

**PENGARUH INSENTIF PAJAK PENJUALAN
ATAS BARANG MEWAH (PPNBM) DAN
POTONGAN HARGA PERUSAHAAN
TERHADAP VOLUME PENJUALAN
(STUDI KASUS PADA PT SETIAJAYA
MOBILINDO CIBUBUR)**



TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan
Program Diploma IV (Sarjana Terapan) pada Program Diploma IV (Sarjana
Terapan) Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro

Disusun Oleh:

Faisal Nurfauzan

40011419650192

**PROGRAM STUDI D-IV (SARJANA TERAPAN)
AKUNTANSI PERPAJAKAN
DEPARTEMEN BISNIS DAN KEUANGAN
SEKOLAH VOKASI
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2023**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

Nama Penyusun : Faisal Nurfauzan

Nomor Induk Mahasiswa : 40011419650192

Fakultas : Sekolah Vokasi

Program Studi : Akuntansi Perpajakan

Judul Tugas Akhir/Skripsi : **Pengaruh Insentif Pajak Penjualan
Atas Barang Mewah (PPnBM) dan
Potongan Harga Perusahaan Terhadap
Volume Penjualan (Studi Kasus Pada
PT Setiajaya Mobilindo Cibubur)**

Semarang, 18 September 2023

Dosen Pembimbing,



(Dr. Rr. Karlina Aprilia Kusumadewi S.E., M.Sc., Ak.)




NIP. 198704182010122004

PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN

Nama Penyusun : Faisal Nurfauzan
Nomor Induk Mahasiswa : 40011419650192
Fakultas : Sekolah Vokasi
Program Studi : Akuntansi Perpajakan
Judul Tugas Akhir/Skripsi : **Pengaruh Insentif Pajak Penjualan
Atas Barang Mewah dan Potongan
Harga Perusahaan Terhadap Volume
Penjualan (Studi Kasus Pada PT
Setiajaya Mobilindo Cibubur)**

Telah dinyatakan lulus ujian pada tanggal 25 September 2023

Tim Penguji

1. Dr. Rr. Karlina Aprilia Kusumadewi S.E., M.Sc., Ak (.....)
2. Drs. Dul Muid, M.Si., Akt (.....)
3. Rifki Adhi Prasetyo, S.E., M.Ak (.....)

PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR/SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya, Faisal Nurfauzan menyatakan bahwa tugas akhir dengan judul: Pengaruh Insentif Pajak Penjualan Atas Barang Mewah dan Potongan Harga Perusahaan Terhadap Volume Penjualan (Studi Kasus Pada PT Setiajaya Mobilindo Cibubur) yang disusun untuk melengkapi persyaratan menjadi Sarjana Terapan pada Program Diploma IV (S1 Terapan) Akuntansi Perpajakan Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro adalah hasil tulisan saya sendiri. Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam tugas akhir/skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan/atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan penulis aslinya.

Apabila saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan hal tersebut di atas, baik disengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik tugas akhir/skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Bila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, 18 September 2023

Yang memuntuk pernyataan,



(Faisal Nurfauzan)

NIM. 40011419650192

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Apapun yang menjadi takdirmu, akan mencari jalannya menemukanmu.”

(Ali bin Abi Thalib)

“Jangan pergi mengikuti kemana jalan akan berujung. Buat jalanmu sendiri dan tinggalkanlah jejak.”

(Ralph Waldo Emerson)

“Tidak mustahil bagi orang biasa untuk memutuskan menjadi orang luar biasa”

(Elon Musk)

Skripsi ini dipersembahkan untuk:

Kedua orang tua tercinta yang selalu mendoakan

disetiap langkah dan perjalananku

serta keluarga besar yang selalu mendukungku.

ABSTRACT

This study aims to analyze the partial and simultaneous effects of incentive PPnBM and company price discounts on the sales volume of case studies on Toyota Avanza, Veloz, Rush, and Yaris products at Toyota Setiajaya Mobilindo Cibubur from March to December 2021.

The quantitative method is used in this study. The data used are primary data and secondary data. Primary data includes interview with the Setiajaya Mobilindo Cibubur Secondary data includes sales report. The descriptive statistics, classical assumption test, panel data regression test, hypothesis testing, and coefficient of determination analysis were used in the data analysis technique.

According to the findings of this study, the variable of incentive PPnBM has a significant effect on the sales volume with significance value of 0,0352, and the variable of company discount has a significant effect on sales volume with a significance value of 0,00235. Variables of incentive PPnBM and company price discounts have a significant effect on sales volume, with a significance value of 0,000000. The variable of incentive PPnBM and 98,4682% percent company discount can explain the coefficient of determination of sales volume, while the remaining 1,5318% percent is influenced by other factors not considered in this study such as product quality, distribution, promotion, location and others.

Keywords: Discount, Luxury Goods Sales Tax, Sales Volume

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh secara parsial dan simultan antara insentif PPnBM dan potongan harga perusahaan terhadap volume penjualan studi kasus pada produk Toyota Avanza, Veloz, Rush dan Yaris periode Maret-Desember 2021 di *dealer* Toyota Setiajaya Mobilindo Cibubur.

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kuantitatif. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data primer meliputi wawancara dengan pihak *dealer* Toyota Setiajaya Mobilindo Cibubur. Data sekunder meliputi laporan penjualan. Teknik analisis data menggunakan statistik deskriptif, uji asumsi klasik, uji regresi data panel, uji hipotesis dan analisis koefisien determinasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel insentif PPnBM berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan nilai signifikansi 0,0352 dan variabel potongan harga perusahaan juga berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan nilai signifikansi 0,0235. Variabel insentif PPnBM dan potongan harga perusahaan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan dengan nilai signifikansi sebesar 0,000000. Nilai koefisien determinasi volume penjualan mampu dijelaskan oleh variabel insentif PPnBM dan potongan harga perusahaan sebesar 98,4682%, sedangkan sisanya 1,5318% dipengaruhi oleh beragam faktor lain yang tidak digunakan dalam penelitian ini seperti kualitas produk, saluran distribusi, promosi, lokasi dan lain-lain

Kata kunci: Pajak Penjualan atas Barang Mewah, Potongan Harga, Volume Penjualan

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr.Wb.

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT. Karena atas ridha-Nya penulis dapat menyelesaikan tugas akhir dengan judul “Pengaruh Insentif Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM) dan Potongan Harga Perusahaan Terhadap Volume Penjualan”. Tugas akhir ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan Program Diploma IV (Sarjana Terapan) Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro.

Penulis sadar dibalik berhasilnya dalam menyusun tugas akhir ini ada banyak pihak yang memberikan arahan serta dukungan. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran selama keberlangsungan perkuliahan hingga selesai, bahkan dalam penyusunan tugas akhir ini.
2. Kedua orang tua tercinta (Ibu Rochmawati Ekasari dan Bapak Bambang Purwanto) yang selalu memberikan dukungan spiritual maupun material selama ini, dan selalu maju paling depan dalam suka maupun duka.
3. Keluarga yang telah memberi motivasi dan membantu mendoakan selama keberlangsungan perkuliahan hingga selesai.
4. Prof. Dr. Ir. Budiyo, M.Si. selaku Dekan Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro.
5. Drs. Dul Muid, M.Si., Akt selaku Ketua Program Studi Akuntansi Perpajakan Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro.
6. Dr. Raden Roro Karlina Aprilia Kusumadewi S.E., M.Sc., Ak. selaku dosen pembimbing yang telah membimbing dalam penyusunan tugas akhir ini, sehingga penulis dapat menambah pengetahuan dan keterampilan yang nantinya bisa diterapkan pada kehidupan sehari-hari.
7. Herry Laksito S.E., Ak., M.Adv.Acc selaku Dosen Wali yang telah membantu dan membimbing penulis selama masa perkuliahan hingga selesai.

8. Ibu Maya Aresteria S.E., M.Si., Ak. selaku dosen akuntansi perpajakan yang telah memberikan pengalaman-pengalaman selama dibangku kuliah dan memberikan motivasi serta dukungan yang terbaik untuk menyelesaikan perkuliahan.
9. Seluruh dosen sekolah vokasi khususnya prodi akuntansi perpajakan yang telah memberikan ilmu serta motivasi.
10. Seluruh Staf Tata Usaha Sekolah Vokasi dan Departemen Bisnis dan Keuangan yang selalu membantu dalam proses administrasi.
11. Teman seperjuangan saya Yuandina Nikita Dewianto yang tiada hentinya memberi semangat dan dukungan selama saya berproses.
12. Sahabat saya Erlangga Faiz Surya Fahreza, M. Naufal Shidqi, Ariarisang Haji, Ilman Fari dan Farant Valerian yang saat ini masih menemani serta memberikan dukungan terbaiknya.
13. Teman-teman serdadu tembalang: Adhi Fahreza, Fajar Sumeru, M. Dimas Agam, Galang Arya, Fahmi Tri Aditya, Farhan Hafiz Yuvianto. Terima kasih telah mengisi hari-hari dengan canda dan tawa serta rasa kekeluargaan di dalamnya.
14. Teman-teman di BPH HMPS AKUNTANSI PERPAJAKAN 2021: Adhi Fahreza, Novalia Serly Wahyu Ramasari, Salsabila Puspa Hirmannika, dan Nabila Zaida Zain. Terima kasih atas semua kesempatan serta pembelajaran selama berorganisasi.
15. Keluarga besar HMPS AKUNTANSI PERPAJAKAN 2021 yang telah memberikan kesempatan untuk berproses menjadi lebih baik dalam satu tahun di sebuah organisasi.
16. Keluarga besar Akuntansi Perpajakan 2019 yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu.
17. Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis yang telah menyediakan tempat untuk mengerjakan tugas akhir ini.
18. Perpustakaan Universitas Diponegoro yang telah menyediakan tempat dengan nyaman untuk menyelesaikan tugas akhir ini.

19. Seluruh pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan yang namanya tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan tugas akhir ini. Oleh karena itu, segala bentuk masukan maupun kritik dan saran yang membangun akan diterima. Penulis berharap tugas akhir ini dapat bermanfaat bagi pembaca, sebagai bahan referensi, dan dapat dikembangkan menjadi lebih baik.

Semarang, 18 September 2023



Faisal Nurfauzan

NIM 40011419650192

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR.....	i
PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN.....	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS TUGAS AKHIR/SKRIPSI.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iv
ABSTRACT	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	8
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	8
1.3.1 Tujuan Penelitian	8
1.3.2 Kegunaan Penelitian	8
1.4 Sistematika Penulisan.....	10
BAB II KAJIAN PUSTAKA	12
2.1 Landasan Teori	12
2.1.1 Pajak	12
2.1.2 Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM).....	20
2.1.3 Potongan Harga	29
2.1.4 Penjualan.....	33
2.2 Penelitian Terdahulu	37
2.3 Kerangka Pemikiran	39
2.4 Hipotesis	40
BAB III METODE PENELITIAN	41
3.1 Definisi Operasional Variabel.....	41

3.2 Populasi dan Sampel	42
3.3 Jenis dan Sumber Data	44
3.4 Metode Pengumpulan Data	44
3.5 Teknik Analisis Data.....	45
3.5.1 Statistik Deskriptif.....	46
3.5.2 Uji Asumsi Klasik.....	47
3.5.3 Uji Regresi Data Panel.....	49
3.5.4 Pengujian Model.....	50
3.5.5 Uji Hipotesis	54
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	57
4.1 Deskripsi Objek Penelitian	57
4.1.1 Profil PT Setiajaya Mobilindo Cibubur.....	57
4.1.2 Data Penjualan Produk Toyota Maret-Desember 2021	59
4.2 Analisis Data.....	60
4.2.1 Analisis Statistik Deskriptif.....	60
4.2.2 Uji Asumsi Klasik.....	62
4.2.3 Pemilihan Model.....	65
4.2.4 Analisis Model Regresi Data Panel	67
4.2.5 Uji Hipotesis	70
4.3 Interpretasi Hasil	74
BAB V KESIMPULAN.....	78
5.1 Kesimpulan.....	78
5.2 Keterbatasan	79
5.3 Saran.....	80
DAFTAR PUSTAKA.....	82
LAMPIRAN-LAMPIRAN	86

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Data Penjualan Kendaraan Roda Empat 2018-2020	4
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	37
Tabel 3. 1 Definisi Operasional Variabel	41
Tabel 3. 2 Daftar Sampel Penelitian	43
Tabel 4. 1 Data Penjualan Produk Bebas PPnBM <i>Dealer</i> Toyota Setiajaya Mobilindo Cibubur	59
Tabel 4. 2 Hasil Statistik Deskriptif	60
Tabel 4. 3 Hasil Uji Multikolinieritas	64
Tabel 4. 4 Hasil Uji Heterokedastisitas	65
Tabel 4. 5 Hasil Uji Chow	66
Tabel 4. 6 Hasil Uji Hausman	67
Tabel 4. 7 Hasil Regresi Data Panel	68
Tabel 4. 8 Hasil Uji T	71
Tabel 4. 9 Hasil Uji F	72
Tabel 4. 10 Hasil Koefisien Determinasi	73

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. 1 Pertumbuhan Produk Domestik Bruto Indonesia 2016-2022	3
Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran.....	39
Gambar 4. 1 Hasil Uji Normalitas.....	63

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN A Tabulasi Data Penjualan.....	86
LAMPIRAN B Hasil Output E-Views Statistic Deskriptif	88
LAMPIRAN C Hasil Output E-Views Normalitas Data	88
LAMPIRAN D Hasil Output E-Views Uji Multikolinieritas	88
LAMPIRAN E Hasil Output E-Views Uji Heterokedastisitas	89
LAMPIRAN F Hasil Output E-Views Uji Chow	89
LAMPIRAN G Hasil Output E-Views Uji Hausman	90
LAMPIRAN H Hasil Output Regresi Dengan <i>Fixed Effect Model</i>	91
LAMPIRAN I Hasil Output Uji T	91
LAMPIRAN J Hasil Output Uji Koefisien Determinasi.....	91
LAMPIRAN K Transkrip Wawancara	92
LAMPIRAN L Surat Ijin Penelitian.....	94
LAMPIRAN M Dokumentasi.....	95