

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Konsultan pajak sendiri merupakan sebuah perusahaan yang memberikan jasa konsultasi pajak kepada Wajib Pajak agar dapat memenuhi kebutuhannya dalam pajak. Dengan adanya penggunaan konsultan pajak maka Wajib Pajak dapat mengurangi risiko sengketa pajak sehingga perlu adanya rasa percaya klien terhadap sebuah konsultan pajak melalui *client relation*.

Pada tahun 2021 tercatat jumlah neto penerimaan pajak sebanyak Rp 1.231,87 triliun yakni sama dengan 100,1%9 (Noor, 2022). Dari sini terlihat bahwa banyak warga negara yang mulai taat dengan pajak. Maka dari itu, diharapkan bahwa pembayaran pajak dapat meningkat. Hadirnya konsultan pajak dapat membantu para wajib pajak dalam mengurus pajaknya.

Namun di sisi lain masih banyak sengketa pajak yang ditemukan. Menurut Sekretariat Pengadilan Pajak Kementerian Keuangan menunjukkan bahwa sengketa pajak akan selalu ada setiap tahunnya yang dimana melalui tabel ini menunjukkan bahwa setiap tahun ada lebih dari lima ribu sengketa pajak yang dilihat dari berkas – berkas yang didata.

Jumlah Berkas Sengketa Menurut Terbanding/Tergugat 2016-2022									
No	Terbanding/Tergugat	Tahun							Total
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
1	Dirjen Pajak	7.109	5.553	7.813	12.882	14.660	12.317	11.602	71.936
2	Dirjen Bea dan Cukai	3.024	3.994	3.574	2.142	1.830	2.804	2.889	20.257
3	Pemda	21	32	49	24	144	67	218	555
	Total	10.154	9.579	11.436	15.048	16.634	15.188	14.709	92.748

Gambar 1.1 Jumlah Berkas Sengketa 2016-2022

Sumber: SETPP KEMENKEU

Menurut PMK 111/PMK.03/2014 tanggal 9 Juni 2014, mengatakan Konsultan Pajak adalah orang atau usaha jasa yang memberikan jasa konsultasi perpajakan kepada Wajib Pajak untuk memenuhi hak dan memenuhi kewajiban perpajakannya sesuai dengan peraturan perpajakan (Ismail, 2020). Maka

dari itu perusahaan membutuhkan peran konsultan pajak untuk membantu perusahaan dalam memenuhi hak, kewajiban, serta memenuhi kebutuhannya dalam sengketa pajak. Hal ini dilakukan agar Perusahaan terhindar dari sanksi – sanksi yang dapat diberikan kepada perusahaan jika tidak memenuhi kewajiban pajak yang harus dilakukan.

Untuk menjaga hubungan baik dan menarik klien maka konsultan pajak memerlukan adanya divisi *Marketing & Client Relation* dan yang memiliki peran dan fungsi untuk mengatur pertemuan dengan klien untuk membantu klien dalam masalah pajak mereka. Divisi ini juga nantinya akan berpartisipasi dalam pertemuan klien dan kegiatan lainnya yang biasanya dilaksanakan untuk menjaga hubungan baik dengan klien maupun *partner*. Selain itu, untuk menarik perhatian potensial klien maka dibuat rencana konten dan strategi untuk berbagai platform yang akan diberikan kepada kemitraan agensi, seperti salah satu contohnya adalah LinkedIn. Divisi ini juga membantu dalam penjadwalan, pengelolaan dokumen, dan tugas-tugas organisasi lainnya yang berhubungan dengan administratif antara Taxsam.co dengan kliennya.

1.2 Maksud dan Tujuan Pelaksanaan Kerja Magang

Dalam gambaran besar maksud dan tujuan pelaksanaan kerja magang ini untuk menggali lebih dalam mengenai proses komunikasi secara B2B. Sehingga secara mendalam kerja magang ini bertujuan untuk:

1. Mengetahui dan terjun langsung dalam proses kerja pada Departemen *Client Relation* dan *Partnership* di konsultan pajak PT Solusi Allindo Mandiri (TAXSAM.CO).
2. Mengetahui cara untuk mempertahankan hubungan dengan klien dan cara untuk menarik *leads* lewat platform - platform.
3. Mengimplementasikan pengetahuan dan kemampuan mengenai *Personal Selling & Relationship, B2B Communications, dan Account Planning & Management*.

1.3 Waktu dan Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

1.3.1 Waktu Pelaksanaan Kerja Magang

Waktu pelaksanaan kerja magang ini berlangsung pada Februari sampai Mei 2024 dengan durasi delapan puluh hari kerja atau enam ratus empat puluh jam kerja sesuai dengan Panduan MBKM Magang Track 1 dan Program Studi.

1.3.2 Prosedur Pelaksanaan Kerja Magang

A. Proses Administrasi Kampus (UMN)

1. Mengikuti pembekalan magang dan *pre-activities* yang diselenggarakan oleh Program Studi Ilmu Komunikasi UMN secara *offline / online*.
2. Mengisi KRS internship di myumn.ac.id dengan syarat telah menempuh 90 sks dan tidak ada nilai D.
3. Telah mengajukan KM-01 melalui pengisian Microsoft Form Link.tree prodi untuk verifikasi tempat magang yang memenuhi persyaratan dan mendapat persetujuan dari Kepala Program Stud dalam bentuk KM-02 (Surat Pengantar Magang) melalui e-mail.
4. Mengisi dan mengumpulkan form KM-01 pada merdekaumn.ac.id jika sudah mendapat perusahaan atau lembaga yang sesuai dengan persyaratan.
5. Mengunduh form KM-03 (Kartu Kerja Magang), KM-04 (Lembar Kehadiran Kerja Magang).
6. Penugasan dan sebagainya dibimbing langsung oleh beberapa *Supervisor Marketing & Client Relation* dan mentor, Harris Ageng Signori, Mubdi Mulya I, dan Hanifah Hindra.
7. Mengajukan lembar penilaian kerja magang (KM-06) kepada *Head Client Relation* pada akhir magang. Pengisian dan penandatanganan form KM-03 sampai KM-07 dilakukan pada saat proses praktik kerja magang berlangsung.

B. Proses Pembuatan Laporan Praktik Kerja Magang

1. Pembuatan laporan praktik kerja magang dibimbing oleh Ibu Riatun, S.Sos, M.I.Kom., selaku Dosen Pembimbing melalui pertemuan Zoom.

2. Laporan praktik kerja magang diajukan kepada Kepala Program Studi Ilmu Komunikasi.
3. Laporan praktik kerja magang yang telah disetujui dapat berlanjut menjadi proses sidang.

