

**SKRIPSI**  
**PENGARUH PAJAK PENJUALAN ATAS BARANG MEWAH (PPnBM)**  
**TERHADAP TINGKAT PENJUALAN DAN LABA PADA**  
**PT. WAHANA MEGAHPUTRA MAKASSAR**

**RUWIANA**  
**10573 02629 11**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

**MAKASSAR**

**2016**

**PENGARUH PAJAK PENJUALAN ATAS BARANG  
MEWAH (PPnBM) TERHADAP TINGKAT  
PENJUALAN DAN LABA PADA PT. WAHANA  
MEGAHPUTRA MAKASSAR**

**RUWIANA**

**10573 02629 11**

**Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memeperoleh gelar  
Sarajana Ekonomi Pada Jurusan Akuntansi**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH**

**MAKASSAR**

**MAKASSAR**

**2016**

## HALAMAN PERSETUJUAN

**JUDUL PENELITIAN :PENGARUH PAJAK PENJUALAN ATAS  
BARANG MEWAH(PPnBM) TEHADAP  
PENJUALAN DAN LABA PADA PT. WAHANA  
MEGAHPUTRA MAKASSAR**

**NAMA MAHASISWA : RUWIANA**

**NO. STAMBUK : 10573 02629 11**

**FAKULTAS : EKONOMI DAN BISNIS**

**JURUSAN : AKUNTANSI**

**PERGURUAN TINGGI : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Menyetujui

Pembimbing I

Pembimbing II

**H. Andi Arman, SE, M.Si.,Ak. CA**

**Ismail Rasulong, SE, MM**  
NBM : 927515

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi

**Ismail Rasulong, SE,MM**  
NBM : 927515

**Ismail Badollahi, SE,M.Si, Ak.**  
NBM : 1073428

## KATA PENGANTAR



### **Assalamu Alaykum Warahmatullahi Wabarakatu**

segala puji hanya milik Allah atas segala limpahan rahmat dan hidayah-Nya, Dia-lah yang telah menciptakan alam semesta beserta seluruh isinya, tidaklah suatu ujian menimpa seorang hamba melainkan Allah telah metipkan solusi atas ujian tersebut, sebagaimana firman-NYA “Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan (Qs. Asy-Syarh : 6)”, solawat serta salam semoga senantiasa tcurahkan kepada Rasulullah shallallahu ‘alaihi wasallam kepada keluarganya, sahabatnya, sahabiyyahnya, tabi’in, attaba’ut tabi’in dan orang-orang yang senantiasa memperjuangkan kebenaran ad-din ini.

Alhamdulillah hirobbil ‘alamin setelah melalui beberapa tahap akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul ***Pengaruh Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) Terhadap Penjualan Laba***. adapun skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam meraih gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak menemui kesulitan dan hambatan, Alhamdulillah dengan pertolongan-nya kemudian atas bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, maka skripsi ini dapat terselesaikan. Oleh karena itu ucapan terimah kasih penulis ditujukan kepada :

1. Bapak Dr. H. Abdul Rahman Rahim, SE., M.M, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Dr. H. Mahmud Nuhung, M.A selaku dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ismail Badollahi SE., M.Si.,Ak., selaku ketua jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Andi Arman SE, M.Si. Ak. CA dan Ismail Rasulong, SE,M.Si selaku dosen pembimbing yang telah banyak memberikan bimbingan dan pengarahan kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
5. Para dosen dan staf Universitas Muhammadiyah Makassar yang telah memberikan ilmu yang sangat berarti dan turut membantu dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Eric Hober dan Seluruh Staf dan Karyawan pada PT. WAHANA MEGAHPUTRA MAKASSAR yang telah memberikan data dan informasi serta masukan-masukannya dalam penyusunan skripsi ini.
7. Teristimewa kepada kedua orang tua saya tercinta yang telah memberikan segalanya kepadaku yahanda “LA UDI” dan ibunda “WA ZAMNIA” serta seluruh keluargaku terutama kepada kak zamdin, kak sadindi, kak ramsia, kak rusnia, kak yanti yang telah banyak memberikan dorongan, bantuan moral dan material serta do’anya yang tak henti-hentinya dipanjatkan selama ini sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

8. Kepada akhwat-akhwatku Hasna hasriati, Jurni, nur annisa, yusniati, teman-teman AK.7 dan keluarga besar FSNI terutama Murabbiahku kak eti, kak hamida, kak afni serta rekan-rekan mahasiswa yang tidak bisa penulis sebutkan namanya satu persatu, yang telah memberikan spirit bagi penulis selama melaksanakan penelitian dan penyusunan skripsi ini, cukuplah Allah sebaik-baik pembalas.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu penulis mengharapkan adanya saran serta kritik yang konstruktif demi terciptanya karya yang lebih baik.

***Wassalam***

Makassar, 5 November 2016

Penulis

## **ABSTRAK**

Ruwiana. 2016. **“Pengaruh Pajak Penjualan atas barang mewah (PPnBM) terhadap penjualan dan laba pada PT. Wahana Megahputra Makassar”** yang dibimbing oleh pembimbing I : H. Andi Arman, Pembimbing II : Ismail Rasulong.

Penelitian ini menjelaskan tentang pengaruh Pajak Penjualan atas Barang Mewah terhadap penjualan dan laba pada PT. Wahana Megahputra Makassar yang dapat dilihat dengan membandingkan penjualan dan laba pertahun. Penelitian ini bertujuan untuk melihat seberapa besar pengaruh PPnBM terhadap penjualan dan laba PT. Wahana Megahputra Makassar setelah pemerintah mengeluarkan kebijakan dengan menaikkan PPnBM sejak tahun 2010. Analisis data yang digunakan Dalam penelitian ini adalah analisis metode kuantitatif dan analisis regresi sederhana. Metode ini dilakukan dengan cara menguraikan secara angka Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), Penjualan dan Laba pada PT. Wahana Megahputra Makassar dan dilihat apakah PPnBM berpengaruh atau tidak terhadap penjualan dan laba. Setelah melakukan analisis data Hasil penelitian disimpulkan bahwa Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan dan laba. Tetapi secara langsung PPnBM berpengaruh terhadap penjualan dan laba.

Kata kunci : PPnBM, perbandingan penjualan dan laba pertahun

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
ABSTRAK .....	vii
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I    PENDAHULUAN.....	1
A.    Latar Belakang.....	1
B.    Rumusan Masalah.....	3
C.    Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	3
BAB II   TINJAUAN PUSTAKA .....	5
A.    Pajak.....	5
B.    Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) .....	9
C.    Tarif, Pengelompokan Barang Mewah Kena Pajak dan Cara Perhitungan PPnBM.....	14
D.    Penjualan .....	23
E.    Laba.....	31
F.    Kerangka Pikir .....	35
G.    Hipotesis.....	36
BAB III   METODE PENELITIAN.....	37

A.	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	37
B.	Metode Pengumpulan Data .....	37
C.	Jenis dan Sumber Data.....	37
D.	Metode Analisis Data.....	38
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....		40
A.	Sejarah Perusahaan .....	40
B.	Struktur Organisasi dan Fungsinya .....	43
C.	Kegiatan Usaha.....	47
BAB V PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN .....		48
A.	Mekanisme dan Syarat PPnBM.....	48
B.	Laporan Penjualan dan Pelaporan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM).....	49
C.	Analisis Penjualan dan Laba .....	57
D.	Pengaruh Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) Terhadap Laba pada PT. Wahana Megahputra Makassar.....	63
E.	Kendala-kendala dalam Penelitian .....	67
F.	Pembahasan.....	67
BAB VI SIMPULAN DAN SARAN .....		64
A.	Simpulan .....	64
B.	Saran .....	65
DAFTAR PUSTAKA .....		70
LAMPIRAN-LAMPIRAN		
RIWAYAT HIDUP		

## DAFTAR TABEL

1. Kerangka Pikir .....	36
2. Struktur Organisasi .....	44
3. Table 5.1 Laporan Penjualan .....	49
4. Table 5.2 Laporan Penjualan .....	50
5. Table 5.3 Laporan Penjualan .....	51
6. Table 5.4 Laporan Penjualan .....	52
7. Table 5.5 Laporan PPnBM .....	53
8. Table 5.6 Laporan PPnBM .....	54
9. Table 5.7 Laporan PPnBM .....	55
10. Table 5.8 Laporan PPnBM .....	56
11. Table 5.9 Volume Penjualan .....	57
12. Table 5.10 Laporan Laba/Rugi .....	59
13. Table 5.11 Laporan Laba/Rugi .....	60
14. Table 5.12 Laporan Laba/Rugi .....	61
15. Table 5.13 Laporan Laba/Rugi .....	62
16. Tabel 5.14 analisis PPnBM dan penjualan .....	64
17. Tabel 5.14 analisis PPnBM dan laba.....	64

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Surat penelitian dari PT. Wahana Megahputra Makassar

Laporan keuangan, penjualan dan faktur pajak PT. Wahana Megahputra Makassar

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Pajak merupakan sumber penerimaan dalam negeri yang merupakan andalan penerimaan negara. Untuk lebih meningkatkan penerimaan dibidang perpajakan, telah beberapa kali dilakukan penyempurnaan, penambahan, bahkan perubahan di bidang perpajakan.

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia No. 42 Tahun 2009 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah, Pajak Penujualan atas Barang Mewah merupakan Pajak yang dikenakan atas penyerahan Barang Kena Pajak yang dikenakan atas konsumsi barang kena Pajak yang tergolong Mewah di dalam daerah pabean. Pajak Penjualan atas barang Mewah dikenakan hanya satu kali pada waktu penyerahan BKP yang tergolong Barang Mewah oleh Pengusaha yang menghasilkan atau pada waktu impor.

Pajak Penjualan atas Barang Mewah merupakan jenis pajak yang satu paket dalam Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai. Namun demikian, mekanisme pengenaan PPnBM ini sedikit berbeda dengan Pajak Pertambahan Nilai. Berdasarkan pasal 5 ayat (1) Undang-Uundang PPN, Pajak Penujualan atas Barang Mewah dikenakan terhadap (1) penyerahan Barang Kena Pajak yang tergolong Mewah yang dilakukan oleh pengusaha yang menghasilkan Barang Kena Pajak yang tergolong Mewah didalam daerah pabean dalam kegiatan usaha atau pekerjaaannya, (2) impor Barang Kena Pajak yang Tregolong Mewah. Dengan demikian, Pajak Penujualan atas Barang Mewah hanya dikenakan pada

saat penyerahan BKP Mewah oleh pabrikan (pengusaha yang menghasilkan) dan pada saat impor BKP Mewah. Pajak Penjualan atas Barang Mewah tidak dikenakan lagi pada rantai penjualan setelah itu.

PT.Wahana Megahputra Makassar adalah salah satu perusahaan di Makassar yang bergerak dibidang otomotif tepatnya penjualan mobil dan spare part.

Sebagai perusahaan yang menjalankan usahanya dibidang otomotif lebih tepatnya pada penjualan mobil, PT. Wahana Megahputra Makassar diwajibkan membayar Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) sehubungan dengan usaha yang dijalankannya.

Adapun pihak yang memungut Pajak Penjualan atas Barang Mewah adalah pabrikan BKP mewah pada saat melakukan penyerahan atau penjualan BKP Mewah. Sementara itu, Pajak Penjualan atas Barang Mewah atas impor BKP mewah dilunasi oleh importir. Adapun alasan dikenakan PPnBM adalah (1) perlu keseimbangan pembebanan pajak anatar konsumen yang berpenghasilan rendah dengan konsumen yang berpenghasilan tinggi. (2) perlu adanya pengendalian pola konsumsi atas Barang Kena Pajak yang tergolong Mewah. (3) perlu adanya perlindungan terhadap produsen kecil atau tradisional.(4) perlu untuk mengamankan penerimaan negara.

Sesuai dengan ketentuan dalam Undang-Undang Nomor 42 tahun 2009 pasal delapan (8) ayat (1) yang menyatakan bahwa tarif Pajak Penjualan atas Barang Mewah ditetapkan paling rendah 10% (sepuluh persen) dan paling tinggi 200% (dua ratus persen), yang mana alasan dari pengenaan tarif PPnBM telah

dijelaskan diatas pada paragraf ke-6, pertanyaannya bagaimana dengan para pengusaha yang menjalankan usaha pada barang atau produk yang tergolong mewah, apabila tarif penjualan atas barang yang tergolong mewah dinaikkan terlalu tinggi maka itu akan berdampak pada pengusah yang mejalankan usahanya dibidang itu dan dengan demikian akan menyebabkan konsumen barang yang tergolong mewah akan sangat menurun dikarenakan pajak yang tinggi (apabila pajaknya ditangguhkan pada konsuman atau pelanggan).

Dalam penelitian ini, penulis mencoba untuk membahas mengenai permasalahan-permasalahan tersebut diatas yang berkaitan dengan *“Pengaruh PPnBM Terhadap Tingkat Penjualan dan Laba”*

#### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, maka yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini yaitu :

Bagaimana pengaruh kebijakan dari PPnBM Terhadap Tingkat Penjualan dan Laba pada PT. Wahana Megahputra Makassar

#### **C. Tujuan Penelitian**

Tujuan Penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pengaruh kebijakan dari tarif PPnBM terhadap tingkat penjualan dan laba pada PT. Wahana Megahputra Makassar

#### **D. Manfaat penelitian**

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini dapat berguna bagi perusahaan PT. Wahana Megahputra Makassar untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Pajak Penjualan atas Barang Mewah terhadap Penjualan dan Laba
2. Bagi masyarakat dapat memberikan wawasan yang luas dan membuka pikiran bahwa perpajakan itu penting bagi pertumbuhan negara dan beberapa pengaruhnya terhadap penjualan
3. Memperdalam wawasan keilmuan bagi penulis sebagai mahasiswa jurusan akuntansi tentang pengaruh PPnBM terhadap penjualan dan laba.
4. Bagi para akademisi, diharapkan berguna dalam memperluas wawasan dan wacana tentang PPnBM dan pengaruhnya terhadap tingkat penjualan dan laba.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Pajak**

##### 1. Pengertian Pajak

Pajak merupakan salah satu wujud kemandirian suatu bangsa atau Negara dalam pembiayaan pembangunan dalam menggali potensi dalam negeri. Pajak menjadi iuran wajib bagi wajib pajak dan menurut Undang-Undang yang telah ditetapkan.

Menurut pasal 1 Undang-Undang No. 16 tahun 2000 tentang pajak yaitu pajak adalah kontribusi wajib pajak kepada Negara yang terutang oleh orang pribadi yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang dengan tidak mendapat imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat.

pajak adalah iuran rakyat kepada kas Negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal balik (kontra prestasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum.

##### 2. Fungsi dan syarat Pemungutan Pajak

Pajak merupakan iuran rakyat yang berfungsi untuk membiayai pengeluaran-pengeluaran Negara untuk kepentingan umum. Namun demikian, fungsi pajak dapat dibedakan menjadi dua:

- a. Fungsi pendanaan (*budgetair*) yaitu pajak berfungsi sebagai sumber dana bagi pembiayaan pengeluaran-pengeluaran pemerintah.

Ditunjukkan dengan masuknya pajak kedalam anggaran pendapatan dan belanja Negara (APBN)

- b. Fungsi mengatur (*regulair*) yaitu fungsi pajak sebagai alat untuk mengatur/melaksanakan kebijakan dibidang sosial dan ekonomi.  
Contoh: PPnBM, Pajak ekspor 0% dan lain-lain.

3. Tata cara, asas, sistem pemungutan pajak

Tata cara pemungutan pajak di Indonesia dapat dilakukan berdasarkan 3 stelsel yaitu:

- a. Stelsel nyata (*riël stelsel*)

Pengenaan pajak didasarkan pada objek (penghasilan yang nyata) sehingga pemungutannya baru dapat dilakukan pada akhir tahun pajak yakni setelah penghasilan yang sesungguhnya diketahui.

- b. Stelsel anggapan (*victiefe stelsel*)

Pengenaan pajak didasarkan pada suatu anggapan yang di atur oleh undang-undang.

- c. Stelsel campuran

Stelsel ini merupakan kombinasi antara stelsel nyata dan stelsel anggapan. Pada awal tahun besarnya pajak dihitung berdasarkan dihitug pada suatu anggapan, kemudian pada akhir tahun besarnya pajak disesuaikan dengan anggapan yang sebenarnya.

Sedangkan asas-asas pemungutan pajak yang diterapkan dinegara Indonesia yaitu:

a. Asas domisili ( asas tempat tinggal )

Negara berhak mengenakan pajak atas seluruh penghasilan wajib pajak yang bertempat tinggal diwilayahnya, baik penghasilan yang berasal dari dalam maupun luar negeri

b. Asas sumber

Negara berhak menggunakan pajak atas penghasilan yang bersumber diwilayahnya tanpa memperhatikan tempat tinggal wajib pajak

c. Asas kebangsaan

Pengenaan pajak dihubungkan dengan kebangsaan suatu Negara.

Didalam sistem pemungutan pajak di Indonesia terdapat dua sistem sebagai berikut:

a. *Official assessment system*

Adalah suatu system pemungutan yang member wewenang kepada pemerintah (fiscus ) untuk menentukan besarnya pajak terutang oleh Wajib Pajak (WP)

Ciri-cirinya:

- 1) Wewenang untuk menentukan besarnya terutang ada pada fiscus;
- 2) Wajib pajak bersifat pasif;
- 3) Utang pajak timbul setelah dikeluarkan surat ketetapan pajak oleh fiscus;

b. *Self assessment system*

Adalah suatu system pemungutan pajak yang memberi wewenang kepada wajib pajak untuk menentukan sendiri besarnya pajak yang teutang

Ciri-cirinya:

- 1) Wewenang untuk menentukan besarnya pajak terutang ada pada wajib pajak sendiri
- 2) Wajib pajak aktif, mulai dari menghitung, menyetor dan melaporkan sendiri pajak yang terutang;
- 3) Fiskus tidak menentukan besarnya pajak terutang, tetapi bersifat mengawasi dan mengoreksi perhitungan yang disajikan oleh wajib pajak.

4. Penggolongan Pajak

a. Menurut golongannya, pajak digolongkan menurut cara pemungutannya yaitu langsung atau tidak langsung dipungut kepada Wajib Pajak:

- 1) Pajak langsung, pajak yang langsung ditanggung oleh wajib pajak (tidak dapat dilimpahkan kepada pihak lain).

Contoh : pajak penghasilan

- 2) Pajak tidak langsung, pajak yang tidak dapat dilimpahkan kepada pihak lain.

Contoh : PPN, PPnBM

b. Menurut sifatnya, pajak yang didasarkan pada sifat secara subjektif (tanpa memperhatikan Objek pajaknya) atau Objektif (melihat Objek pajaknya tanpa melihat Subjek pajak).

1) pajak subjektif, pajak yang mendasarkan pemungutannya dengan memperhatikan subjek pajak (wajib pajak secara subjektif)

contoh: Pajak Penghasilan (PPH)

2) pajak objektif, pajak yang mendasarkan pemungutannya pada objek pajak saja tanpa memperhatikan subjek pajaknya.

Contoh: PPn dan PPnBM

c. menurut pemungutannya, pajak digolongkan berdasarkan siapa yang melakukan pemungutan dalam hal ini pemerintah:

1) pajak pusat, pajak yang dipungut oleh pemerintah pusat dan digunakan untuk membiayai rumah tangga negara.

contoh: PPh, PPn, PPnBM, PPB, Bea materai

2) pajak daerah, pajak yang dipungut pemerintah daerah dan digunakan untuk membiayai rumah tangga daerah.

Contoh: Pajak reklame, pajak hiburan dan lain-lain.

## **B. Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM)**

1. Pengertian Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM)

Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) adalah pajak yang dipungut atas penyerahan Barang Kena Pajak (BKP ) sebagai barang mewah yang dilakukan oleh pengusaha yang menghasilkan Barang Kena Pajak yang tergolong mewah tersebut didalam daerah pabean dalam kegiatan usaha atau pekerjaannya,

ataupun impor barang kena pajak yang tergolong mewah (UU No.42 Tahun 2009).

Menurut Soemarso, (2003:269) dalam bukunya Akuntansi suatu pengantar mengatakan bahwa:

*“Pajak Pertambahan Nilai merupakan pajak yang dikenakan pada waktu perusahaan melakukan pembelian atas barang kena pajak (BKP)/Jasa Kena Pajak (JKP) yang dikenakan dari dasar Pengenaan pajak (DPP)”*.

Adapun alasan dikenakannya PPnBM adalah sebagai berikut:

- a. Perlu adanya keseimbangan pembebanan pajak antara konsumen yang berpenghasilan rendah dengan konsumen yang berpenghasilan tinggi.
- b. Perlu adanya pengendalian pola pengonsumsi atas Barang Kena Pajak yang Tergolong Mewah (BKPTM).
- c. Perlu adanya perlindungan terhadap produsen kecil tradisional
- d. Perlu untuk mengamankan penerimaan negara.

Penyerahan BKPTM oleh produsen atau importir BKPTM, disamping dikenakan PPnBM juga dikenakan Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Berdasarkan pasal 5 dan 10 undang-undang PPN 1994. Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) memiliki karakteristik yang agak berbeda dari PPN, yaitu:

- a. PPnBM merupakan pungutan tambahan disamping PPN
- b. PPnBM hanya dipungut satu kali yaitu pada saat import barang kena pajak yang tergolong mewah atas penyerahan barang kena pajak yang tergolong mewah yang dilakukan oleh pengusaha kena pajak pabrikan.

- c. PPnBM tidak dapat dikreditkan dengan PPN.
- d. Pengusaha kena pajak yang mengekspor barang kena pajak yang tergolong mewah, PPnBM yang dibayarkan sewaktu memperoleh barang pajak yang tergolong mewah yang diekspor tersebut dapat diminta kembali.

2. Objek dan subjek Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM)

a. Objek Pajak PPnBM

Objek adalah yang menjadi sasaran. Sedangkan Barang Kena Pajak menurut UU No.18 tahun 2000 diartikan sebagai berikut :

*“Barang berwujud yang menurut sifat atau hukumannya dapat berupa barang bergerak atau barang tidak bergerak maupun barang tidak bergerak berwujud yang dikenakan pajak berdasarkan undang-undang PPN”.*

Adapun objek Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), yaitu :

- 1) Penyerahan barang kena pajak yang tergolong mewah (BKPTM) yang dilakukan oleh pengusaha yang menghasilkan BKPTM tersebut didalam daerah pabean dalam lingkungan perusahaan dan pekerjaannya.
- 2) Impor barang kena pajak terbilang mewah (BKPTM) .

b. Subjek Pajak PPnBM

subjek berarti pelaku yang melakukan”. Maka yang dimaksud adalah pengusaha, menurut UU perpajakan, pengusaha diartikan sebagai berikut:

*“orang pribadi atau badan dalam bentuk apapun yang dalam lingkungan perusahaan atau pekerjaannya menghasilkan barang, mengimpor barang, melakukan usaha perdagangan, memanfaatkan barang tidak terwujud dari luar daerah pabean melakukan usaha jasa, atau memanfaatkan jasa dari luar jasa daerah pabean”.*

Pengusaha kena pajak yaitu pengusaha yang menurut UU perpajakan, diartikan sebagai berikut:

*“pengusaha kena pajak (PKP) adalah pengusaha sebagaimana dimaksud angka 1 diatas yang melakukan penyebaran Barang Kena Pajak (PKP) dan atau penyerahan Jasa Kena Pajak (JKP) yang dikenakan pajak berdasarkan UU tidak termasuk pengusaha kecil yang memilih untuk dikukuhkan menjadi PKP”*

Sejak berlakunya UU no.20 tahun 2007 yang termasuk subjek PPnBM adalah sebagai berikut:

- 1) Pabrik atau produsen
- 2) Impotir dan indentor
- 3) Pengusaha yang memiliki hubungan istimewa dengan pabrikan atau importer
- 4) Agen utama dan penyalur utama pabrikan atau importer
- 5) Pemegang hak paten atau merek dagang Barang Kena Pajak (BKP)

6) Pedagang besar

7) Pengusaha jasa yang melakukan penyerahan Jasa Kena Pajak

3. Kriteria Barang Kena Pajak yang tergolong Mewah

Dalam penjelasan pasal 5 ditegaskan mengenai kriteria BKP yang tergolong mewah sebagai berikut:

1) Barang yang bukan merupakan kebutuhan pokok

2) Barang yang dikomunikasikan oleh masyarakat tertentu

3) Barang yang pada umumnya dikonsumsi oleh masyarakat berpenghasilan: atau

4) Barang tersebut dikonsumsi untuk menunjukkan status

4. Mekanisme pengenaan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM)

Pengaturan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM) di dalam UU, secara garis besar dapat diartikan sebagai berikut:

a. Atas impor atau penyerahan Barang Kena Pajak (BKP) yang tergolong mewah tersebut, dikenakan PPnBM disamping PPN

b. Tarif PPnBM adalah berkisar antara 10% sampai setinggi-tingginya 200%

5. Dasar pengenaan pajak untuk menghitung PPnBM yang terutang

Dasar pengenaan pajak untuk menghitung PPnBM yang terutang adalah:

a. Untuk penyerahan kendaraan bermotor di dalam daerah pabean, dasar pengenaan pajaknya adalah harga jual.

b. Untuk impor kendaraan bermotor adalah nilai impor

- c. Dalam hal terdapat hubungan istimewa antar industry perakitan atau pabrikan kendaraan bermotor dengan distributor atau dealer atau agen atau penyalur dan harga jual dipengaruhi oleh adanya hubungan istimewa di antara pihak-pihak tersebut sehingga harga jual menjadi lebih rendah daripada harga pasar wajar, maka dasar pengenaan pajaknya, ditetapkan sebesar harga pasar wajar.

### **C. Tarif, Pengelompokan Baragng Mewah Kena Pajak dan Cara Perhitungan PPnBM**

#### **1. Tarif PPnBM dan Pengelompokan Barang Mewah Kena Pajak**

Tidak seperti PPN yang hanmya memiliki satu tariff (10%). PPnBM memilki beberapa jenis tariff sesuai dengan kelompok dan jenis BKP yang tergolong mewah. Berdasarkan pasal 8 UU PPN 1984, tariff PPnBM adalah sebagai berikut:

- 1) Atasa impor atau penyerahan barang kena pajak yang tergolong mewah tersebut, dikenakan PPnBM disamping PPN
- 2) Tarif PPnBM paling rendah 10% dan paling tinggi 200%
- 3) Atas export BKP yang tergolong mewah dikenakan PPnBM dengan tarif 0%

Pengenaan tarif 0% ini disebabkan PPnBm adalah pajak yang dikenakan atas konsumsi BKP yang tergolong mewah di dalam daerah pabean sehingga BKP yang tergolong mewah yang diexport atau di konsumsidi luar daerah pabean dikenakan PPnBM dengan tariff 0%. Dengan demikian, PPnBm yang telah di

bayar atas perolehan barang kena pajak yang tergolong mewah yang di export tersebut dapat di minta kembali.

Adapun pengelompokan barang mewah kena pajak beserta tarifnya adalah sebagai berikut:

1. Kelompok barang yang tergolong mewah berupa kendaraan bermotor yang di kenakan pajak penjualan atas barang mewah adalah sebagai berikut:
  - a. Kelompok tarif 10%
    - 1) Kendaraan bermotor untuk pengangkutan 10 (sepuluh) orang sampai dengan 15 (lima belas) orang termasuk pengemudi, dengan motor bakar cetus api atau nyala kompresi (diesel/semi diesel), dengan semua kapasitas isi silinder.
    - 2) Kendaraan bermotor untuk angkutan kurang dari 10 (sepuluh) orang termasuk pengemudi selain sedang atau station wagon, dengan motor bakar cetus api atau nyala kompresi (diesel/semi diesel) dengan system satu gandar penggerak (4x2) dengan kapasitas isi silinder tidak lebih dari 1500 cc
  - b. Kelompok tarif 25 %
    - 1) Kendaraan bermotor untuk pengangkutan dari 10 (sepuluh) orang termasuk pengemudi sedan atau station lagon, dengan motor bakar cetus api atau dengan nyala kompresi (diesel/semi diesel), dengan system satu gandar penggerak (4x2) denga kapasitas isisilinder lebih 1500 cc sampai dengan 2500 cc;

- 2) Kendaraan bermotor dengan kabil ganda (doble kabil), dalam bentuk kendaraan bak terbuka atau bak tertutup, dengan penumpaan lebih dari 3 (tiga) orang termasuk pengemudi dengan motor bakar cetus api atau nyala kompresi (diese/semi diesel), dengan system satu ganda penggerak (4x2) atau dengan system 2 gandar penggerak (4x4), dengan semua kapasitas isi silinder dengan massa total tidak lebih dari 5 ton

c. Kelompok tarif 30%

- 1) Kendaraan bermotor sedan atau station wagon dengan motor bakar cetus api atau nyala kompresi (diesel/semi diesel), dengan kapasitas isi silinder sampai dengan 1500cc
- 2) Kendaraan bermotor selain sedan atau station wago dengan motor bakar cetus api atau nyala kompresi (diesel/ semi diesel), dengan system 2 gandar penggerak (4x4) dengan kapasitas isi dari 1500cc

d. Kelompok tarif 50%

- 1) Kendaraan bermotor untuk pengangkutan kurang dari 10 orang termasuk pengemudi selain sedan atau statio wagon dengan motor bakar cetus api, dengan system satu gandar penggerak (4x2), dengan kapasitas isi silinder lebih dari 2500cc sampai 3000 cc
- 2) Kendaraan bermotor untuk pangangkutan 10 orang termasuk pengemudi dengan motor bakar cetus api, berupa sedan atau

station wagon dan selain sedan atau station wagon, dengan system 2 gandar penggerak (4x4), dengan kapasitas isi silinder lebih dari 1500 cc sampai dengan 3000 cc

- 3) Kendaraan bermotor pengangkutan kurang dari 10 (sepuluh) orang termasuk pengemudi dengan motor bakar nyala kompresi (diesel/semi diesel), berupa sedan atau station wagon dan selain sedan atau station wagon, dengan system 2 gandar penggerak (4x4) dengan kapasitas isi silinder lebih dari 1500 cc sampai dengan 2500 cc dan
- 4) Semua jenis kendaraan khusus yang dibuat untuk golf.

e. Kelompok tarif 60 %

- 1) Kendaraan bermotor beroda dua dengan kapasitas silinder lebih dari 2500 cc sampai dengan 500 cc
- 2) Kendaraan khusus yang dibuat untuk perjalanan di atas salju, di pantai, di gunung dan kendaraan semacam itu

f. Kelompok tariff 75%

- 1) Kendaraan bermotor kurang dari 10 orang termasuk pengemudi dengan motor bakar cetus api, berupa sedan atau station wagon dan selain sedan atau station wagon, dengan 1 gandar penggerak (4x2) atau dengan system 2 gandar penggerak (4x4) dengan kapasitas isi silinder lebih dari 3000 cc

- 2) Kendaraan bermotor perangkutan dari 10 orang termasuk pengemudi, dengan motor bakar nyala kompresi (diesel/semi diesel) berupa sedan atau station wagon dan selain sedan atau station wagon dengan system 1 gandar penggerak (4x2) atau dengan system 2 gandar penggerak (4x4), dengan kapasitas isi silinder lebih dari 2500cc
  - 3) Kendaraan bermotor beroda dua dengan kapasitas isi silinder lebih dari 500 cc
  - 4) Trailer, semi trailer dari type caravan, untuk perumahan atau kemah.
2. Kelompok barang kena pajak yang tergolong mewah selain kendaraan bermotor adalah, sebagai berikut:
- a. Kelompok tarif 10%
    - 1) Kelompok alat rumah tangga, pesawat pendingin, pesawat pemanas, dan pesawat penerima siaran televisi.
    - 2) Kelompok peralatan dan perlengkapan olahraga.
    - 3) Kelompok mesin pengatur suhu udara
    - 4) Kelompok alat perekam atau eproduksi gambar, pesawat penerima siaran radio,
    - 5) Kelompok alat fotografi, alat sinematografi, dan perlengkapannya;
  - b. Kelompok tarif 20%

- 1) Kelompok alat rumah tangga, pesawat pendingin, pesawat pemanas, selain yang dikenakan tarif 10%;
  - 2) Kelompok hunian mewah apartemen, kondominium town house, dan sejenisnya.
  - 3) Kelompok pesawat penerima siaran televisi dan antenna serta reflector antena, selain yang dikenakan tarif 10%
  - 4) Kelompok mesin pengatur suhu udara, mesin pencuci piring, mesin pengering;
  - 5) Pesawat elektromagnetik dan instrument music
  - 6) Kelompok wangi-wangian.
- c. Kelompok tarif 30%
- 1) Kelompok kapal atau kendaraan air lainnya, sampan dan kano, kecuali untuk keperluan Negara atau kepentingan umum;
  - 2) Kelompok peralatan dan perlengkapan olahraga selain yang dikenakan tarif 10%
- d. Kelompok tarif 40%
- 1) Kelompok minuman yang mengandung alcohol;
  - 2) Kelompok barang yang terbuat dari kulit atau kulit tiruan;
  - 3) Kelompok permadani yang terbuat dari sutra atau wool;
  - 4) Kelompok barang kaca dari Kristal timbale jenis yang digunakan untuk meja, dapur, rias, kantor, dekorasi dalam ruangan atau keperluan semacam itu,

- 5) Kelompok barang-barang yang sebagian atau seluruhnya terbuat dari logam mulia atau dari logam yang dilapisi logam mulia atau campuran daripadanya,
- 6) Kelompok kapal atau kendaraan air lainnya, sampan dan kano selain yang dikenakan tariff 30% kecuali untuk keperluan Negara atau angkutan umum
- 7) Kelompok balon udara dan balon udara yang dapat dikemudikan, pesawat udara lainnya tanpa tenaga penggerak;
- 8) Kelompok peluru senjata api dan senjata api lainnya kecuali untuk keperluan Negara;
- 9) Kelompok jenis alas kaki;
- 10) Kelompok barang-barang perabot rumah tangga dan kantor;
- 11) Kelompok barang-barang yang terbuat dari porselin, tanah lempung cina atau keramik;
- 12) Kelompok barang-barang yang sebagian atau seluruhnya terbuat dari batu selain batu jalan atau batu tepi jalan.

e. Kelompok tarif 50 %

- 1) Kelompok permadani yang terbuat dari bulu hewan halus;
- 2) Kelompok pesawat udara selain yang dikenakan tariff 40 %, kecuali untuk keperluan Negara atau angkutan udara niaga;
- 3) Kelompok peralatan dan perlengkapan olahraga selain yang dikenakan tariff 10% dan tarif 30% ;

- 4) Kelompok senjata api dan senjata api lainnya kecuali untuk keperluan Negara.
- f. Kelompok tarif 75 %
- 1) Kelompok minuman yang mengandung alcohol selain yang dikenakan tarif 40%;
  - 2) Kelompok barang-barang yang sebagian atau seluruhnya terbuat dari batu mulia dan/ atau mutiara atau campuran daripadanya;
  - 3) Kelompok kapal pesiar mewah, kecuali untuk keperluan Negara atau angkutan umum.

## 2. Perhitungan PPnBM

Cara menghitung PPnBM yang terutang atas penyerahan PKP yang tergolong mewah, perlu diperhatikan 3 faktor sesuai dengan karakteristiknya yaitu :

- 1) PPnBM hanya dipungut satu kali
- 2) PPnBM tidak dapat dikreditkan sehingga dapat dibebankan sebagai biaya sepanjang memenuhi ketentuan pasal 6 ayat (1) huruf a dan tidak memenuhi ketentuan pasal 9 UU PPH
- 3) PPN tidak menghendaki terjadi pengutang pajak berganda

Dengan demikian maka formula dari PPnBM adalah sebagai berikut :

$$\text{PPnBM} = \text{Tarif} \times \text{DPP}$$

Adapun contoh perhitungan PPnBM adalah sebagai berikut :

Pengusaha Kena Pajak “D” mengimpor Barang Kena Pajak yang tergolong Mewah dengan Nilai Impor sebesar Rp. xxx Barang Kena Pajak yang tergolong mewah tersebut selain dikenakan PPN juga dikenakan PPnBM misalnya dengan tarif 20% (dua puluh persen).

Penghitungan PPN dan PPnBM yang terutang atas impor Barang Kena Pajak yang tergolong mewah tersebut adalah:

Dasar Pengenaan Pajak =Rp. xxx

PPN =10% x Rp. xxx = Rp. xxx

PPn BM = 20% x Rp. xxx = Rp. xxx

Kemudian PKP “D” menggunakan BKP yang diimpor tersebut sebagai bagian dari suatu BKP yang atas penyerahannya dikenakan PPN 10% dan PPnBM dengan tarif misalnya 35% (tiga puluh lima persen).

Oleh karena PPnBM yang telah dibayar atas BKP yang diimpor tersebut tidak dapat dikreditkan, maka PPnBM sebesar Rp. xxx dapat ditambahkan ke dalam harga BKP yang dihasilkan oleh PKP “D” atau dibebankan sebagai biaya.

Misalnya PKP “D” menjual BKP yang dihasilkannya kepada PKP “X” dengan harga jual Rp. xxx maka penghitungan PPN dan PPnBM yang terutang adalah:

Dasar Pengenaan Pajak Rp. xxx

PPN = 10% x Rp. xxx = Rp. xxx

$$\text{PPnBM} = 35\% \times \text{Rp. xxx} = \text{Rp. xxx}$$

PKP “D” dapat mengkreditkan PPN sebesar Rp. xxx yang dibayar pada saat impor BKP tersebut terhadap PPN sebesar Rp. xxx

Sedangkan PPnBM sebesar Rp. xxx tidak dapat dikreditkan baik dengan PPN sebesar Rp. xxx maupun dengan PPnBM sebesar Rp. xxx

Ditegaskan lebih lanjut bahwa pengenaan PPnBM atas penyerahan BKP yang tergolong mewah tidak memerhatikan apakah suatu bagian dari BKP yang tergolong mewah tersebut telah dikenai atau tidak dikenai PPnBM pada transaksi berikutnya.

#### **D. PENJUALAN**

##### **1. Pengertian penjualan**

Istilah penjualan terkadang dianggap sama dengan istilah pemasaran. Padahal kedua istilah tersebut memp[unyai ruang lingkup yang berbeda. Pemasaran meliputi kegiatan yang luas, sedang penjualan hanya merupakan suatu kegiatan saja dalam pemasaran. Untuk memperoleh kegiatan yang jelas harus diketahui terlebih dahulu definisi dari pemasaran. Menurut basu swasta dalam bukunya “manajemen penjualan” dalam nandliyah, (2004:36) mendefinisikannya sebagai:

*“Pemasaran adalah system keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusika barang dan jasa serta memberikan ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujujan organisasi”.*

Berdasarkan definisi tersebut dapat dilihat bahwa proses pemasaran dimulai sejak sebelum barang-barang diproduksi, tidak dimulai pada saat produksi selesai juga tidak berakhir dengan penjualan. Semua keputusan yang diambil dibidang pemasaran harus ditunjukkan untuk menentukan produk dan pasarannya, harganya serta promosinya. Yang penting, pengusaha harus memberikan kepuasan kepada konsumen jika menginginkan usahanya berjalan terus, atau konsumen mempunyai pandangan yang baik terhadap perusahaannya. Jaminan yang lebih baik atas barang dan jasanya dapat dilakukan setelah penjualan. Jadi jelas bahwa penjualan merupakan suatu kegiatan saja di dalam pemasaran.

Definisi penjualan sangat luas, beberapa ahli menyebutnya sebagai ilmu dan lainnya menyebutkan sebagai seni. Berikut definisi penjualan menurut beberapa ahli:

Hopkins. T, dalam bukunya "*selling for dummies*" (dalam Nadliyah, 2004:40) memberikan definisi penjualan sebagai berikut :

*"penjualan adalah proses permintaan atas barang dan jasa dari produsen kepada mereka yang membutuhkan atau mereka yang memanfaatkan sebesar-besarnya dari barang atau jasa tersebut melalui transaksi jual beli(pembeli)."*

IAI dalam SAK No 23 pragraf 2 (2009) menyatakan :

*"penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli untuk dijual kembali seperti barang dagang yang dibeli yang pengecer atau lainnya."*

*"penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari*

*adanya transaksi-transaksi tersebut dan penjuala dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.”*

Berdasarkan pernyataan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa penjualan, khususnya penjualan barang merupakan kegiatan menjual barang yang diproduksi sendiri atau di beli dari pihak lain untuk dijual kembali kepada konsumen secara kredit maupun tunai. Jadi dengan adanya penjualan dapat tercipta suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli antara kedua pihak baik pembeli maupun penjual.

Penjualan dapat dibagi menjadi 2 (dua) berdasarkan cara pembayarannya, yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Apabila penjualan dilakukan secara tunai maka hasil penjualan harus diterima secara benar dan dicatat sebagai pendapatan dalam pembukuan, agar pendapatan yang diperoleh perusahaan sama dengan penjualannya. Namun apabila penjualan itu dilakukan secara kredit maka semua piutang kepada pelanggan harus dapat diterima melalui penagihan. Barang atau jasa hanya boleh diberikan apabila hasil penjualan dapat dipertanggung jawabkan secara seksama sehingga pembayaran akhirnya dapat diterima.

## 2. Klasifikasi Penjualan Berdasarkan Pengakuannya

Penjualan dapat diklasifikasikan atas penjualan bersih dan penjualan kotor, jumlah yang ditanggung pembeli adalah sesuai dengan harag penjualan yang disebut dengan penjualan kotor. Sedangkan yang dimaksud dengan penjualan bersih adalah pendapatan-pendapatan penjualan yang dikurangi dengan potongan penjualan dann juga return penjualan sserta potongan harga penjualan.

pengertian penjualan bersih sebagai berikut:

*“Penjualan (pada nilai faktur) dikurangi dengan return dan potongan penjualan, biaya transportasi yang dibayar untuk langganan dan pajak penjualan yang diambil”.*

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan bersih adalah seluruh hasil penjualan, baik tunai maupun kredit yang dikurangi dengan potongan penjualan dan return penjualan. Selain itu, perusahaan harus membayar cukai dan pajak, dan setelah terjadi pengurangan maka akan diperoleh penjualan bersih, dimana nilai dari penjualan bersih ini adalah total rupiah.

Menurut financial accounting standards Boards (FASB) dalam buku karangan Donald. E. Kieso, *“intermediate accounting”* (2002:07), menyimpulkan bahwa jika suatu perusahaan menjual produknya tetapi memberikan untuk mengembalikan produk tersebut, maka pendapatan dari transaksi penjualan ini akan diakui pada saat penjualan dan hanya jika semua dari enam transaksi berikut terpenuhi, yaitu:

- a. Harga penjualan kepada pembeli pada hakikatnya adalah (fixed) atau dapat ditentukan ada saat penjualan.
- b. Pembeli sudah membayar penjual, atau pembeli berkewajiban untuk membayar penjual dan kewajiban itu tidak tergantung pada penjualan kembali produk.
- c. Kewajiban pembeli kepada penjual tidak akan berubah apabila terjadinya pencuri atau rusaknya fisik produk.

- d. Pembeli yang memperoleh produk untuk kembali memiliki substansi ekonomi yang terpisah dan yang diberikan kepada penjual.
- e. Penjual tidak memiliki kewajiban yang signifikan atas kinerja masa depan yang secara langsung menyebabkan penjualan kembali produk itu oleh pembeli.
- f. Jumlah retur dimasa depan dapat di estimasi dengan layak.

Pendapatan penjualan dan harga pokok penjualan yang tidak diakui pada saat penjualan karena keenam kondisi di atas tidak terpenuhi harus diakui ketika hak retur secara substansi telah habis masa berlakunya atau apabila keenam kondisi tersebut kemudian dapat terpenuhi.

### 3. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Omset Penjualan

faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya omset penjualan, dibagi menjadi dua faktor yaitu:

#### a. Faktor internal:

Faktor yang dikendalikan oleh pihak-pihak perusahaan, pada umumnya faktor internal adalah sebagai berikut:

- 1) Kemampuan perusahaan untuk mengolah produk yang akan dipasarkan.
- 2) Kebijakan harga dan promosi yang digariskan perusahaan.
- 3) Kebijakan untuk memilih perantara yang digunakan.

#### b. Faktor eksternal:

Faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh pihak perusahaan umumnya adalah sebagai berikut:

- 1) Perkembangan ekonomi dan perdagangan baik nasional maupun internasional, perdagangan dan moneter.
- 2) Kebijakan pemerintah di bidang ekonomi, perdagangan dan moneter.
- 3) Suasana persaingan pasar.

#### 4. Tujuan umum penjualan

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkan untuk jangka waktu lama. Tujuan itu dapat tercapai apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan, dengan demikian tidak berarti bahwa barang atau barang atau jasa yang terjual selalu akan menghasilkan laba.

Perusahaan umumnya memiliki 3 (tiga) tujuan umum dalam penjualannya, yaitu:

- a. Mencapai volume penjualan tertentu
- b. Mendapat laba tertentu
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan

Usaha-usaha untuk mencapai ketiga tujuan itu, tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksanaan penjualan atau para penjual, untuk itu perlu adanya kerjasama yang baik antara fungsionaris dalam perusahaan (seperti bagian produksi yang membuat produknya, bagian keuangan yang menyediakan dananya, bagian personalia yang menyediakan tenaganya, dsb) maupun para penyalur. Namun demikian semua ini

tetap menjadi tanggungjawab pimpinan atau *top manejer* untuk mengukur berapa besarnya kesuksesan atau kegagalan yang dihadapi. Untuk tujuan perencanaan dan operasi, pimpinan dapat berpegang pada rumusan berikut :

$$P - HP = LK$$

Dimana : P = Penjualan

HP = Harga Pokok

LK = Laba Kotor

5. Kemudian sebagai fungsi pemasaran

Fungsi penjualan merupakan fungsi yang paling penting dari suatu perusahaan. Perusahaan harus menentukan selisih antara *output* dan *input*. Keuangan perusahaan tergantung dari usaha penjualan yang dapat terealisasi melalui penjualan yang terus-menerus disertai kenaikan volume penjualan dan harga yang dapat dijangkau oleh konsumen, fungsi penjualan mencakup sejumlah fungsi-fungsi tambahan sebagai berikut :

a. Fungsi perencanaan dan pengembangan produk

Dalam fungsi ini, penjual harus menawarkan produk yang memenuhi kebutuhan serta keinginan para pembeli. Penjual harus memutuskan produk yang akan diproduksinya dan bila mana ia harus memproduksinya. Penjual juga harus menyediakan barang atau jasa yang dibutuhkan pembeli. Perencanaan produk dapat dianggap sebagai fungsi produk tetapi hal itu penting pula untuk pemasaran.

b. Fungsi mencari kontak

Fungsi ini mencakup tindakan mencari dan melaksanakan pembeli potensial yang dilakukan oleh para penjual.

c. Fungsi penciptaan permintaan

Fungsi ini mencakup semua usaha khusus yang dilakukan oleh para penjual untuk merangsang para pembeli agar membeli produk mereka. Karena pengusaha ini memperbesar volume penjualannya maka usaha menciptakan permintaan sangat luas sekali dan di dalamnya tercakup tindakan menjual secara personal (personal selling), mengadakan reklama, dll.

d. Fungsi mengadakan perundingan

Syarat serta kondisi penjualan harus di rundingkan oleh para pembeli dan penjual yang mencakup kualitas, produk, harga, dan waktu.

e. Fungsi kontraktual

Fungsi ini mencakup persetujuan akhir untuk melaksanakan penjualan inklusif transfer hak milik.

## **E. Laba**

### **1. Pengertian Laba**

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Laba diperoleh perusahaan akan digunakan untuk berbagai kepentingan, laba akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa yang diperolehnya. Berikut beberapa definisi laba menurut para ahli sebagai berikut:

*Laba (income) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu”.*

*Laba merupakan pusat pertanggungjawaban yang masuknya dan keluarannya di ukur dengan menghitung selisi antara pendapatan dan biaya”.*  
*perhitungan laba diperoleh dari pendapatan dikurang semua biaya”.*

*laba merupakan ukuran keseluruhan prestasi perusahaan, yang di definisikan sebagai berikut :  $Laba = Penjualan - Biaya$ ”*

Berdasarkan hasil pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa laba merupakan seluruh total pendapatan yang dikurangi dengan total biaya-biaya.

## 2. Unsur-unsur Laba

### a. Pendapatan

Pendapatan adalah aliran masuk atau kenaikan aktiva suatu perusahaan atau penurunan kewajiban yang terjadi dalam suatu periode akuntansi, yang berasal dari aktivitas operasi dalam hal ini penjualan barang (kredit) yang merupakan unit pokok perusahaan.

### b. Beban

Beban adalah aliran keluar atau penggunaan aktiva atau kenaikan kewajiban dalam suatu periode akuntansi yang terjadi dalam aktivitas operasi.

beban (expense) adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanaman modal.

### c. Biaya

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan membawa keuntungan masa ini dan masa yang akan datang untuk organisasi.

Biaya yang telah kadaluarsa disebut beban, tiap periode beban dikurangkan dari pendapatan pada laporan keuangan rugi-laba untuk menentukan laba periode. Menurut FASB (1980) dikutip dari Chariri dan Ghazali (2001) biaya adalah aliran keluar (outflows) atau pemakaian aktiva atau timbulnya hutang (kombinasi keduanya) selama satu periode yang berasal dari penjualan atau produksi barang, atau penyerahan jasa pelaksanaan kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama suatu entitas.

d. Untung rugi

Keuntungan adalah kenaikan ekuitas atau aktiva bersih yang berasal dari transaksi yang terjadi pada perusahaan dan semua transaksi atau kejadian yang mempengaruhi perusahaan dalam suatu periode akuntansi. Selain yang berasal dari pendapatan investasi pemilik.

e. Untung-rugi

Penghasilan adalah hasil akhir perhitungan dari pendapatan dan keuntungan dikurangi beban dan kerugian dalam periode tersebut. Seperti yang dijelaskan dalam PSAK no.23 Ikatan Akuntan Indonesia (2007) paragraf 70 menyatakan sebagai berikut: penghasilan (income) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari

kontribusi penanaman modal. Selanjutnya pada paragraf 74 dinyatakan: definisi penghasilan meliputi baik pendapatan (revenue) maupun keuntungan (gain).

### 3. Jenis-jenis Laba

Salah satu ukuran dari keberhasilan suatu perusahaan adalah mencari perolehan laba, karena laba pada dasarnya hanya sebagai ukuran efisiensi suatu perusahaan. Laba dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, yaitu:

- a. Laba kotor adalah selisih positif antara penjualan dikurangi retur penjualan dan golongan dan penjualan.
- b. Laba usaha (operasi) adalah laba kotor dikurangi harga pokok penjualan dan usaha.
- c. Laba bersih sebelum pajak adalah laba yang diperoleh setelah laba usaha dikurangi dengan biaya bunga.
- d. Laba bersih adalah jumlah laba yang diperoleh setelah adanya pemotongan pajak.

Jenis-jenis laba menurut Kasmir (2011:303) menyatakan bahwa :

- a. Laba kotor (gross Profit) artinya laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali yang menjadi perusahaan peroleh
- b. Laba bersih (Net Profit) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

Adapun indikator dari laba adalah pendapatan dan biaya.

## **F. Kerangka pikir**

Pajak penjualan yang pemungutannya berdasarkan undang-Undang darurat No. 19n1951 yang kemudian ditetapkan sebagai Undang-Undang No. 35 tahun 1953, sejak tanggal 1 april 1985 telah diganti oleh pajak pertambahan Nilai yang pemungutannya di dasarkan pada Undang-Undang No. 8 tahun 1983. Dalam kurun waktu lebih dari dasawarsa, Undang-Undang pajak penjualan 1951 telah menunjukan dedikasinya dalam pemungutan pajak atas konsumsi di indonesia. Demikian, dalam rangka melaksanakan program reformasi (pembaruan) sistem perpajakan Nasional tahun 1983, Undang-Undang Pajak penjualan 1951 akhirnya dinyatakan tidak berlaku dan diganti oleh Undang-Undang Pajak Pertambahan Nilai tahun 1983.

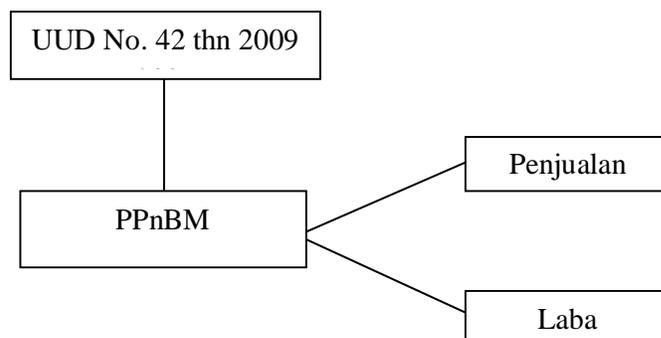
Dalam kaitan ini, Undang-Undang No. 8 Tahun 1983 telah tiga kali mengalami perubahan hingga akhirnya mulai tanggal 1 april 2010 telah direvisi unutk ketiga kalinya sehingga Undang-Undang yang berlaku dan dilaksanakan pada setiaap perusahaan adalah Undang-Undang No. 42 tahun 2009 meliputi pasal 1 sampai dengan pasal 16f.

Sesuai dengan pembahasan diatas bahwa Undang-Undang No. 8 tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan pajak penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) telah tiga kali mengalami perubahan, terakhir adalah pada tahun 2010, sebelum perubahan ketiga dari Undang-Undang ini, tarif Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) adalah serendah-rendanya 10% dan stinggi-tingginya 75% tetapi setelah perubahan ketigakalinya pada tahun 2010tarif pajak penjualan atas barang mewah menjadi serendah-rendanya 10% dan setinggi-tingginya

200%. PT. Hadji Kalla *toyota* adalah perusahaan yang bergerak di bidang otomotif yaitu pada penjualan mobil atas usaha yang dijalankannya PT. Hadji Kalla *toyota* dikenakan pajak Penjualan atas Barang Mewah.

Dangan dasar inilah sehingga peneliti menjadikan sebagai landasan berpikir dengan menguraikan pengaruh dari Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) terhadap tingkat penjualan dan laba, adapun bentuk skema dari tindakan penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 2.2 : kerangka pemikiran penelitian



#### G. Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah diduga bahwa PPnBm berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan dan laba.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

##### **A. Lokasi dan Waktu penelitian**

Penelitian dilakukan pada kantor PT. Wahana Megahputra Makassar Jl.

A.P. Pettarani.

Penelitian direncanakan akan dilaksanakan selama sebulan, yaitu pada bulan agustus 2015

##### **B. Metode Pengumpul Data**

1. Metode lapangan (*field research*), yaitu metode pengumpulan data dengan cara penulis meninjau langsung perusahaan untuk melakukan penelitian. Kegiatan yang penulis lakukan di perusahaan, seperti melakukan wawancara dengan pemimpin perusahaan serta pihak-pihak yang dapat memberikan informasi tentang pengaruh Pajak Penjualan atas Barang Mewah terhadap penjualan dan laba.
2. Metode kepustakaan (*library research*), metode ini digunakan dengan cara mengumpulkan dan mengkaji beberapa sumber tertulis baik dalam media elektronik maupun media buku yang diramu dalam bentuk kajian pustaka.

##### **C. Jenis dan Sumber Data**

1. Jenis data
  - a. Data kuantitatif yaitu data yang diperoleh berupa angka-angka, berupa laporan yang berkaitan dengan Pajak penjualan atas Barang Mewah, laporan penjualan, dan laba.

## 2. Sumber Data

- a. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan, contoh:wawancara dengan pimpinan perusahaan dan pihak-pihak lain yang berkaitan dengan pengaruh PPnBM terhadap tingkat penjualan dan laba.
- b. Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan melalui suatu perantara, data ini sudah tidak asli lagi atau bisa disebut data kedua, contoh data sejarah dan struktur organisasi perusahaan.

### **D. Metode Analisis Data**

Adapun metode analisis yang digunakan adalah :

1. Metode kuantitatif yaitu metode pengambilan data berupa angka-angka dengan mengumpulkan data berupa laporan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), penjualan dan laba dari PT. Wahana Megahputra Makassar dan dikaitkan dengan hipotesis yang ada.
2. Analisis regresi sederhana uuntuk mengetahui apakah Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM), berpengaruh terhadap tingkat penjualan dan laba. Pengertian analisis regresi secara umum adalah sebuah alat statistik yang memberikan penjelasan tentang pola hubungan (model) antara dua variabel atau lebih. Dalam analisis regresi dikenal dua jenis variabel yaitu :
  - a. Variabel respon disebut juga variabel dependen yaitu variabel yang keberadaanya dipengaruhi oleh variabel yang lainnya dan dinotasikan dengan variabel  $y$

- b. Variabel prediktor disebut juga variabel independen yaitu variabel yang bebas (tidak dipengaruhi oleh variabel lainnya) dan dinotasikan dengan  $x$

Analisis regresi sederhana merupakan hubungan antara dua variabel yaitu variabel bebas (variabel independen) dan variabel tak bebas (variabel dependen).

Adapun analisisnya yaitu:

$$Y_1 = a + bx$$

$$Y_2 = a + bx$$

dimana :

$y_1$  = penjualan

$y_2$  = laba

$x$  = pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM)

$a$  = parameter yang diukur

$b$  = koefisien

## **BAB IV**

### **GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

#### **A. Sejarah perusahaan**

Perjalanan sejarah Nissan dimulai dengan munculnya kendaraan merk DATSON pada bulan Agustus tahun 1931 yang dibuat oleh DAT Automobile Manufacturing. DAT merupakan singkatan huruf depan keluarga pendiri pabrik ini yaitu Kenjiro Den (D), Rokuro Aoyoma (A) dan Meitaro Takeuchi (T).

Pada tahun 1932 kata SON diganti menjadi SUN sehingga namanya berubah menjadi DATSUN yang mungkin diharapkan memiliki nilai jual yang lebih karena kata DATSUN dapat diartikan sebagai suatu harapan agar bisnis keluarga DAT ini dapat bersinar seperti cahaya matahari.

Satu tahun kemudian tepatnya pada tanggal 26 Desember 1933, Nihon Sangyo dan Tobata Imono Co membentuk sebuah pabrik mobil dengan nama Jidosha Seizo Co. LTD., di Yokohama dengan presiden pertamanya adalah Mr. Yoshisuke Aikawa. Plant di Yokohama selesai dibangun pada bulan Mei 1934 dan pada tanggal 1 Juni 1934 Nihon Sangyo (Nissan) menjadi pemegang saham utama perusahaan dan sekaligus mengubah nama perusahaan menjadi NISSAN MOTOR CO. LTD. Pada tahun yang sama pabrik berhasil melakukan ekspor perdana Datsun pada bulan Agustus ke Australia.

Bulan Mei 1935 logo Nissan mulai digunakan dan disempurnakan. Logo ini mempunyai latar belakang bulatan berwarna merah yang mengandung makna matahari terbit yang merupakan pencerminan dari ketulusan atau kejujuran. Warna biru langit mendasari huruf "Nissan" yang berwarna putih.

Ungkapan yang tersirat dalam logo ini adalah “*SINCERITY BRINGS SUCCESS*” (Ketulusan mendatangkan kesuksesan)

Yang bermakna: Dengan kesungguhan, kerja keras, semangat pantang menyerah disertai komitmen yang tinggi, Nissan berhasil memantapkan serta mengembangkan bisnisnya ke seluruh dunia.

Tahun 1944 perusahaan ini sempat berubah nama menjadi Nissan Heavy Industries., Ltd yaitu pada saat kantor pusat berpindah dari Yokohama ke Nihonbashi – Tokyo. Tetapi pada bulan Agustus 1949 kembali memakai nama Nissan Motor Co., Ltd. Kantor pusat Nissan di Ginza Tokyo mulai dioperasikan pada bulan Januari 1968.

Sampai menjelang akhir tahun 2012 selain di Jepang sendiri, Nissan tercatat memiliki unit produksi di lima benua, dipasarkan di 160 negara, khusus di Asia Tenggara Nissan dipasarkan di 15 negara.

Pada saat dunia dilanda krisis di tahun 1997-1998, banyak perusahaan raksasa mengalami kebangkrutan, Nissan sangat beruntung karena kesigapan dan keberanian pimpinan tertinggi Nissan Motor Co. Ltd. yaitu Mr. Carlos Ghosn yang telah mencanangkan Program Nissan Revival Plan sehingga berhasil menyelamatkan Nissan dari bencana kebangkrutan karena imbas krisis ekonomi di tahun 1997 lalu. Walaupun untuk menyelamatkan Nissan secara keseluruhan banyak pabrik yang ditutup, penghematan di segala bidang secara drastis dan terasa menyakitkan dan banyak kebijakan lainnya yang terasa sangat berat. Ternyata pengorbanan ini tidak sia sia, Nissan berhasil keluar dari krisis dalam

waktu yang relatif singkat dan bahkan kini Nissan telah mengeruk keuntungan yang cukup besar.

Dan untuk tahun 2002 Mr. Carlos Ghosn mencanangkan kelanjutan dari Program Nissan Revival Plan yaitu Program 180 yang mempunyai makna sebagai berikut: 1 juta produksi di tahun 2002 8 persen keuntungan operasional 0 (nol) hutang

Pada Mei tahun 2000 Nissan dan Renault sepakat untuk membentuk sebuah aliansi untuk dapat memperkuat eksistensi mereka di dunia otomotif yang sudah meng-global, penggabungan dua kekuatan raksasa di bidang otomotif ini diharapkan menumbuhkan sinergi optimal untuk dapat mengangkat pangsa pasar dari keduanya.

Nissan pertama kali masuk secara resmi ke Indonesia masih dengan nama Datsun pada tahun 1969/1970 melalui Agen Tunggalnya yaitu PT INDOKAYA yang didirikan oleh H. Abdul Wahab Affan, seorang pensiunan tentara, bersama dengan saudara saudaranya yaitu: H. Thaib Affan, H. Sulaeman Affan, H. Umar Affan dan H. Usman Affan atau lebih dikenal dengan nama Affan bersaudara. Pabrik perakitan Datsun berlokasi di Jakarta dan Surabaya

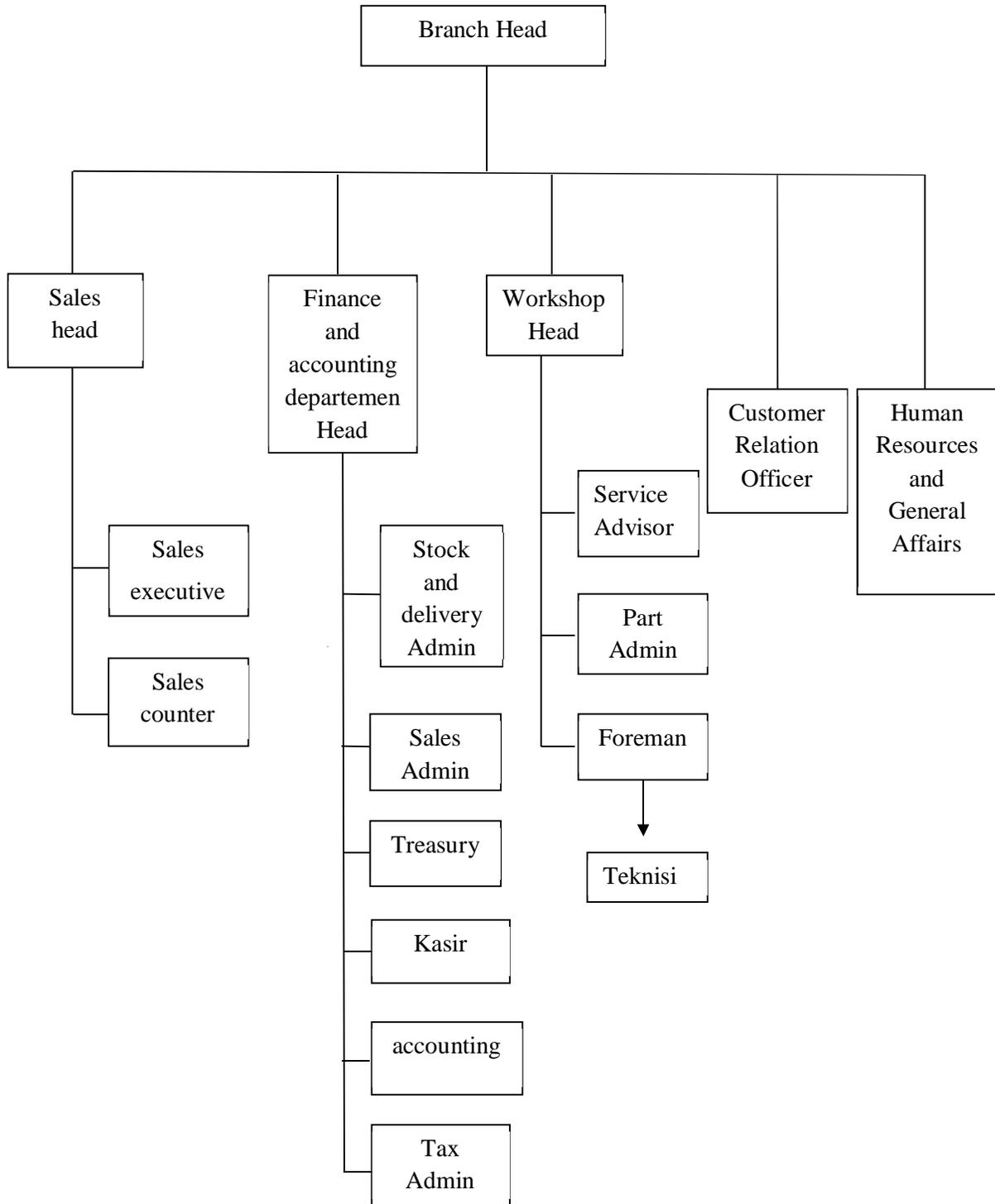
Jenis kendaraan yang diproduksi pada waktu itu adalah pick up, multi purpose (jeep) dan sedan dengan produksi rata rata 750 unit/bulan yang dipasarkan di Jakarta, Bandung, Semarang, Yogyakarta, Surabaya, Bali, Lampung, Bengkulu, Palembang, Padang, Medan, Balikpapan, Ujung Pandang dan Manado.

## **B. Struktur Organisasi dan fungsinya**

Organisasi merupakan suatu proses untuk menciptakan kerjasama dan hubungan yang harmonis antara bagian-bagian dalam suatu organisasi atau perusahaan, agar segala kegiatan dapat diarahkan kepada usaha untuk mencapai tujuan dari organisasi atau perusahaan. Bagian-bagian yang dimaksudkan adalah orang-orang yang melaksanakan pekerjaan, alat yang digunakan serta metode dalam pengorganisasian. Penyusunan struktur organisasi dimaksudkan untuk memperjelas tugas-tugas, pekerjaan, serta wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing anggota organisasi.

Adapun bagan struktur organisasi kantor PT. Wahana Megahputra Makassar dapat dilihat sebagai berikut :

Gambar 4.1 : Struktur Organisasi kantor Cabang PT. Wahana Megahputra  
Makassar



Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar

Untuk memperjelas tugas-tugas dan tanggung jawab karyawan dari bagan struktur organisasi diatas, maka ditetapkan deskripsi pekerjaan sebagai berikut :

1. Branch head Bertanggung jawab penuh atas seluruh kegiatan opsional dicabang, segala kegiatan yang berlangsung pada cabang berada dibawah wewenang kepala cabang. Kepala cabang bertanggung jawab terhadap penjualan unit kendaraan, penjualan spare parts, penjualan jasa service dan keadaan keuangan perusahaan cabang.
2. Sales head bertanggung jawab Memimpin satu (1) tim yang terdiri dari beberapa sales yang bertanggung jawab atas target yang diberikan dan meyakinkan customer untuk membeli produk yang ditawarkan, sebagai berikut:
  - a. Sales executive adalah sales yang berada dilapangan
  - b. Sales counter adalah sales yang stand by atau tetap berada dimeja counter
3. Finance dan accounting departemen bertanggung jawab atas laporan keuangan cabang antarlain sebagai berikut :
  - a. Stock and delivery admin bertanggung jawab untuk setiap unit mobil mobil dari gudang sampai surat terima pada customer
  - b. Sales admin berurusan dengan segala administrasi penjualan seperti : STNK, BPKB, uang terima dan sebagainya
  - c. Terasury berurusan dengan kas masuk dan kas keluar kantor
  - d. Kasir bertugas menerima uang dari customer baik pembelian mobil, spare part, dan service serta memegang kas kecil perusahaan

- e. Accounting bertugas menginput laporan keuangan dan menyeimbangkan neraca laporan keuangan
  - f. Tax admin bertugas mengatur seluruh operasional perusahaan yang berkaitan dengan pajak
4. Workshop head bertanggung jawab penuh atas segala operasional bengkel, diantaranya sebagai berikut :
- a. Service advisor bertugas menerima keluhan dari customer, memberikan solusi, estimasi waktu, dan estimasi biaya perbaikan
  - b. Part admin bertanggung jawab atas dudang sparepart, menjual sparepart, pada customer, mensuplay sparepart pada teknisi sesuai dengan kebutuhan
  - c. Foreman mengepalai beberapa orang teknisi  
Tugas teknisi memperbaiki mobil berdasarkan keluhan dari pelanggan
5. Customer relation officer bertanggung jawab menjaga kepuasan pelanggan, menjaga hubungan yang baik antara customer dengan perusahaan.
6. Human resources and general affairs bertanggung jawab atas seluruh aktiva tetap atau aset tetap perusahaan dengan pembelian dan perawatan, merekrut karyawan apabila dibutuhkan, bertanggung jawab atas segala hal yang berkaitan dengan legalitas perusahaan.

### **C. Kegiatan Usaha**

Salah satu kebutuhan masyarakat setelah kebutuhan pokok telah terpenuhi dengan baik adalah kebutuhan atas barang mewah, salahsatu yang mempengaruhi kebutuhan ini adalah peningkatan pendapatan suatu masyarakat tertentu.

Sebagai perusahaan yang bergerak dibidang otomotif dalam hal ini penjualan mobil (dealer mobil). Dalam kegiatan usahanya PT. Wahana Megahputra Makassar selalu menyediakan berbagai macam produk mobil untuk memenuhi permintaan konsumen dan agar setiap konsumen dapat memilih variasi merek produk sesuai dengan selerannya. PT. Wahana Megahputra Makassar juga menyediakan produk-produk mobil yang berkualitas dengan harga yang cukup terjangkau.

Dalm menjalankan usahanya PT. Wahana Megahputra Makassar tidak hanya terfokus pada penjualan mobil, tetapi perusahaan ini juga menyediakan spare part dan jasa perbaikan mobil yang sesuai dengan produk yang mereka pasarkan.

**BAB V**  
**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

**A. Mekanisme dan Syarat PPnBM**

1. Mekanisme PPnBM

Mekanisme PPnBM diatur dalam pasal 5, Pasal 8 dan Pasal 10 UU PPN, yang sama secara garis besar adalah sebagai berikut:

- a. Atas impor dan Penyerahan BKP yang tergolong Mewah oleh PKP yang menghasilkan BKP yang tergolong Mewah tersebut disamping dikenakan PPN juga dikenakan PPnBM.
- b. PPnBM hanya dipungut satu kali, yaitu pada waktu Impor atau pada waktu menyerahkan BKP yang tergolong Mewah tersebut oleh pabrikan.
- c. PPnBM tidak dapat dikreditkan baik terhadap PPN maupun terhadap PPnBM;
- d. Tarif PPnBM serendah-rendahnya 10% dan setinggi-tingginya 200%
- e. Atas ekspor BKP yang tergolong mewah dapat meminta kembali PPnBM yangtelah dibayar pada waktu perolehan BKP yang tergolong mewah yang diekspor tersebut.

2. Syarat Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM)

Adapun syarat dikenakan PPnBM terhadap suatu barang adalah :

- a. barang yang bukan merupakan barang kebutuhan pokok;
- b. barang yang dikonsumsi oleh masyarakat tertentu;

- c. barang yang pada umumnya dikonsumsi oleh masyarakat berpenghasilan tinggi; dan/atau
- d. barang yang dikonsumsi untuk menunjukkan status.

**B. Laporan Penjualan dan Pelaporan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM)**

1. Laporan penjualan

PT. Wahana megahputra Makassar adalah perusahaan dagang yang bergerak dibidang otomotif dimana keuntungan atau laba terbesar yang didapatkan oleh perusahaan ini dari hasil penjualan mobil, adapun laporan penjualan mobil yang telah dilakukan oleh PT. Wahana Megahputra Makassar dari periode 2011 sampai dengan periode 2014 adalah sebagai berikut :

Tabel 5.1  
Laporan Penjualan  
Tahun 2011

No	Jenis/Model	Harga Jual (Rp)	Jumlah Penjualan	Total Penjualan (Rp)
1	March	221,144,364	7 unit	1,548.010.548
2	Juke	227,234,999	42 unit	9,543,869,958
3	Livina X-Gear	253,516,061	8 unit	2,028,128,488
4	X-Trail	262,058,182	1 unit	262,058,182
5	GL	200,886,365	8 unit	1,607,090,920
Jumlah			66 unit	14,989,158,096

Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar

Dari tabel 5.1 diatas memperlihatkan bahwa penjualan mobil yang dihasilkan oleh PT. Wahana Megahputra Makassar pada tahun 2011 adalah sebanyak 66 unit dengan total harga dari semua penjualannya adalah sebesar Rp. 14.989.158.096. sedangkan penjualan yang dihasilkan pada tahun 2012 adalah sebagai berikut :

Tabel 5.2  
Laporan Penjualan  
Tahun 2012

No	Jenis/Model	Harga Jual (Rp)	Jumlah Penjualan	Total PPnBM (Rp)
1	March	321.144.364	10 unit	3,211,443,640
2	Juke	237.234.999	41 unit	9,726,634,959
3	Livina X-Gear	263.516.061	9 unit	2,371,644,549
4	X-Trail	292.058.182	1 unit	292,058,182
5	GL	201.886.365	7 unit	1,413,204,555
6	Frontier Navarra	288.942.727	4 unit	1,155,770,908
Jumlah			72 unit	19,119,696,364

Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar

Dari tabel 5.2 di atas memperlihatkan jumlah penjualan yang terjadi pada tahun 2012 lebih meningkat dari tahun 2011 yaitu 6 unit dengan total penjualan sebanyak 72 unit dengan total harga penjualan sebesar Rp. 19.119.696.364. sedangkan pada tahun 2013 penjualan menurun dibandingkan tahun 2011 dan 2012 adapun rinciannya dapat dilihat pada table sebagai berikut :

Tabel 5.3  
Laporan penjualan  
Tahun 2013

No	Jenis/Model	Harga Jual (Rp)	Jumlah Penjualan	Total PPnBM (Rp)
1	March	116.531.525	12	1,398,378,300
2	Juke	207.499.987	4	829,999,948
3	X-Trail	276.313.181	3	828,939,543
4	Evalia	179.468.212	11	1,974,150,332
5	Serena highway	292.323.863	2	584,647,726
6	Grand livina	154.630.250	20	3,092,605,000
7	Livina X- Gear	146.660.777	10	1,466,607,770
8	GL	159.772.727	3	479,318,185
Jumlah			65	11,850,813,185

*Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar*

Dari tabel diatas memperlihatkan bahwa penjualan mobil pada tahun 2013 adalah sebanyak 65 unit, penjualan pada tahun ini menurun sebanyak 7 unit dibandingkan tahun 2013 dengan total penjualan sebesar Rp. 11,850,813,185

Sedangkan pada tahun 2014 penjualan kembali meningkat dibandingkan dengan tahun 2013, adapun rinciannya dapat dilihat pada table sebagai berikut :

Tabel 5.4  
Laporan Penjualan  
Tahun 2014

No	Jenis/Model	Harga Jual (Rp)	Jumlah Penjualan	Total PPnBM (Rp)
1	March	115.304.961	17	1,960,184,337
2	Juke	217.704.657	4	870,818,628
3	Grand Livina	158.240.909	28	4,430,745,452
4	New Livina X-Gear	161.772.727	7	1,132 409,089
5	Evalia	149.662.337	7	1,047,636,359
6	Serena highway	307.626.363	2	615,252,726
7	Frontier Navarra	297.626.363	2	595,252,726
8	X-Trail	264.260.726	5	1,321,303,630
9	New March	130.590.908	4	522,363,632
Jumlah			76	12,493,847,268

*Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar*

Pada tabel 5.4 diatas memperlihatkan bahwa penjualan pada tahun ini meningkat sebanyak 11 unit dibandingkan dengan tahun 2013 dengan penjualan sebanyak 76 unit dengan total penjualan sebesar rp. 12,493,847,268. Penjualan yang terjadi pada tahun ini adalah penjualan terbanyak yang didapatkan dari sejak tahun 2011 sampai dengan tahun2013.

## 2. Laporan PPnBM

Sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif lebih tepatnya pada penjualan mobil. PT. Wahana Megahputra Makassar senantiasa menyetorkan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) yang dikenakan sehubungan dengan penjualan atau usaha yang dijalankannya.

Adapun laporan Pajak Penjualan atas barang Mewah (PPnBM) yang telah dibayarkan atau disetorkan pada kantor pelayanan pajak dari tahun 2011 sampai dengan tahun 2014 adalah sebagai berikut :

Tabel 5.5  
Laporan PPnBM  
Tahun 2011

No	Jenis/Model	Total Penjualan (Rp)	Total PPnBM (Rp)	Total Penjualan setelah PPnBM (Rp)
1	March	1,548.010.548	158,193,813	1,389,816,735
2	Juke	9,543,869,958	800,573,813	8,743,296,145
3	Livina X-Gear	2,028,128,488	119,541,139	1,908,587,349
4	X-Trail	262,058,182	3,280,200	258,777,982
5	GL	1,607,090,920	54,135,758	1,552,955,162
Jumlah		14,989,158,096	1,135,727,758	13,853,433,373

Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar

Dari tabel 5.5 diatas terlihat total penjualan mobil yang dilakukan oleh PT. Wahana Megahputra Makassar pada tahun 2011 adalah sebesar Rp. 14.989.158.096 dengan total PPnBM yang harus dikelurkan atas penjualan yang dilakukan adalah sebesar Rp. 1,135,727,758 sedangkan pada tahun 2012 penjualan penjualan lebih meningkat dari tahun 2011, adapun laporannya dapat dilihat pada tabel pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.6  
Laporan PPnBM  
Tahun 2012

No	Jenis/Model	Total Penjualan (Rp)	Total PPnBM (Rp)	Total Penjualan Setelah PPnBM (Rp)
1	March	3,211,443,640	199,240,000	3,012,203,640
2	Juke	9,726,634,959	911,620,000	8,815,014,959
3	Livina X-Gear	2,371,644,549	90,587,326	141,057,223
4	X-Trail	292,058,182	40,680,200	251,377,982
5	GL	1,413,204,555	95,184,980	1,318,019,575
6	Frontier Navarra	1,155,770,908	122,568,604	1,033,202,304
Jumlah		19,119,696,364	1,459,881,110	17,659,815,254

*Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar*

Dari tabel 5.6 di atas terlihat bahwa jumlah penjualan mobil PT. Wahana Megahputra Makassar pada tahun 2012 adalah sebesar Rp. 19,119,696,364 sedangkan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) yang dikenakan atas semua penjualan diatas yang harus disetorkan pada kantor pelayanan pajakn adalah sebesar Rp. 1,459,881,110, hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak penjualan yang dilakukan maka akan semakin banyak pula PPnBM yang harus dikeluarkan.

Padatahun 2013 penyeteran PPnBM menurun yang artinya penjualan mobil PT. Wahana Megahputra Makassar pada tahun 2013 juga menurun dibandingkan

tahun 2012, laporan penyetoran PPnBM tahun 2013 disajikan dalam tabel berikut

:

Tabel 5.7  
Laporan PPnBM  
Tahun 2013

No	Jenis/Model	Total Penjualan (Rp)	Total PPnBM (Rp)	Total Penjualan setelah PPnBM (Rp)
1	March	1,398,378,300	133,728,061	1,264,650,239
2	Juke	829,999,948	78,128,061	751,871,887
3	X-Trail	828,939,543	131,248,261	697,691,282
4	Evalia	1,974,150,332	184,233,661	1,789,916,671
5	Serena highway	584,647,726	86,328,061	498,319,665
6	Grand livina	3,092,605,000	305,134,261	3,092,605,000
7	Livina X-Gear	1,466,607,770	125,740,808	2,787,470,739
8	GL	479,318,185	49,858,061	429,460,120
	Jumlah	11,850,813,185	1,094,399,237	10,756,413,948

Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar

Berdasarkan tabel 5.7 diatas diketahui bahwa jumlah penyetoran PPnBM PT. Wahana Megahputra Makassar pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 1,094,399,237 dengan jumlah penjualan sebesar Rp. 11,850,813,185, penjualan pada tahun 2013 mengalami penurunan dari tahun 2012 sebanyak Rp. 7,268,883,179

Penyetoran PPnBM oleh PT. Wahana Megahputra Makassar pada tahun 2014 dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 5.8  
Laporan PPnBM  
Tahun 2014

No	Jenis/Model	Harga Jual (Rp)	Jumlah Penjualan	Total PPnBM (Rp)
1	March	1,960,184,337	172,860,000	1,787,324,337
2	Juke	870,818,628	63,900,000	806,918,628
3	Grand Livina	4,430,745,452	343,640,000	4,087,105,452
4	New Livina X-Gear	1,132 409,089	89,950,000	1,042,459,089
5	Evalia	1,047,636,359	84,335,100	963,301,259
6	Serena highway	615,252,726	85,000,000	615,252,726
7	Frontier Navarra	595,252,726	83,999,094	511,253,632
8	X-Trail	1,321,303,630	193,695,200	1,127,608,430
9	New March	522,363,632	46,647,496	475,716,136
Jumlah		12,493,847,268	1,154,496,890	11,339,350,378

Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar

Dari tabel diatas terlihat jumlah penyetoran Pajak Penjualan atas barang Mewah (PPnBM) oleh PT. Wahana Megahputra Makassar tahun 2014 lebih besar daripada tahun 2013 yaitu sebesar Rp. 1.154.496.890 dengan total penjualan pada tahun ini sebesar rp. 12.493.847.268.

### C. Analisis Penjualan dan Laba Sebelum Dan Sesudah Pajak

Penjualan merupakan unsur utama dalam perusahaan dagang untuk memperoleh keuntungan. apabila dalam perusahaan dagang terjadi penurunan dalam penjualan maka akan mempengaruhi laba perusahaan atau rugi yang akan ditanggung perusahaan.

PT. Wahana Megahputra Makassar adalah perusahaan dagang yang pendapatan terbesarnya dari penjualan mobil, Berikut volume penjualan yang terjadi selama 4 periode yaitu tahun 2011, 2012,2013,2014, sebagai berikut :

Tabel 5.9  
Volume Penjualan Mobil  
PT. Wahana Megahputra Makassar  
Tahun 2011 S/D Tahun 2014

Jenis Mobil	Tahun penjualan			
	2011	2012	2013	2014
March	7	10	12	17
Juke	42	41	4	4
Frontier navara		4		2
x-trail	1	1	3	5
Grand livina			20	28
Livina x-gear	8	9	10	
GL	8	7	3	
Serena highway			2	2
Evalia			11	7
New livina x-gear				7
New march				4

Jumlah	66	72	65	76
--------	----	----	----	----

Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar

Pada tabel 5.9 diatas terlihat bahwa jumlah penjualan mobil pada tahun 2011 adalah 66 unit, Pada tahun 2012 penjualan mobil meningkat sebanyak 6 unit dengan jumlah mobil yang terjual pada tahun ini sebanyak 72 unit. Sedangkan pada tahun 2013 penjualan mobil menurun sebanyak 2 unit dengan total penjualan sebanyak 65 unit dan pada tahun 2014 penjualan kembali meningkat sebanyak 11 unit dengan total penjualan 76 unit.

Adapun laba yang dihasilkan atas setiap penjualan pada PT. Wahana Megahputra Makassar dianalisis dengan menggunakan rasio profitabilitas. Rasio profitabilitas adalah rasio yang menunjukkan besarnya laba yang diperoleh sebuah perusahaan dalam periode tertentu. Rasio ini digunakan untuk menilai seberapa efisien pengelola perusahaan dapat mencari keuntungan atau laba untuk setiap penjualan yang dilakukan. Adapun rasio profitabilitas yang akan digunakan adalah Gross Margin on Sales ( laba kotor atas penjualan ). Pada dasarnya rasio ini menunjukkan nilai relative antara antara nilai laba kotor terhadap penjualan, Laba kotor adalah nilai penjualan dikurangi harga pokok penjualan. Formula untuk menghitung Gross profit margin on sales adalah sebagai berikut :

$$\text{Gross Profit Margin on Sales} = \frac{\text{penjualan} - \text{Harga Pokok Penjualan}}{\text{Penjualan}}$$

Adapun laporan laba/Rugi yang dihasilkan oleh PT. Wahana Megahputra Makassar pada tahun 2011 sampai dengan 2014 atas penjualan yang telah

dilakukan sebelum dan sesudah PPnBM disetorkan kekas negara adalah sebagai berikut :

Tabel 5.10  
Laporan laba/rugi per 31 desember 2011

Penjualan bersih		14.989.158.096
HPP		(11.452.788.234)
Beban operasi :		
Beban variable & tetap		
Beban variabel :		
Beban variable	<u>38.669.907</u>	
Beban tetap :		
Bebangaji & Tunjangan	534.000.000	
Beban karyawan lainnya	4.315.000	
Beban Iklan dan Promosi	6.873.000	
Beban magang karyawan	2.654.000	
Beban Iklan dan Promosi	783.000	
Beban listrik,air & telpon	324.000	
Beban Administrasi Kantor	623.000	
Beban kantor lainnya	<u>432.000</u>	
Total Beban Tetap	<u>550.004.000</u>	
Total beban operasi		<u>(588.673.907)</u>
laba sebelum pajak		2.947.668.955
Beban pajak	(1.135.727.758)	
EBITDA		1.811.968.197

Sumber : PT. Wahana Megah Putra Makassar

Dari tabel 5.10 diatas memperlihatkan jumlah penjualan bersih selama tahun 2011 sebesar Rp. 14.989.158.096 dengan total beban operasi yang harus dikeluarkan adalah sebesar Rp. 588.673.907 sedangkan beban pajaknya sebesar Rp. 1.135.727.758 sehingga laba yang didapatkan adalah sebesar Rp. 1.811.968.197.

Tabel 5.11  
Laporan Laba/Rugi per 31 desember 2012

Penjualan bersih		19.119.696.364
HPP		(15.252.788.234)
Beban operasi :		
Beban variabel & tetap		
Beban variabel :		
Amenity	26.345.123	
Beban varibel lainnya	13.324.784	
Total beban variable	<u>39.669.907</u>	
Beban tetap :		
Bebangaji & Tunjangan	538.000.000	
Beban karyawan lainnya	4.315.000	
Beban Iklan dan Promosi	6.873.000	
Beban magang karyawan	2.654.000	
Beban Iklan dan Promosi	783.000	
Beban listrik,air & telpon	324.000	
Beban Administrasi Kantor	650.000	
Beban kantor lainnya	<u>532.000</u>	
Total Beban Tetap	<u>554.131.000</u>	
Total beban operasi		<u>(593.800.907 )</u>
Laba sebelum pajak		3.273.107.223
Beban pajak	(1.459.881.110)	
EBITDA		1.813.226.113

Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar

Dari tabel 5.11 diatas memperlihatkan jumlah penjualan bersih selama tahun 2012 sebesar Rp. 19.119.696.364 dengan total beban operasi yang harus dikeluarkan adalah sebesar Rp. 593.800.907 sedangkan beban pajaknya sebesar

Rp. 1.459.881.110 sehingga laba yang didapatkan adalah sebesar Rp. 1.813.226.113.

Tabel 5.12  
Laporan Laba/Rugi per 31 desember 2013

Penjualan bersih		11.850.813.185
HPP		(9.552.788.234)
Beban operasi :		
Beban variable & tetap		
Beban variabel :		
Amenity	20.345.123	
Beban variabel lainnya	10.324.784	
Total beban variabel	<u>30.669.907</u>	
Beban tetap :		
Bebangaji & Tunjangan	474.000.000	
Beban karyawan lainnya	3.315.000	
Beban Iklan dan Promosi	6.873.000	
Beban magang karyawan	2.654.000	
Beban Iklan dan Promosi	883.000	
Beban listrik,air & telpon	424.000	
Beban Administrasi Kantor	650.000	
Beban kantor lainnya	<u>432.000</u>	
Total Beban Tetap	<u>489.231.000</u>	
Total beban operasi		<u>( 519.900.907)</u>
Laba sebelum pajak		1.778.124.044
Beban pajak	(1.094.399.237)	
EBITDA		683.724.807

Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar

Dari tabel 5.12 diatas memperlihatkan jumlah penjualan bersih selama tahun 2013 sebesar Rp. 11.850.813.185 dengan total beban operasi yang harus dikeluarkan adalah sebesar Rp. 519.900.907 sedangkan beban pajaknya sebesar Rp. 1.094.399.237 sehingga laba yang didapatkan adalah sebesar Rp. 683.724.807.

Tabel 5.13  
Laporan Laba/Rugi per 31 desember 2014

Penjualan bersih		15.834.607.592
HPP		(12.783.423.425)
Beban operasi :		
Beban variable & tetap		
Beban variabel :		
Amenity	10.345.123	
Beban varibel lainnya	12.324.784	
Total beban variable	<u>9.669.907</u>	
Beban tetap :		
Bebangaji & Tunjangan	521.000.000	
Beban karyawan lainnya	3.300.000	
Beban Iklan dan Promosi	7.870.000	
Beban magang karyawan	2.654.000	
Beban Iklan dan Promosi	883.000	
Beban listrik,air & telpon	867.000	
Beban Administrasi Kantor	750.000	
Beban kantor lainnya	<u>532.000</u>	
Total Beban Tetap	<u>573.856.000</u>	
Total beban operasi		<u>(547.525.907)</u>
Laba sebelum pajak		2.503.658.260
Beban pajak	(1.154.496.890)	
EBITDA		1.349.161.370

*Sumber : PT. Wahana Megahputra Makassar*

Dari tabel 5. 13 diatas memperlihatkan jumlah penjualan bersih selama tahun 2014 sebesar Rp. 15.834.607.592 dengan total beban operasi yang harus dikeluarkan adalah sebesar Rp. 547.525.907 sedangkan beban pajaknya sebesar Rp. 1.154.496.890 sehingga laba yang didapatkan adalah sebesar Rp. 1.349.161.370.

Dari laporan laba/rugi diatas yaitu pada tabel 5.10 diatas sampai dengan tabel 5.13 terlihat bahwa PT. Wahana Megah Putra Makassar pada tahun 2011 s/d 2014 mengalami fluktuasi dalam penjualan, penjualan pada tahun 2011 sebesar Rp. 14.989.158.096 dengan total laba yang dihasilkan adalah 1.811.968.197 dan tahun 2012 penjualan mengalami peningkatan sebanyak Rp. 19.119.696.364 deengan total laba Rp. 1.813.226.113 sedangkan pada tahun 2013 penjualan menurun sebanyak Rp. 7.268.883.179 dengan total laba Rp. 683.724.807 dan pada tahun 2014 penjualan kembali meningkat sebesar Rp. 8.565.724.413 dengan laba yang dihasilkan adalah sebanyak Rp. 1.349.161.370, hal ini disebabkan berbagai faktor yang mempengaruhi naik turunnya penjualan.

Dengan demikian berdasarkan laporan Laba/Rugi diatas diperoleh total penjualan dan harga pokok penjualan dari tahun 2011 sampai 2014 adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Gross Profit Margin} &= \frac{69.403.050.919 - 57.142.788.127}{69.403.050.919} \\ &= 0,177 \end{aligned}$$

Dari rumus diaatas menunjukkan besarnya laba kotor yang diperoleh perusahaan untuk seluruh penjualannya adalah 0,177 atau 17,7% dari semua penjualan yang telah dilakukan.

#### **D. Pengaruh Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) terhadap Penjualan dan Laba Pada PT. Wahana Megahputra Makassar**

Analisis dilakukan untuk mengetahui pengaruh Pajak Penjualan atas Barang Mewah terhadap penjualan pada PT. Wahana Megahputra Makassar adapun laporan PPnBM dan penjualan adalah sebagai berikut :

Tabel 5.10  
Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) terhadap penjualan  
PT. Wahana Megahputra Makassar Tahun 2011-2014

Tahun	PPnBM (X)	Penjualan (Y)
2011	1.135.727.757	14.989.158.096
2012	1.459.881.110	19,119,696,364
2013	1.094.399.237	11,850,813,185
2014	1.154.496.890	15,834,607,592

Tabel 5.11  
Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) terhadap laba  
PT. Wahana Megahputra Makassar Tahun 2011-2014

Tahun	PPnBM (X)	laba (Y)
2011	1.135.727.757	1.811.968.197
2012	1.459.881.110	1.813.226.113
2013	1.094.399.237	683.724.807
2014	1.154.496.890	1.349.161.370

Data diatas dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear adapun hasil dari proses analisis dan persamaan adalah sebagai berikut :

Adapun persamaan dari proses analisis diatas adalah sebaga berikut:

$$Y_1 = 8,21 + 4.67X$$

$$Y_2 = 7,45 + 0,168X$$

Persamaan diatas menunjukkan nilai R atau koefisien korelasi dari analisis PPnBM terhadap penjualan sebesar 0,634 atau 63,4% sedangkan nilai R dari analisis PPnBM terhadap laba sebesar 0,144 atau 14,4% ini memperlihatkan bahwa adanya korelasi antara Pajak Penjualan atas Barang Mewah terhadap penjualan dan laba, sedangkan nilai R<sup>2</sup> atau koefisien determinasi dari analisis PPnBM terhadap penjualan sebesar 0,413 atau 41,3% dan nilai R<sup>2</sup> dari analisis PPnBM terhadap laba sebesar 0,21% atau 21% ini memeperlihatkan bahwa Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) memiliki pengaruh terhadap penjualan sebesar 41,3% sedangkan pengaruhnya terhadap laba sebesar 21%. Sedangkan 58,7% dan 79% penjualan dan laba lainnya dipengaruhi oleh faktor lain selain Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM).

Untuk mengetahui signifikan tidaknya pengaruh Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) terhadap Penjualan dan laba maka dilakukan uji t dengan langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

1. Ho : koefisien regresi tidak signifikan
2. H1 : koefisien regresi signifikan
3. Jika t hitung > t tabel 0,05 maka Ho ditolak

4. Jika  $t \text{ hitung} < t \text{ tabel } 0,05$  maka  $H_0$  diterima

PPnBM dan Penjualan  
Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	7.459655119	4.351025610		1.884	.156
ppnbm	4.67	3.219	.643	1.453	.242

a. Dependent Variable: penjualan

Sumber : hasil olahan spss 16.0

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwa nilai  $t$  hitung 1,453 bila kita bandingkan dengan nilai  $t$  tabel 19,100, nilai  $t$  hitung lebih kecil daripada  $t$  tabel yang artinya  $H_0$  ditolak ini berarti bahwa pengujian tersebut tidak signifikan atau dengan kata lain Pajak Penjualan atas Barang Mewah tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Sedangkan analisis PPnBM terhadap laba dapat dilihat pada tabel berikut ini :

PPnBM dan laba  
Coefficients<sup>a</sup>

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	7.459655119	9.03677119		.825	.470
ppnbm	.168	.667	.144	.252	.817

a. Dependent Variable: laba

Sumber : hasil olahan spss 16.0

Dari tabel diatas dapat kita lihat bahwa nilai  $t$  hitung 252 bila kita bandingkan dengan nilai  $t$  tabel 19,100, nilai  $t$  hitung lebih kecil daripada  $t$  table

dengan tingkat signifikan 8,17 artinya  $H_0$  ditolak, ini berarti bahwa pengujian tersebut tidak signifikan atau dengan kata lain Pajak Penjualan atas Barang Mewah tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

#### **E. Kendala-Kendala dalam Penelitian**

Dalam melakukan penelitian ada beberapa kendala yang didapatkan oleh penulis, berupa tidak diberikannya beberapa data seperti :

1. Laporan keuangan neraca dan arus kas
2. Laporan yang berkaitan dengan kendaraan seperti laporan kapasitas isi silinder yang dengannya ditetapkan tarif PPnBM sesuai dengan Undang-Undang.

#### **F. Pembahasan**

Atas dasar perhitungan melalui program SPSS penelitian yang dapat dikemukakan adalah variabel Pajak Penjualan atas barang Mewah (PPnBM) ( $x$ ) tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat penjualan dan laba ( $y$ ) namun tidak berarti bahwa PPnBM tidak memiliki pengaruh sama sekali terhadap penjualan dan laba, secara langsung PPnBM tetap memiliki pengaruh terhadap penjualan dan laba walaupun pengaruhnya tidak terlalu besar, sebab PPnBM akan mempengaruhi harga jual produk dan penyetoran PPnBM dapat mempengaruhi tingkat laba yang didapatkan.

## **BAB VI**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. SIMPULAN**

Pada penelitian ini dibahas pengaruh Pajak Penjualan atas barang Mewah terhadap penjualan dan laba. Adapun kesimpulan yang didapatkan adalah :

1. Pada PT. Wahana Megahputra Makassar terjadi fluktuasi dalam penjualan yaitu mulai dari tahun 2011- 2014 yaitu pada tahun 2013 penjualan menurun dari penjualan 2011 dan 2012 yaitu sebesar Rp. 7.268.883.179 sedangkan pada tahun 2013 dan 2014 kembali meningkat.
2. Setelah melakukan pengujian didapatkan hasil  $R = 0,643$  untuk pengujian PPnBM terhadap penjualan dan untuk pengujian PPnBM terhadap laba nilainya  $R = 0,144$  ini menunjukkan terjadi korelasi antara Pajak Penjualan atas barang Mewah dengan penjualan dan laba.
3. Menurut data yang didapatkan juga menunjukkan hasil  $R^2 = 0,413$  (PPnBM terhadap penjualan) dan  $R^2 = 0,21$  (PPnBM terhadap laba), hal ini mengindikasikan bahwa penjualan dipengaruhi oleh pajak sebesar 58,7% sedangkan laba dipengaruhi Pajak atas barang Mewah (PPnBM) sebesar 21% sedangkan 41,3% dan 79% dipengaruhi oleh faktor lain.
4. Setelah dilakukan pengujian, didapatkan kesimpulan bahwa secara parsial Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) tidak memiliki

pengaruh yang signifikan terhadap tingkat penjualan dan laba, namun secara langsung PPnBM berpengaruh terhadap penjualan dan laba.

**B. SARAN**

1. PT. Wahana Megahputra Makassar diharapkan mampu meningkatkan penjualan dengan melakukan berbagai inovasi agar tetap bertahan dan tetap jaya dalam dunia bisnis otomotif

## DAFTAR PUSTAKA

Abdurrahman, Raja. *Analisis Pengaruh PPN dan PPnBM Terhadap Daya Beli Konsumen Pada Kendaraan Bermotor*, Univ. Maritim Raja Ali Haji, Tanjung Pinang, 2014.

Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*, edisi ketujuh, rajawali pers, Jakarta, 2014.

Lili M, Sadeli. *Dasar-Dasar Akuntansi*, Edisi keenam, PT Bumi Aksara, Bandung, 2010.

Liandhika Wuri, Mayang. *Analisis Pengaruh Penghapusan PPnBM dan Fluktuasi Kurs Rupiah Terhadap Penjualan pada Tingkat Pedang Eceran Wilayah Kramat Jati dengan Harga sebagai Variabel Intervening*, univ.islam negeri syarif hidyatullah, Jakarta, 2009

Purwono, Herry. *Dasar-Dasar Perpajakan Dan Akuntansi Pajak*, Erlangga, Jakarta 2010.

Rabiah, Siti. *Analisis Prosedur Pemotongan Pajak Penghasilan Pasal 21 Terhadap sistem Penggajian Karyawan*, Univ. Muhammadiyah, Makassar, 2010

Sukardji, Untung. *Pokok-Pokok Pajak Pertambahan Nilai*, Edisi Revisi 2011, Rajawali Pers, Jakarta, 2011.

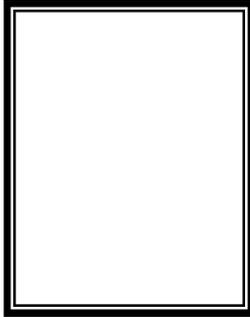
Faktor-faktor penjualan diakses dari :

<http://elib.unikom.ac.id/download.php?id=33655>

Pengelompokan Barang Kena Pajak diakses dari :

<https://rulywiliandri.files.wordpress.com/2011/04/tarif-ppnbnm.pdf>

## RIWAYAT HIDUP PENULIS



RUWIANA, lahir di Buton, Provinsi Sulawesi Tenggara, pada tanggal 1992. Anak ke-6 dari pasangan La udi dan Wa zamnia. Penulis menyelesaikan pendidikan dasar SD Negeri 1 Molona tahun 2005. Pada tahun 2008 menyelesaikan pendidikan tingkat menengah di MTS Negeri 1 Molona dan tamat SMA Negeri 1 Lalole tahun 2011. Penulis melanjutkan pendidikan di Universitas muhammadiyah Makassar pada jurusan Akuntansi fakultas Ekonomi dan bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar sampai tahun 2016.

Selama berstatus mahasiswa, penulis penulis giat dalam mengikuti perkuliahan dan seminar yang diadakan oleh kampus untuk memperoleh gelar sarjan ekonomi penulis menulis skripsi yang berjudul **“Pengaruh Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM) terhadap Penjualan dan Laba pada PT.Wahana Megahputra Makassar”**

