

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

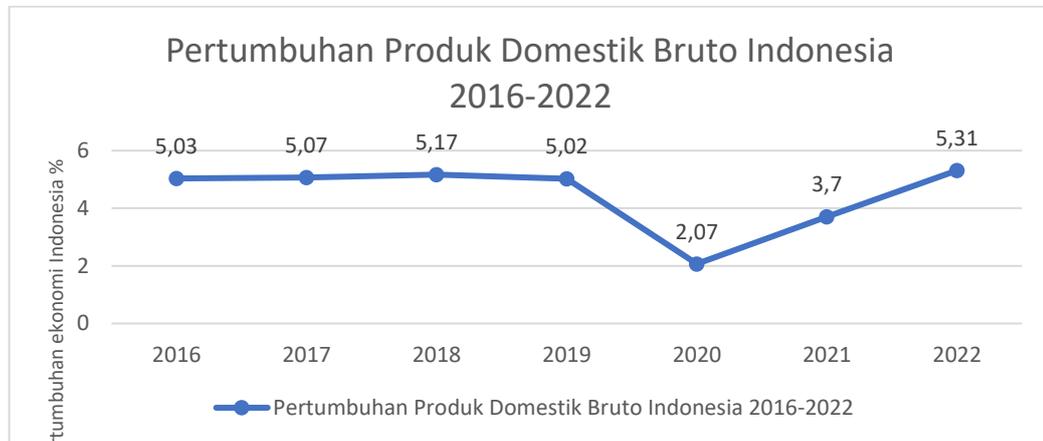
Pandemi Covid-19 meluluhlantakan berbagai sektor baik dalam sektor kesehatan, politik hingga salah satu sektor yang mengalami dampak paling signifikan yaitu perekonomian dalam negeri. Aktivitas ekonomi berkaitan satu sama lain. Aktivitas ekonomi meliputi kegiatan produksi, distribusi, dan konsumsi (Dini Yuniarti, Bambang Subiyakto, Muhammad Adhitya Hidayat Putra, 2020). Interaksi jual-beli di pasar telah berubah secara signifikan di dalam kehidupan sosial ekonomi masyarakat akibat pandemi Covid-19. Menurut Duwi Riningsih (2021) dalam penelitiannya tentang analisis kebijakan insentif pajak PPnBM mobil terhadap penjualan mobil di era pandemi Covid-19, berdasarkan perhitungan *Year on Year* pertumbuhan ekonomi Indonesia pada kuartal keempat tahun 2020 melihat adanya pelemahan sebesar 2,19%. Beberapa sektor mengalami pertumbuhan negatif diantaranya perdagangan, reparasi mobil dan motor, hingga industri transportasi dan pergudangan yang mengalami pertumbuhan terendah. Sedangkan terdapat pula beberapa sektor yang mengalami pertumbuhan positif diantaranya jasa kesehatan, jasa keuangan, pertanian, informasi dan komunikasi, dan pengadaan air.

Industri otomotif Indonesia mengalami perkembangan yang signifikan beberapa tahun terakhir. Bagi para produsen di bidang otomotif,

Indonesia merupakan salah satu pasar yang potensial karena memiliki jumlah penduduk yang banyak. Produsen otomotif melakukan berbagai cara untuk dapat menarik hati para calon konsumennya. Menurut Kementerian Perindustrian Republik Indonesia menyatakan bahwa industri otomotif merupakan salah satu sektor andalan yang terus diprioritaskan pengembangannya karena berperan besar terhadap pertumbuhan ekonomi nasional. Hal tersebut dilandasi oleh pertumbuhan ekonomi Indonesia yang stabil dan pesat dalam beberapa tahun terakhir sehingga hal tersebut meningkatkan permintaan akan mobil serta memicu daya beli masyarakat.

Salah satu faktor yang memicu kenaikan penjualan otomotif adalah masyarakat yang memiliki perilaku konsumtif. Namun, hal ini tidak bisa diandalkan lagi dalam meningkatkan angka penjualan. Pasalnya, pandemi *corona virus disease* (Covid-19) mengakibatkan perubahan pertumbuhan ekonomi Indonesia. Pertumbuhan ekonomi Indonesia dapat dilihat dari Produk Domestik Bruto (PDB). Produk Domestik Bruto (PDB) adalah suatu ukuran makroekonomi yang digunakan untuk mengukur nilai seluruh barang dan jasa akhir yang diproduksi di dalam suatu negara selama periode waktu tertentu. Berikut ini grafik pertumbuhan ekonomi Indonesia dari tahun 2016-2022 berdasarkan data Badan Pusat Statistik:

Gambar 1. 1
Pertumbuhan Produk Domestik Bruto Indonesia 2016-2022



Sumber : Data Badan Pusat Statistik 2022

Dari grafik tersebut dapat digambarkan pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) mengalami penurunan sebesar 2,07 pada tahun 2020. Angka tersebut mengindikasikan pertumbuhan ekonomi yang menurun. Tidak terkecuali dengan pertumbuhan kendaraan bermotor roda empat di Indonesia yang mengalami penurunan tertinggi di Asia Tenggara di tahun 2020. Penjualan kendaraan roda empat atau mobil mengalami penurunan yang tajam akibat wabah pandemi Covid-19.

Berdasarkan data laporan Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo) penjualan mobil secara nasional, baik distribusi mobil baru dari pabrik ke *dealer* maupun penjualan ritel mulai dari tahun 2018-2020 mengalami penurunan. Penurunan tersebut sudah diprediksi seiring dengan efek pandemi Covid-19. Pandemi Covid-19 mengakibatkan laju pertumbuhan ekonomi yang melandai. Berikut data penjualan

kendaraan roda empat berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia tahun 2018-2020:

Tabel 1. 1
Data Penjualan Kendaraan Roda Empat 2018-2020

Tahun	Penjualan		
	2018	2019	2020
Januari	94.120	87.555	81.059
Februari	90.852	81.293	77.865
Maret	106.050	91.115	60.440
April	94.727	80.622	24.275
Mei	104.153	93.881	17.083
Juni	71.778	65.750	29.858
Juli	98.182	87.661	35.799
Agustus	99.310	89.258	37.654
September	92.355	82.853	43.357
Oktober	93.632	88.914	46.131
November	98.002	93.318	56.102
Desember	109.480	100.847	69.139
Total	1.152.641	1.043.017	578.762

Sumber: Gaikindo, 2020

Berdasarkan hal tersebut tentunya diperlukan sebuah kebijakan berupa stimulus dalam meningkatkan penjualan kendaraan bermotor roda empat baik dari pemerintah maupun swasta. Pada tahun 2021, pemerintah Indonesia mengeluarkan peraturan atau kebijakan dalam meningkatkan

perekonomian nasional. Salah satu peraturan terbaru yaitu Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 20/PMK.010/2021 tentang Pajak Penjualan Atas Barang Mewah Atas Penyerahan Barang Kena Pajak Yang Tergolong Mewah Berupa Kendaraan Bermotor Tertentu Yang Ditanggung Pemerintah Tahun Anggaran 2021 yang resmi disahkan pada tanggal 26 Februari 2021. Aturan ini mengatur pemberian insentif terhadap Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM) sebesar 0 persen untuk mobil baru. Mulai 1 Maret – Mei 2021 pemerintah memangkas tarif PPnBM atas pembelian mobil baru sesuai kriteria sebesar 100%.

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), provinsi Jawa Barat menempati urutan teratas jumlah kendaraan mobil penumpang tahun 2021 dengan jumlah kendaraan mobil penumpang sebanyak 3.724.610 unit. Hal tersebut menunjukkan pentingnya kebutuhan akan kendaraan mobil penumpang bagi masyarakat Jawa Barat. Selain itu dalam segi perpajakan, penerimaan pajak di wilayah Jawa Barat tahun 2021 mengalami kenaikan sebesar 11,88% dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pertumbuhan penerimaan tertinggi terdapat pada jenis pajak Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) dalam negeri dengan persentase sebesar 71,29% dibandingkan dengan jenis pajak lainnya. Hal ini mengindikasikan bahwa Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) berperan penting dalam penerimaan pajak yang digunakan untuk kebutuhan nasional.

Berdasarkan UU No. 18 Tahun 2000 yang disempurnakan kembali dalam UU No. 42 Tahun 2009 pengertian PPnBM adalah pajak yang dipungut atas penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) yang tergolong sebagai barang mewah yang dilakukan oleh pengusaha yang menghasilkan Barang Kena Pajak (BKP) yang tergolong mewah. PPnBM merupakan pajak yang dikenakan atas konsumsi suatu barang. Skenario besaran relaksasi PPnBM adalah nol persen pada Maret-Mei, kemudian 50 persen pada Juni-Agustus dan 25 persen pada September-Desember 2021. Namun masyarakat perlu tahu bahwa tidak semua jenis mobil mendapat keringanan PPnBM, melainkan hanya mobil dengan kubikasi mesin 1.500 cc kebawah dengan satu gardan atau berpengerak dua roda (4x2).

Mardiasmo (2011:286) menyatakan “Tarif Pajak Penjualan atas Barang Mewah dapat diterapkan dalam beberapa kelompok tarif, yaitu paling rendah 10% dan paling tinggi 200%. Ketentuan mengenai tarif kelompok Barang Kena Pajak yang tergolong mewah yang dikenai Pajak Penjualan atas Barang Mewah dengan Peraturan Pemerintah. Sedangkan ketentuan mengenai jenis barang yang dikenai Pajak Penjualan atas Barang Mewah diatur dengan atau berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan.”

Selain itu, sebuah perusahaan perlu melakukan kegiatan pemasaran agar dapat meningkatkan volume penjualan serta dapat bersaing dengan kompetitor lain. Kegiatan pemasaran juga dilakukan sebagai upaya untuk mengembangkan serta mendapatkan keuntungan. Perusahaan perlu

menyusun strategi atau metode pemasaran yang tepat guna mendorong penjualan. Dalam menerapkan strategi pemasaran yang tepat diperlukan sebuah upaya yaitu promosi penjualan. Salah satu strategi dari promosi penjualan adalah potongan harga. Menurut Kotler dan Armstrong (2012:9) “Potongan harga atau diskon merupakan pengurangan harga langsung terhadap suatu pembelian dalam periode waktu tertentu, pemberian diskon kepada konsumen memiliki tujuan untuk menghargai respon pelanggan.

Maka berdasarkan latar belakang di atas dapat disimpulkan bahwa demi mendorong pertumbuhan ekonomi Indonesia khususnya dalam meningkatkan penjualan kendaraan roda empat pemerintah melakukan suatu kebijakan terbaru yaitu insentif PPnBM. Selain itu dari sisi lainnya perusahaan dapat melakukan strategi untuk meningkatkan volume penjualan salah satunya adalah potongan harga perusahaan. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk melakukan penelitian apakah kebijakan pemerintah berupa insentif pajak serta kebijakan perusahaan berupa potongan harga berpengaruh terhadap volume penjualan. Dengan demikian penulis mencoba menulis skripsi dengan judul **“Pengaruh Insentif Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM) dan Potongan Harga Perusahaan Terhadap Volume Penjualan” (Studi Kasus Pada PT Setiajaya Mobilindo Cibubur)**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan di atas, maka rumusan masalah pada penelitian ini yaitu:

Adakah pengaruh insentif Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) dan potongan harga perusahaan terhadap volume penjualan PT Setiajaya Mobilindo Cibubur?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh insentif Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) dan Potongan Harga Perusahaan terhadap volume penjualan PT Toyota Setiajaya Mobilindo Cibubur.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Kegunaan Teoritis

Kegunaan teoritis dalam penelitian ini lebih menekankan pada manfaat yang akan diperoleh oleh perusahaan. Adapun manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini bagi perusahaan adalah melalui hasil penelitian ini bisa menjadi sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan bagi perusahaan khususnya dalam industri otomotif

mengenai insentif PPnBM serta potongan harga perusahaan. Dengan begitu maka penjualan dari kendaraan roda empat dapat lebih dimaksimalkan.

b. Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis dalam penelitian ini meliputi:

1. Bagi pihak akademisi, diharapkan dapat memberikan kontribusi akademis bagi pengembangan, konsep insentif Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) dan potongan harga perusahaan terkait dengan volume penjualan kendaraan roda empat. Disamping itu, penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah perpustakaan dengan tambahan referensi bagi penelitian selanjutnya yang akan dilakukan dikemudian hari.
2. Bagi peneliti, dilakukannya penelitian ini untuk meningkatkan pengetahuan mengenai insentif Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), potongan harga perusahaan dan volume penjualan. Penelitian ini diharapkan sebagai bahan perbandingan antara teori yang didapatkan selama perkuliahan dengan kenyataan yang terjadi, sehingga dapat menambah pengetahuan sehubungan dengan disiplin ilmu yang penulis tekuni.
3. Bagi peneliti lain, penelitian ini merupakan kesempatan bagi para peneliti lain untuk dapat memperdalam pengetahuan dan konsep teori yang telah diperoleh dalam bidang perpajakan.

1.4 Sistematika Penulisan

Dengan berpedoman pada buku Pedoman Penulisan Tugas Akhir/Skripsi Program Diploma IV (S1 Terapan) Akuntansi Perpajakan Sekolah Vokasi Universitas Diponegoro maka penulisan rencana penelitian ini terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I: PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II: TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi landasan teori dan penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis penelitian.

BAB III: METODE PENELITIAN

Bab ini terdiri dari definisi operasional variabel, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data serta metode analisis.

BAB IV: HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisikan mengenai deskripsi objek penelitian, analisis data dan interpretasi hasil.

BAB V: PENUTUP

Bab ini merupakan bab akhir tentang kesimpulan yang diperoleh dari pelaksanaan penelitian, keterbatasan dan saran yang nantinya dapat digunakan sebagai acuan dalam melaksanakan penelitian selanjutnya.