JRUP
Volume 4 Issue 2, October 2023: Copyright @ Reputasi
Program in D3 Taxation and accounting, Lambung Mangkurat University, Banjarmasin South Kalimantan, Indonesia.
Open Access at: https://reputasi.ulm.ac.id/index.php/pajak

EFEKTIVITAS PENJUALAN MATERAI DI KANTOR POS BANJARBARU TAHUN 2020-2022

Faisal Akbar
(Program Studi Perpajakan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat)
Email : 1900312310007@ulm.ac.id

Asrid Juniar
Email : asridjuniar@ulm.ac.id
(Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat)

Ali Sadikin
Email :alisadikin@ulm.ac.id
(Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lambung Mangkurat)

ABSTRACT

Effectiveness is a benchmark that determines the level of success of an organization in achieving its goals, so that the organization has run effectively. This final assignment takes the research object at the Banjarbaru Post Office. The aim of this research is to determine the effectiveness of stamp sales at the Banjarbaru Post Office. The background to this title is an activity of tax revenue from stamp duty, which is one of the largest tax revenues. The data used in writing this final assignment are primary data and secondary data, primary data was obtained from interviews with Banjarbaru Post Office officers, while secondary data was obtained from books, previous research and the internet. The research method used is a quantitative method, namely a method that aims to create images or descriptions. It can be concluded that the realization of stamp sales at the Banjarbaru Post Office has been effective because based on sales data from 2020-2022, the realization of the dominant number of stamp sales has reached the sales target.

Keywords: Effectiveness, Sales, Stamps, Targets, Realization

ABSTRAK

Efektivitas sebagai tolak ukur yang menjadi tingkat keberhasilan suatu kejayaan suatu organisasi untuk mencapai tujuan, maka organisasi telah berjalan dengan efektif. Tugas Akhir ini mengambil objek penelitian di Kantor Pos Banjarbaru. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui efektivitas penjualan materai di Kantor Pos Banjarbaru. Pengambilan judul ini dilatar belakangi oleh sebuah aktifitas penerimaan pajak atas bea materai yang merupakan salah satu pendapatan pajak terbesar. Data yang digunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah data primer dan data sekunder, data primer diperoleh dari wawancara dengan petugas Kantor Pos Banjarbaru, sedangkan data sekunder diperoleh dari buku, penelitian sebelumnya, dan internet. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kuantitatif, yaitu suatu metode yag bertujuan untuk membuat gambar atau deskriptif. Dapat ditarik kesimpulan bahwa realisasi penjualan materai di Kantor Pos Banjarbaru sudah efektif karena berdasarkan data

penjualan dari tahun 2020-2022 realisasi jumlah penjualan materai dominan mencapai target penjualan.

Kata Kunci: Efektivitas, Penjualan, Materai, Target, Realisasi

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Menurut Mardiasmo (2017), efektivitas adalah sebagai tolak ukur yang menjadi tingkat keberhasilan suatu kejayaan suatu organisasi untuk mencapai tujuan, maka organisasi telah berjalan dengan efektif. Dalam penelitian ini peneliti ingin mengetahui tingkat efektivitas dari pajak atau bea materai. Pajak adalah iuran yang dibayarkan oleh rakyat kepada negara yang masuk dalam kas negara yang melaksanakan pada undang-undang serta pelaksanaannya dapat dilaksanakan tanpa adanya balas jasa (Mardiasmo, 2016). Pajak memiliki 4 fungsi yaitu fungsi anggaran, fungsi megatur, fungsi stabilitas, dan fungsi redistribusi. Pajak terbagi menjadi dua jenis yaitu pajak pusat dan pajak daerah (Mardiasmo, 2011). Ada pun sistem-sistem pemungutan pajak menurut resmi (2014) yaitu official assessment system, self assessmen syestem, with holiding system.

Bea meterai adalah pajak atas dokumen dan surat-surat yang bersifat keperdataan (Ayza, 2017). Selain itu, definisi pajak menurut Resmi (2019) adalah prestasi yang dipaksakan sepihak oleh terutang tanpa adanya kontrapretasi, dan semata-mata digunakan untuk menutup pengeluaran-pengeluaran umum.

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 10 Tahun 2020 tentang Bea Materai, menjelaskan bahwa yang dimaksud bea materai adalah sebuah pajak atas dokumen. Dokumen sendiri diartikan dengan sebuah tulisan yang dilakukan baik dalam kertas ataupun elektronik dan dalam bentuk lainnya yang dapat digunakan sebagai sebuah alat bukti.

Lebih jelasnya fungsi materai adalah alat untuk membayar pajak dokumen yang digunakan sebagai alat bukti atau keterangan. Pada fungsi bea materai sebagai pajak maka peran serta dari seluruh lapisan masyarakat perlu ditingkatkan. Hal tersebut dikarenakan dana pembiayaan negara hampir seluruhnya bersumber dari bidang perpajakan, sehingga pelaksanakan kewajiban pembayaran pajak dapat dilakukan dengan pembayaran Bea Materai sebagai pajak atas dokumen yang digunakan (Sehudin dkk, 2021).

Bea Materai merupakan salah satu jenis pajak negara yang pemungutan dan pengelolaannya dilaksanakan oleh Direktorat Jenderal Pajak. Penerimaan pajak dari Bea Meterai masuk dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara sebagaimana halnya pajak

Negara lainnya. Semakin banyak penggunaan dokumen oleh masyarakat dalam lalu lintas hukum, maka bisa terjadi penerimaan Negara yang bersumber dari sektor pajak atas dokumen juga meningkat (Tansuria, 2013).

Menurut Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1985, dasar penggunaan meterai bukanlah syarat keabsahan perjanjian. Namun demikian, meterai dalam perjanjian sangat penting, sehingga perjanjian tersebut dapat digunakan sebagai alat pembuktian tentang perilaku atau kondisi perdata yang sebenarnya.

Undang-Undang Bea Materai diubah menjadi Undang-Undang Nomor 13 Tahun 1985 tentang Bea Materai. Pada 1 januari 2021 disahkan tarif bea materai baru menjadi tarif tunggal, yaitu senilai Rp 10.000 per lembar (Harjanto, 2008). Dengan terjadinya kenaikan nominal materai dari Rp 6.000 menjadi Rp 10.000 dapat memengaruhi ekonomi masyarakat.

Faktor ekonomi dapat mempengaruhi efektivitas penjualan materai, karena salah satu kegunaan materai yaitu untuk surat perjanjian jual beli dan surat pernyataan. Melemahnya perekonomian masyarakat terutama dimasa pandemi membuat daya beli kendaraan, tanah, rumah dan lainnya menjadi berkurang sehingga penggunaan materai juga jadi berkurang, faktor lainnya adalah perubahan tarif materai menjadi Rp 10.000 dengan nominal transaksi diatas Rp 5.000.000,00 sehingga transaksi dengan nominal dibawah Rp 5.000.000,00 sudah tidak menggunakan materai lagi yang secara tidak langsung membuat penggunaan materai jadi berkurang. Dan juga maraknya penjualan materai tempel palsu dapat menyebabkan kerugian bagi masyarakat maupun negara, dalam memberantas peredaran materai yang tidak sah.

Direktorat Jendral Pajak memberi imbauan pada wajib pajak bahwa materai yang asli dijual sesuai dengan nominalnya dan disebarkan oleh pemerintah melalui PT Pos Indonesia (Persero). Salah satunya pada Kantor Pos Indonesia regional Banjarbaru. Dengan terjadinya kenaikan nominal materai menjadi Rp. 10.000, maka peneliti ingin mengetahui efektivitas penjualan materai khususnya pada Kantor Pos regional Banjarbaru selama tahun 2020-2022. Selain itu, peneliti juga ingin mengetahui kendala yang dihadapi dalam penjualan materai.

HASIL PENELITIAN

Untuk mengetahui efektivitas penjualan materai di Kantor Pos Banjarbaru, perlu di ketahui terlebih dahulu mengenai arti penjualan dan seberapa besar target yang ditentukan oleh

Kantor Pos Banjarbaru rentang tahun penelitian 2020-2022. Menurut Mulyadi (2010), penjualan adalah kegiatan yang terdiri dari transaksi penjualan barang atau jasa. Dan target penjualan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008) yaitu sasaran atau batas ketentuan yang telah ditetapkan untuk dicapai. Sedangkan target menurut Swastha dalam Sutopo (2012) adalah jumlah barang/ jasa yang harus terjual yang telah ditetapkan sebelumnya oleh suatu perusahaan.baik kredit mauapun tunai. Berikut data dari target penjualan materai selama tahun 2020-2022.

Tabel 1. Target Penjualan Materai selama Tahun 2020-2022

No	Nominal Materai	Tahun		
		2020	2021	2022
1	Rp. 3.000	100.000 Materai	120.000 Materai	-
2	Rp. 6.000	1.000.000 Materai	250.000 Materai	-
3	Rp. 10.000	-	1.000.000 Materai	1.800.000 Materai

Sumber: Data diolah, 2023.

Selama tahun 2020 terdapat 2 materai yang di lakukan penjualan yaitu nominal Rp 3.000 dan Rp. 6.000. Untuk nominal Rp. 3.000 memiliki target penjualan sebesar 100.000 materai, sedangkan untuk nominal Rp 6.000 memiliki target penjualan sebesar 1.000.000 materai. Selanjutnya pada tahun 2021 terjadi penambahan materai dengan nominal Rp 10.000. Untuk nominal Rp 3.000 memiliki target penjualan sebesar 120.000 materai, nominal Rp. 6.000 memiliki target penjualan sebesar 250.000 materai, dan nominal Rp. 10.000 memiliki target penjualan sebesar 1.000.000 materai. Lalu pada tahun 2020 yang dilakukan penjualan hanya materai dengan nominal Rp.10.000 dan target penjualan sebesar 1.800.000 materai.

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa target penjualan yang ditentukan pada rentang tahun 2020-2022 berbeda-beda di tiap tahun. Target tersebut dijadikan acuan dalam pencapaian realisasi penjualan materai di Kantor Pos Banjarbaru. Setelah mengetahui target yang ditentukan oleh Pt. Kantor Pos Banjarbaru, kini dapat dilihat realisasi penjualan materai selama tahun 2020 hingga 2022 untuk melihat seperti apa capaian yang telah didapatkan. Perlu

diketahui bahwa realisasi adalah tindakan yang nyata atau adanya pergerakan/perubahan dari rencana yang sudah dibuat atau dikerjakan (Hasan, 2008). Berikut merupakan data Realisasi Penjualan Materai di Kantor Pos Banjarbaru selama tahun 2020-2022.

Tabel 2. Realisasi Penjualan Materai selama Tahun 2020-2022

	Nominal Materai	**Tahun**		
		2020	**2021**	**2022**
	Rp. 3.000	204.800 Materai	45.900 Materai	-
	Rp. 6.000	1.613.650 Materai	206.950 Materai	-
	Rp. 10.000	-	1.307.740 Materai	1.447.900 Materai

Sumber: Data diolah, 2023.

Selama tahun 2020 terdapat 2 materai yang di lakukan penjualan yaitu nominal Rp 3.000 dan Rp. 6.000. Untuk nominal Rp. 3.000 memiliki realisasi sebesar 204.800 materai, sedangkan untuk nominal Rp 6.000 memiliki realisasi sebesar 1.613.650 materai. Selanjutnya pada tahun 2021 terjadi penambahan materai dengan nominal Rp 10.000. Untuk nominal Rp 3.000 memiliki realisasi penjualan sebesar 45.900 materai, nominal Rp. 6.000 memiliki realisasi sebesar 206.950 materai, dan nominal Rp. 10.000 memiliki target penjualan sebesar 1.307.740 materai. Lalu pada tahun 2020 yang dilakukan penjualan hanya materai dengan nominal Rp.10.000 dan target penjualan sebesar 1.447.900 materai.

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa realisasi penjualan materai selama 2020-2022 memiliki angka realisasi yang berbeda-beda. Pada tahun 2020 dan 2021 dengan nominal Rp. 3.000 memiliki realisasi penjualan sebesar 204.800 materai untuk tahun 2020 dan tahun 2021 sebesar 45.900 materai. Hal ini menunjukkan bahwa terjadi penurunan jumlah pembelian materai sebesar 158.900 materai. Sedangkan dengan nominal Rp. 6.000 untuk tahun 2020 memiliki realisasi penjualan sebesar 1.613.650 materai dan pada tahun 2021 sebesar 206.950 materai. Hal ini menunjukan bahwa terjadi penurunan jumlah pembelian materai sebesar 1.407.000 materai.

Selanjutnya dapat dilihat realisasi penjualan materai selama tahun 2021-2022 memiliki angka realisasi yang berbeda-beda. Dengan nominal Rp. 10.000 untuk tahun 2021 memiliki

realisasi penjualan sebesar 1.307.740 materai dan tahun 2022 sebesar 1.447.900 materai. Hal ini menunjukan bahwa terjadi kenaikan jumlah pembelian materai sebesar 140.160 materai.

Menurut Beni (2016), efektivitas adalah hubungan antara *output* dan tujuan atau dapat juga dikatakan merupakan ukuran seberapa jauh tingkat hasil, kebijakan dan prosedur dari organisasi. Efektivitas juga berhubungan dengan derajat keberhasilan suatu operasi pada sektor publik sehingga suatu kegiatan dikatakan efektif jika kegiatan tersebut mempunyai pengaruh besar terhadap kemampuan menyediakan pelayanan masyarakat yang merupakan sasaran yang telah ditentukan.

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitug tingkat efektivitas penjualan materai adalah :

$$\text{Rasio Penjualan} = \frac{\text{Realisasi Penjualan}}{\text{Target Penjualan}} \text{ x } 100\%$$

Sumber : Mahmudi (2010)

Untuk mengetahui tingkat efektivitas penjualan materai di Kantor PosBanjarbaru, dapat dilihat pada tabel setelah ini. Berikut Tabel Target Jumlah Penjualan Materai dan Realisasinya di Kantor Pos Banjarbaru dari masing-masing tahun yaitu tahun 2020, 2021, dan 2022.

Tabel 3. Target Penjualan Materai dan Realisasinya selama Tahun 2020

Tahun 2020				
Nominal	**Target Penjualan**	**Realisasi**	**Persentase (%)**	**Keterangan**
3.000	100.000 Materai	204.800 Materai	204%	Sangat Efektif
6.000	1.000.000 Materai	1.613.650 Materai	161%	Sangat Efektif

Sumber **: Data diolah, 2023**

Pada tabel tersebut dapat dilihat bahwa selama tahun 2020 dengan nominal Rp 3.000 memiliki target penjualan sebesar 100.00 materai dan realisasi penjualan sebesar 204.800 materai. Hal itu menunjukan bahwa tingkat efektivitas mencapai 204% dan dikatakan sangat efektif. Sedangkan untuk nominal Rp 6.000 memiliki target penjualan sebesar 1.000.000 materai dan realisasi penjualan sebesar 1.613.650 materai. Hal itu menunjukan bahwa tingkat efektivitas mencapai 161% dan dikatakan sangat efektif.

Rumus perhitungan efektivitas sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penjualan} = \frac{\text{Realisasi Penjualan}}{\text{Target Penjualan}} \text{x } 100\%$$

Sumber **: Mahmudi, 2010**

A. Tahun 2020

1. Nominal 3.000

$$= \frac{204.800}{100.000} \text{x } 100\%$$

$$= 204\%$$

2. Nominal 6.000

$$= \frac{1.613.650}{1.000.000} \text{x } 100\%$$

$$= 161\%$$

Tabel 4. Target Penjualan Materai dan Realisasinya selama Tahun 2021

Tahun 2021				
Nominal	**Target Penjualan**	**Realisasi**	**Persentase (%)**	**Keterangan**
3.000	120.000 Materai	45.900 Materai	38%	Tidak efektif
6.000	250.000 Materai	206.950 Materai	82%	kurang efektif
10.000	1.000.000 Materai	1.307.740 Materai	130%	Sangat efektif

Sumber **: Data diolah, 2023**

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa selama tahun 2021 dengan nominal Rp 3.000 memiliki target penjualan sebesar 120.000 materai dan realisasi penjualan sebesar 45.900 materai. Hal itu menunjukan bahwatingkat efektivitas hanya mencapai 38% dan dikatakan tidak efektif. Alasan tidak efektif karena realisasi penjualan dibawah target yang ditentukan dan dibawah batas efektivitas yaitu 75%.

Sedangkan nominal 6.000, memiliki target penjualan sebesar 250.000 materai dan realisasi penjualan sebesar 206.950 materai, hal inimenunjukan bahwa tingkat efektivitas mencapai 82% dan dikatakan kurang efektif. Alasan kurang efektif karena realisasi penjualan kurang dari target yang ditentukan dan pencapaian tersebut tergolong pada kriteriakurang efektif yaitu mulai dari 75% - 89%.

Dan untuk nominal Rp.10.000, memiliki target penjualan sebesar 1.000.000 materai, dan realisasi penjualan sebesar 1.307.740 materai, hal itu menunjukan bahwa tingkat efektivitas mencapai 130% dan dikatakan sangat efektif. Alasan dikatakan sangat efektif karena realisasi penjualan melebihi target yang ditentukan dan melebihi batas maksimum efektivitas yaitu >100%.

Rumus perhitungan efektivitas sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penjualan} = \frac{\text{Realisasi Penjualan}}{\text{Target Penjualan}} \text{x } 100\%$$

Sumber **: Mahmudi, 2010**

Tahun 2021

1. Nominal 3.000	2. Nominal 6.000	3. Nominal 10.000

$= \frac{45.900}{120.000} \text{x } 100\%$ $= \frac{206.950}{250.000} \text{x } 100\%$ $= \frac{1.307.740}{1.000.000} \text{x } 100\%$

= = 82% = 130%

38%

Tabel 5. Target Penjualan Materai Dan Realisasi Selama Tahun 2022

Tahun 2022				
Nominal	**Target Penjualan**	**Realisasi Penjualan**	**Persentase (%)**	**Keterangan**
10.000	1.800.000 Materai	900 Materai	80%	Kurang Efektif

Sumber **: Data diolah, 2023**

Pada tabel di atas dapat dilihat bahwa selama tahun 2022 dengan nominal Rp 10.000 memiliki target penjualan sebesar 1.800.000 materai dan realisasi penjualan sebesar 1.447.900 materai. Hal itu menunjukan bahwa tingkat efektivitas mencapai 80% dan dikatakan kurang efektifAlasan kurang efektif karena realisasi penjualan kurang dari target yang ditentukan dan pencapaian tersebut tergolong pada kriteria kurang efektif yaitu mulai dari 75% - 89%.

Rumus perhitungan efektivitas sebagai berikut:

$$\text{Rasio Penjualan} = \frac{\text{Realisasi Penjualan}}{\text{Target Penjualan}} \text{x } 100\%$$

Sumber **: Mahmudi, 2010**

Tahun 2022

$= \frac{1.447.900}{1.800.000} \text{x } 100\%$

= 80%

KESIMPULAN

Berdasarkan data penjualan materai dapat disimpulkan bahwa penjualan materai di Kantor Pos Banjarbaru dapat dikatakan efektif, dikarenakan dari tahun 2020, 2021, dan 2022 realisasi penjualan materai lebih dominan melebihi target daripada kurang dari jumlah target yang ditentukan. Dan nilai efektivitasnya dapat dikatakan efektif karena lebih dominan mendapatkan nilai dalam bentuk persen yang tinggi dan hanya tahun 2021 saja yang hanya mencapai 38% yaitu pada nominal Rp. 3.000.

Rinciannya yaitu pada tahun 2020 dengan nominal Rp. 3.000nilainyatercapai melebihi 24% dan dikatakan sangat efektif dan nominal Rp.6.000 nilainya tercapai melebihi 61% dan dikatakan sangat efektif.Pada tahun 2021 dengan nominal Rp. 3.000 hanya mencapai 38% dan terbilangkurang efektif, untuk nominal Rp. 6.000 nilainya mencapai 82% yang terbilang cukup efektif, dan untuk nominal Rp. 10.000 nilainyatercapai melebihi 30% dan terbilang sangat efektif. Pada tahun 2022 yaitu hanya menjual nominal Rp.10.000. Untuk nominal tersebut nilainya mencapai 80% dan terbilang cukup efektif.

Petugas penjualan materai dan pembeli materai harus membersihkan tangan dengan sebaik-baiknya dengan cara dikeringkan sampai tangan benar-benar kering dari air maupun keringat. Pada *westavel* sebaiknya disediakan tissue untuk petugas yang ingin mengeringkan tangan sehabis mencuci tangan. Selain itu, tidak lupa untuk memasang poster pada lokasi starategis dimana penjual dapat membaca dan mengetahui isi dari poster tersebut, misalnya dipasang di sekitar tempat kerja petugas dan dipasang di dinding loket. Poster tersebut berisi hal mengenai perintah untuk petugas agar membiarkan tangan dalam keadaan bersih, kering, dan tidak berkeringat. Hal ini guna untuk meminimalisir materai tersobek saat dipegang oleh petugas maupun pembeli materai.

DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, S. (2004). *Prosedur penelitian suatu pendekatan praktek.* Jakarta:Rineka Cipta.

Ayza, B. (2017). *Hukum Pajak Indonesia*. Jakarta: Penerbit Kencana.

Azizah, T.N., *Tektona*, R.I., dan Fahamsyah, E. (2021). Pengaturan Bea Meterai Dalam Kegiatan Perdagangan Elektronik di Indonesia Menurut Teori Tujuan Hukum. *Jurnal Unpak*. 7(1);hlm 31.

Beni, P. (2016). *Konsep dan Analisis Efektivitas Pengelolaan Keuangan Daerah di Era Otonomi*. *Buku* 1. Jakarta Pusat: Taushia.

Departemen Pendidikan Indonesia (2008). *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.

Feldman. (2015). *De over heidsmiddelen van* Indonesia edisi revisi Yogyakarta: Pustaka Yustisia.

Mahmudi. (2010). *Manajemen Keuangan Daerah. Jakarta: Penerbit Erlangga.*

Mardiasmo. (2017). Perpajakan. Yogyakarta: Andi.

Mulyadi. (2010). Sistem Akuntansi. Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Pamungkas, Aditya Anggi. (2017). Tinjauan Yuridis Fungsi Bea Materai dalam Memberikan Kepastian Hukum Terhadap Surat Perjanjian. Jurnal Repertorium 4, No .2

Sehudin, Ahmad, dan Winanto. (2021). Tinjauan Yuridis Fungsi Bea Materai dalam Memberikan Kepastian Hukum terhadap Surat Perjanjian. *Prosiding Konstelasi Ilmiah Mahasiswa Unissula (KIMU) Klaster Hukum*.

Swastha. (2010). *Manajemen Pemasaran : Analisa dan Perilaku Konsumen*. Yogyakarta. BPFE UGM

Tansuria, B.I. (2013). *Bea Materai Pajak Atas Dokumen di Indonesia*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Zaki, M.R.S. (2022) *Pengantar Ilmu Hukum dan Aspek Hukum Dalam Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenada Media.

https://djpb.kemenkeu.go.id/*kppn*/kotabumi/id/informasi-umum/publikasi- kemenkeu/bea-

meterai.html.

https://www.*hukumonline*.com/klinik/a/fungsi-meterai-dalam-perjanjian-dan-berapa-jumlah-yang-dibubuhkan-lt501621b792bf0

http://repository.*uinsuska*.ac.id/54490/1/TA%20TANPA%20BAB%20III%20WT.pdf

http://www.hbmsconsulting.com/content-769/pajak-articles/sri-mulyani-ungkap-alasan-bea-meterai-jadi-rp-10000.aspx

URL : https://www.suara.com/*news*/2019/08/21/062151/jual-materai- bekas hingga-palsu-komplotan-ini-raup-uang-ratusan-juta, diakses pada tanggal 21 maret 2023

Undang – Undang Nomor 13 Tahun 1985 tentang Bea Meterai.