

BAB IV

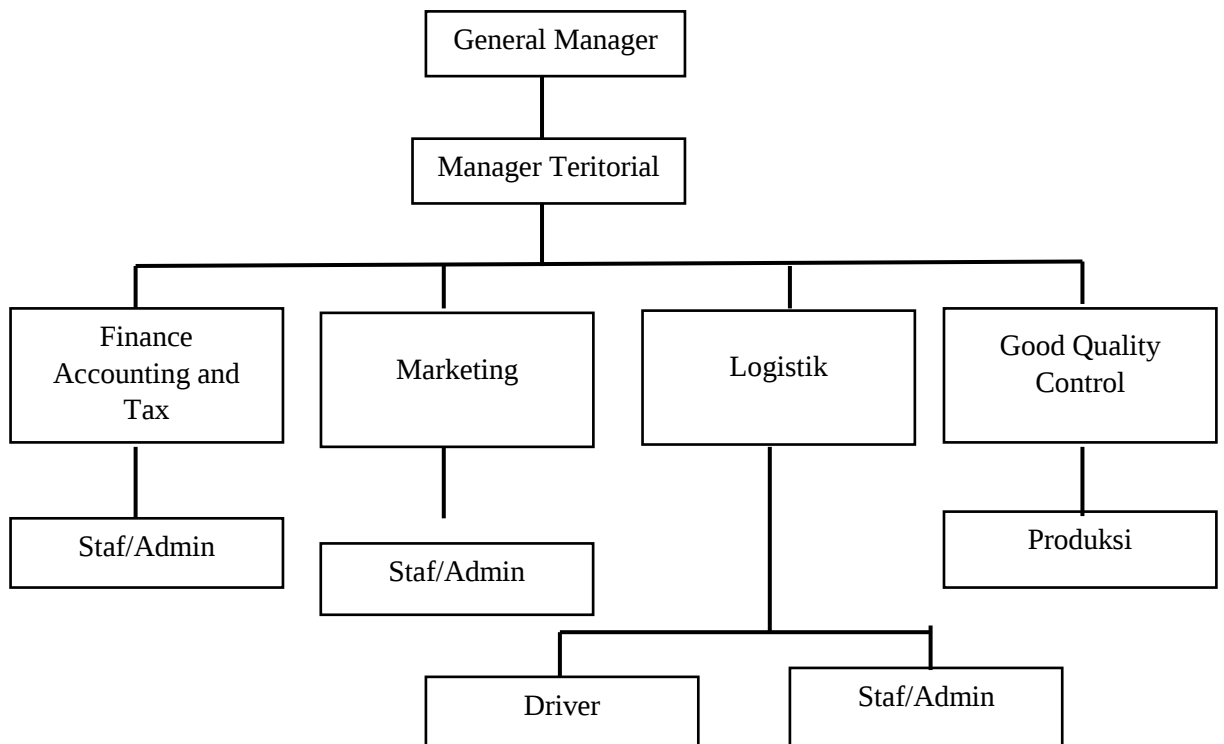
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Tempat Penelitian

PT Saesami Barokah Abadi terletak di Jl. Ir. Sutami, Tol lama, Kompleks Pergudangan T-One Bizpak Blok A21, Kel Paranglor, Kec, Tamalanrea, Kota Makassar. Sebuah Perusahaan yang bergerak di bidang bisnis makanan dan distribusi logistik.

Visi : menjadi Perusahaan distributor makanan dan logistic terkemuka di Indonesia

Misi : berkomitmen untuk memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan



Gambat 1. Struktur Organisasi PT. Saesami Barokah Abadi

B. Hasil Penelitian

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan pajak tidak langsung, artinya pajak yang pada akhirnya dapat dibebankan atau dialihkan kepada orang lain atau pihak ketiga. Pihak-pihak yang mempunyai kewajiban memungut, menyetor, dan melaporkan PPN terdiri atas;

1. Pengusaha Kena Pajak (PKP) yang melakukan penyerahan barang kena pajak/jasa kena pajak di dalam daerah pabean dan melakukan ekspor barang kena pajak berwujud/barang kena pajak tidak berwujud/jasa kena pajak.
2. Pengusaha Kecil yang memilih untuk dikukuhkan sebagai pengusaha kena pajak (PKP).

Kenaikan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tentunya memiliki dampak positif maupun dampak negatif. Salah satu dampak negatif dengan adanya kebijakan kenaikan PPN yang dirasa akan meningkatkan pengeluaran dari masyarakat, karena terkadang kenaikan tersebut juga beriringan dengan bertambahnya kebutuhan pokok setiap harinya.

- 1) Dampak tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap penjualan pada PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar.

Penjualan merupakan sumber dari pendapatan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan. Ketersediaan produk sangat bergantung pada berbagai kondisi pasar. Kondisi harga jual produk dan harga input sangat mempengaruhi motivasi pengusaha atau penjual dalam menyediakan produknya di

pasar. Terdapat kemungkinan bahwa kenaikan tarif PPN memberikan dampak terhadap penjualan Perusahaan. Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, pihak PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar mengatakan bahwa:

“Sejauh ini belum terjadi penurunan penjualan sejak kenaikan PPN dan cashflow penjualan masih berjalan dengan baik karena kami masih menjalankan kebijakan pengetatan pengumpulan saldo piutang yang ada pada customer kami dan pengetatan dalam rangka pembayaran kewajiban jangka pendek perusahaan”.

Dari pernyataan diatas, diketahui bahwa kenaikan PPN tidak berdampak langsung kepada PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar hal ini ditandai dengan belum terjadinya penurunan penjualan sejak kenaikan PPN. Dalam hal ini PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar berusaha terus meningkatkan kualitas produksinya dan tidak melakukan perubahan dan fungsi barang yang akan dijual. Bagian produksi barang juga memberikan penjualan serupa, berikut penjelasannya:

“Perusahaan tidak melakukan perubahan barang yang menjadi bahan utama produksi dan tetap menjaga kualitas dari barang yang dijual sehingga diharapkan tidak terjadi kerugian pada konsumen”.

Hal ini juga sejalan dengan pernyataan dari unit produksi sendiri, pihaknya mengatakan:

“Untuk saat ini masih belum berdampak sekali dan kuantitas produksinya masih stabil, karena kita masih penjualan internal ke Kisana”.

Dari pernyataan di atas, dampak yang dirasakan atas kenaikan tarif PPN oleh PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar dalam unit produksi, pihaknya menjelaskan bahwa untuk sektor produksi masih dalam keadaan stabil, bahkan pihaknya tidak melakukan perubahan pada barang produksinya melainkan lebih berfokus untuk tetap menjaga kualitas barang yang akan dijual dengan tujuan supaya konsumen tidak mengalami kerugian.

Kualitas produk merupakan kunci persaingan diantara pelaku usaha yang ditawarkan kepada konsumen. Hal ini juga sejalan dengan pendapat Gunawan (2022) yang menyatakan bahwa kualitas produk merupakan kemampuan suatu produk dalam memenuhi keinginan pelanggan seperti keawetan produk, keandalan produk, kemudahan pemakaian serta atribut bernilai lainnya. Konsumen akan lebih memilih produk yang memiliki kualitas lebih baik bila dibandingkan dengan produk lain sejenis yang dapat memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

Dari hasil wawancara yang dilakukan peneliti, pihak PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar mengatakan bahwa:

“Dengan kenaikan PPN ini, kita tidak berdampak langsung, karena pembayaran produk ini tidak dikenakan kepada customer”.

Pernyataan diatas tidak sependapat dengan yang disampaikan oleh bagian keuangan pada PT. Saesami Barokah Abadi Makassar, mengatakan dengan jelas:

“PPN diterapkan sesuai dengan peraturan UUD yang berlaku dan dilaksanakan dengan kepatuhan dimana PPN keluaran diberikan atau dibebankan kepada konsumen kami pada setiap barang yang menjadi objek PPN dan kami membeli barang dari supplier yang juga merupakan PKP yang dimana juga mereka menerapkan PPN terhadap barang yang dibeli, sehingga selisih dari PPN atas pembelian barang yang kami dapatkan akan menjadi perhitungan terhadap PPN yang dibayarkan oleh konsumen kami saat melakukan pembayaran”.

Dari pernyataan diatas dengan adanya kenaikan PPN, bahwasanya kepada setiap konsumen yang melakukan transaksi pembelian akan dikenakan pajak sesuai dengan peraturan UUD yang berlaku. Untuk menghasilkan barang yang berkualitas tinggi sudah hal yang wajar apabila harga yang dikenakan untuk barang tersebut tinggi.

Secara umum Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terdiri dari dua komponen yaitu Pajak Masukan dan Pajak Keluaran. Menurut Undang-Undang PPN No. 42 Tahun 2009 Pasal 1:

- 1) Pajak Masukan adalah pajak Pertambahan Nilai yang seharusnya dibayar oleh Pengusaha Kena Pajak karena perolehan Barang Kena Pajak dan/atau perolehan Jasa Kena Pajak dan/atau pemanfaatan Barang Kena Pajak tidak berwujud dari luar Daerah Pabean dan/atau pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean dan atau Impor Barang Kena Pajak.
- 2) Pajak Keluaran adalah Pajak Pertambahan Nilai yang wajib dipungut oleh Pengusaha Kena Pajak yang melakukann penyerahan Barang Kena Pajak, penyerahan Jasa Kena Pajak, ekspor Barang Kena Pajak Berwujud, ekspor Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dan/atau ekspor Jasa Kenak Pajak.

Undang-Undang Pasal 9 ayat (14) menetapkan tarif PPN baru sebesar 11% berlaku untuk semua transaksi yang terjadi pada atau setelah tanggal 1 April 2022.

Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

PPN tarif lama = $10\% \times \text{Dasar Pengenaan Pajak (DPP)}$

PPN tarif baru = $11\% \times \text{Dasar Pengenaan Pajak (DPP)}$

Tabel 3. Perhitungan PPN Masukan Tahun 2021**PT. Saesami Barokah Abadi**

No	Bulan	Pembelian Bruto (Rp)	Tarif	PPN Masukan (Rp)	Pembelian + PPN (Rp)
1	Oktober	604.929.698	10%	60.492.970	665.422.668
2	November	747.206.922	10%	74.720.692	821.927.614
3	Desember	807.711.723	10%	80.771.167	888.482.890
Total		2.159.848.343		215.984.829	2.375.833.172

Sumber: Data Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 3 diatas dapat dilihat bahwa total dari PPN selama tiga bulan sejak bulan Oktober sampai dengan Desember 2021 sebesar Rp215.984.829 yang berasal dari PPN 10% dikalikan dengan jumlah pembelian. Dengan itu, total pembelian selama tiga bulan sebesar Rp2.375.833.172.

Tabel 4 Perhitungan PPN Masukan Tahun 2022**PT. Saesami Barokah Abadi**

No	Bulan	Pembelian Bruto (Rp)	Tarif	PPN Masukan (Rp)	Pembelian + PPN (Rp)
1	Oktober	683.992.181	11%	75.239.140	759.231.321
2	November	662.258.568	11%	72.848.442	735.107.010
3	Desember	693.193.344	11%	76.251.268	769.444.612
Total		2.039.444.093		224.338.850	2.263.782.943

Sumber: Data Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 4 diatas, dapat dilihat bahwa total dari PPN masukan selama 3 bulan sejak bulan oktober sampai dengan desember 2022 adalah sebesar Rp224.338.850 yang berasal dari tarif PPN 11%

dikalikan dengan jumlah pembelian. Dengan itu, total pembelian selama tiga bulan sebesar Rp2.263.782.943.

Tabel 5 Perhitungan PPN Keluaran Tahun 2021

PT. Saesami Barokah Abadi

No	Bulan	Pembelian Bruto (Rp)	Tarif	PPN Masukan (Rp)	Pembelian + PPN (Rp)
1	Oktober	801.578.871	10%	80.157.887	881.736.758
2	November	785.538.572	10%	78.553.759	864.092.331
3	Desember	861.908.437	10%	86.190.741	948.099.178
Total		2.449.025.880		244.902.387	2.693.928.267

Sumber: Data Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 5 diatas, dapat dilihat bahwa total dari PPN masukan selama 3 bulan sejak bulan oktober sampai dengan desember 2022 adalah sebesar Rp244.902.387 yang berasal dari tarif PPN 10% dikalikan dengan jumlah penjualan. Dengan itu, total penjualan selama tiga bulan sebesar Rp2.693.928.267.

Tabel 6 Perhitungan PPN Keluaran Tahun 2022

PT. Saesami Barokah Abadi

No	Bulan	Pembelian Bruto (Rp)	Tarif	PPN Masukan (Rp)	Pembelian + PPN (Rp)
1	Oktober	723.698.901	11%	79.606.879	803.305.780
2	November	662.737.813	11%	72.901.159	735.638.972
3	Desember	689.057.776	11%	75.796.355	764.854.131
Total		2.075.494.490		228.304.393	2.303.798.883

Sumber: Data Diolah, 2024

Berdasarkan Tabel 6 diatas, dapat dilihat bahwa total dari PPN masukan selama 3 bulan sejak bulan oktober sampai dengan desember 2022 adalah sebesar Rp228.304.393 yang berasal dari tarif PPN 11% dikalikan dengan jumlah penjualan. Dengan itu, total penjualan selama tiga bulan sebesar Rp2.303.798.883.

2) Upaya Strategi yang dilakukan PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar dalam menghadapi kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Strategi merupakan rencana menyeluruh dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Bagi Perusahaan, strategi diperlukan untuk mencapai tujuan Perusahaan, keberhasilan suatu usaha tergantung pada kemampuan pemimpin dalam merumuskan strategi yang digunakan. PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar dalam upaya menghadapi dampak tarif PPN, terus melakukan upaya strategi. Berikut ini penjelasan dari pihak PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar:

“Perusahaan melakukan langkah taktis dengan menaikkan juga harga produknya karena kalau harga PPN naik tentu semua harga bahan baku juga naik. Hingga merembes ke semua harga bahan baku yang digunakan produk Kisana. Dari tahun lalu Kisana sudah melakukan kenaikan harga sekitar Rp1.000 dari setiap produk ayamnya”.

Pemaparan diatas, hampir serupa dengan pemaparan dari bidang keuangan PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar, berikut ini”

“PPN diterapkan sesuai dengan peraturan Undang-Undang yang berlaku dan dilaksanakan dengan kepatuhan dimana PPN keluaran diberikan atau dibebankan kepada konsumen kami pada setiap barang yang menjadi objek PPN.

Dari pernyataan diatas, PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar dalam menghadapi dampak tarif PPN dengan cara menaikkan harga setiap produk yang akan dijual. Hal ini merupakan strategi yang tepat dengan menaikkan harga tanpa kehilangan pelanggan. Beberapa studi menjelaskan bahwa strategi harga ini cukup efektif dimana beberapa eksperimen pernah dilakukan.

Pernyataan berbeda juga dipaparkan dari bagian marketing PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar, beliau mengatakan”

“Sudah beberapa kali melakukan terobosan dengan berbagai promo dan juga melakukan iklan di media sosial seperti Facebook, Instagram dan lainnya, sehingga tarif PPN nya tidak berdampak langsung, karena pembayaran produk ini tidak dibebankan langsung ke customer”

Dari pernyataan diatas, PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar dalam menghadapi dampak dari tarif PPN itu sendiri dengan cara melakukan berbagai promo. Hal ini merupakan salah satu strategi pengembangan produk dengan memperkenalkan produk Perusahaan kepada konsumen dan berupaya untuk memenuhi kebutuhan pasar. Hal ini bertujuan untuk memperluas sebaran pembeli atau konsumen, sehingga memiliki peluang keberhasilan yang besar.

C. Pembahasan

1. Analisis dampak tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap penjualan pada PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Kegiatan penjualan yang meliputi penciptaan permintaan, menemukan si pembeli, negosiasi harga dan syarat-syarat pembayaran. Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka Perusahaan akan mengalami kerugian. Tujuan dapat tercapai apabila penjualan dilaksanakan sebagaimana yang telah direncanakan sebelumnya. Pajak Pertambahan Nilai mengikat pembeli dan penjual. PPN adalah kewajiban dari pembeli sehingga dibayarkan oleh pembeli itu sendiri. Namun, kewajiban pemungutan, penyetoran dan pelaporan

Pajak Pertambahan Nilai merupakan kewajiban penjual/Pengusaha Kena Pajak (PKP).

Terkait dengan dampak tarif PPN terhadap penjualan PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar, menurut pemaparan yang telah disampaikan oleh narasumber PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar secara tidak langsung dapat mempengaruhi penjualan Perusahaan. PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar masih bersifat penjualan internal sehingga tidak berdampak langsung dengan adanya tarif PPN. Yang berkewajiban memungut, menyetor dan melaporkan PPN adalah para pedagang atau penjual. Namun pihak yang berkewajiban membayar PPN adalah konsumen akhir. PPN dikenakan dan disetorkan oleh Perusahaan yang telah dikukuhkan sebagai Pengusaha Kena Pajak (PKP). PPN merupakan pajak yang dikenakan atas pertambahan nilai dari barang atau jasa dalam peredarannya dari produsen ke konsumen. Dalam aturannya konsumen akhir tidak menyetorkan langsung PPN yang ia tanggung.

Diketahui bahwa total pembelian selama tiga bulan sejak bulan Oktober sampai dengan Desember 2021 dengan pajak 10% sebesar Rp2.375.833.172. dan total pembelian selama 3 bulan sejak bulan oktober sampai dengan desember 2022 setelah dikenakan tarif PPN 11%, sebesar Rp2.263.782.943. Jadi selisih pembelian dari Tahun 2021 dan Tahun 2022 adalah sebesar Rp 112.050.229. dengan demikian PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar mengalami

penurunan pembelian, hal ini disebabkan oleh harga bahan baku dan bahan pendukung produk mengalami kenaikan.

Dan juga total penjualan selama tiga bulan sejak bulan Oktober sampai dengan Desember 2021 dengan tarif PPN 10% sebesar Rp2.693.928.267. dan total penjualan selama 3 bulan sejak bulan oktober sampai dengan desember 2022 setelah dikenakan tarif PPN 11%, sebesar Rp2.303.798.883. Jadi selisih penjualan dari Tahun 2021 dan Tahun 2022 adalah sebesar Rp 390.129.384 dengan demikian PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar mengalami penurunan penjualan yang sebabkan oleh daya beli konsumen yang menurun karena konsumen tidak mempunyai daya beli dengan kenaikan harga yang terjadi.

Dampak tarif PPN yang paling tinggi terjadi pada Tahun 2022 hal ini disebabkan oleh berlaku tarif PPN 11%. Harga bahan mengalami kenaikan hal ini dapat menghambat proses produksi. Tidaknya ada stok bahan baku juga berdampak pada penjualan karena barang yang tersedia mengalami keterbatasan dan daya beli masyarakat mengalami penurunan.

Dasar pengenaan PPN adalah berdasarkan system faktur dimana setiap terjadinya penyerahan Barang Kena Pajak (BKP)/ Jasa Kena Pajak (JKP) maka wajib dibuatkannya Faktur Pajak. Faktur Pajak merupakan bukti pungutan PPN dimana Faktur Pajak bagi penjualan

merupakan bukti Pajak Keluaran sedangkan bagi pembeli merupakan bukti Pajak Masukan.

Sejak 1 April 2022, pemerintah memutuskan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 11%. Ketentuan ini merujuk pada Undang-Undang No 7 Tahun 2021 mengenai Harmonisasi Peraturan Perpajakan (HPP) yang sudah ditetapkan oleh Presiden Joko Widodo pada tanggal 29 Oktober 2021. Di dalam Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan Pasal 7 tertulis besar PPN per 1 April 2022 ialah sebesar 11%.

Menteri Keuangan menerangkan, bahwa alasan utama dinaikkannya tarif PPN 11% ialah guna menaikkan pendapatan negara untuk memperbaiki keadaan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) yang secara terus menerus mengalami defisit sepanjang pandemik. Menteri Keuangan melaporkan bahwa tarif PPN di Indonesia termasuk kategori rendah bila disandingkan dengan negara lain yang dapat mencapai 15-15,5%. Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009 mengenai PPN (2019), berikut ini yang tidak terdampak pada eskalasi PPN:

- a) Kebutuhan pokok seperti beras, jagung, garam, kedelai, daging, telur, susu, sayuran serta buah-buahan;
- b) Jasa Kesehatan, jasa asuransi, jasa sosial, jasa pendidikan, jasa keuangan, jasa angkutan umum, dan jasa tenaga kerja;
- c) Vaksin, buku Pelajaran dan kitab suci;

- d) Listrik (kecuali untuk keperluan rumah tangga dengan daya >6600 VA);
- e) Air bersih (termasuk biaya pasang dan biaya beban tetap);
- f) Rusun sederhana, rusunami, RS, dan RSS; Mesin, hasil kelautan perikanan, ternak, bibit/benih, pakan ternak, pakan ikan, bahan pakan, jangat dan kulit mentah, bahan baku, kerajinan perak;
- g) Jasa kontruksi untuk rumah ibadah dan jasa kontruksi untuk bencana nasional;
- h) Minyak bumi dan gas bumi (gas melalui pipa, LNG, dan CNG) dan panas bumi;
- i) Emas Batangan dan emas granula;
- j) Senjata/alutsista dan alat foto udara.
- k) Barang yang merupakan objek Pajak Daerah seperti makanan dan minuman yang disajikan di hotel, restoran, rumah makan, warung dan sejenisnya;
- l) Jasa yang merupakan objek Pajak Daerah seperti jasa penyediaan tempat parkir, jasa kesenian dan hiburan, jasa perhotelan, dan jasa boga atau catering;
- m) Uang, emas Batangan untuk kepentingan cadangan devisa negara, dan surat berharga;
- n) Jasa yang disediakan oleh Pemerintah dan jasa keagamaan.

Berikut ini barang pakai yang terkena imbas akibat kenaikan PPN 11% adalah:

- a) Pulsa serta kuota internet, beberapa fasilitator layanan telekomunikasi sudah menyesuaikan harga produk mereka bersamaan dengan berlakunya kenaikan PPN;
- b) Asset kripto. Metode investasi yang mempunyai dampak peminat ini mulai dikenai pajak PPN serta PPh atas transaksi perdagangan yang dituankan dalam PMK Tahun 2022 No 68 dan berlaku per 1 Mei 2022;
- c) Layanan perbankan;
- d) Akomodasi perjalanan keagamaan tetapi perihal ini tidak berlaku buat aktivitas ibadahnya;
- e) Distribusi LPG non subsidi buat gas LPG skala 5,5, kilogram serta 12 kilogram turut terkena dampak kenaikan PPN sesuai dengan ketentuan PMK No 62 Tahun 2022;
- f) Layanan finansial digital. Tidak hanya kripto, layanan pinjaman online dikenai PPN serta PPh sesuai dengan PMK No 69 Tahun 2022;
- g) Pembelian mobil bekas. Untuk pengusaha yang hendak beli alat transportasi bekas, harus memungut serta menyetorkan PPN terutang dengan besar 1,1 persen dari harga jual;
- h) Barang kebutuhan di supermarket modern;

- i) Benda elektronik seperti smartphone, televisi, laptop serta yang lain.

Barang Bebas PPN

Untuk PPN dibebaskan berarti memang tidak dikenakan PPN alias memang tidak ada tarif. Barang yang termasuk bebas PPN, seperti: barang kebutuhan pokok (beras, gabah, jagung, sagu, kedelai, garam, daging, telur, susu, buah-buahan, sayur-sayuran dan gula konsumsi), vaksin buku Pelajaran, kitab suci, air bersih yang termasuk biaya pasang (Rita & Astuti, 2023).

Barang Terkena PPN

Yang dikenakan pajak adalah barang yang dikenakan PPN, yaitu barang yang dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) atau pajak khusus atas barang mewah. Kementerian keuangan Republik Indonesia, Barang Kena Pajak adalah barang berwujud yang menurut sifat atau hukumnya dapat berupa barang bergerak atau tidak bergerak serta barang tidak berwujud yang dikenakan pajak. Kategori barang yang kena PPN seperti pakaian, tas, sepatu, pulsa telekomunikasi, sabun, alat elektronik, barang otomotif, perkakas, hingga kosmetik. Selain itu, jasa layanan streaming film dan musik seperti Netflix dan Spotify juga memungut PPN (Dhewi, 2022).

Berimbas pada Harga Kebutuhan Pokok

Dengan adanya kenaikan PPN dari 10% menjadi 11% akan berimbas pada meningkatnya harga barang dan jasa, dikarenakan

pihak yang terdampak pada kenaikan PPN adalah konsumen di tingkat akhir atau pembeli (Ramadhan, 2022).

Imbas dari naiknya PPN mempengaruhi harga sejumlah barang dan kebutuhan konsumen (Solopos, 2022), maka konsumen memangkas kebutuhan pengeluaran seperti kebutuhan makan dikarenakan harga kebutuhan pokok naik ditambah dengan adanya kenaikan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Apabila PPN dinaikan, maka akan semakin mahal biaya bahan-bahan pokok yang lain, terlebih lagi konsumen yang belum berpenghasilan namun banyak kebutuhan yang diperlukan (Center, 2022).

Terjadinya Inflasi

Kenaikan inflasi disebabkan oleh *cost-push* akan membuat harga-harga barang meningkat serta biaya produksi yang terus merangkak naik dan cenderung membatasi daya beli konsumen, yang notabene sudah terbatas, sehingga pertumbuhan ekonomi melaju terbatas, karena pembatasan daya beli membuat konsumsi terhambat (Rita & Astuti, 2023).

Dalam mengatasi terjadinya inflasi, pemerintah melakukan berbagai upaya, salah satunya dengan kebijakan menaikkan tarif pajak, yang dimana kebijakan tersebut diupayakan dapat membantu dalam pemulihan perekonomian. Sehingga kebijakan kenaikan tarif PPN sebesar 11% telah direalisasikan (Adelia, 2022).

Penurunan Daya Beli konsumen

Meningkatnya inflasi, dapat menurunkan daya beli konsumen. Kenaikan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dari 10% menjadi 11% akan mempengaruhi daya beli konsumen dikarenakan kenaikan PPN yang terus naik dalam biaya produksi dan konsumsi yang membuat daya beli konsumen melemah. Apabila daya beli yang menurun, maka utilitas dan penjualan melemah sehingga kinerja keuangan ikut terdampak dan tenaga kerja menurun. Akibat terjadinya penurunan daya beli konsumen karena PPN yang meningkat berdampak pada perlambatan pertumbuhan ekonomi (Dhewi, 2022).

Alasan kenaikan tarif PPN

Negara-negara berkembang yang tergabung dalam OECD, tarif PPN nya sudah berada di angka 15%, Indonesia ada di 11% jni diharapkan mampu setara dengan negara berkembang lainnya secara perlahan. Pemerintah memilih PPN sebagai ruang yang tepat untuk menghidupkan kembali APBN. Namun sebagai konsumen menilai kenaikan tersebut dinilai tidak tepat dengan situasi saat ini. Menteri keuangan menyebutkan tarif PPN di Indonesia masih termasuk kategori rendah apabila dibandingkan dengan negara lain.

2. Analisis upaya strategi yang dilakukan PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar dalam menghadapi dampak tarif PPN

Kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) di Indonesia telah menimbulkan berbagai dampak pada aspek ekonomi:

a) Kenaikan Biaya Hidup

Kenaikan tarif PPN dapat menyebabkan kenaikan biaya hidup bagi konsumen karena barang-barang dan jasa yang dikenakan PPN akan menjadi lebih mahal. Hal ini mempengaruhi konsumen harus mengeluarkan lebih banyak uang untuk membeli barang-barang tersebut.

b) Inflasi

Kenaikan PPN juga dapat berkontribusi pada meningkatnya tingkat inflasi. Ketika harga barang dan jasa naik akibat kenaikan PPN, hal dapat mengakibatkan tekanan inflasi karena biaya produksi dan distribusi juga ikut naik.

c) Pengurangan Daya Beli

Dengan kenaikan harga barang-barang yang dikenai PPN, daya beli konsumen bisa mengalami pengurangan. Ini dapat mempengaruhi konsumsi dan aktivitas ekonomi secara keseluruhan karena konsumen mungkin lebih berhati-hati dalam menghabiskan uang mereka.

d) Dampak Sektor Usaha

Sektor usaha juga merasakan dampak dari kenaikan PPN ini. Usaha kecil dan menengah mungkin kesulitan menaikkan harga produk mereka untuk menutupi biaya tambahan yang disebabkan oleh kenaikan PPN, sementara perusahaan besar mungkin dapat mentransfer biaya ini kepada konsumen.

e) Potensi Pengeluaran Negatif

Kenaikan PPN dapat menyebabkan pengeluaran negatif di sektor-sektor tertentu. Misalnya sektor properti bisa merasakan penurunan permintaan karena kenaikan biaya property yang diakibatkan oleh kenaikan PPN.

f) Keseimbangan Pendapatan

Dampak kenaikan PPN bisa mempengaruhi keseimbangan pendapatan konsumen. Konsumen dengan pendapatan rendah mungkin akan lebih terbebani karena persentasi PPN yang sama berarti mereka harus mengeluarkan proporsi pendapatan yang lebih besar untuk membayar pajak ini.

g) Investasi Terkendala

Kenaikan PPN juga dirasakan dalam tingkat investasi. Para pelaku bisnis, terutama usaha kecil dan menengah, diprediksi mengalami peningkatan biaya produksi. Yang pada akhirnya dapat mengurangi daya saing dan profitabilitas mereka.

h) Penurunan daya beli dan perilaku konsumen

Kenaikan PPN akan berdampak pada perilaku konsumen secara individual. Pengurangan daya beli akibat kenaikan harga barang akan menyebabkan konsumsi menurun, terutama pada golongan dengan pendapatan rendah hingga menengah. Hal tersebut dapat mengurangi tabungan mereka untuk masa depan dan mempersempit ruang gerak ekonominya.

Strategi yang dilakukan untuk penjualan adalah perencanaan dengan penuh perhitungan agar penjualan produk dan jasa meningkat. Strategi ini digunakan untuk menarik minat konsumen terhadap produk dan jasa yang dijual perusahaan.

Berdasarkan pemaparan yang telah dilakukan terhadap PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar dalam menghadapi dampak tarif PPN dengan cara menaikkan harga setiap produk yang akan dijual. Hal ini merupakan strategi yang tepat dengan menaikkan harga tanpa kehilangan pelanggan.

Peningkatan harga penjualan tidak hanya ditentukan oleh tarif PPN, akan tetapi apabila komponen biaya produksi lain mengalami peningkatan seperti bahan baku, bahan pembantu, upah buruh hal tersebut juga akan menentukan peningkatan terhadap harga penjualan produk. Dalam keadaan seperti ini, PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar akan berfokus pada peningkatan penjualan, pangsa

pasar, serta mampu memberikan produk yang memiliki nilai tambah lebih baik kepada konsumen.

Strategi yang diterapkan dalam menghadapi kenaikan tarif PPN, diantara:

1. Peningkatan Efisiensi Operasional

PT. Saesami Barokah Abadi meningkatkan efisiensi operasional demi mengurangi biaya produksi dan distribusi.

2. Penyesuaian Harga Secara Bertahap

PT. Saesami Barokah Abadi seringkali menyesuaikan harga produk secara bertahap untuk menghindari harga yang signifikan bagi konsumen. Hal ini dilakukan untuk mempertahankan daya beli konsumen dan menghindari penurunan penjualan.

3. Promosi dan Diskon

PT. Saesami Barokah Abadi menawarkan promo guna meningkatkan penjualan dan mengurangi dampak kenaikan PPN.

4. Penyusunan Strategi Harga

PT. Saesami Barokah Abadi juga mengembangkan strategi harga yang lebih kreatif, seperti memberikan program reward atau program loyalitas untuk menghindari dampak peningkatan harga akibat kenaikan tarif PPN.

5. Optimasi Biaya Produksi dan Distribusi

PT. Saesami Barokah Abadi meningkatkan efisiensi biaya produksi dan distribusi untuk mengurangi dampak kenaikan tarif

PPN. Hal ini dilakukan untuk menjaga stabilitas harga dan mempertahankan margin keuntungan.

6. Pengelolaan Biaya Bahan Baku

PT. Saesami Barokah Abadi lebih memperhatikan pengelolaan biaya bahan baku dengan lebih ketat untuk mengurangi biaya yang berpotensi meningkat.

Tarif PPN dapat memberikan dampak pada PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar dan berimbas pada jumlah pembayaran yang akan disetor pada negara. Laffer (2004) menjelaskan bahwa menaikkan tarif secara terus menerus tidak menjamin peningkatan terhadap penerimaan negara. Dalam hal ini PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar tentunya akan meningkatkan kewaspadaan terhadap rasio kas lancar, sehingga PT. Saesami Barokah Abadi Cabang Makassar memiliki kemampuan membayar yang baik dan mencegah kemungkinan terburuk akibat dari keterlambatan membayar pajak berupa denda dan lain sebagainya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Nikmatul & Nur Aini (2023) dengan judul penelitian “Dampak Peningkatan Tarif PPN Terhadap Omzet Penjualan pada PT XYZ”. Hasil penelitian menunjukkan peningkatan tarif PPN bagi perusahaan memiliki dampak signifikan secara langsung terhadap suatu usaha. Hal ini mempengaruhi berbagai aspek penting dalam operasional perusahaan, termasuk sistem, biaya operasional, dan keputusan harga.

PT XYZ mengambil langkah-langkah strategis dalam menghadapi perubahan ini, termasuk penyesuaian sistem, manajemen biaya operasional, dan pengambilan keputusan harga guna meminimalisir dampak peningkatan PPN serta menjaga kelangsungan dan keberhasilan usaha pada PT XYZ.

Peningkatan tarif PPN terhadap Harga Pokok Penjualan dapat menyebabkan peningkatan biaya bagi perusahaan, dan perusahaan dapat memilih untuk memindahkan sebagian atau seluruh biaya tambahan tersebut kepada konsumen melalui peningkatan harga penjualan. Perubahan ini membuat PT. XYZ memperhatikan manajemen biaya dan strategi harga agar perusahaan tetap berkinerja baik dalam menghadapi perubahan pasar dan tetap menghasilkan keuntungan yang memadai.

Peningkatan tarif PPN terhadap omzet penjualan, peningkatan tarif PPN menjadi 11% yang berlaku 1 April 2022 berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan pada PT. XYZ, dengan meningkatnya HPP akibat peningkatan tarif PPN akan mempengaruhi harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan. Peningkatan harga jual tersebut menyebabkan perubahan daya beli dan perilaku konsumen, perubahan perilaku konsumen dengan cara mengurangi pembelian atau mencari alternatif harga lebih murah, berpotensi mengurangi omzet penjualan perusahaan.

Kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) mempengaruhi pelaku usaha dengan beragam dampak. Meskipun ada produsen yang langsung menaikkan harga produk karena kenaikan PPN, tidak semua penyesuaian harga berdampak langsung pada konsumen akhir. Sebagian besar penyesuaian berfokus pada komponen PPN, sementara harga barang pokok tetap stabil. Namun biaya bahan baku dan transportasi yang meningkat juga dapat mendorong kenaikan harga secara bertahap.

Pelaku usaha merespon dengan strategi seperti menyerap sebagian biaya tambahan sendiri untuk menghindari kenaikan harga yang signifikan bagi konsumen, serta menyesuaikan harga secara bertahap dengan perubahan biaya. Upaya peningkatan efisiensi biaya produksi dan distribusi juga dilakukan untuk mengurangi dampak kenaikan tarif PPN dan faktor lainnya terhadap harga jual akhir. Meskipun upaya dilakukan untuk menjaga stabilitas harga, penyesuaian kompleks dalam biaya dan strategi bisnis diperlukan mengingat dinamika pasar yang berubah-ubah.