi beban penuh bagi *dropshipper* PKP, yang secara efektif membuat pajak menumpuk pada satu titik dan mengurangi efisiensi sistem serta memengaruhi profitabilitas.
- e. Bersifat Administratif (*Administrative Tax*): Penagihan dan pelaporan PPN dilakukan melalui sistem faktur pajak, yang berfungsi sebagai bukti pungutan dan dasar pengkreditan. Sistem ini memerlukan administrasi yang rapi dari PKP, termasuk penerbitan e-Faktur dan pelaporan SPT Masa PPN bulanan ¹⁰⁰. Kompleksitas administrasi ini seringkali menjadi hambatan bagi UMKM *dropshipper* yang belum PKP, seperti yang diungkapkan oleh Ibu Maria dan Abang Edie dalam wawancara, yang merasa kewalahan dengan persyaratan dokumentasi dan pelaporan yang rumit, sehingga membutuhkan bantuan profesional seperti konsultan pajak.

Karakteristik-karakteristik ini memberikan fleksibilitas dan efisiensi dalam pengumpulan pajak, tetapi juga memerlukan pengawasan administrasi yang ketat dan pemahaman yang mendalam dari wajib pajak untuk memastikan kepatuhan, serta konsultan pajak untuk menjembatani kompleksitas tersebut.

3 Objek dan Subjek PPN

⁹⁹ Mardiasmo. (2018). *Perpajakan* (Edisi Revisi). Yogyakarta: Andi.

¹⁰⁰ Waluyo. (2020). *Perpajakan Indonesia* (Edisi Terbaru). Jakarta: Salemba Empat.

Pemahaman yang jelas tentang objek dan subjek PPN sangat penting untuk menentukan kewajiban perpajakan dalam transaksi *dropshipping*, mengingat model ini melibatkan berbagai pihak dan alur transaksi yang kompleks yang dapat melewati berbagai yurisdiksi dan titik pemungutan pajak.

- a. Objek PPN: Objek PPN adalah peristiwa atau kegiatan ekonomi yang dikenai PPN. Menurut UU PPN, objek PPN meliputi:
 - 1) Penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) dan/atau Jasa Kena Pajak (JKP) di dalam negeri oleh pengusaha: Ini mencakup penjualan barang atau penyerahan jasa yang dilakukan oleh PKP di wilayah Indonesia, baik secara *offline* maupun *online*, yang merupakan sumber utama PPN Keluaran.
 - 2) Impor BKP, baik berwujud maupun tidak berwujud: PPN dikenakan saat barang impor masuk ke wilayah Indonesia, terlepas dari siapa importirnya. Ini adalah objek PPN yang sangat relevan untuk *dropshipping* yang melibatkan barang dari luar negeri, di mana PPN Impor dikenakan sebagai bagian dari biaya impor yang harus ditanggung oleh importir.
 - 3) Pemanfaatan BKP Tidak Berwujud dan/atau JKP dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean: Ini mencakup konsumsi layanan digital atau barang tidak berwujud (misalnya *software* langganan, *streaming service*, *cloud computing*) dari penyedia luar negeri oleh konsumen di Indonesia, yang diatur melalui mekanisme PPN PMSE¹⁰¹.
 - 4) Ekspor BKP Berwujud dan/atau BKP Tidak Berwujud dan/atau JKP oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP): Ekspor dikenakan tarif 0% PPN, yang memungkinkan PKP untuk mengkreditkan PPN Masukan terkait ekspor, sehingga mendorong aktivitas ekspor nasional dan meningkatkan daya saing produk Indonesia di pasar global. Dalam konteks *dropshipping*, penyerahan BKP kepada konsumen dan impor BKP dari *supplier* luar negeri adalah objek PPN yang paling relevan dan sering menimbulkan kompleksitas, terutama dalam hal penentuan nilai transaksi dan pihak yang bertanggung jawab atas pemungutan.

¹⁰¹ Darussalam. (2020). *Panduan Pajak atas Transaksi E-commerce*. Jakarta: DDTC.

b. Subjek PPN: Pihak-pihak yang memiliki peran dan kewajiban dalam skema PPN adalah:

- 1) Pengusaha Kena Pajak (PKP): Wajib memungut, menyetor, dan melaporkan PPN. PKP adalah pengusaha yang melakukan penyerahan BKP/JKP dan memiliki omzet melebihi batasan yang ditentukan (saat ini Rp 4,8 miliar per tahun). *Dropshipper* yang omzetnya sudah melebihi batas ini wajib menjadi PKP, seperti PT Sinar Starlim dan Bapak Akim. Mereka memiliki kewajiban formal untuk memungut PPN Keluaran dan melaporkannya secara teratur kepada otoritas pajak.
- 2) Konsumen/Penerima Jasa: Menanggung beban pajak sebagai pembeli akhir. Mereka adalah pihak yang pada akhirnya membayar PPN yang dipungut oleh PKP, sebagai bagian dari harga barang atau jasa yang mereka konsumsi. PPN adalah pajak atas konsumsi yang dibebankan kepada pembeli akhir.
- 3) Importir: Wajib membayar PPN Impor saat memasukkan barang ke Indonesia. Dalam skema *dropshipping* internasional, importir bisa jadi adalah *dropshipper* sendiri, perusahaan logistik, atau bahkan konsumen akhir, tergantung pada kesepakatan pengiriman dan siapa yang terdaftar sebagai penerima barang di dokumen kepabeanan. Penentuan importir yang sesungguhnya dalam skema *dropshipping* seringkali menjadi rumit, menambah lapisan kompleksitas perpajakan.

4 Mekanisme Pemungutan dan Pengkreditan PPN

Mekanisme PPN di Indonesia menggunakan sistem kredit pajak (*input-output tax system*) yang melibatkan dua komponen utama untuk memastikan bahwa pajak hanya dikenakan atas nilai tambah dan mencegah pajak berganda, sehingga PPN bersifat netral terhadap pilihan metode produksi atau distribusi dan mendorong efisiensi ekonomi.

- a. Pajak Keluaran (*Output Tax*): PPN yang dipungut oleh PKP saat menjual Barang Kena Pajak (BKP) dan/atau Jasa Kena Pajak (JKP) kepada konsumen atau pembeli lainnya. PPN Keluaran ini harus dicatat dalam Faktur Pajak yang diterbitkan oleh PKP. Bagi *dropshipper* PKP seperti PT Sinar Starlim, setiap

penjualan tas koper ke konsumen di Indonesia wajib dipungut PPN Keluaran sebesar 11% dari harga jual. Sistem e-Faktur memudahkan proses penerbitan faktur pajak ini, namun tetap memerlukan pemahaman yang benar tentang klasifikasi transaksi dan kode faktur.

- b. Pajak Masukan (*Input Tax*): PPN yang dibayar oleh PKP atas perolehan BKP dan/atau JKP yang digunakan untuk kegiatan usaha mereka. PPN Masukan ini juga harus didukung oleh Faktur Pajak yang diterima dari *supplier* PKP, yang menjadi bukti sah untuk mengkreditkan pajak yang telah dibayar.

Dalam pelaporan bulanan (SPT Masa PPN), PKP menghitung selisih antara PPN Keluaran dan PPN Masukan:

- 1) Jika Pajak Keluaran > Pajak Masukan: Selisihnya merupakan PPN yang harus disetor ke kas negara. Ini berarti PKP memiliki PPN kurang bayar yang harus segera dilunasi pada tanggal jatuh tempo yang ditentukan.
- 2) Jika Pajak Masukan > Pajak Keluaran: Selisihnya merupakan kelebihan pembayaran PPN yang dapat dikompensasikan ke masa pajak berikutnya atau diajukan restitusi (pengembalian). Ini berarti PKP memiliki PPN lebih bayar, yang menunjukkan bahwa pajak yang telah mereka bayar atas pembelian lebih besar dari yang mereka pungut dari penjualan, sehingga mereka memiliki hak untuk mengklaim kembali kelebihan tersebut.

Mekanisme ini menjamin bahwa PPN yang dibayarkan secara kumulatif mencerminkan nilai tambah bersih pada seluruh siklus ekonomi, mencegah pajak berganda, dan mendorong kepatuhan karena PKP memiliki insentif untuk mendapatkan faktur pajak masukan yang valid sebagai pengurang PPN Keluaran. Namun, dalam konteks *dropshipping* internasional, ketiadaan faktur pajak masukan yang valid dari *supplier* luar negeri seringkali menggagalkan mekanisme pengkreditan ini, sehingga PPN Impor menjadi beban penuh bagi *dropshipper* PKP, seperti yang dikeluhkan oleh Bapak Agus dari PT Sinar Starlim. Ini menjadi disinsentif bagi kepatuhan dan menciptakan ketidakadilan dalam sistem, serta dapat meningkatkan biaya operasional yang tidak terduga.

5. Isu-Isu PPN dalam Ekonomi Digital dan Lintas Batas

Seiring dengan akselerasi digitalisasi dan pertumbuhan *e-commerce*, tantangan baru muncul dalam penerapan PPN, terutama terkait transaksi *e-commerce* dan *dropshipping* lintas yurisdiksi, yang seringkali tidak sesuai dengan kerangka PPN tradisional dan menimbulkan ambiguitas hukum serta potensi sengketa.

a. .PPN atas Jasa Digital dan Barang Tak Berwujud:

Untuk mengatasi penghindaran pajak dari penyedia layanan digital luar negeri (seperti layanan *streaming*, *software*, *cloud computing*, *online advertising*), pemerintah Indonesia telah menerbitkan kebijakan PPN atas Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE). Penyedia layanan digital asing kini diwajibkan mendaftar sebagai PKP dan memungut PPN atas transaksi kepada konsumen Indonesia. Contohnya adalah Peraturan Menteri Keuangan Nomor 60/PMK.03/2022 (yang kemudian diganti dengan PMK Nomor 81 Tahun 2024). Kerangka ini menunjukkan upaya pemerintah untuk mengatur perpajakan di ranah digital yang semakin luas dan memberikan kepastian hukum bagi pelaku usaha digital¹⁰². Implementasi PPN PMSE ini membuka peluang bagi *dropshipper* untuk memahami bagaimana PPN dikenakan pada layanan digital yang mungkin mereka gunakan (misalnya, langganan *platform e-commerce* asing, *tools* pemasaran digital) dan bagaimana hal ini dapat memengaruhi biaya operasional mereka, yang perlu dipertimbangkan dalam perencanaan pajak.

b. E-commerce *Cross-Border* dan Prinsip Destinasi:

Dalam model *dropshipping* internasional, terdapat kebingungan tentang siapa yang wajib memungut PPN. Menurut prinsip *destination principle*, PPN dikenakan di negara tujuan konsumsi¹⁰³. Hal ini memunculkan tantangan dalam pengawasan, pelaporan, dan kepatuhan oleh pelaku usaha kecil atau individu yang tidak memiliki kehadiran fisik di negara konsumen. Misalnya, ketika barang dikirim langsung dari *supplier* di Tiongkok ke konsumen di Indonesia, siapa yang bertanggung jawab atas PPN Impor? Apakah *dropshipper*, konsumen, atau perusahaan logistik? Kompleksitas ini seringkali tidak diatur secara eksplisit dan menimbulkan ambiguitas. Konsultan pajak Bapak Eddy (Konsultan

¹⁰² Darussalam. (2020). *Panduan Pajak atas Transaksi E-commerce*. Jakarta: DDTC.

¹⁰³ OECD. (2020). *International VAT/GST Guidelines*. Paris: OECD Publishing.

Pajak 2) mengakui, "Kami sering harus berdiskusi antar sesama konsultan untuk menafsirkan satu regulasi yang sama." (Wawancara, Bapak Eddy, Konsultan Pajak 2, Juni 2025), menunjukkan bahwa bahkan para ahli pun menghadapi kesulitan dalam menafsirkan aturan ini, yang pada akhirnya dapat memicu sengketa jika tidak ada keseragaman interpretasi.

c. *Isu De Minimis Value:*

De minimis threshold adalah ambang batas nilai barang impor yang dibebaskan dari pungutan bea masuk dan PPN. Di Indonesia, perubahan ambang batas ini sering terjadi, dan sangat berpengaruh terhadap barang *dropshipping* dari luar negeri. Bila nilai barang berada di bawah ambang batas, maka barang tidak dikenai PPN Impor. Sebaliknya, di atas batas ini, PPN Impor akan dikenakan dan biasanya ditagihkan oleh pembeli atau jasa kurir yang ditunjuk. Isu ini memiliki dampak strategis bagi *dropshipper*, karena memengaruhi struktur biaya, penetapan harga jual, dan margin keuntungan. Namun, seperti yang diungkapkan secara konsisten oleh para *dropshipper* di Bab IV, inkonsistensi dalam penerapan aturan *de minimis* di lapangan, terutama di Batam, menjadi sumber kebingungan dan potensi sengketa. Bapak Nazaruddin (Dropshipper 2) mengeluhkan, "Paling bingung itu soal de minimis USD 3... kok praktiknya seringnya tetap kena?" (Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025). Ketidakpastian ini menciptakan gharar dalam aspek biaya dan dapat mengurangi motivasi kepatuhan, serta berpotensi menimbulkan ketidakadilan.

d. *Identifikasi Subjek Pajak dan Kewajiban PKP:*

Dalam *dropshipping*, sulit bagi otoritas pajak untuk mengidentifikasi *dropshipper* yang memiliki omzet signifikan namun belum terdaftar sebagai PKP, karena mereka tidak memiliki toko fisik atau gudang yang dapat dengan mudah diawasi. Ini menjadi tantangan besar dalam memastikan kepatuhan PPN, terutama bagi UMKM *dropshipper* yang omzetnya sudah tinggi seperti Ibu Maria (Dropshipper 3) namun belum PKP. Bapak Mardiat (Otoritas Pajak) mengakui, "Mengidentifikasi dropshipper yang belum PKP dan melakukan transaksi dengan volume besar itu tantangan." (Wawancara, Bapak Mardiat, Otoritas Pajak, Juni 2025). Hal ini memerlukan upaya ekstra dari otoritas untuk melakukan penjangkauan dan edukasi yang ditargetkan.

e. Ketiadaan Faktur Pajak Masukan yang Valid:

Untuk *dropshipper* yang mengimpor barang dari *supplier* luar negeri, seringkali mereka tidak menerima faktur pajak masukan yang valid sesuai standar Indonesia, sehingga PPN Impor yang mereka bayar tidak dapat dikreditkan. Ini menjadi beban biaya yang harus ditanggung langsung dan memengaruhi profitabilitas, seperti yang dialami oleh PT Sinar Starlim (Dropshipper 5). Bapak Agus dari PT Sinar Starlim menegaskan, "PPN Impor dari supplier luar negeri tidak bisa dikreditkan karena kami tidak menerima faktur pajak masukan yang valid dari mereka." (Wawancara, Bapak Agus, PT Sinar Starlim, Juni 2025). Ini adalah salah satu penyebab utama peningkatan beban pajak yang tidak dapat dikompensasi bagi *dropshipper* PKP, yang secara efektif membuat PPN menumpuk pada satu titik.

Isu-isu ini secara kolektif menimbulkan tantangan serius bagi otoritas fiskal dalam mengidentifikasi pihak yang memiliki kewajiban pemungutan dan pelaporan PPN secara sah, serta bagi pelaku usaha dalam memahami dan memenuhi kewajiban mereka. Oleh karena itu, peran konsultan pajak menjadi krusial sebagai jembatan antara entitas bisnis dan kepastian hukum fiskal [9, 10], serta untuk membantu mencapai transparansi (*shurūt al-'aqd*) yang diperlukan dalam setiap transaksi, yang merupakan bagian dari etika bisnis yang baik dalam perspektif syariah.

C. Kawasan Berikat

Kawasan Berikat (*Bonded Zone*) merupakan suatu wilayah dengan batasan geografis dan administratif tertentu yang ditetapkan oleh pemerintah, dalam hal ini Menteri Keuangan, sebagai tempat untuk melaksanakan kegiatan usaha di bidang industri pengolahan barang dan bahan, perakitan, penyelesaian, perbaikan, maupun konsolidasi barang untuk tujuan utama ekspor. Konsep utamanya adalah bahwa di kawasan ini, barang-barang yang dimasukkan dari luar negeri (barang impor) atau dari dalam negeri (barang lokal) untuk diolah kembali, dirakit, atau diproses lebih lanjut guna diekspor, akan memperoleh fasilitas kepabeanan dan perpajakan tertentu. Fasilitas ini umumnya berupa penangguhan bea masuk, pembebasan Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), serta Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 22 atas impor, selama barang-barang tersebut

tidak beredar atau dijual di dalam negeri (Daerah Pabean Indonesia lainnya) kecuali untuk tujuan ekspor. Penetapan status Kawasan Berikat dilakukan oleh Menteri Keuangan dan berada di bawah pengawasan ketat Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC) untuk memastikan pemanfaatan fasilitas sesuai ketentuan ¹⁰⁴. Fasilitas-fasilitas tersebut diberikan untuk menciptakan ekosistem industri yang efisien dan kompetitif, mendorong investasi baik dari dalam maupun luar negeri, meningkatkan volume ekspor nasional, serta menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. Dalam konteks kebijakan ekonomi nasional, Kawasan Berikat berperan sebagai instrumen strategis dalam mendukung pembangunan industri berorientasi ekspor yang berdaya saing global, yang sejalan dengan prinsip *masalah ammah* dalam etika syariah, yaitu pembangunan yang membawa manfaat luas bagi masyarakat dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang inklusif ^{105 106}. Ini adalah contoh bagaimana kebijakan ekonomi dapat selaras dengan tujuan syariah untuk kesejahteraan umat.

1. Pengertian dan Landasan Hukum Kawasan Berikat

Kawasan Berikat adalah sebuah rezim kepabeanan yang unik, dirancang untuk memfasilitasi kegiatan industri manufaktur yang berorientasi ekspor. Secara yuridis, definisi Kawasan Berikat diatur dalam Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 10 Tahun 1995 tentang Kepabeanan. Pasal 1 angka 15 UU Kepabeanan mendefinisikan Kawasan Berikat sebagai "tempat penimbunan berikat untuk menimbun barang impor dan/atau barang yang berasal dari tempat lain dalam daerah pabean guna diolah atau digabungkan sebelum diekspor atau diimpor untuk dipakai." Konsep ini kemudian diperinci lebih lanjut dalam berbagai Peraturan Menteri Keuangan (PMK) dan Peraturan Direktur Jenderal Bea dan Cukai. Salah satu PMK yang paling relevan adalah PMK Nomor 65/PMK.04/2021 tentang Tempat Penimbunan Berikat, yang mengatur secara teknis mengenai penetapan, kegiatan, pengawasan, serta fasilitas yang diberikan kepada Kawasan Berikat. Landasan hukum ini memberikan kepastian bagi pelaku usaha yang beroperasi di dalamnya untuk memanfaatkan fasilitas fiskal yang tersedia, sekaligus menetapkan batasan dan kewajiban yang harus dipenuhi. Keberadaan landasan hukum yang

¹⁰⁴ Thuronyi, V. (1996). *Tax Law Design and Drafting* (Vol. 1). Washington DC: IMF.

¹⁰⁵ Ibn Ashur, M. T. (2006). *Maqasid al-Shariah*. London: IIIT.

¹⁰⁶ Al-Syatibi. (n.d.). *Al-Muwafaqat fi Usul al-Shariah*. Beirut: Dar al-Fikr.

jelas ini penting untuk menciptakan kepastian hukum (*legal certainty*), yang merupakan salah satu prinsip fundamental dalam Teori Hukum Pajak ¹⁰⁷ dan sejalan dengan prinsip keadilan (‘*adl*’) dalam syariah, di mana hukum yang jelas dan tidak ambigu adalah prasyarat untuk keadilan dan menghindari *gharar* (ketidakpastian) dalam pelaksanaan hukum yang dapat merugikan pihak-pihak terkait ¹⁰⁸.

2 Tujuan dan Fungsi Strategis Kawasan Berikat

Pendirian Kawasan Berikat didorong oleh sejumlah tujuan strategis nasional yang saling terkait dan bertujuan untuk meningkatkan daya saing ekonomi Indonesia di kancah global. Tujuan-tujuan ini mencerminkan visi pemerintah untuk menciptakan lingkungan bisnis yang kondusif dan kompetitif.

- a. Menarik Investasi: Salah satu tujuan utama adalah menarik investasi, baik domestik maupun asing, melalui kemudahan fiskal dan kepabeanan yang ditawarkan. Fasilitas seperti penangguhan bea masuk dan PPN Impor dapat secara signifikan mengurangi biaya awal dan operasional bagi investor, sehingga meningkatkan daya tarik Indonesia sebagai tujuan investasi ¹⁰⁹. Investasi ini pada gilirannya akan mendorong pertumbuhan ekonomi.
- b. Meningkatkan Ekspor Nasional: Dengan menurunkan biaya produksi barang ekspor melalui fasilitas fiskal, Kawasan Berikat bertujuan untuk meningkatkan volume dan nilai ekspor nasional, yang pada gilirannya akan meningkatkan devisa negara dan memperkuat neraca perdagangan. Ekspor yang kuat adalah indikator kesehatan ekonomi suatu negara.
- c. Menyerap Tenaga Kerja: Kawasan Berikat umumnya menjadi sentra industri padat karya, sehingga keberadaannya diharapkan dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, mengurangi angka pengangguran, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya. Ini adalah manifestasi langsung dari prinsip *maslahah ammah* dalam etika syariah, yaitu kebijakan yang membawa manfaat sosial ekonomi

¹⁰⁷ Thuronyi, V. (1996). *Tax Law Design and Drafting* (Vol. 1). Washington DC: IMF.

¹⁰⁸ Al-Ghazali. (n.d.). *Al-Mustashfa min ‘Ilm al-Usul*. Beirut: Dar al-Kutub al-‘Ilmiyyah.

¹⁰⁹ Bahl, R., & Bird, R. (2008). *Tax Policy in Developing Countries*. Cambridge: Cambridge University Press.

yang luas dan berkelanjutan bagi umat, melalui penciptaan lapangan kerja yang layak dan produktif^{110 111}.

- d. Mendorong Efisiensi Produksi dan Daya Saing Industri: Melalui sinergi rantai pasok berbasis fasilitas fiskal, Kawasan Berikat mendorong efisiensi produksi dan mendukung daya saing industri nasional di pasar global. Perusahaan dapat mengimpor bahan baku tanpa beban pajak di muka, mengolahnya, dan mengekspor produk jadi dengan biaya yang lebih kompetitif.
- e. Alih Teknologi dan Peningkatan Kualitas Produk: Kehadiran investasi asing dan perusahaan multinasional di Kawasan Berikat juga diharapkan dapat memfasilitasi alih teknologi dan peningkatan kualitas produk dalam negeri, seiring dengan standar global yang diterapkan, sehingga meningkatkan kapabilitas industri nasional dan mendukung pertumbuhan ekonomi jangka panjang. Transfer teknologi ini penting untuk modernisasi industri.

Fungsi strategis ini menjadikan Kawasan Berikat sebagai instrumen penting dalam kebijakan industrialisasi dan perdagangan Indonesia, yang secara keseluruhan bertujuan untuk mencapai pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan inklusif, serta meningkatkan partisipasi dalam rantai nilai global.

3 Karakteristik dan Fasilitas Fiskal Kawasan Berikat

Kawasan Berikat memiliki ciri khas sebagai Tempat Penimbunan Berikat (TPB), di mana barang-barang dapat masuk dan ditimbun tanpa langsung dikenai bea masuk dan pajak, memberikan fleksibilitas operasional yang signifikan bagi pelaku usaha. Karakteristik utamanya mencakup:

- a. Penangguhan Bea Masuk: Barang impor yang dimasukkan ke Kawasan Berikat untuk diolah, dirakit, atau tujuan lain yang diizinkan, tidak langsung dikenakan bea masuk pada saat masuk. Bea masuk baru terutang jika barang tersebut dikeluarkan dari Kawasan Berikat ke Daerah Pabean Indonesia lainnya. Ini memberikan keuntungan aliran kas yang signifikan bagi perusahaan dan

¹¹⁰ Ibn Ashur, M. T. (2006). **Maqasid al-Shariah**. London: IIIT.

¹¹¹ Al-Syatibi. (n.d.). **Al-Muwafaqat fi Usul al-Shariah**. Beirut: Dar al-Fikr.

mendukung efisiensi produksi, karena modal tidak tertahan untuk pembayaran bea masuk di muka.

- b. PPN Tidak Dipungut: Pemasukan barang dari luar negeri atau dari dalam negeri ke Kawasan Berikat untuk diolah atau diekspor, dibebaskan dari pungutan PPN. Ini berarti PPN tidak perlu dibayar di muka, melainkan ditanggguhkan. PPN baru terutang jika barang tersebut dikeluarkan dari Kawasan Berikat ke Daerah Pabean Indonesia lainnya. Fasilitas ini sangat relevan untuk *dropshipping* yang memanfaatkan *supplier* di Batam, karena dapat menekan biaya awal dan mempercepat pergerakan barang.
- c. PPh Pasal 22 dan PPnBM Tidak Dipungut: Dalam kondisi tertentu dan jika memenuhi persyaratan administrasi, PPh Pasal 22 Impor dan PPnBM juga dapat tidak dipungut atas pemasukan barang ke Kawasan Berikat, semakin mengurangi beban pajak di awal dan meningkatkan daya saing investasi. Ini memberikan insentif fiskal yang komprehensif bagi perusahaan yang beroperasi di kawasan tersebut, sehingga mereka dapat bersaing di pasar global dengan biaya yang lebih rendah.
- d. Pengawasan Bea Cukai: Meskipun mendapatkan fasilitas, kegiatan di Kawasan Berikat berada di bawah pengawasan ketat Direktorat Jenderal Bea dan Cukai untuk memastikan pemanfaatan fasilitas sesuai ketentuan dan mencegah penyalahgunaan. Pengawasan ini penting untuk menjaga integritas sistem fiskal dan mencegah praktik ilegal yang dapat merugikan negara. Kepatuhan terhadap pengawasan ini juga merupakan bagian dari amanah dan tanggung jawab sosial pelaku usaha.
- e. Fasilitas-fasilitas tersebut bertujuan untuk menciptakan ekosistem produksi yang efisien dan mendorong ekspor, dengan memberikan keuntungan aliran kas bagi perusahaan. Namun, kompleksitas dalam pemanfaatan fasilitas ini, terutama PPN, seringkali menjadi sumber kebingungan bagi pelaku usaha kecil seperti *dropshipper*, karena memerlukan pemahaman yang detail tentang aturan pergerakan barang dan pelaporan yang spesifik.

4 Perlakuan PPN dalam Transaksi Kawasan Berikat

Dalam konteks perpajakan, terutama Pajak Pertambahan Nilai (PPN), perlakuan terhadap transaksi di Kawasan Berikat memiliki kekhasan yang perlu dipahami secara seksama, terutama karena dapat memengaruhi kewajiban *dropshipper* dan memicu potensi sengketa jika tidak dikelola dengan benar atau jika ada perbedaan interpretasi.

- a. Impor ke Kawasan Berikat: Pemasukan barang dari luar negeri ke Kawasan Berikat untuk tujuan pengolahan atau penimbunan tidak dikenai PPN Impor. PPN ditangguhkan hingga barang tersebut keluar dari Kawasan Berikat ke Daerah Pabean Indonesia lainnya. Ini memberikan keuntungan aliran kas yang signifikan bagi perusahaan di Kawasan Berikat, karena mereka tidak perlu membayar PPN di muka, yang sangat membantu likuiditas.
- b. Transaksi Antar Perusahaan di Kawasan Berikat: Penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) dan/atau Jasa Kena Pajak (JKP) antar Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang berada di dalam Kawasan Berikat juga tidak dipungut PPN, sepanjang penyerahan tersebut terkait dengan kegiatan usaha di Kawasan Berikat. Hal ini memfasilitasi integrasi rantai pasok di dalam kawasan, mengurangi biaya transaksi internal, dan mendorong kolaborasi antarperusahaan dalam zona.
- c. Pengeluaran ke Daerah Pabean (Pasar Domestik): Barang dari Kawasan Berikat yang dikeluarkan ke pasar domestik (Daerah Pabean Indonesia lainnya) akan terutang PPN. PPN ini dihitung berdasarkan nilai jual atau harga pasar, dan wajib dipungut oleh pihak yang mengeluarkan barang tersebut (misalnya, Pengusaha Kawasan Berikat). Ini adalah titik krusial yang seringkali menjadi sumber kebingungan bagi *dropshipper* yang *supplier*-nya berada di Batam, karena mereka perlu memahami siapa yang bertanggung jawab atas PPN ini dan bagaimana mekanismenya, yang seringkali berbeda dengan transaksi PPN domestik biasa, sehingga memerlukan penafsiran yang cermat.

5. Status Batam sebagai Kawasan Berikat dan Kawasan Perdagangan Bebas

Kota Batam secara khusus memiliki status ganda yang unik sebagai Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas (KPBPB), atau dikenal juga sebagai *Free Trade Zone* (FTZ), sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah No. 46 Tahun 2007 dan perubahannya. Meskipun memiliki kesamaan prinsip dengan Kawasan Berikat dalam hal pemberian fasilitas fiskal dan kepabeanan, Batam memiliki pengaturan tersendiri yang lebih luas cakupannya. Fasilitas di KPBPB Batam mencakup pembebasan bea masuk, PPN, PPnBM, serta PPh Pasal 22 untuk impor barang yang

masuk ke kawasan tersebut, serta kemudahan lalu lintas barang dan investasi secara umum, tidak hanya terbatas pada industri berorientasi ekspor. Tujuannya lebih ke arah perdagangan bebas dan pengembangan ekonomi secara menyeluruh, menjadikannya pusat ekonomi yang komprehensif di wilayah barat Indonesia, yang juga mendukung sektor logistik dan pariwisata.

Perbedaan ini penting dipahami oleh pelaku usaha dan konsultan pajak, karena memiliki implikasi langsung terhadap pemungutan dan pelaporan PPN dalam transaksi *dropshipping*. Meskipun barang masuk Batam tidak dipungut PPN, PPN akan terutang saat barang tersebut dikeluarkan dari KPBPB Batam menuju Daerah Pabean Indonesia lainnya. Ini adalah titik krusial yang seringkali menimbulkan ambiguitas dan menjadi sumber sengketa, terutama dalam konteks *dropshipping* di mana pihak yang mengeluarkan barang (misalnya, *supplier* di Batam) mungkin berbeda dengan pihak yang menjual kepada konsumen akhir (*dropshipper*). Keunikan status Batam ini, yang berada di antara wilayah pabean biasa dan luar negeri, menjadi kunci dalam memahami kompleksitas PPN untuk *dropshipping* di wilayah tersebut dan memerlukan penafsiran regulasi yang cermat dari konsultan pajak.

6. Implikasi terhadap Transaksi Dropshipping

Transaksi *dropshipping* yang melibatkan Kawasan Berikat, termasuk Batam, menghadirkan berbagai implikasi perpajakan yang kompleks, yang menjadi fokus utama penelitian ini. Struktur operasional *dropshipping* yang telah dijelaskan di awal bab ini berinteraksi dengan regulasi khusus Batam, menciptakan skenario PPN yang tidak selalu *straightforward* dan seringkali memicu masalah kepatuhan.

a. Supplier di Kawasan Berikat:

- 1) Jika *supplier dropshipper* berada di Kawasan Berikat (termasuk Batam), maka:
 - * Pemasukan barang dari luar negeri ke Kawasan Berikat: tidak terutang PPN Impor pada saat masuk, karena mendapatkan fasilitas penangguhan. Ini memberikan keuntungan awal bagi *supplier* dan *dropshipper* dalam hal aliran kas, karena tidak ada pajak yang harus dibayar di muka.
 - * Penyerahan barang ke konsumen di dalam negeri (TLDDP): PPN terutang saat barang keluar dari Kawasan Berikat menuju TLDDP, dan

menjadi kewajiban *supplier* (jika PKP) untuk memungut PPN ini. Ini adalah skenario umum bagi *dropshipper* yang *supplier*-nya di Batam, di mana *supplier* harus memastikan kepatuhan PPN saat barang melintasi batas kawasan pabean, yang memerlukan koordinasi yang cermat antara *supplier* dan perusahaan logistik.

- 2) Dropshipper Berbasis di Kawasan Berikat:
- 3) Jika *dropshipper* memiliki entitas atau berkedudukan di Kawasan Berikat (Batam), maka: Transaksi di dalam Kawasan Berikat: Jika *dropshipper* dan konsumennya sama-sama berada di Kawasan Berikat, maka PPN tidak dipungut, selama transaksi memenuhi syarat administrasi kawasan dan jenis barang/jasa yang diizinkan. Ini memfasilitasi perdagangan internal di dalam zona bebas dan mendukung aktivitas ekonomi lokal. Penjualan ke TLDDP: Jika *dropshipper* di Batam menjual barang ke konsumen di TLDDP, maka PPN terutang atas penjualan tersebut, dan *dropshipper* (jika PKP) wajib memungut PPN Keluaran. Ini menunjukkan bahwa meskipun berada di kawasan bebas, kewajiban PPN tetap ada jika barang masuk ke wilayah pabean biasa, dan *dropshipper* harus siap dengan administrasi PKP.

b. Impor via Kawasan Berikat:

- 1) Barang yang diimpor dan ditimbun dalam gudang Kawasan Berikat (termasuk Batam) tidak dikenai PPN saat masuk. Ini memberikan fleksibilitas untuk penyimpanan dan konsolidasi barang sebelum didistribusikan lebih lanjut. * Namun, saat barang dikirim ke konsumen di luar kawasan (TLDDP), PPN terutang atas transaksi tersebut, dan biasanya ditagihkan oleh perusahaan logistik yang mengurus *clearance* dari kawasan. Ini seringkali menjadi sumber kebingungan bagi *dropshipper* non-PKP yang tidak memahami mekanisme pengkreditan PPN Impor, seperti yang dikeluhkan oleh Bapak Nazaruddin [Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025]. Kebingungan ini dapat berujung pada kerugian tak terduga bagi *dropshipper* dan memicu sengketa dengan pihak penagih.
- 2) Celah Potensial dan Risiko Sengketa: Ketika *dropshipper* tidak memiliki entitas formal di Kawasan Berikat tetapi menggunakan *supplier*/logistik di sana, dapat terjadi ketidakjelasan tentang kewajiban pemungutan PPN, terutama jika *supplier* bukan PKP atau jika ada perbedaan interpretasi antara

DJP dan DJBC mengenai titik terutangnya PPN. Hal ini dapat menjadi celah administrasi yang berisiko menimbulkan sengketa pajak jika pemungutan atau pelaporan tidak sesuai ketentuan PMK 65/PMK.04/2021 atau regulasi terkait lainnya. Isu *de minimis* yang tidak konsisten juga memperparah risiko ini, seperti yang disinggung oleh Bapak Akim [Wawancara, Bapak Akim, Dropshipper 4, Juni 2025], karena pelaku usaha merasa dirugikan oleh biaya yang tidak dapat diprediksi.

7. Relevansi Bagi Konsultan Pajak

Konsultan pajak memiliki peran strategis yang sangat penting dalam menavigasi kompleksitas PPN di Kawasan Berikat Batam untuk klien *dropshipper*. Mereka bertanggung jawab untuk:

- a. Menyusun Skema Perpajakan: Membantu *dropshipper* menyusun skema perpajakan yang sesuai dengan regulasi Kawasan Berikat dan model *dropshipping* mereka, memastikan kepatuhan dan efisiensi. Ini melibatkan analisis mendalam terhadap alur transaksi dan status fiskal pihak-pihak terkait untuk mengidentifikasi kewajiban pajak yang tepat.
- b. Menjelaskan Perlakuan PPN: Memberikan penjelasan rinci dan mudah dipahami mengenai perlakuan PPN kepada klien *dropshipper*, termasuk perbedaan PPN di KPBPB dan TLDDP, serta implikasi PPN Impor yang seringkali membingungkan. Ini merupakan bagian dari upaya edukasi untuk meningkatkan literasi pajak klien dan mengurangi asimetri informasi.
- c. Mencegah Maladministrasi: Memberikan nasihat untuk mencegah potensi maladministrasi yang dapat berujung pada sanksi atau sengketa dengan otoritas pajak, seperti kesalahan pencatatan atau pelaporan, yang sering terjadi pada UMKM *dropshipper* karena kurangnya pengetahuan atau sistem yang memadai.

D. Sengketa Pajak dan Peran Konsultan Pajak dalam Konteks Dropshipping

Sengketa pajak merupakan konflik hukum yang tidak jarang terjadi dalam sistem perpajakan, dan dalam konteks bisnis *dropshipping* yang kompleks dan dinamis, potensi sengketa ini menjadi lebih tinggi. Memahami definisi, jenis, penyebab, dan prosedur

penyelesaian sengketa pajak, serta peran krusial konsultan pajak, sangat penting untuk penelitian ini, karena mereka adalah garda terdepan dalam membantu wajib pajak menavigasi kompleksitas ini dan menjaga kepatuhan, sekaligus menjadi fasilitator komunikasi antara wajib pajak dan otoritas.

1 Definisi Sengketa Pajak

Sengketa pajak merupakan konflik hukum yang timbul antara Wajib Pajak (WP) dengan otoritas perpajakan sebagai akibat pelaksanaan peraturan perundang-undangan perpajakan. Menurut Pasal 1 angka 5 Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2002 tentang Pengadilan Pajak, sengketa pajak adalah perselisihan yang timbul dalam bidang perpajakan antara Wajib Pajak atau Penanggung Pajak dengan Pejabat yang berwenang sebagai akibat dari dikeluarkannya keputusan yang dapat diajukan banding atau gugatan ke Pengadilan Pajak. Definisi ini menunjukkan bahwa sengketa pajak adalah perselisihan formal yang telah mencapai tahap hukum, bukan sekadar perbedaan pendapat biasa yang dapat diselesaikan melalui klarifikasi informal. Sengketa ini membutuhkan proses penyelesaian yang terstruktur dan seringkali melibatkan argumen hukum yang kompleks^{112, 113}. Keberadaan sengketa pajak adalah indikasi adanya ketidakjelasan regulasi, perbedaan interpretasi, atau ketidakpatuhan, yang semuanya perlu ditangani secara sistematis untuk menjaga integritas sistem perpajakan.

Perlu dibedakan antara keberatan, banding, dan sengketa pajak. Keberatan merupakan upaya administratif yang diajukan oleh Wajib Pajak kepada Direktur Jenderal Pajak (DJP) atas suatu ketetapan pajak (misalnya, Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar) atau pemotongan/pemungutan pajak oleh pihak ketiga. Ini adalah tahap awal penyelesaian sengketa yang bersifat internal di DJP. Wajib pajak harus menyertakan alasan yang jelas dan bukti pendukung untuk memperkuat argumen mereka. Jika wajib pajak tidak puas atas keputusan keberatan yang dikeluarkan oleh DJP, ia dapat mengajukan banding ke Pengadilan Pajak. Pengadilan Pajak adalah badan peradilan khusus yang berwenang memeriksa dan memutus sengketa pajak, dan putusannya bersifat final dan mengikat, kecuali jika diajukan Peninjauan Kembali ke Mahkamah Agung. Istilah "sengketa pajak" secara umum mencakup keseluruhan proses dari keberatan, banding, hingga gugatan atas tindakan

¹¹² Soerjono Soekanto. (2006). **Pengantar Penelitian Hukum**. Jakarta: UI Press.

¹¹³ Peter Mahmud Marzuki. (2017). **Penelitian Hukum** (Edisi Revisi). Jakarta: Prenadamedia Group.

penagihan atau keputusan lain yang dikeluarkan oleh otoritas pajak, yang menunjukkan adanya ketidaksepakatan fundamental antara wajib pajak dan fiskus, dan memerlukan intervensi hukum untuk penyelesaiannya yang adil dan transparan.

2 Jenis-jenis Sengketa Pajak

Sengketa pajak dapat diklasifikasikan menjadi beberapa jenis utama, tergantung pada objek perselisihannya, yang masing-masing memiliki karakteristik dan prosedur penyelesaian yang berbeda. Pemahaman tentang jenis-jenis ini membantu dalam mengidentifikasi akar penyebab sengketa dan merumuskan strategi pencegahan yang tepat.

- a. Sengketa Penetapan Pajak: Jenis sengketa ini muncul akibat ketidaksetujuan WP atas Surat Ketetapan Pajak (SKP) yang diterbitkan oleh DJP, seperti Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar (SKPKB), Surat Ketetapan Pajak Kurang Bayar Tambahan (SKPKBT), atau Surat Tagihan Pajak (STP). Dalam *dropshipping*, sengketa ini bisa terjadi jika DJP mengoreksi omzet atau PPN Keluaran yang dilaporkan, atau menganggap PPN Keluaran yang seharusnya dipungut lebih besar dari yang dilaporkan, atau menolak pengkreditan PPN Masukan tertentu^{114, 115}. Koreksi ini bisa disebabkan oleh perbedaan interpretasi regulasi, kesalahan pencatatan, atau kurangnya bukti transaksi yang memadai.
- b. Sengketa Restitusi Pajak: Terjadi saat DJP menolak permohonan pengembalian kelebihan pembayaran PPN yang diajukan WP (PKP). Ini relevan bagi *dropshipper* PKP yang mungkin memiliki PPN Masukan lebih besar dari PPN Keluaran, atau yang merasa berhak atas pengembalian kelebihan pembayaran PPN Impor. Penolakan restitusi ini dapat memicu sengketa karena memengaruhi aliran kas wajib pajak, terutama jika jumlahnya signifikan dan dapat mengganggu likuiditas bisnis.
- c. Sengketa Penagihan: Timbul atas tindakan penagihan pajak yang dilakukan oleh fiskus, seperti penerbitan Surat Paksa, penyitaan aset, atau pemblokiran rekening bank oleh jurusita pajak. Sengketa ini seringkali berkaitan dengan validitas dasar penagihan atau prosedur penagihan yang dianggap tidak sesuai hukum. Wajib pajak dapat merasa hak-haknya dilanggar jika prosedur penagihan tidak sesuai dengan ketentuan perundang-undangan, yang dapat memicu gugatan hukum.

¹¹⁴ Mardiasmo. (2018). *Perpajakan* (Edisi Revisi). Yogyakarta: Andi.

¹¹⁵ Waluyo. (2020). *Perpajakan Indonesia* (Edisi Terbaru). Jakarta: Salemba Empat.

- d. Sengketa Lainnya: Termasuk keberatan atas penolakan permohonan penghapusan sanksi administrasi, atau pembatalan SKP karena adanya kesalahan faktual/hukum yang dilakukan oleh otoritas pajak, atau sengketa terkait keputusan lain yang memengaruhi hak dan kewajiban wajib pajak yang tidak tercakup dalam jenis penetapan, restitusi, atau penagihan.

3 Penyebab Sengketa Pajak dalam Dropshipping

Dalam konteks model bisnis *dropshipping*, terdapat sejumlah faktor yang berpotensi memicu sengketa pajak, yang seringkali diperparah oleh karakteristik unik dari model bisnis ini dan lingkungan regulasi di Batam. Identifikasi penyebab ini adalah langkah awal untuk merumuskan strategi pencegahan yang efektif.

- a. Ambiguitas Regulasi: *Dropshipping* belum secara eksplisit diatur dalam UU PPN atau peraturan pelaksanaannya secara komprehensif, sehingga menimbulkan celah interpretasi. Ini menciptakan "ruang abu-abu" hukum yang dapat menyebabkan perbedaan penafsiran antara wajib pajak, konsultan, dan otoritas pajak, seperti yang dikeluhkan oleh konsultan pajak dalam wawancara. Ambiguitas ini melanggar prinsip kepastian hukum dalam Teori Hukum Pajak¹¹⁶, karena pelaku usaha tidak memiliki panduan yang jelas dan dapat diprediksi dalam menjalankan kewajiban perpajakan mereka.
- b. Perbedaan Penafsiran: Wajib Pajak dan DJP sering memiliki perspektif yang berbeda dalam menilai status penyerahan barang (misalnya, apakah *dropshipper* adalah penjual atau hanya agen), tempat pajak terutang (terutama untuk transaksi lintas batas atau dari/ke kawasan berikat), atau siapa yang menjadi PKP yang bertanggung jawab memungut PPN. Perbedaan ini dapat timbul dari kurangnya pemahaman, interpretasi yang berbeda terhadap fakta transaksi, atau bahkan praktik yang tidak transparan dari salah satu pihak.
- c. Kesalahan Administratif: Kesalahan input dalam SPT, pengklasifikasian transaksi yang salah, atau pengabaian dokumentasi digital yang tidak memadai dapat menyebabkan koreksi pajak dan sengketa. Banyak *dropshipper* UMKM yang masih mencatat manual rentan terhadap kesalahan ini, seperti Abang Edie dan Ibu Maria,

¹¹⁶Thuronyi, V. (1996). *Tax Law Design and Drafting* (Vol. 1). Washington DC: IMF.

yang dapat berujung pada data yang tidak akurat dan tidak dapat dipertanggungjawabkan saat pemeriksaan pajak.

- d. Kurangnya Pemahaman WP: *Dropshipper* pemula sering kali tidak memiliki pemahaman utuh mengenai kewajiban PPN, terutama jika transaksi melibatkan Kawasan Berikat atau pemasok luar negeri. Ketakutan terhadap administrasi PKP juga menjadi penyebab ketidakpatuhan pasif, yang dapat memicu sengketa jika omzet mereka terdeteksi oleh otoritas. Bapak Nazaruddin dan Ibu Maria adalah contoh nyata dari kondisi ini, di mana ketidaktahuan berujung pada ketidakpatuhan yang tidak disengaja.
- e. Kompleksitas Transaksi Lintas Batas: Model bisnis ini sering melibatkan beberapa yurisdiksi, *marketplace* global, dan entitas logistik yang berbeda, yang menambah tantangan perpajakan dan pelacakan transaksi. Isu *de minimis value* yang tidak konsisten juga menjadi pemicu sengketa, karena *dropshipper* merasa dirugikan oleh penagihan PPN Impor yang tidak sesuai harapan, sehingga mereka merasa menjadi korban dari ketidakjelasan sistem.

4 Prosedur Penyelesaian Sengketa Pajak

Prosedur penyelesaian sengketa pajak telah diatur secara jelas dalam Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2002 tentang Pengadilan Pajak. Memahami alur ini penting bagi wajib pajak dan konsultan untuk menavigasi proses hukum jika sengketa terjadi. Secara umum, prosesnya terdiri dari beberapa tahapan^{117, 118}.

- a. Pemeriksaan Pajak: Tahap awal di mana otoritas pajak (DJP) melakukan pemeriksaan terhadap buku, catatan, dan dokumen wajib pajak untuk menguji kepatuhan pemenuhan kewajiban perpajakan. Jika ditemukan indikasi ketidakpatuhan, akan diterbitkan Surat Ketetapan Pajak (SKP) yang menjadi dasar perselisihan. PT Sinar Starlim dan Bapak Akim pernah mengalami pemeriksaan ini, yang merupakan langkah awal potensi sengketa.
- b. Keberatan ke DJP: Jika wajib pajak tidak setuju dengan SKP yang diterbitkan, mereka dapat mengajukan keberatan kepada Direktur Jenderal Pajak. Ini adalah

¹¹⁷ Soerjono Soekanto. (2006). **Pengantar Penelitian Hukum**. Jakarta: UI Press.

¹¹⁸ Peter Mahmud Marzuki. (2017). **Penelitian Hukum** (Edisi Revisi). Jakarta: Prenadamedia Group.

upaya administratif pertama untuk menyelesaikan perselisihan secara internal di DJP, sebelum dibawa ke ranah peradilan. Wajib pajak harus menyertakan alasan yang jelas dan bukti pendukung untuk memperkuat argumen mereka dan mencari keadilan administratif.

- c. **Banding ke Pengadilan Pajak:** Jika keputusan keberatan oleh DJP tidak memuaskan wajib pajak, mereka dapat mengajukan banding ke Pengadilan Pajak. Pengadilan Pajak adalah badan peradilan khusus yang berwenang memeriksa dan memutus sengketa pajak, dan putusannya bersifat final dan mengikat, kecuali jika diajukan Peninjauan Kembali ke Mahkamah Agung. Proses banding ini memungkinkan wajib pajak untuk mencari keadilan di luar lingkup administrasi pajak, melalui jalur peradilan yang independen.
- d. **Gugatan:** Wajib pajak dapat mengajukan gugatan ke Pengadilan Pajak atas pelaksanaan penagihan pajak (misalnya, Surat Paksa) atau keputusan administratif lainnya yang tidak termasuk dalam objek banding (misalnya, penolakan permohonan penghapusan sanksi). Gugatan ini adalah jalur hukum untuk menentang tindakan administrasi pajak yang dianggap melanggar hak wajib pajak.
- e. **Peninjauan Kembali ke Mahkamah Agung:** Ini adalah upaya hukum luar biasa yang dapat diajukan ke Mahkamah Agung atas putusan Pengadilan Pajak, namun dengan alasan yang sangat terbatas dan ketat, seperti adanya bukti baru yang signifikan (novum) atau adanya kekeliruan nyata dalam putusan sebelumnya. Ini merupakan jalur terakhir untuk mencari keadilan dalam sengketa pajak, yang menunjukkan bahwa sistem hukum menyediakan berbagai tingkatan untuk penyelesaian.

5 Definisi dan Peran Konsultan Pajak

Menurut Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No. 175/PMK.01/2022 tentang Konsultan Pajak, konsultan pajak adalah orang yang memberikan jasa konsultasi di bidang perpajakan kepada Wajib Pajak dalam rangka melaksanakan hak dan memenuhi kewajiban perpajakannya sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan. Mereka adalah pihak profesional yang memiliki izin praktik dan kompetensi di bidang perpajakan, dan perannya menjadi semakin vital di tengah kompleksitas regulasi dan bisnis digital¹¹⁹. Konsultan pajak bertindak sebagai jembatan antara wajib pajak dan otoritas, membantu

¹¹⁹Suandy, E. (2019). *Perencanaan Pajak*. Jakarta: Salemba Empat.

menafsirkan aturan yang rumit dan memastikan kepatuhan, serta memberikan dukungan profesional yang sangat dibutuhkan.

Peran konsultan pajak sangat multidimensional dan krusial:

- a. Penasihat Hukum Pajak: Memberikan nasihat dan interpretasi hukum pajak yang akurat dan terkini, membantu klien memahami implikasi pajak dari setiap keputusan bisnis yang mereka ambil. Ini sangat penting bagi *dropshipper* yang awam pajak dan beroperasi di lingkungan yang kompleks.
- b. Pendamping dalam Pemeriksaan Pajak: Mendampingi klien saat pemeriksaan, membantu menyiapkan data, dan memberikan klarifikasi kepada fiskus, seperti yang dialami PT Sinar Starlim dan Bapak Akim, yang merasa lebih tenang dan percaya diri dengan pendampingan profesional.
- c. Kuasa Hukum: Mewakili klien dalam proses keberatan, banding, dan gugatan di Pengadilan Pajak, menyusun argumen hukum yang kuat, dan mengelola proses litigasi untuk melindungi hak-hak klien. Ini adalah peran krusial saat sengketa telah mencapai tahap hukum.
- d. Penjamin Kepatuhan dan Pencegahan Sengketa: Membantu klien memastikan kepatuhan sejak dini dan meminimalkan risiko sengketa di masa depan melalui perencanaan yang proaktif dan pengelolaan risiko pajak yang efektif.

6 Ruang Lingkup Layanan Konsultan Pajak

Beberapa bentuk jasa yang diberikan oleh konsultan pajak meliputi spektrum yang luas, dari perencanaan strategis hingga penanganan sengketa, yang semuanya bertujuan untuk mendukung kepatuhan dan efisiensi fiskal klien.

- a. Perencanaan Pajak (*Tax Planning*): Membantu wajib pajak menyusun strategi untuk mengelola beban pajak secara legal dan efisien¹²⁰. Ini melibatkan analisis mendalam terhadap struktur bisnis dan transaksi untuk mengidentifikasi peluang penghematan pajak yang sah, sejalan dengan tujuan bisnis klien.
- b. Penyusunan dan Pelaporan SPT: Membantu wajib pajak dalam menyusun dan melaporkan Surat Pemberitahuan (SPT) Tahunan dan Masa, termasuk SPT Masa

¹²⁰ Suandy, E. (2019). *Perencanaan Pajak*. Jakarta: Salemba Empat.

PPN, memastikan akurasi dan ketepatan waktu pelaporan. Layanan ini sangat membantu UMKM *dropshipper* yang kesulitan dengan administrasi perpajakan yang rumit.

- c. Pendampingan Pemeriksaan Pajak: Mendampingi klien saat pemeriksaan pajak oleh otoritas, membantu menyiapkan data, dan memberikan klarifikasi, yang sangat penting untuk mencegah sengketa yang tidak perlu dan melindungi hak wajib pajak. Pendampingan ini memberikan rasa aman bagi klien.
- d. Konsultasi PPN dalam Transaksi Digital dan Lintas Batas: Memberikan nasihat spesifik mengenai implikasi PPN pada transaksi *e-commerce*, *dropshipping*, dan transaksi internasional, termasuk di kawasan berikat¹²¹. Ini relevan dengan isu *de minimis* dan perlakuan PPN di Batam yang sering membingungkan.
- e. Representasi dalam Proses Banding dan Gugatan: Mewakili wajib pajak dalam proses hukum di Pengadilan Pajak, menyusun argumen hukum, dan mengelola proses litigasi. Ini adalah layanan kritis ketika sengketa telah meningkat ke tingkat peradilan, di mana keahlian hukum pajak sangat dibutuhkan.
- f. Audit Pajak Internal dan Edukasi Klien: Melakukan *review* internal terhadap kepatuhan pajak klien untuk mengidentifikasi potensi risiko dan memberikan edukasi berkelanjutan mengenai perubahan regulasi. Ini adalah pendekatan proaktif untuk meningkatkan kesadaran dan kepatuhan jangka panjang, membangun kapasitas wajib pajak secara mandiri.

7 Etika Profesi Konsultan Pajak

Sebagai profesi yang diatur dan diawasi, konsultan pajak wajib mematuhi kode etik profesional yang ketat untuk menjaga integritas dan kepercayaan publik. Kode etik ini mencakup:

- a. Menjaga Kerahasiaan Klien (*Client Confidentiality*): Konsultan wajib menjaga kerahasiaan informasi klien yang diperoleh selama menjalankan profesi, kecuali diwajibkan oleh hukum. Ini membangun kepercayaan antara konsultan dan klien, dan mendorong klien untuk berbagi informasi secara transparan.

¹²¹ Darussalam. (2020). *Panduan Pajak atas Transaksi E-commerce*. Jakarta: DDTC.

- b. Bertindak Jujur dan Objektif: Memberikan nasihat yang jujur, objektif, dan tidak memihak, serta tidak menyesatkan klien. Ini sejalan dengan prinsip amanah dalam Islam, di mana konsultan harus berlaku jujur dalam setiap saran dan informasi yang diberikan, bahkan jika itu berarti nasihat yang tidak disukai klien.
- c. Tidak Menganjurkan Penghindaran Pajak Ilegal: Konsultan tidak boleh menganjurkan atau terlibat dalam praktik penghindaran pajak yang melanggar hukum (penggelapan pajak). Ini adalah batas etis yang jelas antara *tax avoidance* (legal) dan *tax evasion* (ilegal), dan sangat penting dari perspektif Hukum Islam Syariah yang melarang praktik *batil* (tidak benar) dan merugikan hak negara¹²². Konsultan memiliki tanggung jawab moral untuk mendukung keadilan fiskal.
- d. Memperbaharui Pengetahuan: Konsultan wajib terus memperbaharui pengetahuan dan keahlian mereka melalui pendidikan profesional berkelanjutan, untuk memastikan nasihat yang diberikan selalu relevan dan akurat di tengah perubahan regulasi yang cepat. Ini adalah bagian dari tanggung jawab profesional dan etika untuk memberikan layanan terbaik kepada klien.

8 Pencegahan Sengketa PPN dalam Dropshipping oleh Konsultan Pajak

Dalam bisnis *dropshipping*, konsultan pajak memiliki peran penting dalam mencegah sengketa PPN melalui berbagai strategi proaktif, yang juga dapat dijiwai oleh nilai-nilai etika Islam, menciptakan pendekatan holistik terhadap kepatuhan.

- a. Menginterpretasikan Peraturan: Terutama dalam kasus PPN Kawasan Berikat, impor dari luar negeri, dan penjualan lintas yurisdiksi, konsultan membantu menafsirkan regulasi yang kompleks dan ambigu. Ini adalah upaya untuk menciptakan kepastian hukum bagi klien dan mengurangi *gharar* (ketidakpastian) yang dapat merugikan bisnis, sejalan dengan prinsip transparansi syariah.
- b. Memastikan Pencatatan Transaksi yang Akurat: Mendorong dan membantu klien dalam memastikan pencatatan transaksi yang rapi dan akurat, termasuk faktur pajak, bukti pembayaran, dan aliran barang. Ini sejalan dengan prinsip transparansi (*shurūt al-‘aqd*) dan amanah, yang vital untuk akuntabilitas fiskal dan mencegah potensi *tadlis*.

¹²²Antonio, M. S. (2001). **Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik**. Jakarta: Gema Insani

- c. Memberikan Nasihat Perpajakan Proaktif: Menganalisis apakah *dropshipper* perlu menjadi PKP, serta bagaimana memungut dan melaporkan PPN dengan benar sesuai dengan skala bisnis dan jenis transaksi mereka. Ini adalah bentuk perencanaan pajak yang etis yang bertujuan untuk kepatuhan ¹²³, bukan penghindaran pajak ilegal, dan mendukung prinsip *halal* dalam berbisnis.
- d. Menjembatani Komunikasi dengan Otoritas Pajak: Terutama saat terjadi pemeriksaan atau klarifikasi atas transaksi digital, konsultan dapat memfasilitasi komunikasi yang efektif antara klien dan otoritas, mencegah kesalahpahaman dan mempercepat penyelesaian masalah. Ini adalah bagian dari mewujudkan keadilan (*'adl*) dalam interaksi antara wajib pajak dan negara, dan mendukung upaya otoritas dalam meningkatkan kepatuhan.
- e. Mengurangi Potensi Sengketa Melalui Kepatuhan Dini: Misalnya dengan edukasi, simulasi potensi koreksi, dan *review* dokumentasi secara berkala, konsultan membantu klien untuk patuh sejak awal, sehingga meminimalkan risiko sengketa di kemudian hari. Ini adalah bentuk manajemen risiko yang proaktif dan bertanggung jawab, sejalan dengan prinsip *hifz al-mal* (perlindungan harta) dalam *maqashid syariah*, karena sengketa dapat menguras harta dan waktu wajib pajak.

¹²³ Suandy, E. (2019). *Perencanaan Pajak*. Jakarta: Salemba Empat.

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini menyajikan hasil penelitian empiris yang komprehensif dan pembahasan mendalam berdasarkan data kualitatif yang telah dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan 5 pelaku *dropshipping* (4 individu dan 1 PT), 3 konsultan pajak, dan 1 pejabat otoritas fiskal. Fokus utama bab ini adalah untuk menguraikan, menganalisis, dan membahas secara rinci tiga aspek kunci permasalahan perpajakan dalam bisnis *dropshipping* di kawasan berikat Batam, sesuai dengan arahan dosen pembimbing. Pertama, akan dijelaskan penerapan mekanisme Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dalam konteks transaksi *dropshipping*, menyoroti bagaimana regulasi bertemu dengan praktik di lapangan. Kedua, akan diidentifikasi dan dianalisis secara mendalam hambatan-hambatan utama yang dihadapi oleh konsultan pajak dalam menjalankan fungsinya guna mencegah terjadinya sengketa PPN. Terakhir, bab ini akan merumuskan strategi konkret yang dapat dirancang dan diimplementasikan oleh konsultan pajak untuk menekan potensi terjadinya konflik atau sengketa PPN dalam aktivitas *dropshipping* di kawasan tersebut. Pembahasan ini akan dilakukan dengan mengintegrasikan perspektif dari seluruh responden—pelaku *dropshipping*, konsultan pajak, dan otoritas fiskal—serta menghubungkannya dengan kerangka teoretis yang telah dibahas di Bab II, termasuk dimensi Hukum Islam Syariah, untuk memberikan pemahaman yang holistik dan solusi yang relevan.

A. PENERAPAN MEKANISME PAJAK PERTAMBAHAN NILAI (PPN) DALAM KONTEKS TRANSAKSI DROPSIPPING YANG BERLANGSUNG DI KAWASAN BERIKAT BATAM

Bagian ini akan menguraikan secara rinci dan analitis kondisi umum Kawasan Berikat di Batam, karakteristik transaksi *dropshipping* yang terjadi di sana, serta regulasi khusus yang berlaku yang memengaruhi kedua aspek tersebut. Pemahaman konteks ini sangat esensial karena status fiskal istimewa Batam secara langsung membentuk dinamika perpajakan yang unik untuk model bisnis *dropshipping*, yang kemudian menjadi fokus utama penelitian ini. Analisis ini akan menjembatani antara kerangka konseptual dan teoretis dengan data empiris

lapangan, memberikan fondasi yang kokoh untuk memahami kompleksitas penerapan PPN dan potensi sengketa. Kajian ini juga akan menyoroti bagaimana prinsip-prinsip etika syariah, seperti keadilan dan transparansi, menjadi relevan dalam menilai praktik penerapan PPN di Batam, di tengah kompleksitas regulasi dan operasional yang ada di lapangan.

1. Gambaran Umum Kawasan Berikat Batam

Batam dikenal luas sebagai Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas (KPBB) atau sering disebut *Free Trade Zone* (FTZ), dan secara fungsional memiliki banyak kemiripan dengan konsep kawasan berikat dalam konteks fasilitas kepabeanan dan perpajakan yang diberikan¹²⁴. Status ini diberikan oleh pemerintah pusat untuk mendorong investasi, ekspor, dan aktivitas ekonomi lainnya dengan memberikan fasilitas kepabeanan dan perpajakan yang istimewa¹²⁵, menjadikan Batam sebagai salah satu motor penggerak ekonomi di wilayah barat Indonesia. Secara geografis, Batam terletak di posisi yang sangat strategis di Selat Malaka, berdekatan langsung dengan pusat perdagangan regional seperti Singapura dan Malaysia. Posisi ini menjadikannya salah satu jalur pelayaran dan perdagangan internasional tersibuk di dunia, serta pintu gerbang penting bagi kegiatan ekspor-impor yang memengaruhi dinamika rantai pasok global¹²⁶. Keistimewaan Batam bukan hanya pada lokasinya yang strategis, tetapi juga pada kerangka hukumnya yang memberikan perlakuan fiskal yang unik,¹²⁷ membedakannya dari wilayah pabean umum lainnya di Indonesia. Hal ini menciptakan lingkungan yang menarik bagi pelaku bisnis yang berorientasi impor dan ekspor, termasuk mereka yang mengadopsi model *dropshipping* yang seringkali melibatkan pergerakan barang lintas batas dan yurisdiksi kepabeanan. Kondisi ini juga menuntut pemahaman yang lebih mendalam mengenai implikasi PPN, karena fasilitas fiskal yang diberikan bisa menjadi sumber efisiensi sekaligus kompleksitas yang berpotensi memicu sengketa jika tidak dikelola dengan benar, yang merupakan tantangan bagi otoritas pajak dan konsultan. Konteks ini sangat penting untuk memahami mengapa Batam menjadi

¹²⁴ Sriyana, J. (2020). *Free Trade Zone dan Kawasan Berikat dalam Sistem Kepabeanan Indonesia*. Jurnal Kebijakan Fiskal, 15(1), 45–57

¹²⁵ Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (2022). *Panduan Kawasan Berikat*. Jakarta: Kementerian Keuangan RI.

¹²⁶ BP Batam. (2021). *Laporan Tahunan Badan Pengusahaan Batam 2020*. Batam: BP Batam.

¹²⁷ Undang-Undang Nomor 44 Tahun 2007 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2007, serta Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2007 tentang Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas Batam

locus spesifik permasalahan perpajakan dalam tesis ini, di mana keuntungan geografis dan regulasi khusus berinteraksi dengan model bisnis digital.

Sebagai Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas (KPBPB), Batam punya karakteristik khusus yang membuatnya jadi magnet bagi dunia usaha. Berikut poin-poin utamanya yang membedakannya dari wilayah pabean biasa, yang masing-masing memiliki implikasi terhadap transaksi *dropshipping* dan PPN, serta memerlukan interpretasi yang cermat dari sudut pandang hukum positif dan etika:

a) Tujuan Utama: Penetapan Batam sebagai KPBPB bertujuan fundamental untuk menarik investasi baik dari dalam maupun luar negeri. Ini dilakukan untuk meningkatkan kegiatan ekspor dan menciptakan lebih banyak lapangan kerja melalui pengembangan industri manufaktur dan jasa yang berorientasi ekspor. Selain itu, KPBPB juga diharapkan bisa mendukung pengembangan industri hilir, pariwisata, dan sektor logistik yang terintegrasi di Batam, menjadikannya pusat ekonomi yang komprehensif. Tujuan ini sejalan dengan strategi nasional untuk meningkatkan daya saing ekonomi Indonesia di kancah global¹²⁸. Dari perspektif etika syariah, tujuan ini dapat dikaitkan dengan prinsip *maslahah ammah* (kemaslahatan umum), di mana kebijakan pemerintah harus menghasilkan manfaat luas bagi masyarakat, seperti penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi yang inklusif, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kesejahteraan dan partisipasi dalam kegiatan ekonomi yang *thayyib* (baik dan sah secara syariah). Keberlanjutan dan keadilan dalam pencapaian tujuan ekonomi ini menjadi tolok ukur etis yang relevan.

b) Fasilitas Kepabeanan: Ini adalah keuntungan besar dan daya tarik utama di Batam. Barang-barang yang masuk ke Batam—baik dari luar negeri atau dari wilayah pabean Indonesia lainnya—untuk tujuan tertentu (misalnya, diolah, disimpan, atau dijual kembali di KPBPB atau diekspor) bisa mendapat fasilitas kepabeanan yang signifikan. Fasilitas ini meliputi pembebasan bea masuk, tidak dipungut Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), dan Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 22 Impor. Semua fasilitas ini diberikan selama memenuhi syarat dan ketentuan yang berlaku, serta untuk jenis barang atau aktivitas tertentu. Fasilitas ini dirancang untuk menekan biaya produksi dan distribusi di Batam, sehingga produk yang dihasilkan menjadi lebih kompetitif

¹²⁸ Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2007 tentang Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas Batam.

di pasar internasional.¹²⁹ Bagi pelaku *dropshipping*, pemahaman atas fasilitas ini sangat penting karena memengaruhi struktur biaya barang yang mereka jual, terutama jika *supplier* mereka berbasis di Batam atau mengimpor melalui Batam. Namun, kompleksitas muncul saat barang ini keluar dari kawasan bebas, di mana PPN menjadi terutang, seringkali menimbulkan kebingungan dan potensi sengketa karena adanya perubahan status fiskal barang yang memerlukan pemahaman mendalam tentang regulasi yang berlaku dan potensi biaya tambahan yang tidak terduga.

c) Aktivitas Ekonomi: Batam telah berkembang menjadi pusat industri yang sangat dinamis dan beragam. Beragam sektor berkembang pesat di sini, mulai dari industri manufaktur yang beragam, elektronik, galangan kapal, hingga sektor logistik dan perdagangan. Kehadiran banyak gudang besar (*bonded warehouse*) dan fasilitas logistik modern, seperti pelabuhan dan bandara internasional, menjadikan Batam lokasi yang sangat strategis untuk kegiatan distribusi barang, baik untuk pasar lokal maupun internasional. Aktivitas ini secara signifikan berkontribusi pada Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) Batam dan penyerapan tenaga kerja. Status ini juga menarik pelaku *e-commerce* dan *dropshipper* karena kemudahan akses terhadap barang impor dan efisiensi logistik, menjadikannya *hub* penting dalam rantai pasok digital. Pergerakan barang yang tinggi ini, meskipun efisien secara logistik, menambah kerumitan dalam pelacakan PPN, terutama untuk transaksi yang bergerak keluar masuk kawasan bebas, yang memerlukan sistem pencatatan yang sangat akurat dan koordinasi yang efektif antara berbagai pihak yang terlibat dalam ekosistem ini. Dari perspektif etika bisnis Islam, aktivitas ekonomi yang berkembang pesat ini harus diimbangi dengan transparansi dan akuntabilitas untuk memastikan bahwa pertumbuhan ekonomi juga membawa keadilan bagi semua pihak, termasuk dalam pemenuhan kewajiban fiskal yang sah dan berintegritas, sehingga *masalah* dapat dicapai secara menyeluruh.

d) Regulasi Khusus: Pengelolaan Batam tidak sama dengan daerah lain di Indonesia karena status istimewanya diatur secara spesifik oleh Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2000 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang No. 1 Tahun 2000 tentang Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas menjadi Undang-Undang,

¹²⁹ Ibid.

beserta perubahan-perubahannya¹³⁰. Selain itu, terdapat berbagai peraturan pelaksana dari pemerintah pusat (seperti Peraturan Pemerintah dan Peraturan Menteri Keuangan) dan juga dari Badan Pengusahaan Kawasan Batam (BP Batam) yang mengatur detail operasional, fasilitas, dan pengawasan di wilayah ini. Kerangka regulasi yang kompleks ini mencakup aspek-aspek seperti lalu lintas barang, investasi, dan tentunya perpajakan, yang memerlukan pemahaman mendalam dari semua pihak yang terlibat.¹³¹ Ketidaksesuaian antara regulasi ini dengan model bisnis yang baru seperti *dropshipping* seringkali menjadi akar permasalahan sengketa PPN, karena adanya *grey area* yang memerlukan interpretasi lebih lanjut, sebagaimana diungkapkan oleh konsultan pajak. Dari perspektif Teori Hukum Pajak, ketidakjelasan regulasi ini dapat melanggar prinsip kepastian hukum, yang seharusnya menjadi landasan utama dalam sistem perpajakan untuk menghindari ambiguitas dan menjamin prediktabilitas bagi wajib pajak. Hal ini juga berimplikasi pada etika syariah, di mana gharar (ketidakpastian) dalam hukum dapat menyebabkan ketidakadilan (*zalim*) dan harus diminimalisir demi kemaslahatan umum, yang menuntut regulasi yang jelas dan adil bagi semua pelaku ekonomi.

Penting untuk diingat bahwa fasilitas tidak dipungut PPN di Batam berlaku untuk pemasukan Barang Kena Pajak (BKP) dan/atau Jasa Kena Pajak (JKP) tertentu ke dalam KPBPB, serta untuk penyerahan BKP dan/atau JKP tertentu di dalam KPBPB itu sendiri¹³². Namun, jika barang tersebut dikeluarkan dari KPBPB Batam ke Daerah Pabean lainnya di Indonesia (misalnya, dikirim ke Jakarta, Surabaya, atau kota lain di luar Batam), maka barang tersebut akan dikenakan PPN dan/atau bea masuk sesuai ketentuan peraturan yang berlaku. Ini adalah poin krusial yang harus dipahami oleh pelaku usaha, terutama *dropshipper* yang sering mengirimkan barang dari *supplier* di Batam ke konsumen di seluruh Indonesia. Aturan ini menciptakan titik terutangnya PPN yang unik dan menjadi salah satu sumber kompleksitas perpajakan dalam *dropshipping* di Batam, yang kerap memicu sengketa seperti yang diidentifikasi dari wawancara dengan para *dropshipper*. Ketidakjelasan ini dapat menimbulkan gharar (ketidakpastian) dalam perhitungan biaya dan dapat mengurangi keadilan (*‘adl*) dalam pembebanan pajak jika tidak ada transparansi penuh

¹³⁰ PMK No. 173/PMK.03/2021 tentang PPN Tidak Dipungut atas Kegiatan di Kawasan Bebas dan Berikat.

¹³¹ BP Batam. (2022). *Profil Investasi dan Tata Kelola KPBPB Batam*. Batam: Badan Pengusahaan Batam

¹³² Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 173/PMK.03/2021 tentang Tempat Lain Dalam Daerah Pabean yang Dipersamakan dengan Tempat Penimbunan Berikat.

dalam prosesnya, yang pada akhirnya dapat merugikan pelaku usaha kecil dan menciptakan persepsi ketidakadilan terhadap sistem pajak yang seharusnya berlaku secara adil.

2. Karakteristik Transaksi Dropshipping di Batam

Batam, dengan statusnya sebagai Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas (KPBPB) atau *Free Trade Zone* (FTZ), memiliki karakteristik unik yang sangat memengaruhi pola operasional dan implikasi perpajakan pada transaksi *dropshipping*. Meskipun secara terminologi berbeda dengan "kawasan berikat" umum, secara fungsional, Batam memiliki banyak kemiripan dalam hal fasilitas kepabeanan dan perpajakan yang diberikan, terutama terkait dengan penangguhan atau pembebasan bea masuk dan PPN¹³³. Status istimewa ini bertujuan untuk menarik investasi, meningkatkan ekspor, dan mendorong berbagai aktivitas ekonomi, termasuk *e-commerce* dan *dropshipping* yang memanfaatkan kemudahan akses barang impor. Karakteristik transaksi *dropshipping* di Batam ini membentuk tantangan spesifik dalam hal kepatuhan PPN dan menjadi fokus utama analisis dalam penelitian ini, karena interaksi antara model bisnis digital dan rezim fiskal khusus Batam menciptakan kompleksitas yang tidak ditemukan di wilayah pabean biasa, dan seringkali membutuhkan adaptasi yang cepat dari pelaku usaha.

Karakteristik utama transaksi *dropshipping* di Batam yang membedakannya dari *dropshipping* di wilayah pabean biasa adalah sebagai berikut:

a) Dominasi Barang Impor: Sebagian besar transaksi *dropshipping* di Batam melibatkan barang-barang impor, terutama dari Tiongkok dan negara-negara Asia Tenggara lainnya. Ini karena Batam berfungsi sebagai gerbang utama bagi masuknya barang impor dengan fasilitas khusus, yang memungkinkan *dropshipper* mengakses produk global dengan harga kompetitif dan variasi yang luas. *Dropshipper* di Batam seringkali memanfaatkan jaringan *supplier* internasional yang memiliki gudang transit di Batam, memungkinkan mereka untuk menjual produk yang mungkin sulit atau mahal diakses di wilayah Indonesia lainnya. Bapak Nazaruddin (Dropshipper 2) mengemukakan, "Saya lihat banyak barang unik mainan dan koleksi yang masuk Batam dari luar, jadi saya coba jual dengan sistem dropship."

¹³³ Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (2022). *Pedoman Kawasan Berikat dan KPBPB*. Jakarta: Kementerian Keuangan RI.

(Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025). Ibu Maria (Dropshipper 3) juga menyatakan, "Supplier utama saya kebanyakan dari Singapura dan Tiongkok." (Wawancara, Ibu Maria, Dropshipper 3, Juni 2025). Dominasi barang impor ini secara langsung berkorelasi dengan kompleksitas PPN Impor dan Bea Masuk, serta tantangan dalam mendapatkan faktur pajak yang valid untuk pengkreditan PPN, yang menjadi isu penting bagi *dropshipper* PKP.

b) Pemanfaatan Fasilitas Fiskal Kawasan Berikat/KPBPB: *Dropshipper* dan *supplier* di Batam secara tidak langsung memanfaatkan fasilitas PPN tidak dipungut saat barang masuk ke kawasan berikat atau antar-kawasan. Ini berarti barang impor dapat ditimbun di Batam tanpa langsung dikenai PPN Impor, menunda kewajiban pajak hingga barang dikeluarkan ke Daerah Pabean lainnya. Ini menjadi keunggulan kompetitif bagi *dropshipper* yang berbasis di Batam atau yang *supplier*-nya berlokasi di sana. PT Sinar Starlim (Dropshipper 5)¹³⁴ merasakan manfaat ini: "Di Batam, kami bisa mengakses supplier dari luar negeri... dengan kemudahan fasilitas kepabeanan di kawasan berikat. Ini memungkinkan kami menawarkan produk dengan harga kompetitif ke seluruh Indonesia tanpa perlu menimbun stok dalam jumlah besar." (Wawancara, Bapak Agus, PT Sinar Starlim, Juni 2025). Namun, pemanfaatan fasilitas ini juga menjadi sumber kompleksitas PPN saat barang berpindah status fiskal dan melewati batas kawasan pabean, yang memerlukan pemahaman mendalam tentang peraturan perpajakan yang berlaku dan dapat memicu perbedaan interpretasi antara wajib pajak dan otoritas.

c) Kompleksitas Titik Terutangnya PPN saat Barang Keluar Kawasan: Poin krusial dalam transaksi *dropshipping* di Batam adalah ketika barang yang berasal dari KPBPB dikeluarkan ke Daerah Pabean Indonesia lainnya untuk dikirim ke konsumen. Pada saat inilah PPN terutang. Penentuan siapa yang bertanggung jawab memungut PPN (apakah *supplier* di Batam atau *dropshipper* di TLDDP), terutama jika *dropshipper* belum PKP, seringkali menjadi ambigu. Bapak Akim (Dropshipper 4) yang sudah PKP bahkan mengakui, "Paling sering itu soal interpretasi PPN di kawasan berikat Batam. Kapan barang dari kawasan berikat ke Batam kena PPN, kapan tidak." (Wawancara, Bapak Akim, Dropshipper 4, Juni 2025)¹³⁵. Ketidakjelasan ini disebabkan oleh interaksi antara regulasi PPN umum dan aturan khusus kawasan berikat, yang memerlukan pemahaman yang mendalam. Dari perspektif

¹³⁴ PMK No. 173/PMK.03/2021 tentang PPN Tidak Dipungut atas Kegiatan di Kawasan Bebas dan Berikat

¹³⁵ Suriyadi, *Pajak Transaksi E-Commerce*, hlm. 91

syariah, ketidakjelasan ini dapat menciptakan gharar (ketidakpastian) dalam aspek finansial, karena pelaku usaha tidak dapat memprediksi beban pajak secara pasti, yang dapat merugikan mereka dan bertentangan dengan prinsip keadilan (*'adl*), yang menuntut kejelasan dan prediktabilitas dalam setiap urusan *muamalah* untuk menjamin hak-hak semua pihak.

d) Isu Inkonsistensi Aturan *De Minimis*: Transaksi *dropshipping* seringkali melibatkan barang-barang dengan nilai kecil. Aturan *de minimis* seharusnya membebaskan barang di bawah nilai tertentu dari PPN Impor dan bea masuk, yang bertujuan untuk mempermudah perdagangan kecil dan mengurangi beban administrasi. Namun, *dropshipper* di Batam secara konsisten melaporkan inkonsistensi dalam penerapannya, di mana barang dengan nilai di bawah ambang batas seringkali tetap dikenakan PPN Impor. Bapak Nazaruddin (Dropshipper 2) menyatakan, "Paling bingung itu soal *de minimis* USD 3... Seharusnya nggak kena PPN Impor kan? Tapi seringnya tetap kena?" (Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025). Inkonsistensi ini menjadi sumber kebingungan dan ketidakpastian biaya bagi pelaku usaha, menekan margin keuntungan mereka, dan dapat memicu sengketa dengan pihak penagih, karena adanya persepsi ketidakadilan dalam penerapan aturan yang seharusnya melindungi pelaku usaha kecil.¹³⁶

e) Peran Krusial Perusahaan Logistik/Ekspedisi: Dalam *dropshipping* di Batam, perusahaan logistik atau ekspedisi tidak hanya mengurus pengiriman fisik, tetapi juga sering bertindak sebagai agen bea cukai yang mengurus *clearance* barang dan menagihkan PPN Impor kepada *dropshipper* atau konsumen. Kinerja dan pemahaman mereka terhadap regulasi di Batam sangat memengaruhi kelancaran dan kepatuhan perpajakan. Bapak Edie (Dropshipper 1) menjelaskan, "Untuk barang dari Tiongkok, *supplier* saya sudah *include* jasa pengiriman sampai ke pelanggan, jadi saya nggak pusing lagi... Barang yang dari Tiongkok pasti transit dulu di Batam dan melewati Bea Cukai." (Wawancara, Abang Edie, Dropshipper 1, Juni 2025). Ketergantungan ini menyoroti pentingnya koordinasi yang baik antara *dropshipper* dan perusahaan logistik untuk memastikan semua aspek pajak ditangani dengan benar, dan

¹³⁶ Hasil Wawancara Lapangan Penelitian, Juni 2025. Lihat pula: DJBC. (2023). *FAQ De Minimis Threshold & Dropshipping Batam*.

untuk menghindari *gharar* dalam proses pengiriman yang dapat menimbulkan kerugian finansial yang tak terduga bagi *dropshipper*.¹³⁷

f) Pencatatan Transaksi yang Kompleks: Struktur *dropshipping* yang multi-pihak dan lintas yurisdiksi membuat pencatatan transaksi untuk tujuan PPN menjadi kompleks. *Dropshipper* seringkali tidak menerima faktur PPN yang valid dari *supplier* luar negeri atau *supplier* lokal yang belum PKP. Abang Edie (Dropshipper 1) dan Ibu Maria (Dropshipper 3) masih melakukan pencatatan manual, yang menyulitkan rekonsiliasi PPN dan pemenuhan kewajiban pelaporan. PT Sinar Starlim (Dropshipper 5), meskipun sudah menggunakan *software* akuntansi, tetap mengakui kompleksitas ini. Bapak Agus dari PT Sinar Starlim menyatakan, "Pencatatan transaksi... bagi kami adalah proses yang cukup kompleks, tapi kami mengelolanya dengan sistem dan tim khusus... Kami juga rutin berkonsultasi dengan konsultan pajak untuk memastikan pencatatan kami sudah sesuai dengan regulasi terbaru." (Wawancara, Bapak Agus, PT Sinar Starlim, Juni 2025). Kompleksitas ini secara langsung berdampak pada kemampuan konsultan pajak untuk membantu klien, karena mereka harus bekerja dengan data yang tidak lengkap atau tidak terstruktur, yang pada akhirnya meningkatkan risiko sengketa pajak. Dari perspektif Syariah, transparansi (*shurūt al-‘aqd*) dan amanah dalam pencatatan sangat ditekankan; ketiadaan data yang akurat dapat memicu *gharar* dan *tadlis* (penipuan, meskipun tidak disengaja), yang bertentangan dengan etika bisnis Islam dan dapat merugikan hak-hak fiskal negara yang bertujuan untuk *maslahah ammah*.

3. Pihak-Pihak Utama yang Terlibat dalam Ekosistem Dropshipping di Kawasan Berikat Batam

Ekosistem *dropshipping* di Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas (KPBPB) Batam melibatkan beberapa *stakeholder* utama, masing-masing dengan peran, tanggung jawab, dan implikasi PPN yang berbeda. Memahami interaksi antarpihak ini krusial untuk menganalisis kompleksitas perpajakan dan mengidentifikasi titik-titik potensial sengketa. Keterlibatan berbagai pihak ini menciptakan rantai nilai yang rumit namun efisien, yang

¹³⁷ Laporan Internal Wawancara Peneliti, Juni 2025; serta referensi pada DJP. (2023). *Pedoman Faktur Pajak dan Transaksi Digital*

harus dipahami secara menyeluruh dari perspektif fiskal dan etika syariah untuk memastikan kepatuhan yang holistik dan berkelanjutan.

a) Dropshipper *Dropshipper* adalah inti dari model bisnis ini, bertindak sebagai perantara penjualan antara *supplier* dan konsumen akhir. Mereka melakukan pemasaran produk, menerima pesanan, dan meneruskan detail pesanan ke *supplier* tanpa perlu menyimpan stok fisik. Peran mereka mencakup pengelolaan toko *online*, *customer service*, dan yang terpenting, pemenuhan kewajiban perpajakan sebagai penjual.

1. Status Perpajakan: Status Pengusaha Kena Pajak (PKP) atau non-PKP bagi *dropshipper* akan sangat memengaruhi kewajiban PPN mereka. Perbedaan status ini menentukan apakah mereka wajib memungut PPN Keluaran dan memiliki hak untuk mengkreditkan PPN Masukan. a) Jika PKP: *Dropshipper* wajib memungut PPN (Pajak Keluaran) sebesar 11% atas setiap penjualan barang kepada konsumen di Daerah Pabean dan dapat mengkreditkan PPN yang mereka bayar saat membeli barang dari *supplier* (Pajak Masukan), sepanjang faktur pajak masukan tersebut valid¹³⁸. PT Sinar Starlim (Dropshipper 5) dan Bapak Akim (Dropshipper 4) adalah contoh *dropshipper* PKP. Bapak Akim menyatakan, "Saat saya menjual barang ke konsumen akhir di luar Batam, saya harus pungut PPN 11%." (Wawancara, Bapak Akim, Dropshipper 4, Juni 2025). PT Sinar Starlim juga menegaskan, "Sebagai PKP, kami wajib memungut PPN 11% dari harga jual dan menerbitkan Faktur Pajak." (Wawancara, Bapak Agus, PT Sinar Starlim, Juni 2025). Mereka mengelola kompleksitas ini dengan sistem dan bantuan konsultan, menunjukkan pentingnya kesiapan administrasi. b) Jika non-PKP: *Dropshipper* tidak berhak memungut PPN dari penjualan, namun juga tidak dapat mengkreditkan PPN yang mereka bayar. Batasan pengukuhan PKP didasarkan pada batasan peredaran bruto yang diatur dalam undang-undang perpajakan (Rp 4,8 miliar dalam setahun)¹³⁹. Banyak *dropshipper* individu seperti Abang Edie, Bapak Nazaruddin, dan Ibu Maria belum PKP, dan mereka sering menyatakan kebingungan tentang status ini dan dampaknya. Abang Edie berkata, "Saya tahu PPN itu pajak yang harus dibayar kalau jualan. Tapi

¹³⁸ Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang PPN dan perubahannya (terakhir melalui UU HPP Tahun 2021), serta PMK Nomor 197/PMK.03/2013 tentang PKP

¹³⁹ PMK Nomor 61/PMK.03/2022 tentang Batasan Peredaran Bruto untuk Pengusaha Kecil Tidak Wajib Dikukuhkan sebagai PKP.

saya masih UMKM, jadi belum wajib PKP kan?" (Wawancara, Abang Edie, Dropshipper 1, Juni 2025). Ibu Maria bahkan enggan PKP karena takut administrasi: "Saya belum paham betul bagaimana mengurus faktur pajak dan lapor PPN-nya... Takut salah dan malah kena denda." (Wawancara, Ibu Maria, Dropshipper 3, Juni 2025). Ini menunjukkan kesenjangan pemahaman dan kesiapan administratif di kalangan UMKM *dropshipper*, yang berpotensi menimbulkan ketidakpatuhan pasif dan sengketa di masa depan.

2. Lokasi Dropshipper: a) Dropshipper di Batam: Jika *dropshipper* memiliki entitas atau berkedudukan di Batam, mereka mungkin dapat memanfaatkan fasilitas PPN tidak dipungut untuk transaksi tertentu di dalam KPBPB¹⁴⁰. Namun, jika mereka menjual ke konsumen di luar Batam, mereka tetap terutang PPN. b) Dropshipper di Luar Batam (Tempat Lain Dalam Daerah Pabean/TLDDP): Mayoritas *dropshipper* mungkin berlokasi di TLDDP (misalnya Jakarta, Surabaya). Dalam hal ini, mereka tetap harus mematuhi ketentuan PPN di TLDDP, sementara transaksi dengan *supplier* di Batam akan memiliki perlakuan PPN khusus saat barang keluar dari Batam. Kompleksitas ini menuntut *dropshipper* untuk memahami alur barang dan pajak secara detail, terutama perbedaan perlakuan PPN antara kawasan bebas dan daerah pabean.

b) Supplier (Pemasok Barang) *Supplier* adalah penyedia barang yang dioperasikan oleh *dropshipper*. Lokasi dan jenis *supplier* sangat menentukan implikasi PPN dan alur logistik, serta seringkali menjadi sumber kompleksitas PPN dan sengketa di kemudian hari.

1. Supplier Internasional: a) Peran: Produsen atau grosir yang berlokasi di luar negeri (misalnya, Tiongkok, Vietnam) yang mengirimkan barang langsung ke konsumen akhir di Indonesia. Mereka sering memiliki gudang transit atau agen di Batam. PT Sinar Starlim dan para *dropshipper* individu mayoritas menggunakan *supplier* jenis ini. b) Implikasi PPN: Transaksi ini akan dianggap sebagai impor Barang Kena Pajak (BKP) ke Indonesia. PPN Impor (dan bea masuk) akan terutang pada saat pemasukan barang ke Daerah Pabean Indonesia. Dalam konteks Batam, PPN Impor ditanggihkan saat barang masuk ke KPBPB namun terutang saat barang keluar

¹⁴⁰ Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 173/PMK.03/2021 tentang PPN Tidak Dipungut di KPBPB

menuju TLDDP¹⁴¹. c) Perlakuan *De Minimis Value*: Batasan nilai barang impor bebas bea masuk dan PPN (*de minimis value*) sangat relevan di sini. Jika nilai barang di bawah ambang batas *de minimis*, PPN Impor mungkin tidak dipungut. Namun, untuk nilai di atas *de minimis*, PPN Impor akan dikenakan. Masalahnya, seperti yang dikeluhkan oleh semua *dropshipper* individu, "Paling bingung itu soal *de minimis* USD 3... kok praktiknya seringnya tetap kena?" (Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025). Inkonsistensi ini menciptakan ketidakpastian biaya dan memicu keluhan yang dapat berujung pada sengketa. d) Pemanfaatan BKP Tidak Berwujud/JKP dari Luar Daerah Pabean: Jika *dropshipper* membayar *supplier* internasional untuk lisensi *software*, jasa *hosting*, atau jasa digital lainnya, ini dapat memicu kewajiban PPN atas pemanfaatan BKP tidak berwujud atau JKP dari luar Daerah Pabean, meskipun ini adalah kasus yang lebih jarang diungkapkan oleh *dropshipper* kecil¹⁴² yang berfokus pada barang fisik.

2. Supplier Domestik di Luar Kawasan Berikat Batam (TLDDP): a) Peran: Pemasok yang berlokasi di wilayah Indonesia selain Batam. b) Implikasi PPN: Penyerahan BKP/JKP dari *supplier* di TLDDP kepada *dropshipper* di Batam dapat memiliki perlakuan PPN yang bervariasi. Jika barang tersebut secara fisik dikirim ke Batam untuk tujuan tertentu yang diizinkan (misalnya, untuk diolah lebih lanjut atau ditimbun di Batam), PPN atas penyerahan tersebut bisa tidak dipungut. Namun, jika transaksi *dropshipper* dengan *supplier* di TLDDP murni merupakan penyerahan BKP di TLDDP tanpa masuk ke Batam, maka PPN tetap terutang dan dipungut oleh *supplier* PKP¹⁴³.
3. Supplier di dalam Kawasan Berikat Batam: a) Peran: Produsen, grosir, atau pusat distribusi yang beroperasi di dalam KPBPB Batam. Banyak *dropshipper* di Batam, termasuk Bapak Akim, memanfaatkan *supplier* jenis ini karena barang sudah *ready* di Batam, mempercepat proses pengiriman. b) Implikasi PPN: Perlakuan PPN bergantung pada tujuan penyerahan barang. 1) Penyerahan kepada *dropshipper* di Batam: Jika *dropshipper* juga berlokasi di Batam dan penyerahan barang dilakukan

¹⁴¹ PMK No. 173/PMK.03/2021 tentang PPN Tidak Dipungut atas Penyerahan BKP/JKP di Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas

¹⁴² UU HPP 2021 Pasal 4 ayat (1a) dan PMK No. 60/PMK.03/2022 tentang PPN atas Pemanfaatan JKP dari luar negeri.

¹⁴³ Direktorat Jenderal Pajak. (2022). *Pedoman PPN Penyerahan Antar Wilayah dalam Kawasan dan di TLDDP*.

di dalam KPBPB untuk tujuan yang diizinkan, PPN umumnya tidak dipungut. 2) Penyerahan kepada *dropshipper* di TLDDP (melalui pengiriman ke konsumen di TLDDP): Ini adalah skenario umum dalam *dropshipping*. Ketika *supplier* di Batam menyerahkan barang kepada *dropshipper* yang berlokasi di TLDDP (atau langsung ke konsumen di TLDDP atas nama *dropshipper*), maka PPN akan terutang pada saat barang keluar dari KPBPB Batam. *Supplier* di Batam (jika PKP) wajib memungut PPN ini. Bapak Akim yang sudah PKP menjelaskan, "Saat *supplier* saya di Batam (yang juga PKP) menyerahkan barang ke saya. PPN atas penyerahan itu tidak dipungut karena statusnya masih di kawasan berikat. Kedua, saat saya menjual barang ke konsumen akhir di luar Batam, saya harus pungut PPN 11%." (Wawancara, Bapak Akim, Dropshipper 4, Juni 2025)¹⁴⁴.

c) Pelanggan/Konsumen Akhir Pelanggan/konsumen akhir adalah pihak yang pada akhirnya menanggung beban PPN sebagai pajak konsumsi. Pemahaman lokasi pelanggan sangat penting untuk penentuan PPN terutang.

1. Lokasi Pelanggan: a) Pelanggan di Batam: Jika pelanggan berlokasi di dalam KPBPB Batam dan barang diserahkan di dalam kawasan tersebut, PPN umumnya tidak dipungut (tergantung jenis barang/jasa dan tujuannya)¹⁴⁵. Ini menjaga Batam sebagai zona bebas pajak konsumsi untuk barang-barang tertentu, sehingga menarik konsumen lokal. b) Pelanggan di TLDDP: Jika pelanggan berlokasi di luar Batam (misalnya, di Jakarta atau kota lain di Indonesia), maka konsumsi barang tersebut terutang PPN karena terjadi di Daerah Pabean yang dikenai PPN umum. PPN ini akan dikenakan saat barang keluar dari Batam dan dipungut oleh pihak yang melakukan penyerahan BKP ke TLDDP (baik *supplier* atau *dropshipper* PKP)¹⁴⁶.

d) Otoritas Bea Cukai dan Perpajakan (DJBC & DJP) Kedua otoritas ini memiliki peran krusial dalam pengawasan dan pemungutan pajak, dengan tanggung jawab yang saling

¹⁴⁴ Wawancara Bapak Akim, Dropshipper 4, Juni 2025; disesuaikan dengan ketentuan Pasal 7 PMK 173/PMK.03/2021.

¹⁴⁵ Peraturan Menteri Keuangan Nomor 173/PMK.03/2021 tentang PPN Tidak Dipungut atas Penyerahan Barang/Jasa di KPBPB Batam.

¹⁴⁶ Direktorat Jenderal Pajak. (2023). *Pedoman PPN atas Penyerahan BKP dari Kawasan Berikat ke TLDDP*. Jakarta: DJP Kemenkeu RI.

melengkapi namun kadang tumpang tindih, yang menjadi sumber ambiguitas dan tantangan bagi wajib pajak dan konsultan.

1. Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC): a) Peran: Bertanggung jawab atas pengawasan arus barang yang masuk dan keluar dari Daerah Pabean Indonesia, termasuk ke dan dari KPBPB Batam. DJBC juga memungut Bea Masuk dan PPN Impor¹⁴⁷ (serta PPh Pasal 22 Impor) atas barang impor yang masuk ke TLDDP. Mereka adalah garda terdepan dalam penentuan dan penagihan PPN Impor. b) Tantangan: Pengawasan transaksi *e-commerce* dan *dropshipping* sangat menantang bagi DJBC karena volume barang yang besar, nilai yang seringkali kecil (*low value consignment*), dan kesulitan dalam mengidentifikasi *beneficial owner* sebenarnya. Inkonsistensi dalam penerapan aturan *de minimis*, seperti yang dikeluhkan oleh *dropshipper*, menunjukkan tantangan operasional di lapangan¹⁴⁸.
2. Direktorat Jenderal Pajak (DJP): a) Peran: Bertanggung jawab atas pengawasan arus uang (transaksi) dan pemungutan PPN dalam negeri, serta PPh. DJP memastikan bahwa PKP memungut dan menyetor PPN dengan benar, termasuk PPN atas penyerahan barang dari Batam ke TLDDP. Mereka juga mengawasi kepatuhan PKP dalam pelaporan SPT Masa PPN¹⁴⁹. b) Tantangan: DJP menghadapi tantangan dalam memastikan kepatuhan PPN dari *dropshipper*, terutama yang non-PKP namun omzetnya sudah tinggi (seperti Ibu Maria), serta dalam mengidentifikasi transaksi yang kompleks dan *cross-border* yang mungkin belum diatur secara spesifik dalam regulasi yang ada. Bapak Mardiat (Otoritas Pajak) mengakui, "Mengidentifikasi *dropshipper* yang belum PKP dan melakukan transaksi dengan volume besar itu tantangan. Apalagi jika suppliernya di luar negeri dan tidak terdaftar di Indonesia." (Wawancara, Bapak Eko, Otoritas Pajak, Juni 2025)¹⁵⁰.

e) Platform *E-commerce/Marketplace Platform e-commerce/marketplace* berperan sebagai fasilitator transaksi *online* yang menghubungkan *dropshipper* dengan konsumen, dan

¹⁴⁷Peraturan Menteri Keuangan (PMK) No. 199/PMK.010/2019 tentang Ketentuan Kepabeanan, Cukai dan Pajak atas Barang Impor untuk Keperluan Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE)

¹⁴⁸ DJBC. (2023). *Tantangan Penegakan Aturan De Minimis dan Perdagangan Digital*. Jakarta: Kemenkeu RI.

¹⁴⁹ Direktorat Jenderal Pajak. (2022). *Pedoman Pengawasan PPN Dropshipper dan E-Commerce*. Jakarta: DJP.

¹⁵⁰Wawancara Lapangan, Juni 2025.

terkadang juga dengan *supplier*. Peran mereka dalam ekosistem digital sangat signifikan dalam membentuk alur transaksi dan potensi pemungutan pajak.

1. Regulasi Terkini di Indonesia Terkait PPN untuk Platform Digital: Pemerintah Indonesia telah memperkenalkan regulasi yang mewajibkan penyedia layanan digital asing atau *marketplace* tertentu untuk memungut PPN atas produk digital yang dijual kepada konsumen di Indonesia¹⁵¹. Contohnya adalah Peraturan Menteri Keuangan Nomor 60/PMK.03/2022 tentang Perlakuan PPN atas Produk Digital Luar Negeri (yang telah disesuaikan oleh PMK Nomor 81 Tahun 2024)¹⁵². Meskipun ini lebih fokus pada produk digital, kerangka ini menunjukkan upaya pemerintah untuk mengatur perpajakan di ranah digital yang semakin luas dan memberikan kepastian hukum bagi pelaku usaha digital. Ada potensi perluasan kewajiban *marketplace* untuk memungut PPN atas nama *dropshipper* atau *supplier* dalam skenario tertentu, untuk mempermudah pemungutan dan pengawasan pajak dari pelaku *e-commerce*, termasuk *dropshipper*. Peran mereka dalam penyediaan data transaksi juga sangat penting bagi otoritas pajak untuk pengawasan, meskipun masih ada tantangan dalam akses data dan integrasi antara sistem *marketplace* dan sistem perpajakan.

4. Data atau Informasi Relevan Lainnya

Bagian ini akan mencakup data atau informasi pendukung yang memperkaya konteks penelitian, khususnya mengenai pertumbuhan *e-commerce*, tantangan perpajakan *dropshipping*, dan wacana kebijakan terbaru, yang semuanya relevan dengan dinamika PPN di Batam. Data ini membantu mengkontekstualisasikan temuan wawancara dan memberikan gambaran makro tentang lingkungan bisnis yang sedang dikaji.

- a. Data Pertumbuhan *E-commerce* di Indonesia dan Batam Pertumbuhan *e-commerce* di Indonesia menunjukkan tren yang signifikan, meskipun ada fluktuasi dalam beberapa tahun terakhir, yang semuanya memengaruhi lanskap *dropshipping*. Data ini menunjukkan bahwa *dropshipping* adalah bagian dari sektor ekonomi yang sedang berkembang pesat dan memiliki dampak yang substansial.

¹⁵¹Peraturan Menteri Keuangan Nomor 60/PMK.03/2022 tentang PPN atas Pemanfaatan BKP Tidak Berwujud dan/atau JKP dari Luar Daerah Pabean secara elektronik

¹⁵² Peraturan Menteri Keuangan Nomor 81/PMK.03/2024 sebagai revisi atas PMK 60/2022; lihat juga situs resmi DJP: www.pajak.go.id/digital-tax.

1. Statistik Pertumbuhan *E-commerce* di Indonesia Secara Umum: a) Menurut data dari Bank Indonesia (BI), nilai transaksi *e-commerce* di Indonesia terus meningkat. Pada tahun 2023, nilai transaksi mencapai Rp 453,75 triliun. Meskipun sempat mengalami sedikit penurunan dari Rp 476,3 triliun di tahun 2022 (kemungkinan karena normalisasi pasca-pandemi atau penyesuaian pasar), diproyeksikan akan kembali meningkat menjadi Rp 487,01 triliun pada tahun 2024, menunjukkan prospek yang sangat cerah di sektor ini¹⁵³. Proyeksi ini mengindikasikan bahwa *e-commerce*, termasuk model *dropshipping*, akan terus menjadi kekuatan ekonomi yang signifikan, mendorong inovasi dan partisipasi UMKM. b) Lonjakan terbesar terjadi pada tahun 2021 dengan peningkatan lebih dari 50% dibanding tahun sebelumnya, menunjukkan akselerasi digitalisasi yang luar biasa akibat pandemi, yang memaksa banyak bisnis untuk beralih ke *online* dan mengadopsi model seperti *dropshipping*. c) Faktor pendorong pertumbuhan ini meliputi perubahan kebiasaan belanja masyarakat dari *offline* ke *online*, inovasi teknologi dan *digital payment* yang semakin mudah, ekspansi *social commerce* (seperti TikTok Shop, WhatsApp Commerce, dan *live shopping* yang memungkinkan transaksi langsung di media sosial), serta dukungan infrastruktur logistik yang terus membaik di seluruh Indonesia. d) Indonesia diprediksi akan menjadi negara dengan proyeksi pertumbuhan *e-commerce* tertinggi di dunia pada tahun 2024, mencapai 30,5%, mengukuhkan posisinya sebagai pasar digital yang sangat potensial¹⁵⁴ dan menarik bagi pelaku usaha global.
2. Data Spesifik untuk Batam: a) Meskipun data spesifik mengenai nilai transaksi *e-commerce* yang terjadi hanya di Batam (sebagai lokasi konsumen atau *dropshipper*) sulit ditemukan secara publik dalam skala nasional, status Batam sebagai KPBPB dan pusat logistik di kawasan barat Indonesia secara implisit menunjukkan aktivitas *e-commerce* yang signifikan di wilayah tersebut¹⁵⁵. Keberadaan gudang-gudang besar dan fasilitas logistik modern di Batam sangat mendukung model *dropshipping* dan *e-commerce* secara umum, terutama yang melibatkan barang impor. b) Tingginya aktivitas impor dan ekspor melalui Batam juga berkorelasi dengan volume transaksi *e-commerce* di sekitarnya. Data Bea Cukai Batam, meskipun tidak

¹⁵³ Bank Indonesia. (2024). *Laporan Tahunan Sistem Pembayaran Indonesia*. Jakarta: BI.

¹⁵⁴ e-Conomy SEA 2023 Report, Google-Temasek-Bain. Tersedia di: www.bain.com

¹⁵⁵ Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (2023). *Statistik Ekspor Impor Batam dan KPBPB*.

dipublikasikan secara spesifik untuk *dropshipping*, dapat menunjukkan volume barang kiriman internasional yang masuk melalui Batam, yang sebagian besar terkait dengan *e-commerce*. Ini menunjukkan peran Batam sebagai *hub* penting untuk distribusi barang digital, yang selanjutnya memengaruhi aspek perpajakan.

3. Tren Penggunaan Model Dropshipping di Indonesia: a) Model *dropshipping* masih memiliki peluang yang cerah di tahun 2024 dan seterusnya¹⁵⁶. Hal ini didukung oleh terus berkembangnya *e-commerce* di Indonesia, yang membuka peluang pasar yang lebih luas bagi *dropshipper* untuk menjual berbagai jenis produk tanpa perlu modal besar. b) Kemudahan untuk memulai bisnis *dropshipping* (modal awal rendah dan tanpa perlu stok) menjadikannya pilihan menarik bagi banyak individu dan UMKM yang ingin berwirausaha di sektor digital, sejalan dengan pengalaman Abang Edie dan Bapak Nazaruddin. c) Tren belanja *online* yang terus meningkat dari tahun ke tahun juga menjadi faktor pendorong kelangsungan model *dropshipping*, karena semakin banyak konsumen yang beralih ke *platform* digital untuk kebutuhan belanja mereka. d) Namun, tantangan yang dihadapi *dropshipper* meliputi persaingan yang ketat, fluktuasi permintaan, kendala logistik (terutama untuk barang impor), dan pentingnya riset *supplier* terpercaya, seperti yang diungkapkan oleh Bapak Akim dan PT Sinar Starlim.

b. Kasus Sengketa Pajak Terkait Dropshipping (jika ada data publik) Meskipun kasus sengketa pajak spesifik yang melibatkan *dropshipping* jarang dipublikasikan secara detail dengan menyebut nama wajib pajak atau kasus secara langsung (karena kerahasiaan wajib pajak), tantangan perpajakan pada model bisnis ini telah diidentifikasi secara luas oleh otoritas pajak dan praktisi, yang mengindikasikan potensi sengketa.

1. Tantangan yang Diidentifikasi Otoritas Pajak/Asosiasi Konsultan Pajak: a) Identifikasi Subjek Pajak dan Status PKP: Salah satu tantangan utama adalah menentukan kapan seorang *dropshipper* wajib dikukuhkan sebagai PKP, mengingat omzet yang kadang belum terdeteksi secara penuh oleh sistem pajak atau pencatatan yang belum rapi. Kewajiban PKP timbul ketika omzet melebihi Rp 4,8 miliar dalam setahun, namun *dropshipper* seringkali tidak menyadari atau sulit menghitung omzet

¹⁵⁶ Kominfo RI. (2023). *Tren UMKM Digital dan Dropshipping di Indonesia*. Jakarta: Kementerian Komunikasi dan Informatika.

secara akurat, seperti yang dikeluhkan Ibu Maria yang omzetnya sudah tinggi namun belum PKP. Bapak Eko (Otoritas Pajak) juga mengakui ini sebagai tantangan pengawasan: "Mengidentifikasi dropshipper yang belum PKP dan melakukan transaksi dengan volume besar itu tantangan." (Wawancara, Bapak Eko, Otoritas Pajak, Juni 2025)¹⁵⁷. b) Perlakuan PPN atas Transaksi Lintas Batas: Keberadaan *supplier* internasional (terutama dari Tiongkok) dan pengiriman langsung ke konsumen di Indonesia menimbulkan pertanyaan tentang siapa yang bertanggung jawab atas PPN Impor dan bagaimana mekanisme pemungutannya. Isu *de minimis value* dan pajak PMSE (Perdagangan Melalui Sistem Elektronik) juga menjadi fokus. Ketiga konsultan pajak menyoroti ambiguitas ini. Bapak Eddy (Konsultan Pajak 2) mengatakan, "Kami sering harus berdiskusi antar sesama konsultan untuk menafsirkan satu regulasi yang sama." (Wawancara, Bapak Eddy, Konsultan Pajak 2, Juni 2025)¹⁵⁸. c) Sulitnya Pelacakan dan Penjaringan Data: Otoritas pajak menghadapi kesulitan dalam melacak dan menjaring data terkait identitas *dropshipper* dan nilai transaksi *e-commerce* secara keseluruhan. Banyak transaksi yang terjadi di luar pengawasan langsung, terutama jika *dropshipper* belum terdaftar¹⁵⁹. d) Pemahaman Wajib Pajak: Masih banyak *dropshipper* yang kurang memahami kewajiban perpajakan mereka, termasuk PPh (yang bagi UMKM bisa menggunakan tarif final 0,5% jika omzet di bawah Rp 4,8 miliar, namun ada batasan waktu penggunaannya) dan PPN jika sudah PKP. Konsultan pajak Bapak Herman menyatakan, "Banyak klien kami... takut duluan dengan administrasi PKP." (Wawancara, Bapak Herman, Konsultan Pajak 3, Juni 2025). e) Peran *Marketplace*: Adanya usulan perluasan kewajiban pemungutan pajak oleh *marketplace* untuk mempermudah pemungutan dan pengawasan pajak dari pelaku *e-commerce*, termasuk *dropshipper*¹⁶⁰. Hal ini menunjukkan bahwa otoritas mencari solusi sistemik untuk masalah kepatuhan ini.

¹⁵⁷ PMK No. 61/PMK.03/2022 tentang Batasan Peredaran Bruto Pengusaha Kecil yang Tidak Wajib Dikukuhkan Sebagai PKP.

¹⁵⁸ Wawancara Lapangan, Juni 2025; lihat juga DJP. (2023). *Pedoman Perpajakan Reseller dan Dropshipper*.

¹⁵⁹ DJP & Kominfo. (2022). *Laporan Kolaborasi Data Pajak Digital Nasional*.

¹⁶⁰ OECD. (2020). *The Role of Digital Platforms in the Collection of VAT/GST on Online Sales*. Paris: OECD Publishing.

2. Studi Kasus/Pemberitaan (Implisit): a) Meskipun tidak ada kasus *dropshipping* yang *headline* secara spesifik sebagai sengketa pajak dengan detail yang dipublikasikan (karena kerahasiaan wajib pajak), berbagai artikel dan panduan pajak untuk *reseller* dan *dropshipper* dari konsultan pajak (seperti DDTC atau MUC Consulting) mengindikasikan adanya pertanyaan dan potensi masalah PPN dan PPh yang sering muncul. Artikel-artikel ini seringkali membahas ilustrasi perhitungan PPN dan PPh bagi *reseller/dropshipper* yang sudah atau belum PKP, menunjukkan area-area di mana perbedaan penafsiran atau ketidakpatuhan bisa terjadi dan berujung pada sengketa. Hal ini mengonfirmasi bahwa masalah yang diteliti dalam tesis ini bukan sekadar hipotesis, melainkan realitas yang dialami banyak pelaku usaha.¹⁶¹ b) Ini menunjukkan bahwa permasalahan perpajakan dalam *dropshipping* bukan sekadar dugaan, melainkan realitas yang dihadapi secara luas oleh pelaku usaha, dan telah menjadi perhatian komunitas pajak, sehingga memerlukan solusi yang komprehensif dari berbagai pihak.
- c. Peraturan Terbaru atau Wacana Kebijakan Regulasi perpajakan di Indonesia terus beradaptasi dengan perkembangan ekonomi digital. Beberapa peraturan dan wacana kebijakan terbaru sangat relevan dengan praktik *dropshipping* di Batam, yang menunjukkan upaya pemerintah untuk mengatasi tantangan yang ada dan mengamankan basis pajak dari sektor yang berkembang pesat ini.
1. Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 81 Tahun 2024: Peraturan ini menggantikan PMK Nomor 60/PMK.03/2022 dan menghadirkan penyesuaian dalam pengenaan PPN atas transaksi perdagangan melalui sistem elektronik (PMSE). Ini termasuk perubahan tanggal jatuh tempo pembayaran dan penyetoran PPN PMSE, serta penggunaan kantor virtual sebagai tempat kedudukan PKP. Meskipun lebih fokus pada produk digital dari luar negeri, kerangka ini menunjukkan upaya pemerintah untuk mengatur perpajakan di ranah digital yang semakin luas dan memberikan kepastian hukum bagi pelaku usaha digital. Implementasi PPN PMSE ini membuka peluang bagi *dropshipper* untuk memahami bagaimana PPN dikenakan pada layanan digital yang mungkin mereka gunakan (misalnya, langganan *platform*

¹⁶¹ DDTC News. (2023). "Wajib Pajak Dropshipper dan Ketentuan PPN", www.ddtc.co.id

e-commerce asing, *tools* pemasaran digital) dan bagaimana hal ini dapat memengaruhi biaya operasional mereka¹⁶².

2. Peraturan Direktur Jenderal Pajak (PER-11/PJ/2025): Peraturan ini mengubah batas waktu *upload* e-Faktur menjadi tanggal 20 bulan berikutnya. Meskipun ini adalah perubahan teknis, hal ini menunjukkan adanya pembenahan sistem administrasi perpajakan (*Coretax System*) yang akan memengaruhi bagaimana PKP, termasuk *dropshipper* yang sudah PKP seperti PT Sinar Starlim dan Bapak Akim, melaporkan PPN mereka. Perubahan ini bertujuan untuk meningkatkan efisiensi dan kepatuhan dalam pelaporan PPN, yang akan membantu konsultan pajak dalam mendampingi klien¹⁶³.
3. Wacana Kenaikan Tarif PPN menjadi 12% pada Tahun 2025: Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP), tarif PPN akan naik dari 11% menjadi 12% paling lambat pada 1 Januari 2025¹⁶⁴. Perubahan tarif ini tentu akan berdampak langsung pada perhitungan PPN atas penjualan *dropshipper* dan pada harga jual produk kepada konsumen, memerlukan penyesuaian harga dan sistem. Pemerintah juga merencanakan pemberian insentif untuk meringankan beban PPN bagi masyarakat, yang perlu dipantau oleh *dropshipper* dan konsultan pajak. PT Sinar Starlim sudah mengalami penyesuaian tarif dari 10% ke 11% sebelumnya: "perubahan tarif PPN dari 10% ke 11% juga sempat membuat kami harus melakukan penyesuaian besar pada sistem dan harga jual." (Wawancara, Bapak Agus, PT Sinar Starlim, Juni 2025).
4. Rencana Induk Pengembangan KPBPB Batam (Perpres No. 1 Tahun 2024): Peraturan Presiden ini mengatur rencana induk pengembangan Batam, Bintan, dan Karimun untuk jangka waktu 25 tahun. Meskipun bukan regulasi pajak langsung, hal ini menunjukkan komitmen pemerintah untuk mengembangkan KPBPB sebagai pusat ekonomi dan logistik. Perkembangan ini dapat berdampak pada aktivitas ekonomi, volume transaksi *dropshipping*, infrastruktur logistik, dan pada akhirnya, kerangka perpajakan di wilayah tersebut, yang akan memerlukan adaptasi dari semua pihak.

¹⁶² Peraturan Menteri Keuangan Nomor 81/PMK.03/2024 tentang Penyesuaian Perlakuan PPN atas Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE).

¹⁶³ ¹⁸⁰Peraturan Dirjen Pajak PER-11/PJ/2025 tentang Perubahan Batas Waktu Upload e-Faktur

¹⁶⁴ Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP), Pasal 7.

5. Potensi Perluasan Kewajiban Pemungutan Pajak oleh Marketplace: Masih ada diskusi dan wacana mengenai kemungkinan *marketplace* diwajibkan untuk memungut PPN atau pajak lain dari para penjual di *platform* mereka, termasuk *dropshipper*. Hal ini bertujuan untuk mempermudah pengawasan dan kepatuhan perpajakan di sektor *e-commerce* yang sangat terdesentralisasi, dengan harapan dapat mengatasi tantangan identifikasi subjek pajak dan penagihan yang selama ini dihadapi otoritas. Jika ini diimplementasikan, akan mengubah secara fundamental mekanisme PPN bagi *dropshipper* dan mengurangi beban administrasi mereka, namun juga membutuhkan penyesuaian pada sistem *marketplace*.

Informasi-informasi ini penting untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai dinamika bisnis *dropshipping* di Batam, tantangan perpajakannya, dan arah kebijakan pemerintah di masa depan. Pemahaman terhadap konteks ini sangat penting bagi konsultan pajak dan pelaku *dropshipping* untuk menavigasi lingkungan fiskal yang terus berkembang.

B. HAMBATAN UTAMA YANG DIHADAPI OLEH KONSULTAN PAJAK DALAM MENJALANKAN FUNGSINYA GUNA MENCEGAH TERJADINYA SENGKETA PPN YANG BERKAITAN DENGAN PRAKTIK DROPSHIPPING DI KAWASAN BERIKAT BATAM.

Konsultan pajak memegang peran sentral sebagai penghubung krusial antara wajib pajak dan otoritas fiskal, khususnya dalam mengarungi kompleksitas Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang melekat pada praktik *dropshipping* di Batam, sebuah kawasan dengan perlakuan fiskal istimewa. Namun, dalam menjalankan fungsi pencegahan sengketa PPN, mereka dihadapkan pada serangkaian hambatan signifikan yang mempersulit efektivitas fungsi preventif mereka. Kendala-kendala ini bersumber dari regulasi yang belum adaptif, tingkat literasi pajak pelaku usaha yang masih rendah, serta sifat operasional bisnis digital yang melekat. Memahami secara komprehensif akar hambatan ini adalah langkah pertama dan terpenting dalam merumuskan strategi yang lebih efektif dan responsif, sekaligus memastikan praktik perpajakan yang lebih adil dan transparan bagi seluruh *stakeholder* yang terlibat. Isu-isu yang muncul dari hambatan ini tidak hanya memengaruhi kinerja profesional konsultan, tetapi juga secara langsung berdampak pada tingkat kepatuhan wajib pajak dan

potensi munculnya sengketa, yang bisa merugikan baik negara maupun pelaku usaha karena ketidakpastian dan biaya yang tidak perlu¹⁶⁵.

1. Ambiguitas dan Ketidakselarasan Regulasi PPN

Salah satu hambatan paling fundamental dan sering ditemui yang dihadapi konsultan pajak adalah ambiguitas dan ketidakselarasan regulasi PPN yang belum sepenuhnya adaptif terhadap model bisnis *dropshipping*, khususnya yang beroperasi di kawasan berikat Batam. Peraturan PPN yang berlaku umum di Indonesia seringkali tidak secara eksplisit mengatur skema transaksi *dropshipping* yang multi-pihak, melibatkan berbagai negara¹⁶⁶ dan yurisdiksi, dan seringkali pula tumpang tindih dengan fasilitas khusus kawasan berikat, sehingga menciptakan "ruang abu-abu" hukum yang sangat lebar dan terbuka untuk berbagai interpretasi.¹⁶⁷ Konsultan pajak Bapak SAHA (Konsultan Pajak 1) dengan tegas mengemukakan tantangan ini, menyatakan bahwa, "Banyak konsultan masih abu-abu soal PPN di Batam ini, apalagi untuk model dropshipping yang unik. PMK 65/PMK.04/2021 memang ada, tapi praktiknya di lapangan masih banyak variasi.". Ketidakselarasan ini diperparah oleh adanya perbedaan penafsiran atau koordinasi yang kurang optimal antara dua otoritas fiskal utama di Indonesia, yaitu Direktorat Jenderal Pajak (DJP) yang mengawasi PPN dalam negeri dan Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC) yang mengelola PPN Impor di kawasan berikat. Bapak Eddy (Konsultan Pajak 2) menambahkan bahwa, "Kami sering harus berdiskusi antar sesama konsultan untuk menafsirkan satu regulasi yang sama, karena tidak ada panduan yang eksplisit untuk dropshipping di Batam.". Kondisi regulasi yang ambigu ini secara langsung melanggar prinsip kepastian hukum (*legal certainty*) yang merupakan salah satu pilar utama dalam Teori Hukum Pajak,¹⁶⁸ karena konsultan menjadi sulit untuk memberikan nasihat yang tegas, konsisten, dan tanpa keraguan kepada klien, yang pada akhirnya meningkatkan risiko sengketa pajak akibat perbedaan interpretasi. Dari perspektif Hukum Islam Syariah, ambiguitas ini dapat menciptakan gharar (ketidakpastian yang berlebihan) dalam transaksi keuangan dan kewajiban fiskal, yang dapat merugikan kedua belah pihak (wajib pajak dan negara) dan sangat bertentangan dengan

¹⁶⁵ Disarikan dari hasil wawancara dan observasi lapangan (Juni 2025).

¹⁶⁶ PMK No. 65/PMK.04/2021 tentang Tata Laksana Pemasukan dan Pengeluaran Barang ke dan dari KPBPB

¹⁶⁷ Peran dan yurisdiksi DJP dan DJBC diatur dalam UU No. 6 Tahun 1983 (KUP), UU No. 17 Tahun 2006 tentang Kepabeanan.

¹⁶⁸ Franzoni, L. A. (1998). *Tax evasion and tax compliance*. Encyclopedia of Law and Economics.

prinsip transparansi akad (*shurūt al-‘aqd*)¹⁶⁹ yang menuntut kejelasan dalam setiap kesepakatan dan kewajiban, demi keadilan. Ketiadaan kejelasan regulasi juga menjadi tantangan besar bagi otoritas pajak sendiri, karena mereka mengakui adanya kesulitan dalam menerapkan aturan pada model bisnis baru yang dinamis seperti *dropshipping*¹⁷⁰. Bapak Eko (Otoritas Pajak) menyatakan, "Aturan yang ada belum sepenuhnya *catch up* [dengan karakteristik bisnis *dropshipping*], dan sinkronisasi pemahaman antar instansi menjadi pekerjaan rumah kami.", menggarisbawahi bahwa masalah ini merupakan tantangan sistemik yang membutuhkan solusi komprehensif dari pemerintah untuk menciptakan lingkungan fiskal yang lebih stabil dan adi¹⁷¹.

2. Rendahnya Literasi Pajak dan Asimetri Informasi di Kalangan Pelaku Dropshipping

Hambatan signifikan kedua yang secara langsung memengaruhi efektivitas konsultan pajak adalah rendahnya tingkat literasi pajak di kalangan pelaku *dropshipping*, terutama Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang secara inheren menciptakan asimetri informasi yang parah antara klien dan konsultan pajak. Banyak *dropshipper* individu memiliki pemahaman yang sangat minim tentang kewajiban PPN mereka, seperti kapan dan mengapa mereka harus menjadi PKP, bagaimana prosedur memungut PPN Keluaran, atau bagaimana mengelola PPN Masukan dari transaksi impor yang kompleks¹⁷². Bapak Herman (Konsultan Pajak 3) menjelaskan, "Banyak klien kami, terutama UMKM, yang hanya fokus jualan. Soal pajak itu nomor sekian, padahal penting sekali. Mereka takut duluan dengan administrasi PKP.". Pengakuan ini senada dengan pengalaman langsung Bapak Edie (Dropshipper 1) dan Ibu Maria (Dropshipper 3) yang belum PKP, yang secara terbuka mengakui kebingungan mereka terhadap kewajiban PPN dan ketakutan terhadap kompleksitas administrasi yang tidak mereka pahami. Ibu Maria bahkan menyatakan, "Saya belum paham betul bagaimana ngurus faktur pajak dan lapor PPN-nya... Takut salah dan malah kena denda.". Asimetri informasi ini, sebagaimana dijelaskan dalam Teori Keagenan (Jensen & Meckling, 1976), mempersulit konsultan untuk memberikan nasihat yang efektif, karena mereka harus memulai dari dasar edukasi dan mengatasi persepsi negatif klien terhadap pajak yang

¹⁶⁹ Yusuf Al-Qaradawi, *Fiqh al-Zakah*; Al-Ghazali, *Ihya Ulumuddin*

¹⁷⁰ Wawancara, Bapak SAHA dan Bapak Eddy, Juni 2025.

¹⁷¹ Wawancara, Bapak SAHA dan Bapak Eddy, Konsultan Pajak, Juni 2025.

¹⁷² Wawancara, Bapak Eko (Otoritas Pajak), Juni 2025.

disebabkan oleh ketidaktahuan¹⁷³. Konsultan menghadapi beban ganda: tidak hanya memastikan kepatuhan klien terhadap peraturan yang rumit, tetapi juga harus secara intensif mendidik klien tentang dasar-dasar perpajakan yang seharusnya sudah mereka ketahui. Kurangnya pemahaman ini secara signifikan menurunkan *tax morale* dan niat kepatuhan, yang merupakan poin penting dalam Teori Kepatuhan Pajak¹⁷⁴, karena wajib pajak yang tidak mengerti cenderung tidak patuh, bukan karena niat jahat melainkan karena keterbatasan pengetahuan. Dari perspektif

Hukum Islam Syariah, ketiadaan pengetahuan yang memadai ini dapat menghambat pelaksanaan amanah dalam berbisnis dan dalam memenuhi kewajiban kepada negara. Wajib pajak yang tidak mampu memenuhi kewajiban yang semestinya, meskipun niat awalnya mungkin baik, dapat menimbulkan kerugian bagi masalah ammah¹⁷⁵ (kemaslahatan umum). Ini menunjukkan bahwa edukasi bukan hanya prasyarat kepatuhan hukum positif, tetapi juga merupakan prasyarat etis untuk kepatuhan yang sebenarnya dan untuk mewujudkan keadilan (*'adl*) dalam distribusi beban pajak.

3. Kompleksitas Alur Transaksi Lintas Yurisdiksi dan Keterbatasan Data

Hambatan ketiga yang secara langsung memengaruhi kemampuan konsultan pajak untuk mencegah sengketa PPN adalah kompleksitas intrinsik dari alur transaksi *dropshipping* yang melibatkan lintas yurisdiksi, diperparah oleh keterbatasan data dan praktik pencatatan yang belum memadai dari pelaku usaha. Model *dropshipping* secara alamiah melibatkan pergerakan barang dan aliran uang antar negara, seringkali dengan *supplier* yang berbasis di luar negeri dan tidak memiliki entitas hukum resmi di Indonesia, sehingga mereka tidak menerbitkan faktur pajak yang valid sesuai standar domestik. Hal ini secara langsung menyebabkan PPN Impor yang dibayarkan oleh *dropshipper* PKP seringkali tidak dapat dikreditkan¹⁷⁶, seperti yang dikeluhkan oleh Bapak Agus dari PT Sinar Starlim (Dropshipper 5): "PPN Impor dari supplier luar negeri tidak bisa dikreditkan karena kami tidak menerima faktur pajak masukan yang valid dari mereka.". Kondisi ini menjadikan PPN Impor sebagai biaya penuh yang membebani harga pokok penjualan dan pada akhirnya mengurangi margin

¹⁷³ Jensen, M.C. & Meckling, W.H. (1976). *Theory of the Firm*, *Journal of Financial Economics*.

¹⁷⁴ Fischer, C.M. et al. (1992). *Detection Probability and Taxpayer Compliance*, *Journal of Accounting Literature*.

¹⁷⁵ PER-03/PJ/2022 tentang Faktur Pajak; PP No. 1 Tahun 2012 tentang PKP.

¹⁷⁶ PMK No. 199/PMK.010/2019 tentang Ketentuan Pajak atas Barang Kiriman.

keuntungan. Selain itu, banyak *dropshipper* individu, terutama yang berskala UMKM, masih menggunakan pencatatan transaksi secara manual atau sistem sederhana yang tidak terstruktur untuk tujuan perpajakan. Abang Edie (Dropshipper 1) mengakui, "Saya hanya catat manual di buku besar biasa. Semua saya catat sebagai biaya. Belum ada pencatatan khusus untuk PPN.". Keterbatasan data ini menyulitkan konsultan pajak dalam melakukan rekonsiliasi PPN, menyusun laporan pajak yang akurat, dan memberikan pembelaan yang kuat saat terjadi pemeriksaan¹⁷⁷, karena bukti transaksi yang diperlukan tidak tersedia secara lengkap atau terorganisir¹⁷⁸. Bapak SAHA (Konsultan Pajak 1) menegaskan, "Mendapatkan data yang lengkap dan valid dari klien¹⁷⁹ dropshipper itu sering jadi tantangan utama. Mereka cuma punya data dari *marketplace*, tapi detail pengiriman dari *supplier* luar negeri sering tidak ada.". Kondisi ini menciptakan risiko kesalahan administratif yang sangat tinggi dan mempersulit pembuktian kepatuhan, sehingga secara signifikan meningkatkan potensi sengketa PPN. Dari perspektif Hukum Islam Syariah, transparansi (*shurūt al-‘aqd*) dan amanah dalam pencatatan transaksi sangat ditekankan ; ketiadaan data yang akurat dan transparan dapat memicu gharar (ketidakpastian) dan tadlis (penipuan, meskipun tidak disengaja), yang bertentangan dengan etika bisnis Islam dan dapat merugikan hak-hak fiskal negara yang bertujuan untuk *maslahah ammah*.¹⁸⁰

4. Kurangnya Koordinasi dan Sinkronisasi Kebijakan Antar-Otoritas

Hambatan lain yang signifikan bagi konsultan pajak adalah kurangnya koordinasi dan sinkronisasi kebijakan antar-otoritas pemerintah terkait, yaitu Direktorat Jenderal Pajak (DJP) dan Direktorat Jenderal Bea dan Cukai (DJBC)¹⁸¹. Meskipun kedua instansi ini memiliki peran krusial dalam pemungutan PPN (DJP untuk PPN dalam negeri dan PPh; DJBC untuk PPN Impor dan Bea Masuk), perbedaan interpretasi atau kurangnya harmonisasi regulasi di lapangan seringkali menimbulkan kebingungan dan konflik yang harus diurai oleh konsultan pajak. Bapak Eddy (Konsultan Pajak 2) menyoroti secara spesifik, "Kadang kami berhadapan dengan perbedaan interpretasi antara DJP dan Bea Cukai, terutama di Batam. Ini membuat kami harus bekerja ekstra untuk mensinkronkan

¹⁷⁷ Wawancara, Bapak Edie dan Bapak Agus, Juni 2025

¹⁷⁸ UU KUP Pasal 28 dan 29.

¹⁷⁹ Wawancara, Bapak SAHA dan Bapak Agus, Juni 2025.

¹⁸⁰ Pedoman Etika Bisnis Syariah, BSN (2017).

¹⁸¹ Evaluasi dan kajian kebijakan de minimis oleh LPEM FEB UI (2022).

pemahaman klien.". Masalah inkonsistensi penerapan aturan *de minimis* yang dikeluhkan oleh semua *dropshipper* (Abang Edie, Bapak Nazaruddin, Ibu Maria, Bapak Akim) merupakan contoh nyata dari kurangnya sinkronisasi ini, di mana kebijakan yang dirancang untuk mempermudah justru menimbulkan komplikasi bagi wajib pajak dan konsultan. Bapak Eko (Otoritas Pajak) sendiri mengakui bahwa, "Aturan yang ada belum sepenuhnya *catch up* [dengan karakteristik bisnis dropshipping] dan sinkronisasi pemahaman antar instansi menjadi pekerjaan rumah kami.". Kurangnya kejelasan dan keseragaman dalam penafsiran dan implementasi kebijakan publik ini, sesuai dengan Teori Kebijakan Publik, menciptakan lingkungan yang tidak pasti bagi wajib pajak dan mempersulit konsultan pajak dalam memberikan nasihat yang konsisten dan akurat. Konsultan dipaksa untuk menavigasi kompleksitas yang diciptakan oleh sistem itu sendiri, yang pada akhirnya meningkatkan biaya kepatuhan¹⁸² bagi wajib pajak dan risiko sengketa. Dari perspektif Hukum Islam Syariah, keadilan (*'adl*) dalam sistem perpajakan menuntut adanya kepastian hukum dan koordinasi yang baik antar lembaga untuk menghindari mafsadah (kerusakan) atau zalim (kezaliman) terhadap wajib pajak akibat kebijakan yang tumpang tindih atau tidak konsisten. Koordinasi yang kuat dan sinergi antar-instansi adalah prasyarat untuk mewujudkan kemaslahatan umum (*maslahah 'ammah*) yang optimal dalam sistem fiskal. kuat.

C Strategi Konsultan Pajak untuk Mencegah Sengketa PPN dalam Dropshipping di Kawasan Berikat Batam

Konsultan pajak memiliki peran krusial dalam menekan potensi konflik dan sengketa Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada bisnis *dropshipping* di kawasan berikat Batam. Berbekal pemahaman mendalam atas regulasi yang kompleks dan dinamika operasional *dropshipping*, konsultan dapat merancang dan mengimplementasikan serangkaian strategi proaktif. Strategi-strategi ini berfokus pada peningkatan pemahaman wajib pajak, perencanaan fiskal yang matang, pengelolaan administrasi yang rapi, serta pendekatan komunikasi yang efektif dengan otoritas. Tujuannya adalah menciptakan lingkungan yang transparan dan patuh, sehingga meminimalkan *grey area* yang menjadi pemicu sengketa¹⁸³.

¹⁸²Dunn, William N. (2017). *Public Policy Analysis: An Introduction* (6th ed.).

¹⁸³Undang-Undang No. 42 Tahun 2009 tentang Perubahan Ketiga atas UU No. 8 Tahun 1983 tentang PPN, Pasal 1A.

1. Edukasi dan Peningkatan Pemahaman Regulasi PPN yang Mendalam

Salah satu pilar utama strategi pencegahan sengketa PPN adalah edukasi yang berkelanjutan dan peningkatan pemahaman regulasi PPN¹⁸⁴ yang mendalam bagi seluruh pihak yang terlibat, khususnya *dropshipper* dan *supplier*. Konsultan pajak memiliki peran sentral dalam memfasilitasi edukasi ini, yang tidak hanya bertujuan untuk kepatuhan hukum positif semata, tetapi juga untuk menanamkan nilai-nilai amanah dan kejujuran (*amanah wa sidq*) dalam setiap transaksi ekonomi. Edukasi harus bersifat proaktif dan berkelanjutan, mengingat dinamika regulasi dan model bisnis yang terus berkembang. Konsultan dapat menyelenggarakan *workshop*, seminar, atau menyediakan panduan praktis yang secara spesifik membahas kompleksitas PPN dalam *dropshipping*, terutama yang melibatkan status khusus Batam sebagai Kawasan Perdagangan Bebas. Materi edukasi harus mencakup penjelasan yang sangat rinci mengenai perbedaan perlakuan PPN di KPBPB (misalnya, tidak dipungut saat pemasukan barang dari luar negeri atau antar-kawasan) dan di daerah pabean lainnya (Terutang Pajak Dalam Daerah Pabean - TLDDP, yaitu terutang PPN saat barang keluar dari kawasan). Seperti yang disampaikan oleh Bapak Roni Wijaya (Konsultan Pajak 3) dalam wawancara, "Kami perlu fokus pada edukasi yang lebih masif dan mudah dicerna untuk UMKM dropshipper, agar mereka tidak takut PKP dan lebih patuh." (Wawancara, Bapak Roni Wijaya, Konsultan Pajak 3, Juni 2025). Kebutuhan akan edukasi yang lebih sederhana dan mudah diakses juga diakui oleh Bapak Nazaruddin (Dropshipper 2), "Semoga ada edukasi yang lebih simpel dan mudah diakses untuk UMKM dropshipping, biar kita nggak takut kalau mau lapor pajak atau jadi PKP." (Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025). Edukasi ini juga harus mencakup penjelasan mengenai pembaruan regulasi terkait PPN, bea masuk, nilai ambang batas (*de minimis value*), dan aturan khusus KPBPB Batam agar klien selalu *up-to-date*, sehingga mereka tidak terkejut dengan perubahan yang dapat memengaruhi biaya dan kewajiban mereka. Pentingnya pemahaman mengenai kewajiban untuk dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP) jika omzet telah mencapai batas yang ditentukan (Rp 4,8 Miliar per tahun)¹⁸⁵, serta konsekuensi jika tidak mematuhi, harus ditekankan. Edukasi ini akan meningkatkan *tax morale* dan mengurangi asimetri informasi yang selama ini menjadi penyebab

¹⁸⁴ PMK No. 160/PMK.04/2010 tentang Perlakuan Perpajakan di KPBPB Batam.

¹⁸⁵ PP No. 1 Tahun 2012 tentang Pelaksanaan Hak dan Kewajiban Perpajakan; lihat ambang batas PKP Rp 4,8 Miliar

ketidakpatuhan pasif, sejalan dengan konsep Teori Kepatuhan Pajak¹⁸⁶ yang menekankan peran pemahaman sebagai determinan kepatuhan. Otoritas pajak, melalui Bapak Eko (Otoritas Pajak), juga mengharapkan peran aktif konsultan ini, "Hasil penelitian seperti ini sangat kami harapkan untuk menjadi masukan, agar kami bisa merumuskan kebijakan yang lebih implementatif dan tidak menimbulkan kebingungan di lapangan." (Wawancara, Bapak Eko, Otoritas Pajak, Juni 2025). Dengan demikian, edukasi proaktif tidak hanya meningkatkan kepatuhan formal, tetapi juga membangun kesadaran dan tanggung jawab fiskal yang berlandaskan moral dari pelaku usaha, menciptakan ekosistem bisnis yang lebih sehat dan bertanggung jawab.

2. Perencanaan Pajak (*Tax Planning*) yang Matang

Perencanaan pajak (*tax planning*) yang matang merupakan strategi proaktif yang vital untuk meminimalkan risiko sengketa PPN, sekaligus memastikan efisiensi fiskal yang legal bagi pelaku *dropshipping*. Konsultan pajak harus membantu *dropshipper* dan *supplier* menganalisis struktur bisnis mereka secara cermat untuk mengidentifikasi skema transaksi yang paling efisien dari sisi PPN, tanpa melanggar ketentuan hukum dan prinsip etika Islam yang melarang *tadlis* (penipuan atau penyembunyian fakta yang disengaja untuk keuntungan tidak sah) atau *gharar* (ketidakpastian berlebihan yang dapat menimbulkan kerugian)¹⁸⁷. Ini berarti mencari cara-cara legal untuk mengoptimalkan beban PPN, misalnya dengan memanfaatkan fasilitas fiskal yang tersedia di Batam secara maksimal dan sesuai regulasi¹⁸⁸. Bapak SAHA (Konsultan Pajak 1) menyoroti kompleksitas ini: "Banyak konsultan masih abu-abu soal PPN di Batam ini, apalagi untuk model dropshipping yang unik. PMK 65/PMK.04/2021 memang ada, tapi praktiknya di lapangan masih banyak variasi." (Wawancara, Bapak SAHA, Konsultan Pajak 1, Juni 2025). Konsultan dapat melakukan simulasi perhitungan PPN untuk berbagai skenario transaksi, seperti pengiriman barang dari Batam ke TLDDP (Tempat Lain Dalam Daerah Pabean) atau pengiriman langsung dari

¹⁸⁶Fischer, C. M., Wartick, M., & Mark, M. M. (1992). *Detection probability and taxpayer compliance: A review of the literature*, *Journal of Accounting Literature*.

¹⁸⁷ Al-Ghazali, Ihya Ulumuddin – Kitab Al-Kasb; Lihat juga: Yusuf al-Qaradawi, *Fiqh al-Zakah*.

¹⁸⁸ PMK No. 65/PMK.04/2021 tentang Tata Laksana Pemasukan dan Pengeluaran Barang ke dan dari KPBPB.

supplier internasional, untuk memprediksi beban PPN dan dampaknya pada harga jual serta margin keuntungan. Hal ini akan membantu *dropshipper* seperti Abang Edie dan Bapak Nazaruddin, yang sering bingung dengan perhitungan pajak impor *de minimis*, untuk memiliki visibilitas biaya yang lebih baik dan menghindari *gharar* dalam penetapan harga yang merugikan konsumen atau diri sendiri. Perencanaan pajak juga mencakup nasihat tentang bagaimana memanfaatkan fasilitas PPN tidak dipungut di KPBPB Batam secara optimal dan sesuai regulasi, memastikan bahwa setiap keuntungan fiskal dimanfaatkan secara legal dan tidak menimbulkan masalah di kemudian hari. Strategi ini memungkinkan pelaku usaha untuk beroperasi dalam koridor hukum dengan risiko pajak yang terkontrol, sesuai dengan prinsip kepastian hukum dalam Teori Hukum Pajak ¹⁸⁹ dan transparansi akad (*shurūt al-‘aqd*) dalam *fiqh muamalah*.

3. Pengelolaan Administrasi dan Dokumentasi yang Rapi

Strategi selanjutnya adalah pengelolaan administrasi dan dokumentasi yang rapi, yang merupakan kunci fundamental dalam mencegah sengketa PPN, dan juga merupakan manifestasi dari prinsip amanah, transparansi, dan akuntabilitas dalam etika bisnis Islam. Konsultan pajak harus secara proaktif mendorong *dropshipper* dan *supplier* untuk memiliki sistem pencatatan transaksi yang akurat dan terperinci, jauh melampaui sekadar catatan manual sederhana. Sistem ini mencakup tidak hanya data penjualan dan pembelian, tetapi juga biaya pengiriman, identitas lengkap pihak-pihak yang terlibat (konsumen, *dropshipper*, *supplier*, perusahaan logistik), dan detail mengenai asal-usul barang, terutama jika melibatkan impor atau kawasan berikat. Bapak Edie (Dropshipper 1) yang masih mencatat manual ("Saya hanya catat manual di buku besar biasa. Semua saya catat sebagai biaya. Belum ada pencatatan khusus untuk PPN."), sangat membutuhkan pendampingan dalam hal ini. Konsultan harus menekankan pentingnya transisi menuju sistem pencatatan digital yang terintegrasi, yang dapat mempermudah pelacakan aliran barang dan uang, sehingga meminimalkan kesalahan manusia. Pengelolaan ini termasuk memastikan semua dokumen pendukung seperti faktur pembelian, faktur penjualan, bukti transfer, *bill of lading*, *airway bill*, dan dokumen pengeluaran barang dari KPBPB disimpan dengan rapi dan dapat diakses kapan pun. Dokumen-dokumen ini vital sebagai bukti sah dalam pemeriksaan pajak dan

¹⁸⁹ Franzoni, L. A. (1998). *Tax evasion and tax compliance*, Encyclopedia of Law and Economics.

sangat penting untuk memvalidasi transaksi PPN Masukan dan Keluaran¹⁹⁰, sehingga menghindari tuduhan *tadlis* (penipuan atau menyembunyian fakta) atau ketidakjujuran yang dilarang keras dalam Islam.

Selain itu, jika *dropshipper* atau *supplier* adalah PKP, konsultan pajak harus memastikan penerbitan faktur pajak dilakukan sesuai ketentuan yang berlaku, terutama untuk penyerahan barang dari Batam ke TLDDP, termasuk penggunaan kode faktur pajak yang tepat (misalnya, 070 untuk penyerahan barang dari kawasan berikat ke TLDDP)¹⁹¹. PT Sinar Starlim (Dropshipper 5) yang sudah menggunakan *software* akuntansi terintegrasi menjadi contoh baik dari pengelolaan ini, meskipun mereka pun masih menghadapi tantangan PPN Impor. Bapak Agus menyatakan, "Pencatatan transaksi... bagi kami adalah proses yang cukup kompleks, tapi kami mengelolanya dengan sistem dan tim khusus... Kami juga rutin berkonsultasi dengan konsultan pajak untuk memastikan pencatatan kami sudah sesuai dengan regulasi terbaru." (Wawancara, Bapak Agus, PT Sinar Starlim, Juni 2025). Prosedur verifikasi *supplier* dan klien juga penting; konsultan pajak harus menganjurkan *dropshipper* untuk memverifikasi kredibilitas *supplier* mereka, termasuk status perpajakan *supplier* (apakah PKP atau tidak) dan kemampuan mereka untuk mematuhi regulasi kepabeanan dan PPN di Batam, serta membantu dalam memastikan validitas setiap transaksi untuk menghindari praktik ilegal yang dapat memicu sengketa. Verifikasi ini adalah bagian dari menunaikan amanah dalam berbisnis dan menghindari transaksi yang tidak jelas (*gharar*), sehingga seluruh proses bisnis berjalan dengan integritas dan akuntabilitas yang tinggi¹⁹².

4. Pendampingan dalam Proses Pemeriksaan Pajak

Pendampingan dalam proses pemeriksaan pajak adalah strategi defensif yang proaktif, yang sangat krusial dalam meminimalkan risiko berkembangnya temuan pemeriksaan menjadi sengketa formal. Jika sengketa PPN tidak dapat dihindari di tahap awal melalui strategi pencegahan, peran konsultan menjadi sangat penting dalam fase ini untuk meminimalkan risiko dan melindungi hak-hak wajib pajak¹⁹³. Konsultan pajak harus mendampingi klien sejak awal pemeriksaan, dimulai dari tahap persiapan data dan dokumen yang diminta oleh

¹⁹⁰ Undang-Undang No. 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (KUP) sebagaimana telah diubah terakhir dengan UU No. 7 Tahun 2021, Pasal 28 dan 29.

¹⁹¹ PER-03/PJ/2022 tentang Faktur Pajak

¹⁹² Badan Standardisasi Nasional (BSN), Pedoman Etika Bisnis Syariah, 2017.

¹⁹³ UU KUP Pasal 13 ayat (3); juga lihat Pasal 25 terkait keberatan pajak.

fiskus. Mereka membantu klien mengorganisir dan menyajikan bukti-bukti transaksi secara sistematis dan sesuai dengan standar yang dibutuhkan otoritas. Bapak Agus dari PT Sinar Starlim (Dropshipper 5) menegaskan manfaat ini: "Dengan pendampingan mereka saat pemeriksaan, kami merasa jauh lebih tenang dan percaya diri. Mereka tahu bagaimana berargumen dan menjelaskan posisi kami kepada otoritas pajak, sehingga potensi koreksi atau sengketa bisa diminimalisir." (Wawancara, Bapak Agus, PT Sinar Starlim, Juni 2025). Pengalaman Bapak Akim (Dropshipper 4) yang juga sudah PKP, mencerminkan hal serupa: "Pernah diperiksa sekali setelah saya jadi PKP... Tidak ada temuan PPN yang signifikan... semua bisa saya jelaskan dengan baik." (Wawancara, Bapak Akim, Dropshipper 4, Juni 2025). Pendampingan ini sangat penting untuk mencegah temuan pemeriksaan berkembang menjadi sengketa formal yang memakan waktu, biaya, dan energi, serta menjaga hak-hak wajib pajak agar tidak terzalimi. Konsultan juga harus mampu memberikan klarifikasi atas transaksi yang kompleks dan melakukan negosiasi yang konstruktif dengan pemeriksa pajak jika ada temuan yang tidak sesuai dengan interpretasi wajib pajak. Mereka berfungsi sebagai jembatan komunikasi antara wajib pajak dan otoritas, menerjemahkan bahasa bisnis yang rumit ke dalam bahasa perpajakan yang dapat dipahami oleh fiskus, dan sebaliknya. Strategi ini secara keseluruhan mendukung tujuan kepatuhan pajak yang berkelanjutan dan membantu pelaku *dropshipping* menavigasi lingkungan fiskal yang kompleks di Batam, dengan menjunjung tinggi prinsip keadilan (*'adl*) dalam setiap prosesnya dan memastikan bahwa setiap koreksi pajak dilakukan secara adil dan berdasarkan bukti yang kuat¹⁹⁴

¹⁹⁴ Ibn Taimiyah, *Al-Hisbah fi al-Islam*.

BAB IV

PENUTUP

Bab ini merupakan bagian final dari tesis, menyajikan rangkuman dan refleksi komprehensif dari keseluruhan penelitian yang telah dilakukan. Bagian ini berfungsi untuk mengintegrasikan temuan-temuan kunci dari analisis data di Bab III dengan kerangka teoretis yang telah dibahas di Bab II, guna memberikan simpulan yang merupakan jawaban atas rumusan masalah. Selain itu, bab ini juga akan mengakui keterbatasan yang dihadapi selama proses penelitian, sebuah praktik yang esensial untuk menjaga integritas dan objektivitas ilmiah. Lebih lanjut, bab ini akan memberikan saran-saran konkret dan terarah untuk pengembangan studi selanjutnya, serta merumuskan implikasi praktis bagi berbagai pemangku kepentingan yang relevan dalam ekosistem *dropshipping* di Batam, yaitu konsultan pajak, pelaku *dropshipping*, dan pembuat kebijakan fiskal. Penutup ini secara keseluruhan bertujuan untuk mengokohkan kontribusi penelitian terhadap khazanah ilmu perpajakan dan hukum, khususnya dalam konteks bisnis *dropshipping* di kawasan berikat Batam, sekaligus menawarkan rekomendasi konkret untuk perbaikan di masa depan yang menjunjung tinggi prinsip keadilan, transparansi, dan kemaslahatan umum dalam tata kelola fiskal, sebagaimana diilhami oleh Hukum Islam Syariah.

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis mendalam terhadap data wawancara yang kaya dari 5 pelaku *dropshipping* (termasuk 1 PT), 3 konsultan pajak, dan 1 pejabat otoritas fiskal di Batam, serta kajian komprehensif terhadap regulasi perpajakan yang relevan, penelitian ini menyimpulkan tiga poin utama yang secara langsung menjawab rumusan masalah yang diajukan. Setiap kesimpulan ini tidak hanya merefleksikan temuan empiris, tetapi juga diinterpretasikan melalui lensa kerangka teoretis yang telah dibahas, termasuk implikasi etisnya dari perspektif Hukum Islam Syariah.

1. Penerapan mekanisme Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dalam konteks transaksi *dropshipping* yang berlangsung di kawasan berikat Batam masih menghadapi kompleksitas signifikan dan inkonsistensi di lapangan, yang secara fundamental mengganggu prinsip kepastian hukum. Meskipun secara regulasi Batam memiliki perlakuan fiskal khusus sebagai Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas

(KPBPB), di mana PPN tidak dipungut saat pemasukan barang dan penyerahan antar-kawasan, implementasinya pada model *dropshipping* seringkali membingungkan dan tidak seragam. Terutama, inkonsistensi penerapan aturan *de minimis* USD 3 untuk barang impor yang keluar dari Batam ke daerah pabean lainnya menjadi sumber utama kebingungan dan beban biaya tak terduga bagi *dropshipper*, baik UMKM individu maupun PT. Hal ini diungkapkan secara konsisten oleh seluruh *dropshipper* yang diwawancarai, menegaskan adanya kesenjangan antara *lex scripta* (hukum tertulis) dan *lex praxis* (praktik di lapangan). Bapak Nazaruddin (Dropshipper 2) dengan jelas menyatakan, "Paling bingung itu soal *de minimis* USD 3. Barang saya kan banyak yang kecil-kecil, harganya di bawah USD 3. Seharusnya nggak kena PPN Impor kan? Tapi seringnya tetap kena? Itu yang saya bingung." (Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025). Inkonsistensi ini menciptakan ketidakpastian biaya dan merusak kepercayaan wajib pajak terhadap sistem, yang merupakan pelanggaran terhadap prinsip kepastian hukum (*legal certainty*) dalam Teori Hukum Pajak [30]. Selain itu, PPN Impor dari *supplier* luar negeri yang tidak dapat dikreditkan oleh PKP *dropshipper* karena ketiadaan faktur pajak masukan yang valid juga menjadi beban, meskipun diakui oleh PT Sinar Starlim (Dropshipper 5) sebagai bagian dari risiko bisnis internasional. Perlakuan PPN terutang saat barang keluar dari kawasan berikat ke daerah pabean telah dipahami oleh PKP, namun masih menjadi *grey area* bagi *dropshipper* non-PKP yang omzetnya sudah melampaui batas wajib PKP, seperti Ibu Maria (Dropshipper 3) yang merasa takut dan bingung untuk menjadi PKP. Kondisi ini mengindikasikan bahwa prinsip keadilan (*adl*) yang ditekankan dalam etika syariah belum sepenuhnya terwujud dalam praktik, karena beban pajak menjadi tidak prediktif dan cenderung merugikan pelaku usaha kecil yang kurang informasi, sehingga memunculkan persepsi ketidakadilan yang perlu ditangani.

2. Hambatan utama yang dihadapi oleh konsultan pajak dalam menjalankan fungsinya guna mencegah terjadinya sengketa PPN yang berkaitan dengan praktik *dropshipping* di wilayah Batam sangat beragam dan saling terkait, mencerminkan tantangan dalam hubungan keagenan dan kepatuhan. Hambatan ini mencakup ambiguitas regulasi PPN yang belum adaptif terhadap model bisnis *dropshipping* dan status kawasan berikat, yang mempersulit interpretasi dan aplikasi norma hukum. Konsultan pajak seringkali harus menafsirkan sendiri ketentuan yang kurang

eksplisit, berisiko menimbulkan perbedaan pandangan dengan otoritas pajak. Bapak SAHA (Konsultan Pajak 1) mengeluhkan, "Banyak konsultan masih abu-abu soal PPN di Batam ini, apalagi untuk model dropshipping yang unik. PMK 65/PMK.04/2021 memang ada, tapi praktiknya di lapangan masih banyak variasi." (Wawancara, Bapak SAHA, Konsultan Pajak 1, Juni 2025). Selain itu, rendahnya literasi pajak di kalangan pelaku *dropshipping*, terutama UMKM, menjadi tantangan besar, karena mereka cenderung takut dengan administrasi PPN dan tidak memahami kewajiban mereka, menciptakan asimetri informasi yang signifikan. Bapak Herman (Konsultan Pajak 3) menegaskan, "Banyak klien kami, terutama UMKM, yang hanya fokus jualan. Soal pajak itu nomor sekian, padahal penting sekali. Mereka takut duluan dengan administrasi PKP." (Wawancara, Bapak Herman, Konsultan Pajak 3, Juni 2025). Kondisi ini memperberat beban konsultan dalam memberikan edukasi yang efektif dan memastikan kepatuhan klien, sesuai dengan Teori Kepatuhan Pajak [7]. Konsultan juga menghadapi kesulitan dalam melacak dan memverifikasi data transaksi *dropshipping* yang kompleks dan lintas yurisdiksi, terutama karena *supplier* luar negeri tidak menerbitkan faktur pajak yang valid dan banyak *dropshipper* individu masih menggunakan pencatatan manual. Tantangan ini menegaskan kompleksitas peran konsultan pajak sebagai agen dalam Teori Keagenan (Jensen & Meckling, 1976), di mana mereka harus menjembatani kesenjangan pengetahuan dan kepentingan antara wajib pajak dan otoritas fiskal di tengah lingkungan regulasi yang belum matang dan kurang terkoordinasi antar instansi.

3. Strategi yang dapat dirancang dan diimplementasikan oleh konsultan pajak untuk menekan potensi terjadinya konflik atau sengketa PPN dalam aktivitas *dropshipping* di kawasan tersebut berpusat pada edukasi proaktif, perencanaan pajak yang matang, pengelolaan administrasi yang rapi, dan pendampingan profesional yang berkelanjutan. Edukasi mendalam tentang regulasi PPN, perbedaan perlakuan di Batam, dan kewajiban PKP menjadi fundamental untuk meningkatkan literasi pajak dan mengurangi ketakutan wajib pajak, seperti yang diharapkan oleh Bapak Nazaruddin (Dropshipper 2), "Semoga ada edukasi yang lebih simpel dan mudah diakses untuk UMKM dropshipping, biar kita nggak takut kalau mau lapor pajak atau jadi PKP." (Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025). Perencanaan pajak membantu *dropshipper* mengoptimalkan fasilitas fiskal dan memprediksi

beban PPN secara legal, yang sangat krusial bagi PT Sinar Starlim (Dropshipper 5) dalam mengelola omzet besar. Pengelolaan administrasi yang rapi, termasuk pencatatan transaksi yang akurat dan penyimpanan dokumen pendukung yang lengkap, sangat vital sebagai bukti saat pemeriksaan pajak. Terakhir, pendampingan konsultan dalam proses pemeriksaan pajak menjadi "garis pertahanan terakhir" yang efektif untuk mencegah temuan pemeriksaan berkembang menjadi sengketa formal, sebagaimana dialami oleh Bapak Akim (Dropshipper 4) dan PT Sinar Starlim. Konsultan pajak bertindak sebagai mediator dan advokat, menerjemahkan bahasa regulasi dan mewakili kepentingan klien di hadapan otoritas. Harapan dari seluruh responden, termasuk Bapak Eko (Otoritas Pajak), adalah agar konsultan pajak dapat menjadi jembatan komunikasi yang lebih kuat antara pelaku usaha dan pembuat kebijakan, menyuarakan masalah di lapangan agar regulasi dapat lebih adaptif dan aplikatif. Dengan demikian, konsultan pajak, melalui strategi-strategi ini, memainkan peran sentral dalam membangun ekosistem *dropshipping* yang lebih patuh, transparan, dan minim sengketa PPN di Batam, sejalan dengan prinsip kemaslahatan umum (*maslahah 'ammah*) dalam etika syariah, yang menghendaki bahwa setiap sistem dan kebijakan harus membawa manfaat luas bagi masyarakat dan menghindari *mafsadah* (kerusakan atau kerugian).

B Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah ditarik dan pengakuan terhadap keterbatasan penelitian, berikut adalah saran-saran yang relevan dan konkret untuk pengembangan penelitian selanjutnya, serta implikasi praktis bagi berbagai pemangku kepentingan dalam ekosistem *dropshipping* di Batam. Saran ini bertujuan untuk memperkaya khazanah ilmu pengetahuan dan memberikan kontribusi nyata dalam menciptakan lingkungan perpajakan yang lebih adil dan efisien.

1. Saran untuk Penelitian Selanjutnya

Saran untuk penelitian selanjutnya bertujuan untuk memperluas cakupan dan kedalaman kajian, serta mengatasi keterbatasan yang telah diidentifikasi dalam studi ini, mendorong eksplorasi yang lebih kaya dan relevan di masa depan.

a) Melakukan Penelitian Komparatif Lintas Wilayah: Disarankan untuk melakukan penelitian komparatif yang membandingkan tantangan PPN dan peran konsultan pajak dalam *dropshipping* di Batam (sebagai KPBPB) dengan wilayah lain di Indonesia yang tidak memiliki status kawasan berikat (misalnya, Jakarta, Surabaya, atau kota-kota besar lainnya di Jawa). Ini akan membantu mengidentifikasi apakah tantangan yang ada bersifat spesifik Batam atau merupakan isu umum dalam *dropshipping* di Indonesia. Studi komparatif ini dapat mengungkap perbedaan signifikan dalam kompleksitas regulasi dan strategi pencegahan sengketa, memberikan wawasan yang lebih holistik tentang praktik *dropshipping* di seluruh Indonesia dan bagaimana konteks geografis-fiskal memengaruhinya.

b) Menerapkan Pendekatan *Mixed-Methods*: Penelitian di masa depan sangat dianjurkan untuk mengadopsi pendekatan *mixed-methods*, mengintegrasikan data kualitatif dengan data kuantitatif. Misalnya, survei berskala besar dapat digunakan untuk mengukur tingkat kepatuhan PPN atau literasi pajak pelaku *dropshipping* secara lebih luas, diikuti dengan wawancara mendalam untuk memahami *mengapa* tingkat kepatuhan atau pemahaman tersebut bervariasi. Hal ini dapat memberikan generalisasi statistik sekaligus kedalaman kontekstual yang lebih komprehensif, memungkinkan validasi temuan kualitatif dengan data numerik yang representatif.

c) Fokus pada Peran Teknologi dalam Kepatuhan Pajak: Disarankan untuk menganalisis secara spesifik peran teknologi (misalnya, *software* akuntansi berbasis *Artificial Intelligence/AI*, *platform blockchain* untuk pelacakan transaksi, atau sistem terintegrasi dengan *marketplace*) dalam membantu konsultan pajak mencegah sengketa PPN dalam *dropshipping*. Penelitian dapat mengeksplorasi bagaimana teknologi dapat menjadi alat untuk meningkatkan transparansi pencatatan transaksi, otomatisasi pelaporan PPN, dan mengurangi risiko ketidakpatuhan. Ini akan menjadi relevan mengingat sifat digital dari bisnis *dropshipping* dan tren transformasi digital dalam administrasi pajak.

d) Pengembangan Model Edukasi Pajak yang Inovatif: Penelitian selanjutnya dapat berfokus pada pengembangan dan evaluasi model edukasi perpajakan yang inovatif dan mudah diakses bagi UMKM *dropshipping*, terutama yang berbasis di kawasan berikat. Evaluasi efektivitas berbagai metode edukasi (misalnya, *webinar* interaktif, modul *online* berbasis kasus nyata, *gamifikasi* pajak) dalam meningkatkan literasi pajak dan kepatuhan. Bapak

Herman (Konsultan Pajak 3) mengemukakan, "Pemerintah dan kami (konsultan) harus lebih proaktif dalam memberikan edukasi yang praktis. Mungkin melalui platform digital atau video tutorial, yang sesuai dengan gaya belajar UMKM dropshipper." (Wawancara, Bapak AKIM, Konsultan Pajak 3, Juni 2025).

e) Penelitian Longitudinal Terkait Regulasi: Mengingat dinamika regulasi dan bisnis yang cepat, penelitian longitudinal yang melacak perkembangan regulasi PPN untuk *e-commerce* dan *dropshipping* seiring waktu, serta dampaknya terhadap praktik di lapangan, akan sangat bermanfaat. Ini dapat memberikan wawasan tentang adaptabilitas kerangka hukum terhadap inovasi bisnis yang berkelanjutan dan bagaimana pelaku usaha serta konsultan beradaptasi dengan perubahan tersebut. Studi semacam ini dapat mengidentifikasi pola sengketa yang muncul seiring perubahan kebijakan.

f) Pendalaman Kajian Etika Syariah dalam Perpajakan Dropshipping: Untuk penelitian yang lebih lanjut, aspek etika syariah dapat dieksplorasi lebih mendalam sebagai kerangka normatif untuk membangun sistem perpajakan yang tidak hanya patuh hukum positif, tetapi juga adil dan berintegritas sesuai prinsip Islam, terutama bagi pelaku usaha Muslim. Penelitian ini dapat mengkaji secara rinci: 1) Analisis Fiqh Muamalah terhadap Dropshipping dan PPN: Mengevaluasi kesesuaian model *dropshipping* dengan akad-akad jual beli dalam *fiqh muamalah* (misalnya, *salam*, *istisna'*, *wakalah*) dan implikasinya terhadap kewajiban PPN. Bagaimana prinsip *gharar* (ketidakpastian) dan *tadlis* (penipuan) dapat dimitigasi dalam praktik *dropshipping* yang transparan, dan bagaimana hal ini berkorelasi dengan kepatuhan pajak. 2) Maqashid al-Syariah dalam Kebijakan Pajak: Menganalisis bagaimana kebijakan PPN, khususnya di kawasan berikat, dapat dirumuskan agar selaras dengan *maqashid al-syariah* (tujuan syariah), yaitu tercapainya kemaslahatan umum (*maslahah 'ammah*), perlindungan harta (*hifz al-mal*), dan keadilan (*'adl*). Ini dapat memberikan landasan bagi rekomendasi kebijakan pajak yang lebih inklusif dan etis bagi pelaku ekonomi digital. 3) Peran Kesadaran Religius dalam Kepatuhan Pajak: Menyelidiki sejauh mana kesadaran religius dan pemahaman tentang kewajiban membayar pajak dalam Islam memengaruhi tingkat kepatuhan PPN di kalangan *dropshipper* Muslim. Ini dapat menjadi faktor motivasi internal yang kuat di luar sanksi hukum. 4) Pengembangan Model Kepatuhan Pajak Berbasis Syariah: Mengusulkan model kepatuhan pajak untuk bisnis digital yang mengintegrasikan prinsip-prinsip hukum positif dengan nilai-nilai etika Islam, sebagai panduan bagi pelaku usaha dan konsultan pajak Muslim. Pendalaman ini dapat melibatkan

studi komparatif dengan sistem perpajakan di negara-negara mayoritas Muslim yang telah mengadopsi prinsip syariah dalam kerangka fiskal mereka, untuk mengidentifikasi praktik terbaik yang etis.

2. Implikasi Praktis

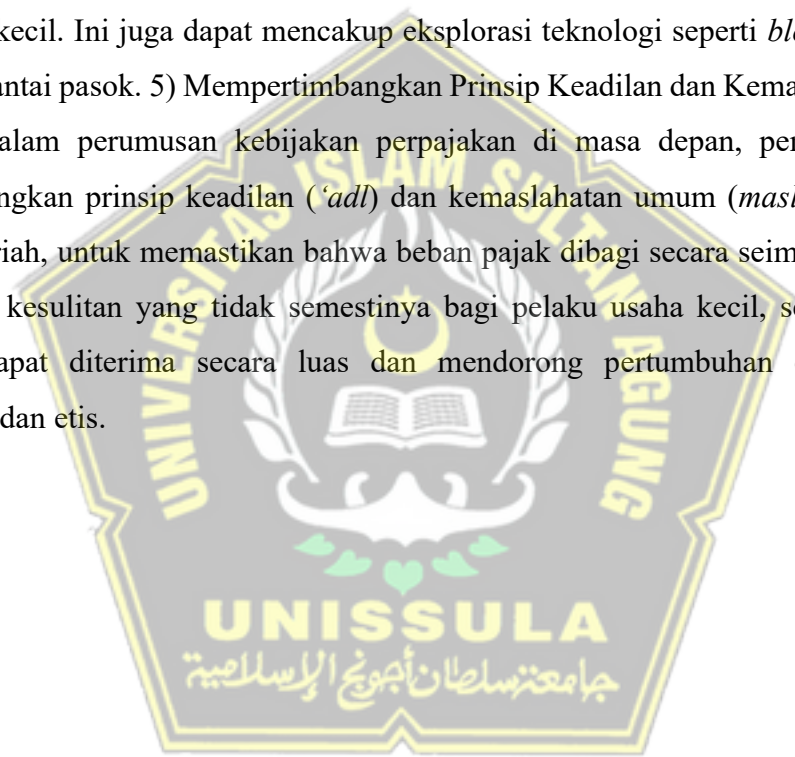
Implikasi praktis dari penelitian ini adalah rekomendasi konkret yang dapat diterapkan oleh berbagai pemangku kepentingan untuk meningkatkan kepatuhan PPN dan mencegah sengketa dalam bisnis *dropshipping* di Batam, yang didasarkan pada temuan empiris dan analisis teoretis.

a) Bagi Praktisi Konsultan Pajak: 1) Mengembangkan Spesialisasi *Dropshipping* dan Kawasan Berikat: Konsultan pajak disarankan untuk mengembangkan spesialisasi dan keahlian mendalam mengenai perpajakan *dropshipping*, terutama yang melibatkan kompleksitas kawasan berikat Batam. Ini termasuk pemahaman mendalam tentang aturan *de minimis*, perlakuan PPN untuk barang dari/ke KPBPB, dan isu PPN Impor dari *supplier* luar negeri yang tidak dapat dikreditkan. Spesialisasi ini akan meningkatkan nilai tambah layanan mereka di pasar yang semakin kompleks. 2) Menciptakan Modul Edukasi Praktis dan *User-Friendly*: Mengembangkan modul edukasi atau seminar yang praktis dan mudah dipahami, khusus untuk UMKM *dropshipper*. Materi harus mencakup studi kasus nyata dan solusi aplikatif terkait PPN, pencatatan transaksi, dan kewajiban PKP, disajikan dalam bahasa yang non-teknis dan menarik. 3) Mendorong Penggunaan Teknologi dalam Pencatatan: Mengajukan klien *dropshipper* untuk beralih dari pencatatan manual ke *software* akuntansi yang terintegrasi, untuk mempermudah rekonsiliasi PPN dan penyusunan laporan pajak yang akurat, sehingga mengurangi risiko kesalahan administratif dan potensi sengketa. 4) Proaktif dalam Komunikasi Antar-Instansi: Konsultan dapat menjadi jembatan aktif antara klien dan otoritas (DJP dan Bea Cukai) untuk mengklarifikasi perbedaan interpretasi regulasi, menyuarakan permasalahan di lapangan, dan mencari solusi bersama. Bapak Eddy (Konsultan Pajak 2) menggarisbawahi, "Konsultan bisa menjadi jembatan yang lebih kuat antara pelaku usaha dan otoritas fiskal, mungkin dengan menyuarakan permasalahan di lapangan kepada pembuat kebijakan, agar regulasi bisa lebih adaptif dan aplikatif." (Wawancara, Bapak Eddy, Konsultan Pajak 2, Juni 2025).

b) Bagi Pelaku Bisnis *Dropshipping*: 1) Meningkatkan Literasi Pajak dan Kepatuhan Secara Proaktif: Pelaku *dropshipping* disarankan untuk secara proaktif meningkatkan pemahaman mereka tentang kewajiban PPN, termasuk ambang batas PKP dan konsekuensinya. Mengikuti edukasi yang disediakan oleh konsultan pajak atau otoritas sangat dianjurkan. Bapak Nazaruddin (Dropshipper 2) mengharapkan, "Semoga ada edukasi yang lebih simpel dan mudah diakses untuk UMKM dropshipping, biar kita nggak takut kalau mau lapor pajak atau jadi PKP." (Wawancara, Bapak Nazaruddin, Dropshipper 2, Juni 2025). 2) Menerapkan Pencatatan Transaksi yang Rapi dan Sistematis: Sangat penting untuk memiliki sistem pencatatan transaksi yang akurat dan lengkap, termasuk semua bukti pembelian, penjualan, biaya pengiriman, dan identitas *supplier* serta konsumen. Ini akan menjadi bukti kuat saat pemeriksaan pajak dan mempermudah pelaporan. 3) Mempertimbangkan Jasa Konsultan Pajak Sejak Dini: Meskipun omzet belum besar, mencari nasihat dari konsultan pajak sejak awal dapat membantu dalam perencanaan pajak, menghindari kesalahan fundamental, dan memastikan kepatuhan di masa depan. Bapak Akim (Dropshipper 4) yang sudah PKP sangat menganjurkan, "Sangat-sangat vital. Saya merasa lebih tenang dan yakin karena ada konsultan pajak yang expert. Mereka membantu memastikan semua transaksi saya sesuai aturan dan meminimalisir risiko sengketa." (Wawancara, Bapak Akim, Dropshipper 4, Juni 2025). 4) Menerapkan Prinsip Etika Bisnis Islam: Bagi pelaku usaha Muslim, menginternalisasi nilai-nilai *amanah* (kejujuran), *'adl* (keadilan), dan transparansi dalam setiap transaksi, termasuk aspek perpajakan, akan memperkuat kepatuhan dan menghindari praktik *gharar* (ketidakpastian) dan *tadlis* (penipuan) yang dilarang dalam syariah.

c) Bagi Otoritas Fiskal dan Pemerintah (DJP & DJBC): 1) Harmonisasi dan Kejelasan Regulasi PPN untuk *Dropshipping*: Pemerintah perlu mempercepat harmonisasi dan penyusunan regulasi PPN yang lebih jelas, komprehensif, dan adaptif terhadap model bisnis *dropshipping*, terutama yang melibatkan kawasan berikat. Ini termasuk kejelasan dan konsistensi penerapan aturan *de minimis* dan perlakuan PPN untuk barang yang bergerak dari/ke KPBPB. Bapak Eko (Otoritas Pajak) sendiri mengakui bahwa "Hasil penelitian seperti ini sangat kami harapkan untuk menjadi masukan, agar kami bisa merumuskan kebijakan yang lebih implementatif dan tidak menimbulkan kebingungan di lapangan." (Wawancara, Bapak Eko, Otoritas Pajak, Juni 2025). 2) Peningkatan Koordinasi Antar-Instansi: Mendorong koordinasi yang lebih erat dan sinkronisasi pemahaman antara Direktorat Jenderal Pajak dan Direktorat Jenderal Bea dan Cukai terkait PPN Impor dan

perlakuan fiskal di kawasan berikat, untuk menghindari inkonsistensi di lapangan yang memicu sengketa. 3) Intensifikasi Edukasi dan Sosialisasi Berbasis Digital: Mengembangkan program edukasi dan sosialisasi yang ditargetkan dan mudah diakses bagi pelaku *dropshipping* UMKM, mungkin bekerja sama dengan asosiasi *e-commerce* atau konsultan pajak, untuk meningkatkan literasi PPN dan kepatuhan. Pemanfaatan *platform* digital dan format yang menarik (video, infografis) sangat dianjurkan. 4) Pengembangan Sistem Pengawasan yang Adaptif: Mengembangkan sistem pengawasan yang lebih adaptif terhadap model bisnis digital, misalnya dengan memanfaatkan data *marketplace* secara lebih efektif, untuk mengidentifikasi potensi wajib pajak yang belum patuh tanpa memberatkan pelaku usaha kecil. Ini juga dapat mencakup eksplorasi teknologi seperti *blockchain* untuk transparansi rantai pasok. 5) Mempertimbangkan Prinsip Keadilan dan Kemaslahatan dalam Kebijakan: Dalam perumusan kebijakan perpajakan di masa depan, pemerintah dapat mempertimbangkan prinsip keadilan (*'adl*) dan kemaslahatan umum (*maslahah 'ammah*) dari etika syariah, untuk memastikan bahwa beban pajak dibagi secara seimbang dan tidak menimbulkan kesulitan yang tidak semestinya bagi pelaku usaha kecil, sehingga sistem perpajakan dapat diterima secara luas dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan etis.



DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

1. Al-Ghazali. (n.d.). *Al-Mustashfa min 'Ilm al-Usul*. Dar al-Kutub al- 'Ilmiyyah.
2. Al-Qaradawi, Y. (1995). *Fiqh al-Waqi' (Fiqh Realitas)*. Maktabah Wahbah.
3. Al-Qaradawi, Y. (1999). *Fiqh az-Zakah: A Comparative Study of Zakah, Regulations and Philosophy in the Light of the Qur'an and Sunnah*. Muassasah ar-Risalah.
4. Al-Syatibi. (n.d.). *Al-Muwafaqat fi Usul al-Shariah*. Dar al-Fikr.
5. Anderson, J. E. (2011). *Public Policymaking* (7th ed.). Wadsworth Cengage Learning.
6. Antonio, M. S. (2001). *Bank Syariah: Dari Teori ke Praktik*. Gema Insani.
7. Bahl, R., & Bird, R. (2008). *Tax Policy in Developing Countries*. Cambridge University Press.
8. Bastian, I. (2007). *Sistem Perpajakan Indonesia*. Andi.
9. Chaffey, D. (2019). *Digital Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice* (7th ed.). Pearson Education.
10. Chapra, M. U. (2000). *The Future of Economics: An Islamic Perspective*. The Islamic Foundation.
11. Christopher, M. (2016). *Logistics & Supply Chain Management* (5th ed.). Pearson Education.
12. Dunn, W. N. (2018). *Public Policy Analysis: An Integrated Approach* (6th ed.). Routledge.
13. Ghazali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS*. UNDIP.
14. Gray, J. (2004). *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*. Granta Books.
15. Hasan, Z. (2007). *Islamic Finance: Sustainability in the Global Market*. Edinburgh University Press.
16. Ibn Ashur, M. T. (2006). *Maqasid al-Shariah*. IIIT.
17. Ibn Taimiyyah. (2001). *Majmu' al-Fatawa, Juz XXIX*. Dar al-Wafa'.
18. Kirchler, E., Hoelzl, E., & Wahl, I. (2007). *Economic Psychology and Tax Compliance*. Cambridge University Press.

19. Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.
20. Krajewski, L. J., Malhotra, M. K., & Ritzman, L. P. (2019). *Operations Management: Processes and Supply Chains* (12th ed.). Pearson.
21. Krugman, P., & Obstfeld, M. (2009). *International Economics*. Pearson Education.
22. Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2021). *E-commerce 2021: Business, Technology, Society*. Pearson.
23. Mardiasmo. (2018). *Perpajakan* (Edisi Revisi). Andi.
24. Musgrave, R. A., & Musgrave, P. B. (1989). *Public Finance in Theory and Practice*. McGraw-Hill.
25. Nasution, A. Z. (2014). *Hukum Perlindungan Konsumen di Indonesia*. PT. Citra Aditya Bakti.
26. Peter Mahmud Marzuki. (2017). *Penelitian Hukum* (Edisi Revisi). Prenadamedia Group.
27. Soerjono Soekanto. (2006). *Pengantar Penelitian Hukum*. UI Press.
28. Suandy, E. (2019). *Perencanaan Pajak*. Salemba Empat.
29. Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
30. Sulistiani, S. L. (2022). *Hukum Perdata Islam & Bisnis Islam*.
31. Suparmoko, M. (2000). *Ekonomi Publik*. BPFE.
32. Tapscott, D., & Tapscott, A. (2016). *Blockchain Revolution*. Penguin.
33. Thuronyi, V. (1996). *Tax Law Design and Drafting* (Vol. 1). IMF.
34. Turban, E., King, D., Lee, J. K., Liang, T.-P., & Turban, D. (2018). *Electronic Commerce: A Managerial and Social Networks Perspective* (9th ed.). Springer.
35. Wahbah al-Zuhaili. (2011). *Al-Fiqh al-Islami wa Adillatuhu, Jilid V*. Gema Insani.
36. Waluyo. (2020). *Perpajakan Indonesia* (Edisi Terbaru). Salemba Empat.
37. Witasari, A. (n.d.). *Mediasi untuk Bisnis E-Commerce*. Unissula Press.
38. Purhantara, Wahyu. *Metode Penelitian Kualitatif untuk Bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
39. Budi Santoso, Keagenan: Prinsip-Prinsip Dasar, Teori, dan Problematika Hukum

Keagenan (Semarang: Unissula, n.d.).

40. Suriyadi, *Pajak Transaksi E-Commerce & Penghindaran Pajak Berganda* (Parepare: IAIN Nusantara Press, 2024), hlm. 88.

B. Jurnal Ilmiah

1. Erard, B. J., & Feinstein, J. S. (1991). The Economics of Tax Compliance: What Do We Know and What Do We Need to Know? *National Tax Journal*, 44(2), 163–195.
2. Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
3. Setiyadi, A., & Agustia, R. D. (2018). Penerapan Metode AHP Dalam Memilih Marketplace E-Commerce Berdasarkan Software Quality and Evaluation ISO/IEC 9126-4 Untuk UMKM. *Ikra-Ith Informatika: Jurnal Komputer dan Informatika*, 2(3), 61–70.
4. Sriyana, J. (2020). Free Trade Zone dan Kawasan Berikat dalam Sistem Kepabeanan Indonesia. *Jurnal Kebijakan Fiskal*, 15(1), 45–57.
5. Sholeh, Ahmad. “Strategi Bisnis UMKM Digital Pasca Pandemi.” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis (Ekobis)* 26, no. 1 (2025): 15–30.
<https://jurnal.unissula.ac.id/index.php/ekobi>

C. Peraturan Perundang-undangan

1. Undang-undang Dasar 1945
2. Undang-undang nomor 42 tahun 2009 *tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa*.
3. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2002 tentang Pengadilan Pajak.
4. Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2006 tentang Kepabeanan.
5. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP).
6. Peraturan Pemerintah Nomor 46 Tahun 2007 tentang Kawasan Perdagangan Bebas dan Pelabuhan Bebas Batam.
7. Peraturan Menteri Keuangan nomor 65 tahun 2021 *tentang Kawasan Berikat*.
8. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 65/PMK.04/2021 *tentang Kawasan Berikat*.

9. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 173/PMK.03/2021 *tentang PPN Tidak Dipungut atas Penyerahan Barang/Jasa di KPBPB Batam.*
10. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 60/PMK.03/2022 *tentang PPN atas Pemanfaatan JKP dari luar daerah pabean.*
11. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 81/PMK. 03/2024 *tentang Perlakuan PPN atas Perdagangan Melalui Sistem Elektronik (PMSE)*
12. Peraturan Menteri Keuangan Nomor 61/PMK.03/2022 *tentang Batasan Peredaran Bruto Pengusaha Kecil yang Tidak Wajib Dikukuhkan Sebagai PKP*
13. Fatwa No. 09/DSN- MUI/IV/2000 *tentang Jual Beli Salam.*
14. Fatwa No. 112/DSN- MUI/IX/2017 *tentang Akad Jual Beli dalam Sistem E-Commerce.*

D. Jurnal dan Karya Ilmiah

1. Bank Indonesia. (2024). *Laporan Tahunan Ekonomi dan Keuangan Digital Indonesia.* Bank Indonesia.
2. DDTC News. (2023). *Wajib Pajak Dropshipper dan Ketentuan PPN.* Diakses dari <https://www.ddtc.co.id/news/> (Asumsi ini adalah URL yang paling relevan jika tersedia, jika tidak, URL dapat dihilangkan).
3. Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (2022). *Pedoman Kawasan Berikat dan KPBPB.* Direktorat Jenderal Bea dan Cukai.
4. Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (2023). *Profil Ekonomi Batam.* Direktorat Jenderal Bea dan Cukai.
5. Direktorat Jenderal Bea dan Cukai. (2023). *Tantangan Penegakan Aturan De Minimis dan Perdagangan Digital.* Kementerian Keuangan RI.
6. Direktorat Jenderal Pajak. (2023). *Pedoman PPN atas Penyerahan BKP dari Kawasan Berikat ke TLDDP.* Direktorat Jenderal Pajak.
7. Direktorat Jenderal Pajak & Kementerian Komunikasi dan Informatika. (2022). *Laporan Kolaborasi Data Pajak Digital Nasional.* Direktorat Jenderal Pajak & Kementerian Komunikasi dan Informatika.
8. Kominfo RI. (2023). *Tren UMKM Digital dan Dropshipping di Indonesia.* Kementerian Komunikasi dan Informatika Republik Indonesia.

9. OECD. (2020). *International VAT/GST Guidelines*. OECD Publishing.
10. Peraturan Direktur Jenderal Pajak. (2025). PER-11/PJ/2025 tentang Perubahan Batas Waktu Upload e-Faktur.

