

Respons dan Dampak Kenaikan Tarif PPN menjadi 11% terhadap Penjualan UMKM di Bangka Belitung: Studi Kualitatif

Tamara Al Ihsan¹

^{1,2} Program Studi Magister Akuntansi, Universitas Trisakti

tamaraalhsan@gmail.com¹

ABSTRACT.

The purpose of this research is to examine the impact of the increase in the Value Added Tax (VAT) rate on the sales of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), as well as to identify the perceptions and strategies of MSMEs actors regarding the Value Added Tax (VAT) rate adjustment policy. The population in this study consists of MSMEs actors in the Bangka Belitung Islands region who are affected by the Value Added Tax (VAT) rate increase. This research uses a qualitative approach and a sample selection technique with a purposive sampling. The results show that the increase in the Value Added Tax (VAT) rate has an impact on the sales performance of MSMEs.

Keywords: *Value Added Tax (VAT); Sales; MSMEs*

ABSTRAK.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui respon dan dampak kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap penjualan pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta mengetahui persepsi dan strategi pelaku UMKM dalam kebijakan perubahan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Populasi dari penelitian ini adalah pelaku UMKM di daerah Kepulauan Bangka Belitung yang terkena respon dan dampak kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dan teknik pemilihan sampel dengan *purposive sampling*. Hasil penelitian menunjukkan respon dan dampak kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap penjualan pada pelaku UMKM.

Kata kunci: *Pajak Pertambahan Nilai (PPN); Penjualan; UMKM*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil, berdiri sendiri, dan dikelola oleh kelompok masyarakat atau keluarga. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2019 terdapat 65,4 juta UMKM yang mampu menyerap 123,3 juta tenaga kerja. Hal ini menunjukkan respon dan dampak dan kontribusi signifikan UMKM terhadap perekonomian nasional serta pengurangan tingkat pengangguran di Indonesia. Semakin banyaknya keterlibatan tenaga kerja dalam UMKM diharapkan dapat membantu mengurangi jumlah pengangguran di negara ini (UKM Indonesia, 2023).

Saat ini, UMKM mengalami tren positif dengan jumlah yang terus bertambah setiap tahunnya, yang berdampak baik bagi perekonomian Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional mencapai 60,5%. Angka ini menunjukkan bahwa UMKM di

Indonesia sangat potensial untuk dikembangkan agar dapat memberikan kontribusi lebih besar bagi perekonomian (Direktorat Jenderal Perbendaharaan, 2023).

Pertumbuhan ekonomi global yang terus meningkat mendorong pelaku UMKM untuk berkembang dan mempertahankan daya saing. UMKM telah menunjukkan ketahanan dengan mampu bertahan dari tekanan ekonomi yang berat, seperti krisis ekonomi tahun 1998 dan pandemi COVID-19. Namun, saat ini banyak negara menghadapi kekhawatiran akan potensi resesi akibat tingginya inflasi global yang disebabkan oleh pengetatan kebijakan moneter di negaranegara maju. Selain itu, invasi Rusia ke Ukraina memberikan respon dan dampak signifikan terhadap stabilitas geopolitik internasional, yang berkontribusi pada perlambatan ekonomi dunia (Farida, & Irawati, 2023).

Dalam menghadapi tantangan ini, pemerintah Indonesia terus melakukan reformasi dalam kebijakan fiskal, termasuk di bidang perpajakan. Salah satu langkah penting adalah kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN), pemerintah memberlakukan undang-undang terbaru yang berkaitan dengan sektor perpajakan yakni Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan. Isi dari undang-undang tersebut mengenai perubahan tarif yang digunakan untuk menentukan nilai Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang sebelumnya sebesar 10% kini berubah menjadi 11%, perubahan tersebut berlaku sejak tanggal 01 April 2022, kemudian tiga tahun berikutnya yaitu pada 01 Januari 2025 akan berubah lagi menjadi 12% (Pajak.com).

Menurut laporan realisasi APBN tahun 2023 menunjukkan bahwa kekayaan negara melalui pajak meningkat sebesar 5,94% dari tahun sebelumnya.

Peningkatan ini didorong oleh peningkatan penerimaan pajak melalui sektor Pajak Penghasilan (PPh) industri migas dan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Peningkatan harga komoditas minyak dan gas bumi serta perubahan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) dapat menyebabkan peningkatan penerimaan pajak dari sektor Pajak Penghasilan (PPh) Migas (Jufri, 2022).

Pemerintah menaikkan tarif untuk mendorong realisasi target penerimaan pajak dan membantu pemulihan ekonomi. Dalam menyusun target penerimaan pajak, mereka terus mengutamakan kecermatan dan rasionalitas yang sesuai dengan proyeksi perekonomian ke depan. Karena perselisihan kepentingan, berbagai pihak menentang kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ini. Peningkatan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ini dapat menjadi solusi bagi pemerintah mengingat beberapa kebutuhan yang dibutuhkan oleh negara dan masyarakat umum. Salah satu tujuan dari kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN), menurut Menteri Keuangan Sri Mulyani, adalah untuk mendekatkan Indonesia dengan anggota OECD (*The Organization for Economic Cooperation and Development*). Pasalnya, saat ini tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Indonesia masih berada di bawah rata-rata tarif negara lain (Bangsawan & Alkam, 2022).

Disisi lain, beberapa pihak merasa keberatan dengan kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) ini. Kenaikan tersebut akan berimbas kepada naiknya harga

barang dan jasa di seluruh Indonesia. Hal itu akan mengakibatkan meningkatnya resiko turunnya daya beli masyarakat. Ia juga mengatakan bahwa jika ada penyesuaian tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dari 10-15% (sepuluh hingga lima belas persen), maka harga barang pasti akan naik. Hal ini dapat menyebabkan daya beli masyarakat juga akan tertekan karena Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dibebankan kepada konsumen. Selain itu, seorang peneliti dari *Center of Industry Trade and Investment indef*, Ahmad Heri Firdaus mengatakan, bahwa jika Pajak Pertambahan Nilai (PPN) meningkat, biaya produksi dan konsumsi masyarakat akan meningkat. Akibatnya, sektor barang dan jasa akan turun, penjualan akan turun, dan perekonomian akan menjadi tidak stabil (Putri dan Subandoro, 2022).

Dari kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tersebut banyak masyarakat terutama pelaku usaha atau UMKM yang mengalami respon dan dampak hal tersebut. Pelaku usaha dan perusahaan menjadi salah satu yang paling terpengaruh oleh peningkatan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Hal ini disebabkan oleh kenaikan harga berbagai barang dan jasa, yang berdampak pada omzet dan laporan laba rugi perusahaan. Banyak orang di berbagai industri yang menentang kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 11%. Namun, banyak orang yang percaya bahwa kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) harus diikuti dengan aturan perpajakan lainnya yang membantu orang-orang, terutama orang menengah. Namun, risiko terbesar kenaikan pajak adalah pengabaian untuk pembayaran pajak wajib yang dibebankan kepada konsumen. Maka dari itu, pemerintah akan memaksa seluruh konsumen untuk membayar pajak dari produk yang akan dikonsumsi atau akan dibeli oleh konsumen tersebut (Youtap Indonesia, 2022).

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan ini dalam bentuk penelitian dengan judul **“Respon dan Dampak Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap Penjualan pada Pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).”** Penelitian ini mengacu pada penelitian Rizkianti dan Fatimah (2023). Perbedaan penelitian ini yaitu pada objek penelitian, penulis memilih objek pelaku UMKM di wilayah Kepulauan Bangka Belitung.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yang bertujuan untuk menggambarkan, menjelaskan dan menjawab secara lebih detail dari sisi pelaku UMKM terhadap permasalahan yang diteliti (Sugiyono, 2021).

Dalam penelitian ini pengumpulan data dilakukan dengan observasi dan wawancara. Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini mencakup pertanyaan-pertanyaan dengan ruang lingkup persepsi pelaku UMKM terhadap kebijakan kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) serta dampak dan strategi dalam menghadapi dampak kenaikan tarif kenaikan Pajak Pertambahan Nilai (PPN).

Populasi pada penelitian ini pelaku UMKM di daerah Kepulauan Bangka Belitung, dan sampel penelitian ini menggunakan *purposive sampling* yang merupakan suatu teknik pemilihan sampel yang didasarkan kriteria untuk memilih informan dengan

mempertimbangkan karakteristik yang relevan dengan tujuan penelitian yang dapat memberikan wawasan dan pemahaman yang kaya terkait dengan topik penelitian (Creswell, 2018). Dalam penelitian ini, yang ditargetkan oleh penulis terhadap pelaku UMKM yang terkena dampak kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Teknik pengumpulan data merupakan langkah penting agar memperoleh informasi yang mendalam. Berikut langkah pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

1. Wawancara mendalam

Dalam wawancara ini, informan yang dipilih untuk mendapatkan informasi dalam penelitian ini yaitu Pelaku UMKM dan karyawan. Dengan wawancara, penulis dapat mengetahui hal-hal yang lebih mendalam dari informan. Sebelum melakukan wawancara pada informan, penulis menyusun pertanyaan terlebih dahulu sesuai dari informasi relevan terkait informan dan mengembangkan pertanyaan agar mendapat informasi yang mendalam. Data hasil wawancara dilakukan proses triangulasi yaitu untuk memperkuat keabsahan dan kevalidan data kualitatif.

2. Observasi Langsung

Observasi dilakukan dengan cara penulis meninjau langsung ke pelaku UMKM untuk melakukan penelitian. Kegiatan yang penulis lakukan, seperti mengadakan pengamatan langsung dampak kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap tingkat penjualan.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan data untuk menunjang observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.

Jenis data penelitian berdasarkan sumbernya sebagai berikut:

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh oleh secara langsung dari hasil wawancara dan observasi.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh atau dikumpulkan penulis dari berbagai sumber yang telah ada.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penulis melakukan proses wawancara pada informan dengan beberapa pertanyaan yang diajukan sesuai variabel yang diukur.

Hasil wawancara yang dilakukan kepada informan mengenai pertanyaan apakah pelaku UMKM memahami ketentuan terkait kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) semula 10% menjadi 11% yang berlaku, yaitu sebagai berikut:

"Terus terang, banyak di antara kami pelaku UMKM yang belum benar-benar paham soal kenaikan PPN ini. Kami lebih fokus ke urusan jual beli harian, jadi kadang tidak terlalu mengikuti informasi pajak secara rinci. Kalau tidak dijelaskan langsung oleh petugas pajak atau lewat pelatihan, ya kami cuma dengar sepintas saja." (Informan 1)

"Sebelumnya kami tidak tahu dan memahami akan ketentuan kenaikan tarif PPN tersebut. Namun, sekarang kami sudah memahami atas ketentuannya." (Informan 2)

“Tentu saya mengetahui, apalagi sebagai pimpinan perusahaan harus menyadari pentingnya mengikuti setiap perubahan regulasi, termasuk kenaikan tarif PPN ini. Kami memastikan bahwa seluruh kebijakan pajak yang berlaku dipatuhi oleh perusahaan.” (Informan 3)

“Kami sudah memahami ketentuan kenaikan PPN ini melalui sosialisasi dari DJP dan update dari konsultan pajak kami. Kami juga menyesuaikan sistem pembukuan dan laporan perpajakan sesuai tarif terbaru, agar tidak terjadi kesalahan dalam pelaporan dan pembayaran.” (Informan 4)

Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, ditemukan bahwa tingkat pemahaman terhadap kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) masih beragam. Sebagian besar pelaku UMKM mengakui bahwa pada awalnya belum benar-benar memahami mengenai kebijakan kenaikan tarif PPN. Hal ini dikarenakan fokus utama informan lebih tertuju pada kegiatan operasional harian seperti jual beli, sehingga informasi terkait perpajakan seringkali tidak menjadi perhatian utama. Seperti yang disampaikan oleh Informan 1, pengetahuan mengenai kenaikan tarif PPN seringkali hanya diperoleh secara sepintas, kecuali jika ada penjelasan langsung dari petugas pajak atau melalui pelatihan resmi.

Senada dengan itu, Informan 2 juga menyampaikan bahwa sebelumnya dirinya tidak mengetahui ataupun memahami adanya ketentuan baru terkait kenaikan tarif PPN. Namun, setelah adanya sosialisasi dan informasi yang lebih intens, pemahaman pun mulai terbentuk.

Di sisi lain, terdapat pula pelaku UMKM yang telah menyadari pentingnya mengikuti setiap perubahan regulasi, termasuk dalam hal perpajakan. Informan 3 menegaskan bahwa sebagai pimpinan perusahaan, ia memastikan seluruh kebijakan perpajakan yang berlaku telah dipatuhi oleh perusahaannya. Hal ini menunjukkan adanya kesadaran hukum dan kepatuhan yang cukup baik dari sebagian pelaku UMKM.

Lebih lanjut, Informan 4 menyampaikan bahwa pihaknya telah memahami ketentuan mengenai kenaikan tarif PPN berkat sosialisasi dari Direktorat Jenderal Pajak (DJP) serta bantuan dari konsultan pajak. Tidak hanya memahami, informan juga telah melakukan penyesuaian terhadap sistem pembukuan dan pelaporan perpajakan agar sesuai dengan tarif terbaru, sehingga dapat meminimalisir potensi kesalahan dalam pelaporan maupun pembayaran pajak.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pemahaman pelaku UMKM terhadap kebijakan kenaikan tarif PPN masih perlu ditingkatkan, terutama bagi pelaku usaha yang belum tersentuh sosialisasi secara langsung. Namun, adanya peran aktif dari DJP dan konsultan pajak terbukti efektif dalam membantu pelaku UMKM menyesuaikan diri dengan ketentuan perpajakan yang baru.

Dalam pertanyaan bagaimana pandangan atau persepsi pelaku UMKM terkait adanya perubahan kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN), penulis memperoleh hasil, di bawah:

"Kami merasa bingung dan khawatir. Soalnya kalau pajak naik, kami takut harga jual jadi ikut naik, nanti pelanggan bisa lari. Kadang kami merasa seperti dipersulit, padahal usaha kecil seperti kami masih berjuang bertahan." (Informan 1)

"Sebenarnya ada rasa kekhawatiran dengan adanya kenaikan tarif PPN tersebut. Kami takut tidak bisa bersaing dengan yang lainnya karena akan ada perubahan peningkatan di harga jual atau biaya lainnya. Tapi kami tetap optimis dan harus bisa beradaptasi dengan kondisi yang ada." (Informan 2)

"Mengenai kebijakan kenaikan tarif PPN ini saya memandang ini sebagai upaya pemerintah dalam meningkatkan penerimaan negara, namun bagi kami ini menambah beban usaha, apalagi setelah covid dalam masa pemulihan permintaan konsumen." (Informan 3)

"Tentu ini membuat perhitungan dari segi harga jual lebih kompleks, dan harus menyesuaikan harga agar tetap kompetitif namun tidak merugikan perusahaan. Hal ini membutuhkan penyesuaian ulang terhadap struktur biaya dan margin keuntungan." (Informan 4)

Hasil wawancara menunjukkan bahwa kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menimbulkan berbagai respons dari pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang pada umumnya diwarnai oleh rasa khawatir dan tekanan. Sebagian pelaku usaha menyampaikan rasa bingung dan cemas terhadap dampak kenaikan tarif PPN terhadap usahanya.

Informan 1 mengungkapkan bahwa kenaikan pajak berpotensi mendorong naiknya harga jual produk, yang dikhawatirkan akan membuat konsumen berpaling. Bagi informan, kebijakan ini dirasa cukup memberatkan, terutama karena UMKM masih dalam tahap bertahan dan berkembang. Kekhawatiran serupa juga disampaikan oleh Informan 2, yang menyoroti potensi menurunnya daya saing akibat naiknya harga atau biaya operasional. Meskipun demikian, informan ini tetap menunjukkan sikap optimis dan tekad untuk beradaptasi dengan situasi yang ada.

Sementara itu, Informan 3 memandang kebijakan kenaikan tarif PPN sebagai langkah strategis pemerintah untuk meningkatkan penerimaan negara. Namun, ia juga menekankan bahwa kebijakan ini menambah beban usaha, terlebih di masa pemulihan pasca pandemi COVID-19, ketika daya beli masyarakat belum sepenuhnya pulih.

Dari sisi teknis, Informan 4 menjelaskan bahwa perubahan tarif PPN membuat perhitungan harga jual menjadi lebih kompleks. Usaha pelaku UMKM harus menyesuaikan harga agar tetap kompetitif di pasar tanpa mengorbankan margin keuntungan. Hal ini menuntut adanya evaluasi dan penyesuaian ulang terhadap struktur biaya secara menyeluruh agar tidak merugikan perusahaan.

Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM merasakan dampak langsung dari kenaikan tarif PPN, baik dari sisi emosional seperti rasa khawatir dan beban psikologis, maupun dari sisi operasional dan teknis usaha. Meskipun demikian, sebagian pelaku UMKM tetap menunjukkan semangat untuk beradaptasi, meski dengan tantangan yang tidak kecil.

Mengenai hasil wawancara kepada informan melalui pertanyaan apakah ketentuan kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) akan membuat pelaku UMKM terbebani, sebagai berikut:

"Iya, cukup terasa bebannya, apalagi kalau omzet belum stabil. Kenaikan sekecil apa pun bisa mempengaruhi pengeluaran dan perhitungan harga jual. UMKM biasanya sudah menekan biaya serendah mungkin, jadi kalau ada tambahan pajak, ya pasti terasa berat karena akan mempertimbangkan menaikkan harga jual atau menanggung pajaknya." (Informan 1)

"Iya terbebani, serta pasti kami akan menaikkan harga jual. Dengan resiko akan adanya penurunan daya beli atau kami yang akan menanggung sendiri biaya kenaikan tarif PPN dengan adanya resiko keuntungan yang akan menurun dikarenakan kami tidak menaikkan harga jual." (Informan 2)

"Ya, cukup terbebani, terutama untuk kami yang masih berkembang dan belum memiliki basis pelanggan yang kuat. Kenaikan harga akibat PPN bisa mengurangi daya saing produk dan jasa di pasar." (Informan 3)

"Pastinya sangat terbebani, karena semua biaya yang dikenakan PPN juga ikut naik. Kami harus melakukan efisiensi agar tidak terjadi tekanan berlebihan terhadap arus kas perusahaan." (Informan 4)

Kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dirasakan cukup membebani oleh sebagian besar pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berdasarkan hasil wawancara, terlihat bahwa dampak dari kenaikan ini tidak hanya dirasakan secara finansial, tetapi juga mempengaruhi strategi usaha dan keberlangsungan operasional harian.

Informan 1 menyampaikan bahwa beban akibat kenaikan tarif PPN cukup terasa, terlebih ketika omzet belum stabil. Dalam kondisi seperti ini, tambahan biaya sekecil apapun dapat mempengaruhi struktur pengeluaran dan penentuan harga jual. Sebagian besar UMKM, yang sejak awal sudah menekan biaya seminimal mungkin, menghadapi dilema antara menaikkan harga jual atau menanggung sendiri beban pajak tersebut.

Senada dengan itu, Informan 2 juga mengakui bahwa mereka merasa terbebani. Ia menambahkan bahwa kenaikan harga jual menjadi salah satu pilihan logis, meskipun berisiko menurunkan daya beli konsumen. Alternatif lain adalah menanggung sendiri beban PPN tambahan, yang berpotensi menurunkan keuntungan usaha.

Informan 3 menyoroti bahwa respon dan dampak kenaikan PPN semakin terasa bagi UMKM yang masih berada dalam tahap pengembangan dan belum memiliki basis pelanggan yang kuat. Kenaikan harga akibat PPN dapat menurunkan daya saing produk dan jasa mereka di pasar yang kompetitif.

Sementara itu, Informan 4 menekankan bahwa beban tersebut tidak hanya berasal dari PPN atas penjualan, tetapi juga karena komponen biaya lain yang turut dikenakan PPN turut meningkat. Untuk mengatasi tekanan ini, mereka berupaya melakukan efisiensi agar arus kas perusahaan tetap terjaga dan tidak terganggu secara signifikan.

Secara umum, dapat disimpulkan bahwa kenaikan tarif PPN memberikan beban tambahan bagi pelaku UMKM, baik dalam bentuk finansial maupun dalam bentuk tekanan terhadap strategi harga dan efisiensi biaya. Ketidakstabilan omzet, persaingan pasar, dan daya beli konsumen menjadi faktor-faktor yang memperkuat dampak kebijakan ini terhadap pelaku usaha kecil dan menengah.

Hasil wawancara kepada informan mengenai pertanyaan apakah kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sangat berpengaruh terhadap penjualan usaha pelaku UMKM, di bawah:

"Bagi saya berdampak pada penjualan, dan sebagian besar UMKM, pengaruhnya juga lumayan terasa. Karena ketika harga jual naik sedikit saja, pembeli bisa protes atau memilih produk lain yang lebih murah. Jadi penjualan bisa menurun, apalagi kalau barang atau jasa yang dijual bukan kebutuhan pokok." (Informan 1)

"Sangat berpengaruh, karena dengan adanya kenaikan harga jual kemungkinan akan menurunnya omzet yang diperoleh." (Informan 2)

"Secara umum, ya sangat berpengaruh. Dalam beberapa bulan pertama setelah kenaikan tarif, kami merasakan perlambatan penjualan karena konsumen menjadi lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan pembelian." (Informan 3)

"Menurut data keuangan, memang terlihat ada penurunan penjualan di awal penerapan tarif baru. Kami bandingkan data penjualan kuartal sebelum dan sesudah perubahan, dan terdapat penurunan yang drastis." (Informan 4)

Berdasarkan hasil yang diperoleh penulis dalam wawancara, bahwa dampak kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap penjualan dirasakan nyata oleh sebagian besar pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa perubahan tarif ini membawa konsekuensi langsung terhadap perilaku konsumen, daya beli, dan performa penjualan.

Informan 1 menyatakan bahwa kenaikan harga jual, sekalipun kecil, dapat menimbulkan reaksi dari konsumen. Banyak pembeli yang cenderung sensitif terhadap harga, sehingga saat harga naik akibat PPN, mereka bisa memilih beralih ke produk lain yang lebih murah. Hal ini khususnya dirasakan oleh UMKM yang tidak menjual barang kebutuhan pokok, di mana konsumen cenderung menahan pembelian ketika harga meningkat.

Sejalan dengan itu, Informan 2 menegaskan bahwa respon dan dampak terhadap penjualan cukup signifikan. Kenaikan harga jual akibat penyesuaian tarif PPN dinilai berpotensi langsung menurunkan omzet yang diperoleh, karena tidak semua konsumen mampu menerima perubahan harga tersebut.

Informan 3 juga merasakan perlambatan penjualan dalam beberapa bulan pertama sejak penerapan tarif PPN baru. Menurutnya, konsumen menjadi lebih berhati-hati dalam mengambil keputusan pembelian, terutama pada produk atau jasa yang bukan bersifat mendesak. Hal ini mencerminkan adanya penyesuaian dari sisi permintaan yang cukup nyata di lapangan.

Dari sisi yang lebih analitis, Informan 4 menyampaikan bahwa berdasarkan data keuangan internal, memang terlihat adanya penurunan penjualan setelah penerapan tarif baru. Dengan membandingkan data penjualan sebelum dan sesudah kenaikan

tarif PPN, ditemukan adanya penurunan meskipun tidak tergolong drastis. Namun, hal tersebut tetap menjadi perhatian, karena berpotensi mempengaruhi arus kas dan keberlanjutan usaha jika tidak segera diantisipasi.

Dari keseluruhan temuan ini, dapat disimpulkan bahwa kenaikan tarif PPN berdampak langsung terhadap penjualan UMKM. Sensitivitas harga konsumen, ketatnya persaingan pasar, dan daya beli yang terbatas menjadi faktor utama yang menyebabkan penurunan penjualan, baik dalam skala ringan maupun sedang. Oleh karena itu, UMKM perlu melakukan strategi adaptasi, baik dari sisi harga, promosi, maupun efisiensi, untuk mempertahankan kelangsungan usaha di tengah tantangan perpajakan yang baru.

Dalam pertanyaan mengenai bagaimana omzet penjualan ketika kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dari 10% menjadi 11%, apakah penjualan meningkat atau menurun. penulis memperoleh hasil, di bawah:

"Setelah kenaikan PPN, penjualan cenderung menurun. Mungkin bukan hanya karena 1%-nya, tapi karena daya beli masyarakat juga sedang lemah. Orang-orang sekarang lebih hati-hati belanja, jadi kami yang di lapangan langsung merasakannya." (Informan 1)

"Untuk saat ini masih dalam kondisi yang cukup stabil. Hanya saja untuk keuntungan terjadi penurunan sedikit dikarenakan kami belum menaikkan harga jual." (Informan 2)

"Omzet sempat menurun karena penyesuaian harga dan perubahan perilaku konsumen. Tapi setelah dilakukan strategi penyesuaian, tren mulai membaik meski belum sepenuhnya pulih seperti sebelum tarif naik." (Informan 3)

"Kami mencatat adanya penurunan omzet pada tahun 2022 setelah kenaikan tarif. Kami terus memantau tren ini dan melakukan analisis per bulan agar dapat mengambil langkah tepat dalam pengelolaan arus kas dan target penjualan." (Informan 4)

Dalam hal ini, penulis memperoleh hasil bahwa kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tidak hanya berdampak pada penyesuaian harga dan strategi usaha, tetapi juga berpengaruh langsung terhadap omzet pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Berdasarkan wawancara yang dilakukan, mayoritas pelaku usaha mengakui adanya penurunan omzet meskipun dalam skala dan durasi yang bervariasi.

Informan 1 menyampaikan bahwa penurunan penjualan terasa nyata setelah kenaikan PPN. Menurutnya, bukan semata-mata kenaikan tarif 1% yang menjadi penyebab utama, melainkan kondisi daya beli masyarakat yang sedang lemah secara umum. Ia menyoroti bahwa konsumen kini lebih selektif dan berhati-hati dalam membelanjakan uang, sehingga pelaku usaha di lapangan langsung merasakan dampaknya.

Berbeda dengan itu, Informan 2 menyampaikan bahwa kondisi penjualannya masih relatif stabil. Namun, keuntungan yang diperoleh mengalami sedikit penurunan karena mereka belum menaikkan harga jual, sehingga beban PPN ditanggung sendiri oleh pihak usaha. Hal ini mengindikasikan bahwa strategi bertahan tanpa menaikkan harga berisiko terhadap margin keuntungan.

Sementara itu, Informan 3 mengungkapkan bahwa omzet perusahaannya sempat mengalami penurunan, terutama pada masa-masa awal penyesuaian harga dan perubahan perilaku konsumen. Meski demikian, setelah menerapkan strategi penyesuaian tertentu, tren penjualan mulai menunjukkan perbaikan. Meskipun belum sepenuhnya pulih seperti sebelum kenaikan tarif, hal ini menunjukkan adanya potensi pemulihan yang positif jika dikelola dengan baik.

Pendekatan yang lebih analitis diungkapkan oleh Informan 4, yang mencatat adanya penurunan omzet secara nyata pada tahun 2022, tepat setelah kenaikan tarif PPN diberlakukan. Mereka aktif melakukan pemantauan dan analisis tren penjualan setiap bulan, dengan tujuan untuk dapat merespons perubahan dengan langkah-langkah strategis yang tepat, terutama dalam hal pengelolaan arus kas dan pencapaian target penjualan.

Secara keseluruhan, menunjukkan bahwa kenaikan tarif PPN berkontribusi terhadap penurunan omzet UMKM, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui perubahan perilaku konsumen. Kendati demikian, beberapa pelaku usaha mulai melakukan langkah adaptasi, baik dalam bentuk strategi harga, efisiensi, maupun pemantauan keuangan yang lebih ketat, sebagai upaya menjaga stabilitas usaha di tengah tantangan kebijakan fiskal yang berubah.

Hasil yang diperoleh melalui wawancara kepada informan mengenai pertanyaan bagaimana strategi yang dilakukan pelaku UMKM dalam menghadapi kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN), sebagai berikut:

"Dalam hal ini, kami mencoba beberapa cara, misalnya menahan kenaikan harga agar pelanggan tidak kabur, mengurangi biaya operasional, atau menawarkan promo agar barang tetap laku. Ada juga yang mulai belajar soal pencatatan dan keuangan biar lebih siap menghadapi perubahan pajak ini." (Informan 1)

"Strategi yang kami lakukan tetap memanfaatkan sosial media dengan cara selalu update untuk promosi dan selalu memberikan inovasi baru serta meningkatkan sistem pelayanan." (Informan 2)

"Dalam kondisi saat ini, kami memperkuat relasi dengan klien, menjaga kepercayaan konsumen, serta menjaga kualitas layanan agar pelanggan tetap loyal meski terjadi penyesuaian harga. Selain itu, kami mencari peluang kerja sama dan proyek-proyek baru agar arus pemasukan tetap stabil." (Informan 3)

"Kami fokus pada efisiensi biaya operasional, seperti menekan biayabiaya yang tidak terlalu penting. Selain itu, kami juga buat sistem pencatatan yang lebih rinci agar pelaporan pajak bisa lebih akurat." (Informan 4)

Berdasarkan hasil wawancara kepada informan, bahwa menghadapi kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN), pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menunjukkan berbagai strategi adaptif untuk mempertahankan kelangsungan usahanya. Strategi ini mencakup aspek operasional, pemasaran, hingga manajemen keuangan dan relasi pelanggan.

Informan 1 menjelaskan bahwa salah satu langkah yang dilakukan adalah menahan kenaikan harga jual agar pelanggan tidak lari. Selain itu, upaya pengurangan biaya operasional juga dilakukan untuk menjaga margin keuntungan. Beberapa

pelaku usaha juga mulai aktif memberikan promo agar produk tetap menarik di mata konsumen. Tak hanya itu, ada pula kesadaran baru untuk mempelajari pencatatan keuangan sebagai bentuk kesiapan menghadapi perubahan kebijakan perpajakan.

Sementara itu, Informan 2 lebih menekankan pada pendekatan pemasaran digital. Mereka memaksimalkan penggunaan media sosial untuk promosi, melakukan pembaruan konten secara rutin, dan terus berinovasi dalam produk maupun pelayanan untuk menjaga daya tarik di pasar.

Informan 3 menggarisbawahi pentingnya menjaga hubungan baik dengan klien dan konsumen sebagai bentuk menjaga loyalitas. Dalam menghadapi perubahan harga akibat penyesuaian PPN, menjaga kualitas layanan menjadi kunci utama. Selain itu, mereka juga aktif mencari peluang kerja sama dan proyek baru sebagai upaya menjaga kestabilan arus pemasukan.

Dari sisi internal, Informan 4 menyampaikan bahwa perusahaannya berfokus pada efisiensi biaya operasional dengan memangkas pengeluaran yang tidak terlalu penting. Selain itu, mereka juga memperbaiki sistem pencatatan agar pelaporan pajak dapat dilakukan dengan lebih akurat dan tepat waktu, mengurangi risiko kesalahan administrasi yang bisa menimbulkan beban tambahan.

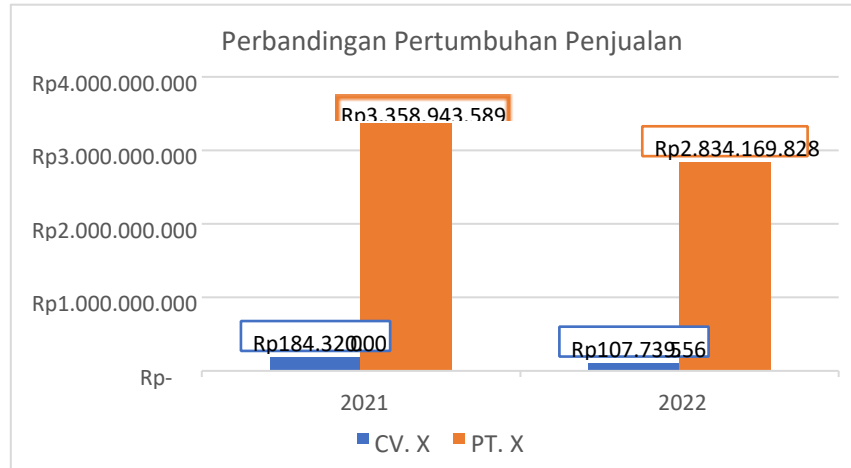
Secara keseluruhan, dapat disimpulkan bahwa meskipun kenaikan tarif PPN menimbulkan tantangan, pelaku UMKM tidak pasif. Mereka justru menunjukkan respons adaptif yang beragam yaitu dari efisiensi dan inovasi, hingga peningkatan literasi keuangan dan pemanfaatan teknologi. Hal ini mencerminkan ketahanan dan fleksibilitas UMKM dalam menghadapi tekanan kebijakan fiskal.

Hasil Pengujian Kredibilitas Data

Berdasarkan hasil triangulasi yang dilakukan penulis terdapat kredibilitas antara wawancara mendalam, observasi langsung, dan dokumentasi pada masing-masing pertanyaan yang tertera berdasarkan variable pengukuran.

Pembahasan

Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai terhadap Penjualan



Sumber: Data yang diolah penulis

Gambar 1. Perbandingan Penjualan Pelaku UMKM

Berdasarkan hasil laporan penjualan pada kedua UMKM terdapat penurunan omzet penjualan. Dari sisi CV. X terdapat penurunan sebesar 42% dan PT. X sebesar 16%. Menurut hasil wawancara kepada informan, hal ini terjadi karena adanya beberapa faktor selain besarnya kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yaitu elastisitas permintaan produk atau layanan, efisiensi anggaran, dan strategi harga pelaku UMKM. Dampak kebijakan pemerintah mengenai kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tidak hanya bersifat teknis dalam hal harga, namun berdampak secara psikologis terhadap konsumen dan sangat bervariasi tergantung pada beberapa faktor. Oleh sebab itu, konsumen lebih memilih lebih berhati-hati dalam berbelanja dan membuat konsumen cenderung menunda pembelian atau selektif dalam pengeluaran. Pelaku UMKM tidak hanya mengalami penurunan pada penjualan, namun juga meningkatkan risiko kehilangan pelanggan tetap, karena harga jual yang terpaksa naik dan tidak lagi kompetitif agar bisa menutupi beban pajak.

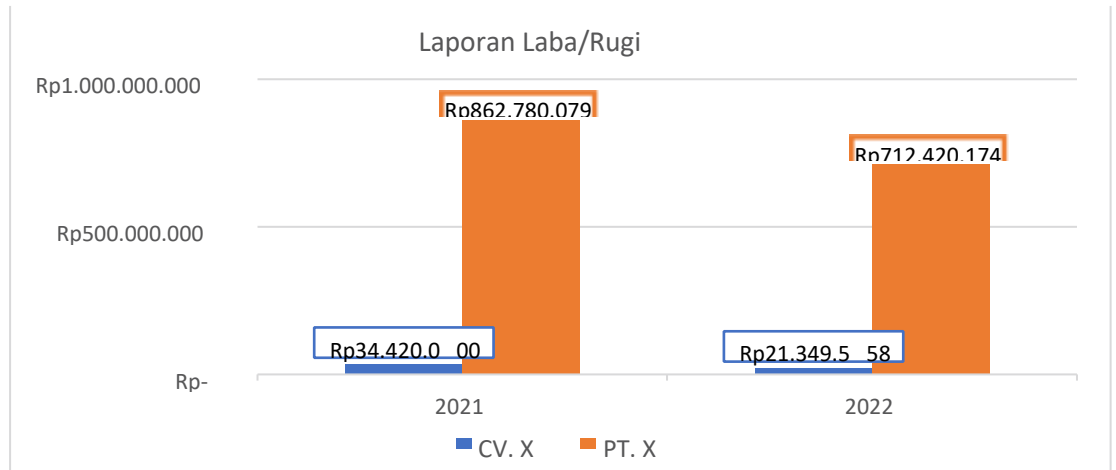
Kedua UMKM mengalami dampak kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap penjualan yang mengalami penurunan. Salah satu terjadi penurunan pada penjualan disebabkan oleh perubahan harga produk yang mengakibatkan penurunan pada permintaan konsumen. Hal ini berkaitan dengan norma subjektif yang merupakan elemen dari Teori Insiden Pajak (*Tax Incidence*) yang menyatakan bahwa ketika pemerintah mulai memberlakukan pajak, maka terjadi perbedaan pada harga yang diterima oleh penjualan (harga setelah pajak) dan harga yang dibayar oleh pembeli (harga pasar). Selain itu, ketika harga berubah cukup banyak, maka penawaran atau permintaan dapat dikatakan tidak elastis.

Hasil penelitian mengenai kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) berdampak terhadap penjualan sejalan dengan penelitian terdahulu yang

dikemukakan oleh Rizkianti dan Fatimah (2023) yang menyatakan terdapat penurunan permintaan pelanggan yang mengakibatkan penurunan omzet penjualan.

Dalam hal ini, pelaku UMKM tidak berhasil menjual produk tahun 2022 yang mengakibatkan UMKM mengalami kerugian dari tahun sebelumnya yang dapat dilihat dari sisi Laporan Laba Rugi atau penurunan penjualan.

Berikut perbandingan Laporan Laba Rugi periode 2021-2022 pada kedua pelaku UMKM :



Sumber: Data yang diolah penulis

Gambar 2. Perbandingan Laporan Laba Rugi Pelaku UMKM

Hasil penelitian berdasarkan Laporan Laba Rugi terjadi penurunan sebesar 38% pada CV. X dan 17% pada PT. X. Beberapa faktor yang mengakibatkan penurunan pada laporan laba atau rugi perusahaan seperti pendapatan usaha atau sewa dari kegiatan penjualan produk berupa barang atau jasa, selain itu adanya harga pokok penjualan dimana harga beli atau perolehan dari barang atau jasa yang dijual, beban usaha, bahkan beban pajak penghasilan. Laporan Laba Rugi menunjukkan pada periode selama satu tahun.

Persepsi pelaku UMKM terhadap kebijakan kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Dalam penelitian yang telah dilakukan menggunakan wawancara, maka dapat diketahui pelaku UMKM telah mengetahui atas kebijakan pemerintah mengenai kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menimbulkan suatu persepsi di kalangan pelaku UMKM. Bahwa pelaku UMKM cenderung negatif dan diliputi oleh kekhawatiran terhadap kebijakan tersebut. Hal ini berkaitan erat dengan pemahaman yang terbatas terhadap kebijakan perpajakan serta dampak langsung dari kebijakan tersebut dalam kelangsungan usahanya. Kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sangat berpotensi ancaman terhadap stabilitas usaha.

Persepsi pelaku UMKM terhadap kebijakan kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) memiliki beberapa karakteristik seperti minimnya pemahaman teknis terkait ketentuan pajak, agar sosialisasi dan edukasi mengenai kebijakan pajak perlu menjangkau pelaku UMKM secara merata agar pelaku UMKM memahami manfaat kebijakan tersebut. Kebijakan mengenai kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) kekhawatiran pelaku UMKM karena akan berdampak pada kenaikan harga jual yang bisa menurunkan daya beli konsumen, dan terbebani secara operasional serta emosional terutama karena margin keuntungan cenderung menurun. Selain itu, adanya harapan dan rasa optimis untuk bisa beradaptasi jika diberi dukungan dan informasi yang memadai.

Penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Amalia. et.al (2025) menyampaikan manfaat sosialisasi kebijakan mengenai kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) kepada pelaku UMKM dengan adanya sosialisasi yang memberikan informasi yang jelas dan taat kepada wajib pajak melalui sosialisasi yang efektif, diharapkan pelaku UMKM dapat memahami manfaat kebijakan, mekanisme, serta prosedur perpajakan yang ada. Selain itu, dapat meningkatkan pengetahuan dan kesadaran wajib pajak terkait pembayaran pajak.

Strategi pelaku UMKM dalam menghadapi dampak kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

Peneliti melakukan wawancara memperoleh informasi mengenai strategi pelaku UMKM dalam menghadapi dampak kenaikan tarif Pajak

Pertambahan Nilai (PPN). Strategi-strategi yang diterapkan oleh pelaku UMKM menunjukkan bahwa pelaku UMKM tidak hanya pasif terhadap kebijakan pemerintah, namun berusaha adaptif dan inovatif. Beberapa langkah yang dilakukan oleh pelaku UMKM, sebagai berikut:

1) Melakukan penyesuaian harga

Dalam hal ini, penyesuaian harga merupakan langkah strategis yang diambil oleh pelaku UMKM sebagai respons terhadap kebijakan kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang disertai dengan strategi promosi untuk menjaga minat pelanggan agar harga tidak terlalu dirasakan konsumen yang merupakan bentuk reaksi taktis untuk menjaga daya saing, sehingga menjaga margin keuntungan. Selain itu penyesuaian ini tidak hanya bertujuan untuk menutupi biaya tambahan akibat pajak, namun agar memastikan keberlanjutan operasional perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan dalam melakukan langkah ini dengan pendekatan yang hati-hati, karena pelaku UMKM perlu menganalisa dan menyesuaikan kondisi pasar untuk menentukan harga yang kompetitif. Pelaku UMKM harus melakukan pendekatan yang komprehensif dan berorientasi pada pelanggan.

2) Efisiensi biaya operasional

Kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) mempengaruhi biaya operasional, sehingga pelaku UMKM melakukan efisiensi pada biaya atau beban tersebut yang menekankan pentingnya pengurangan biaya-biaya yang tidak

esensial dan mengoptimalkan pengeluaran agar tidak mengganggu arus kas perusahaan. Hal ini dilakukan agar perusahaan tetap memiliki ruang untuk bertahan dan bersaing tanpa harus menaikkan harga produk barang atau jasa secara drastis.

3) Peningkatan sistem pencatatan dan pengelolaan pajak

Pelaku UMKM dapat melakukan renovasi atau meningkatkan sistem pencatatan dan pengelolaan pajak yang merupakan upaya agar perusahaan lebih siap dan akurat dalam menghadapi perubahan regulasi perpajakan, serta dapat rutin menganalisis arus kas per bulan dan melakukan evaluasi atas pencatatan dan pelaksanaan pajak.

4) Pemanfaatan teknologi digital

Dalam hal ini, pelaku UMKM melakukan promosi produk melalui sosial media, dan meningkatkan pencatatan melalui aplikasi. Dengan memanfaatkan teknologi digital pelaku UMKM dapat meminimalkan biaya operasional, sehingga menciptakan layanan yang lebih efisien.

Hasil penelitian mengenai strategi pelaku UMKM dalam menghadapi dampak kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sejalan dengan penelitian terdahulu yang dikemukakan oleh Fitriani. et. al (2025) bahwa ada beberapa kesamaan langkah strategis dalam menghadapi kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yaitu penyesuaian harga jual, optimalisasi biaya operasional, dan pemanfaatan teknologi digital.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Dengan adanya kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dari 10% ke 11% memberikan dampak negatif yang signifikan terhadap penjualan pelaku UMKM. Hal ini ditunjukkan terdapat penurunan omzet penjualan pada kedua pelaku UMKM yang mengalami penurunan sebesar 42% pada CV. X dan 16% pada PT. X serta menurunnya laba usaha yang disebabkan oleh beberapa faktor selain kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN), seperti kenaikan harga jual, dan elastisitas permintaan produk.
2. Pelaku UMKM cenderung memiliki persepsi negatif terhadap kebijakan kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Hal ini disebabkan oleh keterbatasan pemahaman perpajakan, kekhawatiran terhadap potensi penurunan daya beli, dan meningkatnya beban operasional. Namun, pelaku UMKM tetap optimis untuk beradaptasi dengan perubahan kebijakan pajak tersebut dengan adanya dukungan berupa sosialisasi dan edukasi yang memadai dari pemerintah.
3. Dalam menghadapi kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pelaku UMKM bersikap adaptif dan inovatif dengan menerapkan strategi, meliputi penyesuaian harga yang mempertimbangkan daya beli dan daya saing, efisiensi biaya

operasional, peningkatan sistem pencatatan dan pengelolaan pajak, serta pemanfaatan teknologi digital.

Saran

Berdasarkan keterbatasan diatas, maka penulis dapat memberikan saran kepada peneliti selanjutnya, sebagai berikut:

1. Melakukan pendekatan intensif kepada pelaku UMKM agar dapat memperoleh data atau laporan perpajakan yang lebih lengkap dan terbuka.
2. Menjangkau pelaku UMKM secara intensif agar mengetahui faktor menurunnya penjualan melalui dokumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Azis Said 2022, *PPN Naik Jadi 11%, Bagaimana Dampaknya pada Daya Beli Masyarakat?*. Retrived Maret 24, 2023. From <https://katadata.co.id/yuliawati/finansial/623c17503efcd/ppn-naik-jadi11bagaimanadampaknya-pada-daya-beli-masyarakat>
- Darmayanti, N. (2012). Analisis perhitungan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada CV. Sarana Teknik Kontrol Surabaya. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 1(3), 29–32.
- Fayyaza Izza Ghaniya 2022, *Analisis Dampak Adanya Kenaikan PPN*. Retrived Maret 10, 2023. From <https://www.kompasiana.com/fayyaza249/629c48d5df66a75241666563/analisisdampak-adanya-kenaikan-ppn>
- Hidayat, Nurdin dan Dedi Purwana ES. (2018). *Perpajakan: Teori & Praktik*. Depok: Rajawali Pers.
- Kartika, R., & Noviyanti, T. N. S. (2020). *Pengaruh Pajak Kini Dan Manfaat Pajak Tanggahan Terhadap Pajak Penghasilan Badan*. *Jurnal Revenue: jurnal Ilmiah Ilmu Akuntansi*, 1(2), 152-158.
- Liyana, N. F. (2021). Menelaah rencana kenaikan tarif PPN berdasarkan bukti empiris serta dampaknya secara makro ekonomi. *Jurnal Pajak Indonesia*, 5(2), 124–135. Diakses dari <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/JPI/article/view/1394>
- Magdalena, F. C. S., & Tampubolon, L. D. R. (2023). Perubahan tarif PPN terhadap minat beli masyarakat. *Akuntoteknologi: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Teknologi*, 15(2). Diakses dari <https://jurnal.ubd.ac.id/index.php/akunto>
- Natalia, & Fajria, I. (2023). Analisis pengaruh kenaikan tarif PPN 11% di sektor perdagangan. *MDP Student Conference (MSC) 2023*, 235–242.
- Online Pajak, 2018, *PPN: Pengertian, Tarif, Dan Jenis Barang Yang Dikenakan Pajak Pertambahan Nilai*, Retrived Maret 16, 2023. From <https://www.onlinepajak.com/tentang-ppn-efaktur/pengertian-ppn-adalah>
- Putri, R. S. (2023). Analisis perhitungan, pelaporan dan kenaikan tarif PPN 11% terhadap pendapatan perusahaan (Studi kasus PT XYZ). *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Ekonomi*, 9(1), 3354–3361.

- Putri, Veni Gerhana., & Subandoro, Agus. (2022). *Analisis Pengaruh Kenaikan Tarif PPN 11% Terhadap Penjualan Pada PT. X*. Jurnal Revenue: Jurnal Akuntansi. Vol. 3(1), Hal 54-58.
- Rani Maulida 2018, *Cara Menghitung DPP PPN oleh pemungut PPN*. Retrived Maret 16, 2023. From <https://www.online-pajak.com/tentang-ppnefaktur/cara-menghitungdpp-ppn> Republik Indonesia, Undang-Undang No. 7 Tahun 2021 Harmonisasi Peraturan Perpajakan.
- Sang, B., Zhu, H., Zhang, C., Yin, W., & Guo, L. (2024). Can changes in corporate income tax rate affect corporate innovation? *Heliyon*, 10, e38457.
[https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e38457:contentReference\[oaicite:0\]{index=0}](https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e38457:contentReference[oaicite:0]{index=0})
- Undang-Undang Nomor 42 Tahun 2009, *tentang Pajak Pertambahan Nilai Atas Barang Dan Jasa dan Pajak*
- Vaurina, E. R. Z., & Hamzah, A. (2023). Pengaruh kenaikan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) 11% terhadap Indeks Harga Saham Gabungan (IHSG), harga saham, dan abnormal return pada saham LQ45 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Simposium Nasional Perpajakan*, 2(1), 28–33.
- Waluyo. (2017). *Perpajakan Indonesia Buku 1 Edisi 12*. Jakarta: Salemba Empat.