

**SKRIPSI**

**ANALISIS PERBANDINGAN TINGKAT PENJUALAN SEBELUM DAN  
SETELAH KENAIKAN PPN 11%**

**(Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI)**

**Oleh :**

**MUHAMMAD UMAR MUNAWWAR**

**2003031026**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI SYARI'AH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**

**1445 H / 2024 M**

**ANALISIS PERBANDINGAN TINGKAT PENJUALAN SEBELUM DAN  
SETELAH KENAIKAN PPN 11%**

**(Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI)**

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Memenuhi Sebagian Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)

Oleh:

**MUHAMMAD UMAR MUNAWWAR**  
2003031026

Dosen Pembimbing : Thoyibatun Nisa, M.Akt

Program Studi Akuntansi Syari'ah  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO**  
**1445 H / 2024 M**

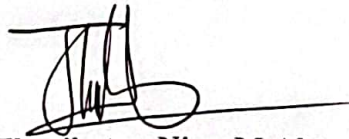
## PERSETUJUAN

Nama : Muhammad Umar Munawwar  
NPM : 2003031026  
Fakultas : Ekonomi dan bisnis islam  
Jurusan : Akuntansi Syariah  
Judul : ANALISIS PERBANDINGAN TINGKAT PENJUALAN  
SEBELUM DAN SETELAH KENAIKAN PPN 11%  
(Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI)

## MENYETUJUI

Sudah dapat kami setujui untuk dimunaqsyahkan dalam sidang Munaqosyah  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Metro.

Metro, 16 Februari 2024  
Dosen Pembimbing ,



**Thoyibatun Nisa, M.Akt**  
NIP. 19900901 201903 2 009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp (0726) 41507, Faksimili (0725) 47296, Website: www.metroainiv.ac.id E-mail: iainmetro@metroainiv.ac.id

---

**NOTA DINAS**

Nomor : -  
Lampiran : 1 (satu) berkas  
Perihal : Pengajuan Permohonan untuk di Munaqosyahkan

Kepada Yth,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam  
IAIN Metro  
Di-  
Tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb*

Setelah kami adakan pemeriksaan dan bimbingan seperlunya maka skripsi yang disusun oleh:

Nama : Muhammad Umar Munawwar  
NPM : 2003031026  
Fakultas : Ekonomi dan bisnis islam  
Jurusan : Akuntansi Syariah  
Judul : ANALISIS PERBANDINGAN TINGKAT PENJUALAN  
SEBELUM DAN SETELAH KENAIKAN PPN 11%  
(Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI)

Disetujui dan dapat diajukan ke Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam untuk di Munaqosyahkan. Demikian harapan kami dan penerimaannya, kami ucapkan Sudah kami terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb*

Metro, 16 Februari 2024  
Dosen Pembimbing ,

**Thoyibatun Nisa, M.Akt**  
NIP. 19900901 201903 2 009



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507, Faksimili (0725) 47290; Website: www.metrouniv.ac.id E-mail: lainmetro@metrouniv.ac.id

**HALAMAN PENGESAHAN**

No.: ~~0125/10.20.1/91/PP/004/03/2024~~

Skripsi dengan judul: ANALISIS PERBANDINGAN TINGKAT PENJUALAN SEBELUM DAN SETELAH KENAIKAN PPN 11% (Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI) disusun oleh: MUHAMMAD UMAR MUNAWWAR NPM. 2003031026 , Jurusan: Akuntansi Syariah telah diujikan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada hari/ tanggal: Kamis, 22 Februari 2024.

**TIM PENGUJI:**

Ketua : Thoyibatun Nisa, M.Akt  
Penguji I : Era Yudistira, M.Ak  
Penguji II : Witantri Dwi Swandini, M.Ak  
Sekertaris : Nur Syamsiyah, M.E.



Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam



**Dr. Mat Jalil, M. Hum**

NIP. 196208121998031001

# **ANALISIS PERBANDINGAN TINGKAT PENJUALAN SEBELUM DAN SETELAH KENAIKAN PPN 11%**

**(Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI)**

## **ABSTRAK**

Oleh :

Muhammad Umar Munawwar

Kebijakan pemerintah tentang harmonisasi perpajakan di Indonesia yaitu terbitnya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 dimana salah satu isinya memuat perubahan tarif PPN yang akan berlaku mulai 1 April 2022, yang awalnya 10% menjadi 11%. Kebijakan ini tidak hanya membuat problematika para pelaku usaha kecil, tetapi beberapa perusahaan lain mampu konsisten menjaga tingkat penjualan yang baik. Sehingga menyebabkan adanya kesenjangan pada tingkat penjualan antara Perusahaan sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah berlakunya tarif ppn 11%.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan tingkat penjualan sebelum dan sesudah kenaikan tarif PPN 11% pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Populasi dalam penelitian ini adalah 169 perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI sedangkan sampel yang diambil oleh peneliti yaitu 26 perusahaan manufaktur yang bergerak di sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif menggunakan metode deskriptif.

Teknik analisis data yang digunakan yaitu uji hipotesis menggunakan uji *wilcoxon signed rank test*. Berdasarkan hasil uji analisis data menunjukkan bahwa nilai signifikansi dari uji *wilcoxon signed rank test* yaitu  $0,010 < 0,05$  yang artinya  $H_0 : r = 0$  ditolak dan  $H_a : r \neq 0$  diterima, sehingga hasil ini menunjukkan terdapat perbedaan yang signifikan pada tingkat penjualan perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum maupun sesudah berlakunya tarif PPN 11%.

*Kata Kunci : PPN, Perusahaan, Manufaktur, BEI*

## ORISINALITAS PENELITIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muhammad Umar Munawwar

NPM : 2003031026

Prodi : Akuntansi Syariah

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI)

Menyatakan bahwa skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian saya kecuali bagian-bagian tertentu yang dirujuk dari sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Metro, 19 Februari 2024

Yang menyatakan



M Umar Munawwar  
NPM. 2003031026

## MOTTO

نى ان الطز رواه. تُحْسِنَ أَنْ إِذَا عَمِلَ الْعَامِلُ لِلَّهِ ا يُحِبُّ

“Allah mencintai pekerjaan yang apabila bekerja ia menyelesaikannya dengan baik”. ( HR. Thabrani )



## PERSEMBAHAN

Dengan kerendahan hati dan rasa syukur yang tak terukur kepada Allah SWT, peneliti persembahkan skripsi ini kepada:

1. Ayahanda Hamdani dan Ibunda Siti Asiyah yang saya sayangi dan saya hormati, yang senantiasa mendoakan dalam setiap helaan nafas, memberikan kasih sayang yang tak pernah hilang, *support system* terbaik yang Allah SWT kirim untuk mendukung keberhasilan saya dalam menyelesaikan studi di IAIN Metro.
2. Diri saya sendiri yang saya cintai, yang telah berjuang hingga meraih gelar sarjana. Kakak kandung saya Lu'luah Fathun Najah, S.Pd yang telah memberikan *support* dan kepada Kakek dan Nenek saya serta keluarga besar yang memberikan doa dan dukungan untuk keberhasilan saya serta pelajaran hidup.
3. Teman-teman seperjuangan saya, Anwar, Gembul, Ma'ruf, Rian yang turut mendukung dan memberikan bantuan, bersama mengukir kisah selama studi di Kampus IAIN Metro.
4. Teman-teman KKN Nusantara Moderasi Beragama Posko 1 Kelurahan Bungin yaitu Cintia, Devi, Kamila, Indah, Tenri, Afa, Khidir, Aidil, Ridwan dan Bang Aco yang berasal dari berbagai daerah yang memberikan dukungan serta pengalaman baru dan pelajaran serta motivasi dalam menyelesaikan studi ini.
5. Csf sebagai *Support System* terbaik yang telah mendukung dan memberikan semangat dalam menyelesaikan penelitian untuk mendapatkan gelar sarjana.
6. Almamater tercinta IAIN Metro.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT yang telah memberikan kesempatan dan kekuatan kepada peneliti, sehingga peneliti bisa menyelesaikan skripsi ini. Penelitian skripsi ini adalah salah satu bagian dari persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan jurusan Akuntansi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Metro guna memperoleh gelar Sarana Akuntansi Syariah (S.Akun).

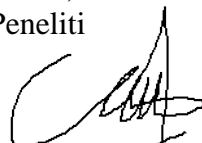
Penyelesaian skripsi ini telah menerima banyak bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak, oleh karenanya peneliti mengucapkan trimakasih kepada:

1. Ibu Prof. Dr.Hj. Siti Nurjanah, M.Ag., PIA selaku Rektor IAIN Metro
2. Bapak Dr. Mat Jalil, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
3. Ibu Lella Anita, M.S.Ak sebagai Ketua Jurusan Akuntansi Syariah.
4. Ibu Thoyibatun Nisa, M.Akt sebagai dosen pembimbing yang telah senantia memberikan bimbingannya dalam penyusunan skripsi ini hingga selesai.
5. Bapak dan Ibu dosen IAIN Metro yang telah memberikan ilmu dan pengalaman selama masa perkuliahan kepada peneliti.
6. Teman teman satu angkatan yang telah memberikan motivasi kepada peneliti.

Dengan ini Peneliti berharap Penelitian ini dapat bermanfaat bagi seluruh pembaca. Kritik dan saran demi perbaikan skripsi ini akan sangat diharapkan bagi peneliti dan akan diterima untuk menghasilkan penelitian yang lebih baik.

Metro, 16 Februari 2024

Peneliti



**MUHAMMAD UMAR MUNAWWAR**  
NPM. 2003031026

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL</b> .....	i
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	iiiv
<b>NOTA DINAS</b> .....	v
<b>HALAMAN ABSTRAK</b> .....	vi
<b>HALAMAN ORISINALITAS</b> .....	vii
<b>MOTTO</b> .....	viii
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	ix
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	x
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xi
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	10
C. Batasan Masalah.....	11
D. Rumusan Masalah .....	11
E. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	12
F. Penelitian Relevan.....	13
<b>BAB II LANDASAN TEORI</b> .....	17
A. Penjualan.....	17
B. Pajak Pertambahan Nilai .....	22
C. Hubungan antara Penjualan dengan Tarif PPN 11%.....	31
D. Kerangka Berfikir.....	31
E. Hipotesis Penelitian.....	35
<b>BAB III METODE PENELITIAN</b> .....	37
A. Rancangan Penelitian .....	37
B. Definisi Operasional Variabel .....	38
C. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling.....	40
D. Teknik Pengumpulan Data .....	43

E. Teknik Analisis Data .....	44
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN</b> .....	47
A. Hasil Penelitian .....	47
B. Pembahasan.....	65
<b>BAB V PENUTUP</b> .....	70
A. Kesimpulan .....	70
B. Saran.....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA</b> .....	72

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Jumlah Penjualan Perusahaan Manufaktur sektor makanan dan minuman di BEI Sebelum dan Sesudah Kenaikan Tarif PPN 11% .....	10
Tabel 1.2	Penelitian Relevan .....	14
Tabel 4.1	Kriteria Penentuan Sampel .....	50
Tabel 4.2	Objek Penelitian.....	51
Tabel 4.3	Data Tingkat Penjualan Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI Sebelum tarif PPN 11%.....	59
Tabel 4.4	Data Tingkat Penjualan Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI Sesudah tarif PPN 11% .....	61
Tabel 4.5	Hasil Analisis Statistik Deskriptif Sebelum dan Sesudah Kenaikan Tarif PPN 11% .....	63
Tabel 4.6	Hasil Uji Normalitas Tingkat Penjualan .....	65
Tabel 4.7	Hasil <i>Rank Uji Wilcoxon Signed Rank Test</i> .....	66
Tabel 4.8	Hasil Statistics Uji Wilcoxon Signed Rank Test Test Statisticsa	67

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Grafik Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman .....	4
Gambar 2.1 Kerangka Berfikir Penelitian .....	36

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Revolusi industri di dunia mengalami perkembangan yang pesat sejalan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, perkembangan ini telah menciptakan persaingan yang ketat dan menuntut semua perusahaan bekerja secara efisien dan merumuskan strategi yang tepat agar perusahaan dapat berbisnis dan bersaing. Setiap perusahaan memiliki keinginan untuk mengembangkan bisnis yang mereka miliki, perusahaan perlu memiliki perencanaan yang baik untuk mengembangkan perusahaannya agar dapat sesuai seperti yang diharapkan. Beberapa perusahaan menganggap bahwa penggabungan bisnis yaitu merger menjadi salah satu kebijakan yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mengembangkan perusahaannya.<sup>1</sup>

Indonesia yang memiliki kekayaan berlimpah berupa potensi sumber daya alam, menjadikan pilar suatu perusahaan dapat melakukan perubahan melalui pemanfaatan sumber daya alam tersebut dengan maksimal. Perusahaan akan melakukan berbagai aktivitas untuk mencapai tujuannya yaitu memperoleh keuntungan, menjaga kelangsungan hidup, dan pertumbuhan. Oleh sebab itu pihak manajemen selalu dituntut untuk mengkoordinasikan penggunaan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut

---

<sup>1</sup> Rifa Zakia Zalfa, "Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Perusahaan Sebelum Dan Sesudah Merger," *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan* 5, no. 5 (n.d.): 2022,

untuk dapat menghasilkan Keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan.<sup>2</sup>

Tujuan perusahaan secara umum adalah mendapatkan laba. Satu aktivitas utama perusahaan dalam pencapaian laba adalah penjualan. Perusahaan harus memperhatikan hal-hal yang berkaitan dengan usaha meningkatkan jumlah barang yang dijual untuk memperoleh laba yang diinginkan. Seperti halnya pada perusahaan manufaktur, perusahaan ini merupakan suatu perusahaan yang kegiatan usahanya berupa pembuatan bahan mentah menjadi barang jadi yang siap untuk dijual atau dipasarkan. Perusahaan perlu melakukan suatu pembaharuan seperti inovasi produk, inovasi posisi, dan inovasi proses. Pembaharuan mengenai strategi pemasaran juga amat diperlukan untuk menunjang suatu bisnis atau usaha untuk dapat meningkatkan penjualannya sehingga diharapkan akan memperoleh laba sebanyak mungkin. Banyak metode yang dapat dilakukan dalam melakukan strategi pemasaran agar suatu usaha dapat terus memaksimalkan penjualannya.

Sejalan dengan penelitian Nova Artika Dewi, Sri Luayyi dan Prima Noermaning Atarie tentang analisis perbandingan volume penjualan menggunakan strategi pemasaran offline dan online terhadap pertumbuhan laba di masa pandemi covid-19 bahwa adanya strategi pemasaran yang dilakukan

---

<sup>2</sup> Lukman Hidayat, "Analisis Tingkat Pertumbuhan Penjualan Dan Perputaran Piutang Terhadap Likuiditas Perusahaan," *Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan*, July 2018.



oleh perusahaan akan memicu kenaikan angka penjualan sehingga berpengaruh pada kenaikan tingkat pertumbuhan penjualan di masa depan.<sup>3</sup>

Pertumbuhan penjualan dapat diartikan sebagai perubahan penjualan pertahun. Pertumbuhan penjualan mencerminkan keberhasilan suatu perusahaan pada periode masa lalu dan dapat dijadikan prediksi pertumbuhan masa yang akan datang. Pertumbuhan penjualan juga merupakan indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri.<sup>4</sup>

Penjualan menjadi salah satu faktor pendorong perekonomian di Indonesia oleh karena itu ketika perekonomian Indonesia menurun pasca COVID-19 tingkat penjualan para pelaku usaha juga ikut menurun hal ini dibuktikan dengan data dari Badan Pusat Statistik. Badan Pusat Statistik melaporkan perekonomian pasca pandemi COVID-19 di Indonesia secara kumulatif sepanjang tahun 2021 berhasil tumbuh positif mencapai 3,69 persen. Jika dibandingkan dengan capaian tahun 2020 yang mengalami kontraksi sebesar 2,07 persen pertumbuhan ekonomi dapat dikatakan berangsur membaik.<sup>5</sup> Namun hal ini belum dapat mengembalikan perekonomian seperti sedia kala. Menghadapi berbagai dampak yang ditimbulkan pandemi, pemerintah mengambil beberapa kebijakan dalam rangka pemulihan perekonomian Indonesia. Melihat fenomena

---

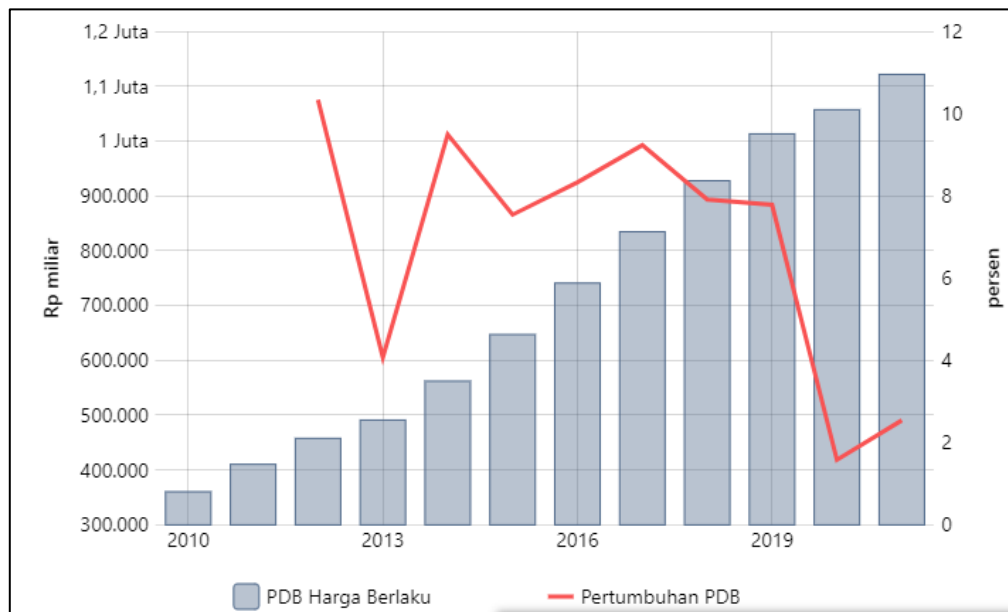
<sup>3</sup> Nova Artika Dewi, Sri Luayyi, and Prima Noermaning Atarie, "Analisis Perbandingan Volume Penjualan Menggunakan Strategi Pemasaran Offline Dan Online Terhadap Pertumbuhan Laba Di Masa Pandemi Covid-19," *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, n.d.

<sup>4</sup> Asrip Muda Siregar, "Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada Pt. Perkebunan Nusantara Iv (Persero) Medan" (Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2018).

<sup>5</sup>Badan Pusat Statistik, "BPS Catat Ekonomi Indonesia Tumbuh 3,69 Persen Pada 2021" (Jakarta, February 7, 2022).

ini perusahaan bersaing untuk meningkatkan kemampuan manajemen dalam mengelola strategi penjualan agar perekonomian juga ikut membaik.

Akibat dari pandemi covid 19 membuat kondisi pasar konvensional menurun dan daya beli masyarakat juga berkurang sehingga terjadi penurunan pertumbuhan ekonomi pada sektor makanan dan minuman. Hal ini berdampak pada perpajakan di Indonesia, pengaruh perpajakan ini memicu tingkat kesejahteraan bangsa dan Negara terjadinya sektor perniagaan yang menurun, tetapi lain halnya perniagaan yang mendapatkan kenaikan yaitu pada dunia penjualan secara elektronik. Fenomena ini dapat dilihat pada tingkat pertumbuhan pada industri makanan dan minuman pada grafik berikut :



Sumber : databooks.katadata.co.id, (Data diolah 2024)

Gambar 1.1

### Grafik Pertumbuhan Industri Makanan dan Minuman

Berdasarkan gambar diatas maka dapat dilihat pada industri makanan dan minuman mengalami penurunan pada tahun 2019 yang disebabkan oleh pandemi covid-19 serta pada tahun 2021 mulai mengalami pertumbuhan meski

belum signifikan. Fenomena yang terjadi diatas memicu pemerintah untuk membuat berbagai kebijakan baru termasuk di dunia perpajakan. Salah satu upaya Pemerintah mengatasi hal tersebut dengan mengesahkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Perpajakan. Salah satu muatan dalam Undang-Undang Harmonisasi Perpajakan adalah menyangkut perubahan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang akan berlaku mulai 1 April 2022, yang awalnya 10% menjadi 11%, dan berangsur-angsur akan naik di tahun 2025 sebesar 12%.<sup>6</sup> Pemerintah berpendapat kebijakan kenaikan tarif PPN ini tidak dapat ditunda lagi, karena kebijakan pemerintah untuk menyelamatkan kerugian negara yang kian mengkhawatirkan akibat pandemi. Dengan adanya kenaikan tarif PPN tersebut diharapkan akan memberikan dampak yang signifikan terhadap penerimaan negara.<sup>7</sup>

Implementasi dari naiknya tarif pajak pertambahan nilai tersebut menimbulkan pro dan kontra dari berbagai lapisan masyarakat mengingat pemerintah membuat kebijakan seperti ini ketika negara dalam pemulihan perekonomian juga negara tengah mengalami naiknya harga terhadap kebutuhan pokok serta belum usainya pandemi Covid-19. Penetapan tarif PPN sebesar 11% di Indonesia pada saat ini dapat dikatakan masih rendah sebab tarifnya ini di bawah rata-rata tarif global, hal tersebut mengacu kepada tren mengenai penerapan PPN yang digunakan di berbagai dunia (Goods and

---

<sup>6</sup> “Undang-Undang (UU) Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan,” Pub. L. No. 7, RI (2021).

<sup>7</sup> Achdian Anggreny Bangsawan and Rahayu Alkam, “Implikasi Atas Kenaikan Tarif PPN Terhadap Orang Pribadi Dan Pengusaha Guna Optimalisasi Penerimaan Negara Pasca Pandemi,” *SEIKO : Journal of Management & Business* 6, no. 1 (2023): 83–93.

Services Tax). Jika dibandingkan dengan 127 negara yang datanya dapat diperoleh melalui DDTC Fiscal Research and Advisory bahwa tarif pajak di 127 negara tersebut sebesar 15,4% per 2020. Jika dibandingkan dengan 31 negara di Asia, negara-negara tersebut menerapkan tarif pajak sebesar 12%.<sup>8</sup>

Pemberlakuan kenaikan tarif pajak pertambahan nilai dapat menimbulkan problematika. Karena terjadinya dilema di masyarakat bahwa prinsip pajak pertambahan nilai dimana pajak pada umumnya dikenakan hampir ke seluruh jenis wajib pajak tidak membedakan konsumsi barang dan jasa dari kalangan menengah ke atas atau menengah ke bawah. Di sisi lain, adanya kenaikan tarif pajak pertambahan nilai apakah akan mendukung iklim ekonomi yang positif sehingga dapat kebermanfaatan terhadap kesejahteraan masyarakat dalam pemulihan ekonomi nasional. Karena hadirnya pemerintah sebagai representasi dari negara sangat berpengaruh kepada keberlangsungan hidup masyarakat.<sup>9</sup>

Perubahan peraturan perpajakan tidak hanya berpengaruh pada pelaku usaha mikro kecil dan masyarakat kecil namun berpengaruh terhadap perusahaan besar khususnya pada perusahaan manufaktur. Di Indonesia perusahaan manufaktur sendiri sering disebut dengan istilah pabrik. Karena di sini terdapat proses pembuatan produk dengan alat khusus, terdapat tenaga kerja serta terdapat bahan baku yang diolah sehingga menghasilkan barang yang siap untuk dijual. Bursa Efek Indonesia sendiri membagi manufaktur menjadi (tiga),

---

<sup>8</sup> Deyola Agasie and Rahmi Zubaedah, "Urgensi Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai Berdasarkan Asas Kepentingan Nasional," *Jurnal Perspektif Hukum*, October 23, 2022, 50–74,

<sup>9</sup> Agasie and Zubaedah.

sektor industri barang konsumsi, sektor industri dasar & kimia, dan sektor aneka industri.

Sektor makanan dan minuman yang terdampak kenaikan tarif PPN akan sangat dirasakan konsumen. Menaikkan tarif PPN di tengah kondisi seperti saat ini dinilai kurang pas. Lebih jauh Ahmad Tauhid (Direktur Eksekutif Institute for Development of Economics and Finance (Indef) ) menjelaskan, bagi sektor usaha, kenaikan tarif PPN ini akan menambah beban perusahaan. Angka pertambahan tarif PPN memang terkesan kecil, hanya 1 persen. Namun jika diakumulasikan dengan transaksi perusahaan, nominalnya akan sangat besar.

Menurut Hendri Dunan terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan pada beberapa perusahaan seperti faktor internal perusahaan yang berkaitan dengan harga jual, kebijakan perusahaan, promosi penjualan dan lainnya sedangkan faktor eksternal pada perusahaan seperti kebijakan pemerintah di bidang ekonomi dan perpajakan, perkembangan ekonomi dunia serta persaingan pasar yang ketat.<sup>10</sup> Berdasarkan faktor tersebut maka dengan kata lain adanya peraturan tentang harmonisasi perpajakan yaitu UU No 7 Tahun 2021 tentang kenaikan tarif PPN yang awalnya 10% menjadi 11% dan akan berangsur naik 12% pada tahun 2025 menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan baik pada UMKM maupun pada beberapa perusahaan besar salah satunya perusahaan manufaktur.

---

<sup>10</sup> Hendri Dunan et al., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan 'Waleu' Kaos Lampung Di Bandar Lampung," *Jurnal Bisnis, Manajemen Dan Informatika* 17, no. 2 (October 2020): 167–85.

Perusahaan manufaktur yang bergerak disektor makanan dan minuman terkena dampak dari adanya perubahan tarif PPN 11% yang menyebabkan kenaikan beberapa harga barang yang dibebankan kepada konsumen sehingga penjualan pada perusahaan cenderung menurun karena daya beli masyarakat berkurang. Hal ini mengakibatkan laba bersih yang dihasilkan perusahaan semakin kecil. Oleh karena itu perusahaan harus mampu bersaing dalam menjaga konsistensi pertumbuhan penjualan per tahunnya dengan strategi baru dan inovasi yang memanfaatkan kualitas manajemen perusahaan.

Berikut ini adalah kondisi beberapa perusahaan yang bergerak di sektor makanan dan minuman setelah UU No 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan yang merubah tarif PPN menjadi 11% pada April 2022 :

**Tabel 1.1**  
**Penjualan dan tingkat penjualan Perusahaan Manufaktur sektor makanan dan minuman di BEI Triwulan III 2022-2023**

No	Perusahaan	2022	2023	Tingkat Penjualan
1	PT Sentra Food Tbk	65.037.142.952	57.765.002.212	-11,18%
2	PT Sekar Bumi Tbk	2.894.234.588.702	2.268.670.214.192	-21,61%
3	PT Buyung Poetra Sembada Tbk	664.254.728.755	888.497.086.745	33,76%
4	PT Prasadha Aneka Niaga Tbk	523.900.613.661	7.004.206.290	-98,66%
5	PT Indofood Cbp Sukses Makmur Tbk	48.909.059.000.000	51.307.248.000.000	4,90%
6	PT FKS Food Sejahtera Tbk	1.305.626.000.000	1.312.007.000.000	0,49%
7	PT Ultrajaya Milk Tbk	5.678.134.000.000	6.118.340.000.000	7,75%
8	PT Indofood Sukses Makmur Tbk	80.821.622.000.000	83.888.200.000.000	3,79%

Sumber : Laporan Keuangan [www.idx.com](http://www.idx.com) (data diolah, 2024)

Berdasarkan data diatas dapat diketahui bahwa tingkat penjualan perusahaan manufaktur yang bergerak di sektor makanan dan minuman diatas

mengalami fluktuasi pada tingkat penjualan dari tahun 2022 ke tahun 2023 hal ini dibuktikan dengan hasil negatif yang menandakan bahwa terjadi penurunan penjualan dari tahun sebelumnya seperti pada PT Sentra Food Tbk, PT Sekar Bumi Tbk dan PT Prasadha Aneka Niaga Tbk. Hasil positif pada beberapa Perusahaan diatas menandakan bahwa terjadi kenaikan penjualan dari tahun sebelumnya sehingga tingkat penjualan tidak bernilai negatif. Perusahaan tersebut memiliki kebijakan yang berbeda dalam mengelola manajemen dengan baik karena adanya fenomena yang terjadi yaitu kebijakan kenaikan tarif PPN 11% selain itu ditambah dampak yang menimpa perusahaan karena adanya covid-19. Fenomena ini terjadi setelah berlakunya tarif PPN 11% pada April 2022, hal ini mengindikasikan kenaikan tarif ppn 11% tidak menjadikan seluruh perusahaan khususnya pada sektor makanan dan minuman mengalami penurunan penjualan.

Sejalan dengan fenomena terkait kenaikan tarif PPN yang berdampak bagi sebagian penjualan perusahaan diiringi dengan adanya dua penelitian yang hasilnya berbeda, pertama dilakukan oleh Fanny Permata Gunawan dan Venita Sofiani pada tahun 2023 dengan judul penelitian “Pengaruh Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (Ppn) Dan Biaya Bahan Baku Terhadap Omset Penjualan Pada Pt Buana Raya Lestari” mendapatkan hasil bahwa adanya kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan biaya bahan baku pada PT Buana Raya Lestari berpengaruh signifikan terhadap omset penjualan.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup> Fanny Permata Gunawan and Venita Sofiani, “Pengaruh Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Dan Biaya Bahan Baku Terhadap Omset Penjualan Pada PT Buana Raya Lestari,” *Journal of Economics and Business UBS* 12, no. 5 (2023): 2706–21.

Penelitian lainnya yang dilakukan oleh Febrisha tahun 2022 tentang Pengaruh Tarif Ppn 11% Dan Tingkat Pendapatan Selama Pandemi Terhadap Daya Beli Masyarakat (Studi Kasus Konsumen Indomaret di Kecamatan Caringin Kabupaten Bogor) mendapatkan hasil bahwa secara parsial tarif ppn 11% tidak berpengaruh terhadap daya beli masyarakat dengan kata lain penjualan tetap terjaga dengan baik.<sup>12</sup>

Berdasarkan beberapa fenomena yang telah dipaparkan diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang “Analisis Perbandingan Tingkat Penjualan Sebelum dan Setelah Kenaikan PPN11% (Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI) ”

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan oleh peneliti identifikasi permasalahan pada penelitian ini merujuk pada beberapa poin seperti :

1. Terjadinya pro dan kontra di Masyarakat terkait kebijakan harmonisasi perpajakan di Indonesia yaitu terbitnya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 dimana salah satu isinya memuat tentang perubahan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang akan berlaku mulai 1 April 2022, yang awalnya 10% menjadi 11%, dan berangsur-angsur akan naik di tahun 2025 sebesar 12%.

---

<sup>12</sup> Febrisha and Kadunci, “Pengaruh Tarif Ppn 11% Dan Tingkat Pendapatan Selama Pandemi Terhadap Daya Beli Masyarakat,” Jurnal Ekonomis Bisnis Vol. 22 No. 1 (May 2023): 8–16.



2. Perubahan tarif PPN ini muncul di Tengah kondisi perekonomian yang belum stabil akibat pandemi covid-19 sehingga berpengaruh terhadap pertumbuhan perusahaan manufaktur yang bergerak di sub sektor makanan dan minuman.
3. Terdapat fluktuasi pada tingkat penjualan Perusahaan sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI setelah berlakunya PPN 11%.

### **C. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka peneliti membatasi permasalahan pada :

1. Perusahaan Manufaktur yang digunakan adalah perusahaan yang sudah terdaftar di Bursa Efek Indonesia
2. Perusahaan Manufaktur yang digunakan adalah sektor makanan dan minuman.
3. Perusahaan yang publish laporan keuangan di bursa efek Indonesia dari tahun 2021 sampai 2023.

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah dan batasan masalah diatas maka dapat dirumuskan permasalahan pada penelitian ini yaitu :

Bagaimana perbandingan tingkat penjualan sebelum dan sesudah kenaikan tarif PPN 11% pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia ?

## **E. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbandingan tingkat penjualan sebelum dan sesudah kenaikan tarif PPN 11% pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

### **2. Manfaat Penelitian**

#### **a. Manfaat Teoritis**

Penelitian ini diharapkan dapat memperluas pengetahuan dan wawasan mengenai kebijakan terbaru tentang harmonisasi perpajakan yaitu kenaikan tarif PPN 11%. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan sebagai sarana pengembangan ilmu pengetahuan, sehingga pembaca dapat membandingkan antara teori yang dipelajari selama kuliah dengan hasil penelitian. Selain itu penelitian ini juga dapat dijadikan sebagai kesempatan untuk memperdalam pengetahuan dan konsep teori yang telah diperoleh dalam bidang pajak dan ekonomi.

#### **b. Manfaat Praktis**

Bagi perusahaan, penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sumbangan pemikiran dan bahan pertimbangan dalam membuat kebijakan karena merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan dan pendapatan perusahaan. Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam mengkaji dampak kenaikan tarif PPN bagi masyarakat dan bagi para pelaku usaha.

## F. Penelitian Relevan

Penelitian relevan ialah semua hasil penelitian yang relevan dengan permasalahan variabel yang akan diteliti. Penelitian relevan menjadi salah satu referensi yang serupa namun terdapat pembaharuan pada penelitian selanjutnya.<sup>13</sup> Penelitian relevan yang digunakan oleh peneliti antara lain :

**Tabel 1.2**  
**Penelitian Relevan**

No	Judul Penelitian	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1	Pengaruh Tarif Ppn 11% Dan Tingkat Pendapatan Selama Pandemi Terhadap Daya Beli Masyarakat (Studi Kasus Konsumen Indomaret di Kecamatan Caringin Kabupaten Bogor) <sup>14</sup>	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh tarif PPN 11% dan tingkat pendapatan selama pandemi terhadap daya beli masyarakat secara simultan (uji F). Sedangkan secara parsial (uji T), tarif PPN 11% tidak memberikan pengaruh terhadap daya beli masyarakat, berbeda dengan tingkat pendapatan yang memberikan pengaruh positif signifikan terhadap daya beli masyarakat.	- Variabel pada penelitian tersebut memiliki kesamaan dengan variabel penelitian ini yaitu tarif ppn 11%	- Objek pada penelitian terdahulu yakni pada Konsumen Indomaret di Kecamatan Caringin sedangkan penelitian ini pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI.  - Penelitian terdahulu menganalisis pengaruh tarif PPN 11% dan tingkat pendapatan selama pandemi terhadap daya beli masyarakat sedangkan Penelitian yang sedang dilakukan menganalisis dan membandingkan tentang tingkat penjualan sebelum

<sup>13</sup> Sukiati, *Metode Penelitian Sebuah Pengantar* (Medan: CV. Manhaji, 2016).

<sup>14</sup> Febrisha and Kadunci, "Pengaruh Tarif PPN 11% Dan Tingkat Pendapatan Selama Pandemi Terhadap Daya Beli Masyarakat." *Vo*; 22 No 1 (Mei 2023) : 8 - 16

No	Judul Penelitian	Hasil	Persamaan	Perbedaan
				<p>dan sesudah kenaikan tarif ppn 11% (penelitian terdahulu)</p> <p>- Metode Penelitian pada penelitian terdahulu menggunakan uji statistika yaitu Uji F dan Uji T sedangkan pada penelitian ini menggunakan uji beda.</p>
2	Dampak Kenaikan PPN 11% Pada Penjualan PT. Eloda Mitra Cabang Palembang <sup>15</sup>	Hasil penelitian menunjukan bahwa adanya kenaikan tarif PPN sebesar 11% pada PT Eloda Mitra Cabang Palembang berpengaruh signifikan terhadap penjualan hasil produksi Perusahaan.	- Variabel pada penelitian tersebut memiliki kesamaan dengan variabel penelitian ini yaitu tarif PPN 11%	<p>- Penelitian terdahulu membahas tentang dampak kenaikan PPN 11% terhadap penjualan sedangkan Penelitian yang sedang dilakukan menganalisis dan membandingkan tentang tingkat penjualan sebelum dan sesudah kenaikan tarif ppn 11%</p> <p>- Penelitian terdahulu melakukan penelitian pada PT. Eloda Mitra Cabang Palembang sedangkan pada penelitian ini menggunakan seluruh perusahaan</p>

<sup>15</sup> Niken Ayuningrum, Ferdyan Wana Saputra, and Dedy Handoko, "Dampak Kenaikan PPN 11% Pada Penjualan PT. Eloda Mitra Cabang," *Journal Economic Insights* Vol 2 No. 1 (January 1, 2023): 49–56,

No	Judul Penelitian	Hasil	Persamaan	Perbedaan
				<p>manufaktur yang terdaftar di BEI.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Metode penelitian pada penelitian terdahulu menggunakan deskriptif kuantitatif sedangkan pada penelitian ini menggunakan uji beda.</li> </ul>
3	<p>Pengaruh Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (Ppn) Dan Biaya Bahan Baku Terhadap Omset Penjualan Pada Pt Buana Raya Lestari.<sup>16</sup></p>	<p>Adanya kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan biaya bahan baku pada PT Buana Raya Lestari berpengaruh signifikan terhadap omset penjualan</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Variabel pada penelitian tersebut memiliki kesamaan dengan variabel penelitian ini yaitu tarif ppn 11%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penelitian terdahulu membahas pengaruh kenaikan tarif PPN dan Biaya bahan baku terhadap omset penjualan sedangkan Penelitian yang dilakukan oleh peneliti menganalisis dan membandingkan tentang tingkat penjualan sebelum dan sesudah kenaikan tarif ppn 11%</li> <li>- Objek pada penelitian terdahulu yaitu pada PT Buana Raya Lestari sedangkan pada penelitian yang sedang dilakukan pada perusahaan</li> </ul>

<sup>16</sup> Gunawan and Sofiani, "Pengaruh Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Dan Biaya Bahan Baku Terhadap Omset Penjualan Pada PT Buana Raya Lestari." Vol 12 No 5 (2023) : 2706 - 2721

<b>No</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Hasil</b>	<b>Persamaan</b>	<b>Perbedaan</b>
				manufaktur yang terdaftar di BEI.  - Metode penelitian pada penelitian terdahulu menggunakan uji F dan uji T sedangkan pada penelitian ini menggunakan uji beda.

## BAB II

### LANDASAN TEORI

#### A. Penjualan

##### 1. Pengertian Penjualan

Istilah penjualan terkadang dianggap sama dengan istilah pemasaran. Padahal kedua istilah tersebut mempunyai 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" 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 tuujuan 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.<sup>17</sup>

SAK No 23 paragraf 2 menyatakan bahwa : "penjualan barang meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli

---

<sup>17</sup> Ruwiana, "Pengaruh Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM) Terhadap Tingkat Penjualan Dan Laba Pada PT. Wahana Megahputra Makassar" (Universitas Muhammadiyah Makassar, 2016).

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 penjual dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.<sup>18</sup>

Berdasarkan pernyataan di atas, maka dapat diartikan 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.<sup>19</sup>

Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan, dalam menghasilkan barang/jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan

---

<sup>18</sup> Ikatan Akuntan Indonesia, "PSAK 23 Tahun 2009 Tentang Pendapatan," Dewan Standar Akuntansi Keuangan (2009).

<sup>19</sup> Aprida Kristianti, "Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Otomotif Yang Tercatat Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017," Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unsurva Vol.1, No.1 (January 2021): 60–76.



bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba.<sup>20</sup>

## **2. Faktor yang mempengaruhi penjualan**

Kegiatan penjualan itu tidak selalu berjalan lancar dan meningkat secara terus menerus, namun adakalanya terjadi penurunan volume penjualan karena ada beberapa faktor yang mempengaruhi penurunan tersebut. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan tersebut yaitu:

### **a. Faktor dari luar perusahaan antara lain:**

- 1) Kebijakan Pemerintah Terutama di bidang ekonomi moneter dan perdagangan dapat mempengaruhi situasi penawaran dan permintaan barang dan jasa di pasar.
- 2) Perkembangan Ekonomi Dunia Dengan struktur ekonomi terbuka saat ini perkembangan ekonomi dalam negeri tidak dapat terlepas dari perkembangan ekonomi dunia, seperti perkembangan harga minyak internasional.
- 3) Perkembangan sosial ekonomi masyarakat Perubahan sosial ekonomi yang terjadi di masyarakat sangat berpengaruh terhadap pola permintaan mereka atas berbagai macam barang dan jasa.

---

<sup>20</sup> Elisabet Togodly et al., "Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Koperasi Serba Usaha Baliem Arabica Di Kabupaten Jayawijaya," *Jurnal Administrasi Bisnis* 06, no. 001 (2018).

- 4) Situasi persaingan Besar kecilnya situasi persaingan di pasar akan mempengaruhi kedudukan jasa masing-masing perusahaan yang bersaing.
- b. Faktor dari dalam Perusahaan antara lain:
- 1) Kapasitas produksi pengadaan dana modal kerja paling sedikit untuk jangka pendek Kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan akan membatasi kemampuan mereka dalam memproduksi barang dan jasa sampai jumlah tertentu.
  - 2) Kesan pembeli terhadap hasil produksi Kesan pembeli terhadap barang dan jasa serta layanan yang mengiringinya sangat besar pengaruhnya terhadap kelancaran penjualan hasil produksi dimasa yang akan datang.
  - 3) Kebijakan harga jual Harga jual produk yang diterapkan perusahaan dimasa mendatang dapat menentukan kedudukan perusahaan dalam persaingan pada hal kemampuan perusahaan untuk bersaing akan mempengaruhi besar kecilnya jumlah penjualan barang dan jasa.<sup>21</sup>

Berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan diatas dapat dikatakan bahwa faktor penentu sebuah penjualan naik atau turun ada dua yaitu faktor internal dan eksternal. Faktor internal adalah faktor yang berasal dari dalam perusahaan sendiri seperti kebijakan manajemen, strategi

---

<sup>21</sup> Dunan et al., "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan 'Waleu' Kaos Lampung Di Bandar Lampung."

pemasaran, kapasitas produksi dan lain sebagainya sedangkan faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar perusahaan seperti kebijakan pemerintah di bidang moneter serta perpajakan sehingga mempengaruhi harga dan daya beli masyarakat selain itu perkembangan ekonomi dan persaingan pasar juga menentukan tingkat penjualan dari sebuah perusahaan.

### **3. Tingkat Penjualan**

Volume penjualan dapat dijabarkan sebagai umpan balik dari kegiatan pemasaran yang dilaksanakan oleh perusahaan. Penjualan mempunyai pengertian yang bermacam-macam tergantung pada lingkup permasalahan yang sedang dibahas. Menurut Kotler dan Amstrong penjualan dalam lingkup kegiatan, sering disalah artikan dengan pengertian pemasaran. Penjualan dalam lingkup ini lebih berarti tindakan menjual barang atau jasa. Kegiatan pemasaran adalah penjualan dalam lingkup hasil atau pendapatan berarti penilaian atas penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode. Indikator yang digunakan dalam menghitung penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh dari penjualan periode tertentu dikurangi dengan penjualan periode sebelumnya lalu dibagi dengan penjualan periode tertentu. Maka rumus yang digunakan untuk mengukur tingkat penjualan adalah:

$$Y = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}$$

Keterangan:

Y = Tingkat Penjualan

Y<sub>t</sub> = Penjualan tahun berjalan

Y<sub>t-1</sub> = Penjualan tahun sebelumnya.<sup>22</sup>

Tingkat penjualan secara garis besar dapat dilihat dengan membandingkan penjualan periode berjalan dengan periode sebelumnya sehingga dapat diketahui seberapa besar nilai dari peningkatan penjualan pada periode berjalan. Hasil dari perhitungan tersebut dapat menunjukkan tingkat penjualan yang naik atau turun, jika hasilnya negatif maka tingkat penjualan terjadi penurunan begitupun sebaliknya jika hasilnya positif maka terjadi kenaikan penjualan dari periode sebelumnya.

## **B. Pajak Pertambahan Nilai**

### **1. Pengertian Pajak Pertambahan Nilai**

Pajak Pertambahan Nilai merupakan pajak konsumsi, dimana pajak tersebut ditujukan kepada konsumen yang menggunakan barang dan jasa tersebut dengan dasar atas pengenaan barang dan jasa yang menjadi objek pajak dalam daerah pabean. Pengenaan pajak ini ditujukan terhadap nilai suatu barang dan jasa yang teridentifikasi peredarannya dari produsen kepada konsumen. Pajak Pertambahan Nilai menjadi sumber penerimaan pajak terbesar kedua setelah Pajak Penghasilan (PPh), kontribusi yang

---

<sup>22</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2018).

diberikan oleh pajak pertambahan nilai atau PPN sekitar 30% dari penerimaan pajak. Pihak yang memiliki kewajiban untuk menghitung, melaporkan, dan mempertanggungjawabkan PPN yakni para pedagang, sedangkan untuk pemakai produk akhir sebagai pihak yang membayar PPN. Prosedur pengenaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang hanya akan dikenakan terhadap pertambahan nilai terhadap suatu barang ataupun jasa yang berada dalam satu jalur mulai dari produksi hingga distribusi. Dikenakannya pertambahan nilai itu disebabkan oleh adanya faktor-faktor produksi seperti mempersiapkan, menghasilkan barang ataupun jasa, mendistribusikan, hingga memasarkan barang ataupun pemberian layanan jasa tersebut kepada konsumen. Semua komponen biaya dalam hal ini bunga modal, laba perusahaan, upah pekerja, tanah, dan sewa untuk mendapatkan juga mempertahankan laba perusahaan merupakan unsur yang menjadi dasar pengenaan pajak pertambahan nilai atau PPN.<sup>23</sup>

Berdasarkan perhitungannya PPN dibagi kedalam dua jenis yaitu :

- a. PPN Masukan adalah PPN yang seharusnya sudah dibayar oleh PKP karena perolehan BKP dan/atau penerimaan JKP dan/atau pemanfaatan BKP tidak berwujud dari luar Daerah Pabean dan/atau pemanfaatan JKP dari luar Daerah Pabean dan/atau impor BKP. Pajak masukan dalam suatu masa pajak dikreditkan dengan pajak keluaran dalam masa pajak yang sama. Pembeli Barang Kena Pajak, penerima Jasa Kena Pajak,

---

<sup>23</sup> Deyola Agasie and Rahmi Zubaedah, "Urgensi Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai Berdasarkan Asas Kepentingan Nasional," *Perspektif Hukum*, October 23, 2022, 50–74,

pengimpor Barang Kena Pajak, pihak yang memanfaatkan Barang Kena Pajak tidak berwujud dari luar daerah pabean, pihak yang memanfaatkan Jasa Kena Pajak dari luar daerah pabean wajib membayar pajak pertambahan nilai dan berhak atas bukti pungutan pajak.

- b. PPN Keluaran adalah PPN terutang yang wajib dipungut oleh PKP yang melakukan penyerahan BKP, penyerahan JKP, atau ekspor BKP.<sup>24</sup>

Menurut Soemitro PPN terdiri dari 3 jenis yaitu :

1) *Consumption Type*

Dalam tipe ini, perusahaan diperbolehkan untuk memperhitungkan jumlah PPN yang dibayar atas pembelian barang-barang modal pada masa tersebut. PPN terutang dihitung dengan mengurangi semua PPN yang dibayar oleh pabrikan dari PPN yang diterima oleh pabrikan pada waktu penjualan barang-barang.

2) *National Income Type*

Semua pembelian dapat dikurangkan dari PPN atas barang-barang yang dijual, kecuali pembelian atas barang-barang modal. Atas pembelian barang-barang modal tersebut hanya dapat diamortisasi dalam satu periode seperti dalam penyusunan aktiva.

3) *Gross National Product Type*

Dalam tipe ini tidak diperkenankan untuk mengurangi PPN dengan pembelian barang modal. Akan tetapi, yang diperkenankan

---

<sup>24</sup> Siti Rahmi, *Perpajakan* (Jln. Raya Lenteng Agung No. 101 Jagakarsa, Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2015).

untuk dikurangkan adalah hanya atas pembelian bahan baku dan bahan pembantu.<sup>25</sup>

## **2. Subjek dan Objek Pajak Pertambahan Nilai**

### **a. Subjek Pajak Pertambahan Nilai**

Menurut Resmi pajak pertambahan nilai (PPN) merupakan pajak tidak langsung, artinya pajak yang pada akhirnya dapat dibebankan atau dialihkan kepada orang lain atau pihak ketiga. pihak-pihak yang mempunyai kewajiban memungut, menyetor, dan melaporkan PPN terdiri atas:

- Pengusaha kena pajak (PKP) yang melakukan penyerahan barang kena pajak/jasa kena pajak didalam daerah pabean dan melakukan ekspor barang kena pajak berwujud/barang kena pajak tidak berwujud/jasa kena pajak.
- Pengusaha Kecil yang memilih untuk dikukuhkan sebagai pengusa kena pajak (PKP).<sup>26</sup>

### **b. Objek Pajak Pertambahan Nilai**

Objek Pajak Pertambahan Nilai (PPN) selalu mengalami perubahan seiring dengan diberlakukannya UU baru. UU No. 42 Tahun 2009 yang berlaku mulai 1 April 2010. PPN dikenakan atas :

- 1) Penyerahan BKP didalam Daerah Pabean yang dilakukan oleh Pengusaha.

---

<sup>25</sup> Soemitro R, *Pajak Pertambahan Nilai* (Bandung: Eresco, 2017).

<sup>26</sup> Resmi Siti, *Perpajakan Teori Dan Kasus*, Edisi 6 (Jakarta: Salemba Empat, 2014).

- 2) Impor BKP.
- 3) Penyerahan JKP didalam Daerah Pabean yang dilakukan oleh Pengusaha.
- 4) Pemanfaatan BKP Tidak Berwujud dari luar Daerah Pabean didalam Daerah Pabean.
- 5) Pemanfaatan JKP dari luar Daerah Pabean di dalam Daerah Pabean.
- 6) Ekspor BKP Berwujud oleh PKP.
- 7) Ekspor BKP Tidak Berwujud oleh PKP.
- 8) Ekspor JKP oleh PKP.<sup>27</sup>

### **3. Mekanisme Pemungutan Tarif PPN**

PPN digolongkan sebagai pajak tidak langsung (indirect tax), maka dalam pelaksanaannya, PPN dapat dibebankan kepada pihak lain. PPN dikenakan atas pertambahan nilai (value added) dari barang yang dihasilkan atau yang diserahkan oleh PKP. Yang dimaksud dengan pertambahan nilai adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk faktor-faktor produksi mulai dari bahan baku atau bahan pembantu diterima, biaya selama proses produksi sampai hasil siap dijual.

Tata cara pemungutan, penyetoran, pelaporan PPN dan PPnBM oleh pemungut pajak ditetapkan dalam Keputusan Menteri Keuangan Nomor 563/KMK.03/2003. Pemungut PPN atau PPnBM adalah sebagai berikut :

- a. Direktorat Jendral Bea dan Cukai, atas impor barang.

---

<sup>27</sup> “Undang-Undang (UU) No 42 Tahun 2009 Tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang Dan Jasa Dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah”.



- b. KPKN ( Kantor Pembendaharaan dan Kas Negara ).
- c. BUMN / BUMD
- d. Kontraktor Bagi Hasil dan Kontrak Karya bidang Migas dan Pertambangan Umum lainnya.
- e. Bank Pembangunan Daerah
- f. Bendaharawan Pemerintah Pusat dan Daerah yang melakukan pembayaran atas pembelian barang dan jasa.
- g. Bank Pemerintah yang melakukan pembelian barang dan jasa yang dananya bersumber dari APBD maupun nonAPBD.
- h. Perusahaan Opertaor telepon Selular.
- i. Pertamina.<sup>28</sup>

#### **4. Kebijakan Tarif Ppn 11%**

Tanggal 7 Oktober 2021, Rancangan Undang-Undang Harmonisasi Perpajakan disahkan menjadi Undang-Undang oleh DPR. Undang-Undang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP) mengubah sejumlah undang-undang sekaligus yaitu UU KUP, UU PPN, UU Bea Cukai, UU PPh, UU Penanganan Covid-19 dan Undang-Undang Cipta Kerja. Pemberian fasilitas pembebasan PPN atas barang kebutuhan pokok, jasa pendidikan, jasa kesehatan, jasa keuangan, dan jasa pelayanan sosial. Status peraturan UU ini mengubah sejumlah peraturan lainnya seperti :

---

<sup>28</sup> “Keputusan Menteri Keuangan Nomor 563/KMK.03/2003 Tentang Tata Cara Pemungutan, Penyetoran, Pelaporan PPN Dan PPnBM ” .

- a. UU No. 2 Tahun 2020 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 1 Tahun 2020 tentang Kebijakan Keuangan Negara dan Stabilitas Sistem Keuangan untuk Penanganan Pandemi Corona Virus Disease 2019 (Covid-19) dan/atau Dalam Rangka Menghadapi Ancaman yang Membahayakan Perekonomian Nasional dan/atau Stabilitas Sistem Keuangan Menjadi Undang-Undang.
- b. PERPU No. 1 Tahun 2020 tentang Kebijakan Keuangan Negara dan Stabilitas Sistem Keuangan untuk Penanganan Pandemi Corona Virus Disease 2019 (COVID-19) dan/atau dalam Rangka Menghadapi Ancaman yang Membahayakan Perekonomian Nasional dan/atau Stabilitas Sistem Keuangan
- c. UU No. 42 Tahun 2009 tentang Perubahan Ketiga Atas Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan Atas Barang Mewah
- d. UU No. 16 Tahun 2009 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-Undang Nomor 5 Tahun 2008 Tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan Menjadi Undang-Undang
- e. UU No. 36 Tahun 2008 tentang Perubahan Keempat Atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan
- f. UU No. 39 Tahun 2007 tentang Perubahan atas Undang-Undang Nomor 11 Tahun 1995 tentang Cukai

- g. UU No. 11 Tahun 1995 tentang Cukai.
- h. UU No. 8 Tahun 1983 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah.
- i. UU No. 7 Tahun 1983 tentang Pajak Penghasilan.
- j. UU No. 6 Tahun 1983 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan.

Pasal 7 diubah sebagaimana tercantum dalam penjelasan pasal sehingga pasal 7 berbunyi sebagai berikut :

- 1) Tarif Pajak Pertambahan Nilai yaitu:
  - a) Sebesar 11% (sebelas persen) yang mulai berlaku pada tanggal 1 April 2022;
  - b) Sebesar 12% (dua belas persen) yang mulai berlaku paling lambat pada tanggal 1 Januari 2025.

PPN meningkat secara gradual menjadi 11 % mulai april 2022, dan menjadi 12 % paling lambat 1 Januari 2025. Pemungutan PPN atas barang/jasa atau usaha tertentu ditetapkan tarif PPN final yang perinciannya akan diatur dengan PMK pada pasal 7 Undang - Undang Nomor 7 tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP).<sup>29</sup>

Kenaikan PPN ditujukan untuk memperkuat ekonomi Indonesia dalam jangka panjang dan membantu membiayai Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN), khususnya dalam Program Pemulihan Ekonomi

---

<sup>29</sup> “Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 Tentang Ketentuan Umum Dan Tata Cara Perpajakan”.

Nasional termasuk pemberian berbagai insentif dalam menanggulangi dampak Covid-19. UU ini mengatur mengenai materi Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan memuat beberapa ketentuan yang diubah dan/atau ditambah antara lain mengenai kerja sama bantuan penagihan pajak antarnegara, kuasa Wajib Pajak, pemberian data dalam rangka penegakan hukum dan kerja sama untuk kepentingan negara, dan daluwarsa penuntutan pidana pajak.

Dalam materi Pajak Penghasilan terdapat beberapa ketentuan yang diubah dan/atau ditambah antara lain mengenai perubahan pengenaan pajak atas natura dan/atau kenikmatan, tarif Pajak Penghasilan orang pribadi dan badan, penyusutan dan amortisasi, serta kesepakatan/perjanjian internasional di bidang perpajakan. Selanjutnya perubahan materi Pajak Pertambahan Nilai dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah meliputi antara lain pengurangan pengecualian objek Pajak Pertambahan Nilai, pengaturan kembali fasilitas Pajak Pertambahan Nilai, perubahan tarif Pajak Pertambahan Nilai, dan pengenaan tarif pajak Pertambahan Nilai final. Kemudian untuk mendorong kepatuhan Wajib Pajak terdapat materi Program Pengungkapan Sukarela Wajib Pajak yang memberikan kesempatan kepada wajib Pajak untuk mengungkapkan hartanya yang belum diungkapkan.

### **C. Hubungan antara Penjualan dengan Tarif PPN 11%**

Setiap orang pribadi atau badan yang melakukan aktivitas suatu kegiatan atau bisnis pasti akan selalu dihadapkan dengan masalah pajak, bahkan ketika tidak lagi menikmati penghasilan. Hal ini dapat dipandang sebagai aspek negative. Tetapi dalam perspektif fiscal secara murni bahwa pada tingkat tarif pajak yang rendah akan menghasilkan pendapatan yang relatif tinggi.<sup>30</sup>

Perubahan tarif pajak pertambahan nilai membuat beberapa harga barang barang baik bahan mentah maupun bahan jadi meningkat sehingga biaya bahan baku dalam sebuah usaha meningkat. Bahan baku yang tinggi berakibat pada naiknya harga jual dimana pajak ini dibebankan kepada konsumen sehingga daya beli masyarakat menurun. Pada beberapa perusahaan adanya kenaikan tarif ppn 11% berdampak pada penjualan yang menurun sehingga perlu adanya kebijakan dan strategi dalam meningkatkan penjualan agar dapat konsisten menghasilkan laba.

### **D. Kerangka Berfikir**

Kerangka berpikir adalah sebuah model atau gambaran yang berupa konsep yang didalamnya menjelaskan tentang hubungan antara variabel yang satu dengan variabel yang lainnya. Sebaiknya kerangka berpikir dibuat dalam bentuk diagram atau skema, dengan tujuan untuk mempermudah memahami beberapa variabel data yang akan dipelajari pada tahap selanjutnya. Kerangka berpikir dapat dikatakan sebagai rumusan-rumusan masalah yang sudah dibuat

---

<sup>30</sup> Gunawan and Sofiani, "Pengaruh Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Dan Biaya Bahan Baku Terhadap Omset Penjualan Pada PT Buana Raya Lestari."

berdasarkan dengan proses deduktif dalam rangka menghasilkan beberapa konsep dan juga proposisi yang digunakan untuk memudahkan seorang peneliti merumuskan hipotesis penelitiannya.<sup>31</sup>

Berdasarkan pengertian diatas kerangka berfikir dalam suatu penelitian perlu dikemukakan apabila dalam penelitian tersebut berkenaan dua variabel atau lebih. Kerangka berfikir yang baik akan menjelaskan secara teoritis pertautan antar variabel yang akan diteliti. Jadi secara teoritis perlu dijelaskan hubungan antar variabel independen dan dependen.

Tingkat penjualan dinilai dengan cara mengurangkan penjualan periode sekarang dengan periode sebelumnya, kemudian dibagi dengan penjualan periode sebelumnya. Penjualan tentunya tidak terlepas dari adanya pajak yang dibebankan oleh pembeli atau konsumen. Pajak yang dibebankan dalam barang atau jasa yang dijual adalah pajak pertambahan nilai. Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menyumbangkan jumlah yang cukup tinggi dalam penerimaan perpajakan di Indonesia. Pemerintah terus berupaya untuk meningkatkan pendapatan negara khususnya dalam penerimaan pajak terkait PPN guna memulihkan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Salah satu kebijakan yang dilakukan pemerintah adalah dengan meningkatkan tarif PPN. Kebijakan tersebut tertuang dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, yang salah satunya mengatur mengenai kenaikan tarif PPN. Dimana sejak 1 April 2022 tarif Pajak Pertambahan Nilai

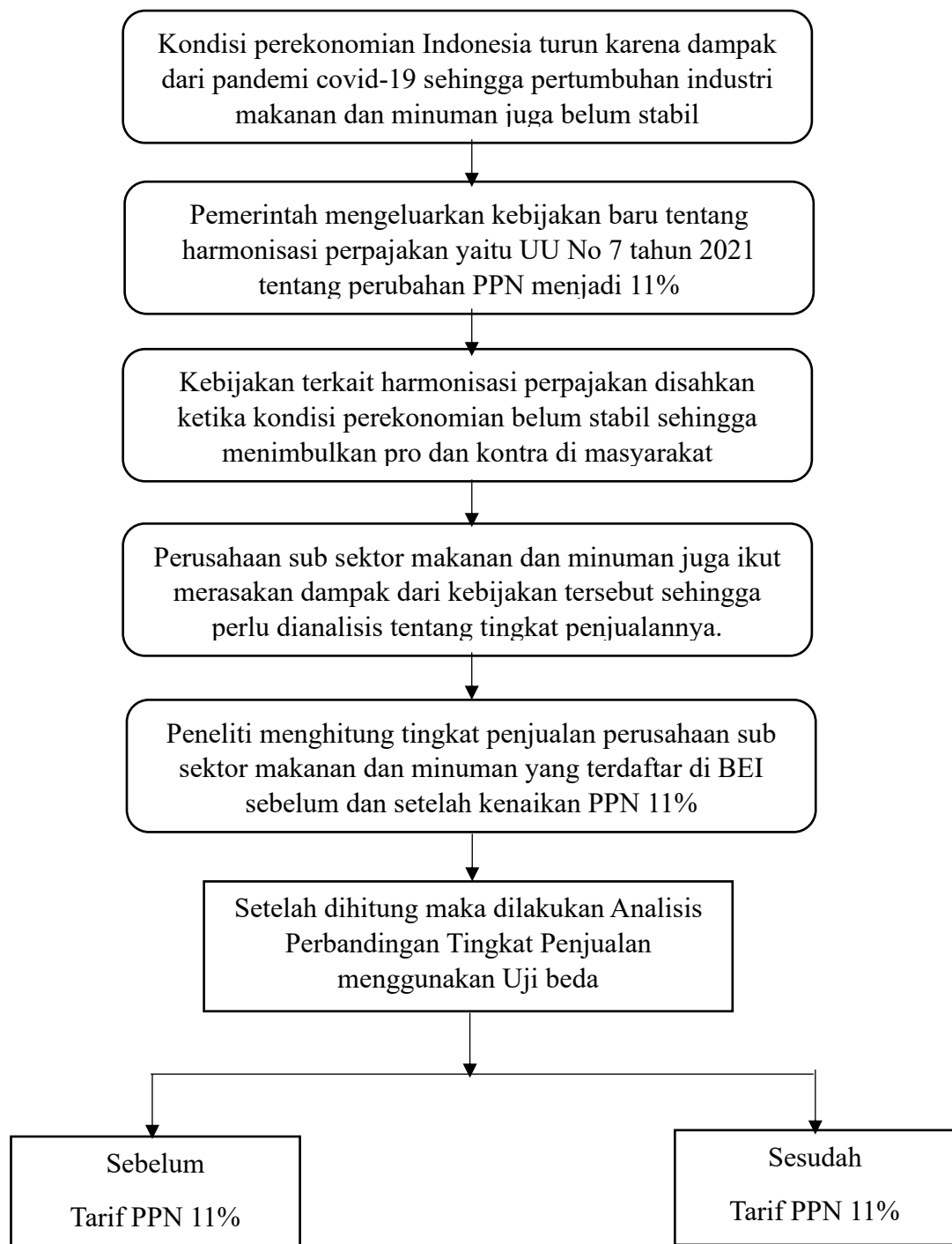
---

<sup>31</sup> Sidik Priadana and Sunarsi Denok, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Cetakan Pertama (Tangerang Selatan : Pascal Books , 2021).

(PPN) naik menjadi 11% yang sebelumnya sebesar 10% dan akan naik lagi menjadi 12% di tahun 2025.

Kebijakan ini menimbulkan pro dan kontra di kalangan masyarakat karena kondisi ekonomi belum stabil akibat dari covid-19. Dampak yang disebabkan oleh kebijakan tarif PPN menjadi 11% mencakup beberapa sektor seperti masyarakat sebagai konsumen, pelaku usaha seperti UMKM dan pelaku usaha lainnya, tak hanya sebatas itu namun kebijakan ini juga berdampak bagi perusahaan besar khususnya yang bergerak dalam bidang makanan dan minuman karena bahan baku atau HPP meningkat sehingga menekan harga jual yang naik.

Kenaikan harga barang menyebabkan daya beli masyarakat menurun sehingga omset dari penjualan perusahaan cenderung lebih rendah. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Fanny Permata Gunawan dan Venita Sofiani pada tahun 2023 dengan judul penelitian “Pengaruh Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (Ppn) Dan Biaya Bahan Baku Terhadap Omset Penjualan Pada Pt Buana Raya Lestari” mendapatkan hasil bahwa adanya kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan biaya bahan baku pada PT Buana Raya Lestari berpengaruh signifikan terhadap omset penjualan. Sehingga dalam penelitian ini akan menganalisis tentang perbandingan tingkat penjualan pada perusahaan manufaktur yang bergerak di sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah berlakunya tarif ppn 11%. Berikut ini merupakan kerangka pemikiran dalam penelitian ini :



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Berfikir Penelitian**



## E. Hipotesis Penelitian

Perumusan hipotesis penelitian merupakan langkah ketiga dalam penelitian, setelah peneliti mengemukakan landasan teori dan kerangka berfikir. Tetapi perlu diketahui bahwa tidak setiap penelitian harus merumuskan hipotesis. Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empirik.<sup>32</sup>

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Fanny Permata Gunawan dan Venita Sofiani tentang “Pengaruh Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (Ppn) Dan Biaya Bahan Baku Terhadap Omset Penjualan Pada Pt Buana Raya Lestari” dengan hasil penelitian bahwa adanya kenaikan tarif PPN 11% dan biaya bahan baku pada PT Buana Raya Lestari berpengaruh signifikan terhadap omset penjualan sedangkan pada penelitian lain yang dilakukan oleh Febrisha tahun 2022 tentang Pengaruh Tarif Ppn 11% Dan Tingkat Pendapatan Selama Pandemi Terhadap Daya Beli Masyarakat (Studi Kasus Konsumen Indomaret di Kecamatan Caringin Kabupaten Bogor) mendapatkan hasil bahwa secara parsial tarif ppn 11% tidak berpengaruh terhadap daya beli masyarakat dengan

---

<sup>32</sup> Priadana and Sunarsi Denok.

kata lain penjualan tetap terjaga dengan baik maka hipotesis yang dapat diambil oleh peneliti sebagai berikut :

1.  $H_0 : r = 0$  : tidak terdapat perbedaan tingkat penjualan yang signifikan sebelum dan sesudah berlakunya tarif ppn 11%.
2.  $H_a : r \neq 0$  : terdapat perbedaan tingkat penjualan yang signifikan sebelum dan sesudah berlakunya tarif ppn 11%.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian merupakan bagian dalam metode penelitian yang menjelaskan tentang bentuk, jenis dan alur penelitian agar lebih mudah dalam kegiatan penelitian. Rancangan penelitian diartikan sebagai strategi mengatur latar penelitian agar peneliti memperoleh data yang valid sesuai dengan karakteristik variabel dan tujuan penelitian.<sup>33</sup>

Berdasarkan pengertian diatas rancangan penelitian pada penelitian ini akan menganalisis tingkat penjualan dengan menghitung tingkat penjualan pada periode tertentu kemudian melakukan uji beda untuk melihat apakah ada perbedaan yang signifikan sebelum dan sesudah kenaikan tarif PPN 11%.

Jenis penelitian ini adalah menggunakan penelitian kuantitatif memakai metode deskriptif dimana metode deskriptif metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. Peneliti cukup menuliskan atau melaporkan hasil laporan pandangan mata mereka dimana peneliti cukup menggambarkan subjek objek yang sedang diteliti tanpa rekayasa atau semacamnya.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> Hardani Ahyar and Dhika Juliana Sukmana, "Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif Seri Buku Hasil Penelitian View Project Seri Buku Ajar View Project," 2020,

<sup>34</sup> Priadana and Sunarsi Denok, *Metode Penelitian Kuantitatif*.

Penelitian ini bertujuan untuk melihat perbedaan tingkat penjualan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah kenaikan tarif PPN 11%. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan menggunakan metode deskriptif dimana peneliti menghitung tingkat penjualan perusahaan kemudian menganalisis perbandingan tingkat penjualan perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI dengan menggunakan analisis uji beda dengan tujuan untuk melihat perbedaan sebelum dan sesudah kenaikan tarif PPN 11%.

## **B. Definisi Operasional Variabel**

Definisi operasional variabel penelitian menurut Sugiyono adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari obyek atau kegiatan yang memiliki variasi tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Definisi variabel-variabel penelitian harus dirumuskan untuk menghindari kesesatan dalam mengumpulkan data.<sup>35</sup> Dalam penelitian ini, definisi operasional variabelnya adalah sebagai berikut :

### **a. Tingkat Penjualan**

Penjualan merupakan tujuan utama dilakukannya kegiatan perusahaan. Perusahaan, dalam menghasilkan barang/jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan. Penjualan yang dilakukan oleh perusahaan

---

<sup>35</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013).

bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba. Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh perusahaan dengan memasarkan produknya baik berupa barang atau jasa. Kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan bertujuan untuk mencapai volume penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum bagi perusahaan.<sup>36</sup>

Indikator yang digunakan dalam menghitung penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh dari penjualan periode tertentu dikurangi dengan penjualan periode sebelumnya lalu dibagi dengan penjualan periode tertentu. Maka rumus yang digunakan untuk mengukur tingkat penjualan adalah:

$$Y = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}$$

Keterangan:

Y = Tingkat Penjualan

Y<sub>t</sub> = Penjualan tahun berjalan

Y<sub>t-1</sub> = Penjualan tahun sebelumnya

---

<sup>36</sup> Togodly et al., "Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Koperasi Serba Usaha Baliem Arabica Di Kabupaten Jayawijaya."

## C. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling

### 1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian yang terdiri dari manusia, benda-benda, hewan, tumbuh-tumbuhan, gejala-gejala, nilai tes, atau peristiwa-peristiwa sebagai sumber data yang memiliki karakteristik tertentu di dalam suatu penelitian. Populasi dalam setiap penelitian harus disebutkan secara tersurat yaitu dengan besarnya anggota populasi serta wilayah penelitian yang menjadi cakupan. Tujuan diadakannya populasi ialah agar kita dapat menentukan besarnya anggota sampel yang diambil dari anggota populasi dan membatasi berlakunya daerah generalisasi.<sup>37</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dimana jumlah populasi dalam penelitian ini adalah 169 perusahaan manufaktur.

### 2. Sampel

Sampel adalah sebagian anggota populasi yang diambil dengan menggunakan teknik pengambilan. Di sini sampel harus benar-benar bisa mencerminkan keadaan populasi, artinya kesimpulan hasil penelitian yang diangkat dari sampel harus merupakan kesimpulan atas populasi. Penelitian dengan menggunakan teknik pengambilan sampel lebih menguntungkan dibanding dengan menggunakan populasi saja. Oleh karena itu pertimbangan-pertimbangan itu perlu diperhatikan oleh peneliti agar dalam pelaksanaan pencarian informasinya nanti dapat menghasilkan

---

<sup>37</sup> Ahyar and Juliana Sukmana, "Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif."

informasi yang representatif sehingga penelitiannya dapat dikategorikan penelitian yang valid.<sup>38</sup>

Sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu 26 perusahaan manufaktur yang bergerak di sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI dengan kriteria pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*.

### 3. Teknik Pengambilan Sampel

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling* digunakan untuk mengumpulkan data karena populasi dalam penelitian ini terlalu banyak sehingga perlu adanya kriteria dalam menentukan sampel berdasarkan beberapa faktor seperti dampak dari berlakunya tarif PPN 11% banyak dirasakan oleh pelaku usaha baik yang bergerak dibidang makanan maupun jasa dan barang lainnya namun secara perlahan perusahaan yang bergerak di bidang makanan dan minuman merupakan salah satu sektor yang merasakan dampak dari kenaikan tarif PPN 11%. Metode *purposive sampling* juga merupakan strategi pengambilan sampel yang memperhitungkan sejumlah kriteria. Sehingga kriteria yang menentukan sampel pada penelitian ini adalah :

1. Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2021-2023.  
Alasan peneliti memilih perusahaan yang terdaftar di BEI agar memudahkan peneliti dalam mencari data dan informasi terkait laporan keuangan perusahaan.

---

<sup>38</sup> Ahyar and Juliana Sukmana.

2. Perusahaan yang bergerak di sub sektor Makanan dan Minuman.
3. Perusahaan yang publish laporan keuangan di bursa efek indonesia dari tahun 2021-2023.

Dari seluruh populasi pada penelitian ini yang memenuhi kriteria pengambilan sampel berdasarkan point diatas ada 26 perusahaan yaitu

1. PT FKS Food Sejahtera Tbk, PT (AISA)
2. PT Tri Banyan Tirta Tbk, PT (ALTO)
3. PT Campina Ice Ccream Industry Tbk, PT (CAMP)
4. PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk, PT (CEKA)
5. PT Sariguna Primatirta Tbk, PT (CLEO)
6. PT Wahana Interfood Nusantara Tbk, PT (COCO)
7. PT Delta Djakarta Tbk (DLTA)
8. PT Diamond Food Indonesia Tbk,PT (DMND)
9. PT Sentra Food Indonesia Tbk, PT (FOOD)
10. PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk, PT (GOOD)
11. PT Buyung Poetra Sembada Tbk, PT (HOKI)
12. PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT(ICBP)
13. PT Era Mandiri Cemerlang Tbk (IKAN)
14. PT Indofood Sukses Makmur Tbk, PT (INDF)
15. PT Mulia Boga Raya Tbk, PT (KEJU)
16. PT Multi Bintang Indonesia Tbk, PT (MLI)
17. PT Mayora Indah TBK, PT (MYOR)
18. PT Pantai Indah Kapuk Dua Tbk, PT (PANI)



19. PT Prima Cakralawa Abadi Tbk (PCAR)
20. PT Prashida Aneka Niaga Tbk, PT (PSDN)
21. PT Palma Serasih Tbk, PT (PSGO)
22. PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, PT (ROTI)
23. PT Sekar Bumi Tbk, PT (SKBM)
24. PT Sekar Laut Tbk, PT (SKLT)
25. PT Siantar Top Tbk, PT (STTP)
26. PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk, PT (ULTJ)

#### **D. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Metode pengumpulan data adalah teknik atau cara-cara yang dapat digunakan oleh peneliti untuk pengumpulan data. Teknik dalam menunjuk suatu kata yang abstrak dan tidak diwujudkan dalam benda, tetapi hanya dapat dilihat penggunaannya melalui dokumentasi, dan studi pustaka. Peneliti dapat menggunakan salah satu atau gabungan teknik tergantung dari masalah yang dihadapi atau yang diteliti.<sup>39</sup>

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data sekunder dimana data sekunder merupakan data yang didapat secara tidak langsung dari sumber aslinya. Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data adalah teknik dokumentasi yang berbentuk laporan keuangan triwulan III perusahaan

---

<sup>39</sup> Priadana and Sunarsi Denok, *Metode Penelitian Kuantitatif*.

manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang dapat diakses di *website* BEI ([www.idx.com](http://www.idx.com)).

## **E. Teknik Analisis Data**

Dalam penelitian kuantitatif, teknik analisis data yang digunakan sudah jelas, yaitu diarahkan untuk menjawab rumusan masalah atau menguji hipotesis yang telah dirumuskan dalam skripsi. Karena datanya kuantitatif, maka teknik analisis data menggunakan metode statistik yang sudah tersedia. Beberapa teknik analisis data yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### **1. Analisa Statistik Deskriptif**

Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Penelitian yang dilakukan pada populasi (tanpa diambil sampelnya) jelas akan menggunakan statistik deskriptif dalam analisisnya. Tetapi bila penelitian dilakukan pada sampel, maka analisisnya dapat menggunakan statistik deskriptif maupun inferensial. Statistik deskriptif dapat digunakan bila peneliti hanya ingin mendeskripsikan data sampel, dan tidak ingin membuat kesimpulan yang berlaku untuk populasi di mana sampel diambil. Tetapi bila peneliti ingin membuat kesimpulan yang berlaku untuk populasi, maka teknik analisis yang digunakan adalah statistik inferensial.<sup>40</sup>

---

<sup>40</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*.

## 2. Uji Asumsi Klasik

### a. Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan pengujian data yang bertujuan untuk menentukan apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual mempunyai distribusi normal atau tidak. Dalam melakukan uji normalitas maka dapat dilakukan dengan melihat probabilitasnya dalam uji Kolmogorov-Smirnov, dimana apabila nilai probabilitas lebih dari atau sama dengan 0,05 maka model regresi berdistribusi normal tetapi apabila probabilitas kurang dari atau sama dengan 0,50 maka model regresi berdistribusi tidak normal. Selain itu, dalam melakukan uji normalitas juga dapat dilihat melalui grafik histogram dan grafik normal plot.<sup>41</sup>

## 3. Uji Hipotesis

### a. Uji Beda

Dalam penelitian ini, metode pengujian hipotesis ditentukan berdasarkan hasil dari uji normalitas data. Untuk hipotesis akan dilakukan pengujian hipotesis uji beda menggunakan parametrik yakni Paired Sample T-Test apabila data berdistribusi normal, dan menggunakan uji nonparametrik yakni uji Wilcoxon Signed Rank Test apabila data tidak berdistribusi normal. Taraf signifikansi yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan  $\alpha = 5\%$  atau  $\alpha = 0,05$ .<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> I Ghozali, Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25 (Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2018).

<sup>42</sup> Ghozali.

### 1) *Paired Sample T-Test*

Paired Sample T-Test adalah jenis pengujian parametrik dan memiliki syarat harus terdistribusi normal dan lolos uji homogenitas. Uji ini dilakukan guna mengetahui perbedaan rata-rata pada sampel berpasangan kemudian diketahui dari nilai signifikansinya. Jika nilai signifikansi dari uji ini lebih besar dari  $> 0,05$  dapat disimpulkan tidak terdapat perbedaan yang signifikan terhadap data variabel yang diteliti. Apabila tingkat signifikansinya lebih kecil dari  $< 0,05$  dapat disimpulkan terdapat perbedaan yang signifikan terhadap data variabel yang diteliti.<sup>43</sup>

### 2) *Wilcoxon Signed Rank Test*

Uji Sign-Wilcoxon merupakan jenis pengujian non-parametrik untuk menguji sampel yang berpasangan. Uji ini dilakukan sebagai pengganti dari uji paired sample t-test ketika data variabel tidak memenuhi kriteria asumsi dasar. Penilaian uji ini sebagai sumber pengambilan keputusan dilihat dari nilai signifikansinya.<sup>44</sup>

- Bila Asymp.sig (2-tailed)  $< 5\%$  atau  $0,05$  maka  $H_0 : r = 0$  ditolak dan  $H_a : r \neq 0$  diterima.
- Bila Asymp.sig (2-tailed)  $> 5\%$  atau  $0,05$  maka  $H_0 : r = 0$  diterima dan  $H_a : r \neq 0$  ditolak

---

<sup>43</sup> Ghozali.

<sup>44</sup> Ghozali.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Deskripsi Lokasi Penelitian**

###### **a. Deskripsi Lokasi Penelitian**

Objek yang diambil dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur industri barang konsumsi sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Penelitian dilakukan dengan menggunakan laporan keuangan, karena laporan keuangan perusahaan merupakan sumber dokumentasi informasi tentang keuangan perusahaan yang telah dicapai perusahaan selama setahun.

Laporan keuangan berisi dokumen lengkap yang menceritakan secara mendetail kinerja perusahaan yang dilihat dari laporan neraca, laba rugi, laporan arus kas, laporan perubahan modal dan catatan atas laporan keuangan. Laporan keuangan yang dipakai adalah laporan keuangan perusahaan sektor makanan dan minuman dari tahun 2020-2022 yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Bursa Efek Indonesia merupakan pihak yang menyelenggarakan dan menyediakan sistem atau sarana untuk mempertemukan penawaran jual dan beli efek antara berbagai perusahaan atau perseroan yang terlibat dengan tujuan memperdagangkan efek perusahaan-perusahaan yang telah tercatat di Bursa efek. Bursa efek Indonesia atau Indonesia Stock Exchange merupakan bursa hasil penggabungan dari Bursa Efek Surabaya dan Bursa

Efek Jakarta, yang oleh pemerintah menggabungkan Bursa Efek Jakarta sebagai pasar saham dengan Bursa Efek Surabaya sebagai pasar obligasi dan derivatif. Penggabungan ini demi efektifitas operasional dan transaksi, mulai beroperasi pada Desember 2007.

Populasi dalam penelitian ini adalah Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dimana jumlah populasi dalam penelitian ini adalah 169 perusahaan manufaktur. Sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu 26 perusahaan manufaktur yang bergerak di sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI dengan kriteria pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Kriteria dalam penentuan sampel pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

**Tabel 4.1**  
**Kriteria Penentuan Sampel**

No	Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia	169
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2023</li> <li>• Perusahaan yang bergerak di sektor Makanan dan Minuman</li> <li>• Perusahaan yang publish laporan keuangan di bursa efek indonesia dari tahun 2021-2023</li> </ul>	26
<b>Jumlah Sampel Penelitian</b>		<b>26</b>

Sumber : [www.idx.com](http://www.idx.com) (data diolah)

#### **b. Deskripsi Objek Penelitian**

Objek yang dipilih dalam penelitian ini dilakukan dengan metode *purposive sampling* dengan menggunakan kriteria-kriteria yang telah ditentukan. Objek penelitian dipilih bagi perusahaan manufaktur sektor

makanan dan minuman yang terdaftar di BEI yang menyajikan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, seperti tingkat penjualan perusahaan yang terdapat pada laporan laba rugi. Ringkasan objek penelitian disajikan dalam tabel berikut :

**Tabel 4.2**  
**Objek Penelitian**

No	Nama Perusahaan	Kode	Deskripsi Singkat
1	PT FKS Food Sejahtera Tbk,	AISA	PT. FKS Food Sejahtera Tbk (AISA) adalah manufaktur mie dan perdagangan mie, khususnya mie kering, mi instan dan sohun, makanan ringan, industri biskuit dan permen, perkebunan kelapa sawit, pembangkit listrik, penggilingan padi dan distribusi. Perusahaan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1990.
2	PT Tri Banyan Tirta Tbk	ALTO	PT. Tri Banyan Tirta didirikan pada tahun 1997. Tujuan Perusahaan adalah menghasilkan ALTO Natural Spring Water sebagai merek lokal yang kuat dengan kualitas berstandar internasional untuk menangkap potensi pasar di Indonesia. Ambisi perusahaan adalah menjadi grup minuman terdiversifikasi terbesar di Indonesia
3	PT Campina Ice Ccream Industry Tbk	CAMP	PT Campina Ice Cream Industry Tbk adalah sebuah produsen es krim yang berkantor pusat di Surabaya. Untuk mendukung kegiatan bisnisnya, hingga akhir tahun 2020, perusahaan ini memiliki 30 kantor perwakilan yang tersebar di Pulau Jawa. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1972.
4	PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk	CEKA	PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk adalah sebuah produsen minyak nabati yang berkantor pusat di Bekasi. Untuk mendukung kegiatan bisnisnya, hingga akhir tahun 2022,

No	Nama Perusahaan	Kode	Deskripsi Singkat
			perusahaan ini juga memiliki kantor pemasaran di Jakarta dan kantor cabang di Pontianak. Perusahaan ini didirikan pada tahun 1968.
5	PT Sariguna Primatirta Tbk	CLEO	Tanobel adalah identitas Perusahaan PT Sariguna Primatirta, pertama kali beroperasi pada tanggal 17 September 2003 dengan memproduksi Air Minum dalam Kemasan (AMDK) dengan merk Anda. Pada 7 Maret 2004, diluncurkan produk Air Murni Cleo sebagai salah satu produk Tanobel dalam kemasan cup 250 mL, botol 330 mL, 550 mL, 1.200 mL, 6 L dan galon 19 L.
6	PT Wahana Interfood Nusantara Tbk	COCO	PT Wahana Interfood Nusantara Tbk (COCO) dikenal dengan merek coklat premium 'Schoko'. Perusahaan ini dibangun pada tahun 2006 dan go public pada tahun 2019. Perusahaan ini memproduksi coklat bubuk, couverture, coklat campuran, olesan, isian, serta minuman coklat bubuk.
7	PT Delta Djakarta Tbk	DLTA	PT Delta Djakarta Tbk (DLTA) adalah produsen dan distributor bir pilsner dan bir stout, didirikan di Indonesia sebagai tempat pembuatan bir Jerman pada tahun 1932, dengan nama Archipel Brouwerij, NV. Kemudian, perusahaan tersebut dibeli oleh perusahaan Belanda dan berganti nama menjadi NV De Oranje Brouwerij. Pada tahun 1970, perusahaan mengadopsi nama PT Delta Djakarta. Seiring pertumbuhannya dan menjadi salah satu pemain utama di industri bir dalam negeri, perusahaan ini melakukan IPO pada tahun 1984. Pada tahun 1990, saham pengendali dibeli oleh San Miguel Corporation,



No	Nama Perusahaan	Kode	Deskripsi Singkat
			melalui anak perusahaannya San Miguel Malaysia.
8	PT Diamond Food Indonesia Tbk	DMND	PT Diamond Food Indonesia Tbk (DMND) adalah perusahaan makanan dan minuman yang didirikan pada tahun 1995 di Tangerang. Melalui anak perusahaannya, perusahaan memproduksi produk susu, panganan, daging dan makanan laut, buah-buahan, sayuran dan produk turunannya, grosir, dan roti.
9	PT Sentra Food Indonesia Tbk	FOOD	PT Sentra Food Indonesia Tbk (FOOD) adalah produsen makanan dan minuman, didirikan pada tanggal 28 Juni 2004. Perusahaan tersebut merupakan induk dari PT Kemang Food Industries (Kemfood), produsen daging olahan, dan PT Sapbeverages Indonesia, yang memproduksi berbagai jenis minuman.
10	PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk	GOOD	PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk (GOOD) bergerak dalam bidang industri makanan ringan terutama produk-produk dari kacang, coklat dan biskuit serta pengolahan susu. Pada saat ini, kegiatan Perusahaan adalah dalam bidang industri makanan ringan dan minuman. Perusahaan memulai kegiatan usaha komersialnya pada tahun 1994.
11	PT Buyung Poetra Sembada Tbk	HOKI	PT. Buyung Poetra Sembada Tbk (HOKI) bergerak dalam bidang pengolahan dan distribusi beras bermerek premium. Perusahaan didirikan di Jakarta pada tanggal 16 September 2003. Tujuan pendirian perusahaan adalah sebagai bentuk pengembangan usaha dari Toko Buyung Palembang (didirikan sejak 1977) untuk mendistribusikan beras TOPIKOKI di Jakarta.

No	Nama Perusahaan	Kode	Deskripsi Singkat
12	PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk	ICBP	PT. Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (ICBP) bergerak dalam bidang pembuatan mie dan bahan makanan, produk makanan kuliner, biskuit, makanan ringan, nutrisi dan makanan khusus, kemasan, perdagangan, transportasi, pergudangan dan cold storage, jasa manajemen dan penelitian dan pengembangan.
13	PT Era Mandiri Cemerlang Tbk	IKAN	PT Era Mandiri Cemerlang Tbk (IKAN) didirikan pada tahun 2000 sebagai perusahaan produsen dan pemasok makanan laut. Kapasitas perusahaan untuk memproses dan membekukan makanan laut lebih dari 20 metrik ton per hari, dan kapasitas penyimpanan 300 ton.
14	PT Indofood Sukses Makmur Tbk	INDF	PT. Indofood Sukses Makmur Tbk (INDF) bergerak dalam bidang makanan olahan, bumbu, minuman, kemasan, minyak goreng, pabrik gandum dan pabrik pembuatan karung tepung. Perusahaan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1990.
15	PT Mulia Boga Raya Tbk	KEJU	PT Mulia Boga Raya Tbk (KEJU) memproduksi keju dengan merek Prochiz. Perusahaan didirikan pada tahun 2006 di Jakarta dengan unit usaha utama sebagai distributor makanan dan produk olahan susu. Pada tahun 2009, Prochiz ditunjuk sebagai toll manufacturer untuk memproduksi produk-produk PT Fonterra Brands Indonesia, khususnya keju cheddar dengan merek Anchor.
16	PT Multi Bintang Indonesia Tbk	MLI	PT. Multi Bintang Indonesia Tbk merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri minuman bir di Indonesia. Perusahaan ini pertama kali didirikan dengan nama NV Nederlandsch-Indische

No	Nama Perusahaan	Kode	Deskripsi Singkat
			Bierbrouwerijen pada tanggal 3 Juni 1929 di Medan, Sumatera Utara.
17	PT Mayora Indah Tbk	MYOR	PT Mayora Indah Tbk (MYOR) adalah perusahaan barang konsumen yang bergerak cepat, didirikan pada tahun 1977 dengan pabrik pertama di Tangerang, Banten. Perusahaan ini melakukan IPO pada bulan Juli 1990. Berawal dari menasar penjualan ke wilayah Jakarta dan sekitarnya, perusahaan mampu memperluas jangkauan hingga ke Asia Tenggara.
18	PT Pantai Indah Kapuk Dua Tbk	PANI	Pada tahun 2001, PT Pantai Indah Kapuk Dua Tbk, yang dahulunya bernama PT Pratama Abadi Nusa Industri Tbk (PANI), mulai beroperasi sebagai produsen kemasan. Lalu, PT Multi Artha Pratama (MAP), perusahaan properti pemegang Pantai Indah Kapuk mengakuisisi 80% saham PANI pada tahun 2021.
19	PT Prima Cakrawala Abadi Tbk	PCAR	PT. Prima Cakrawala Abadi Tbk (PCAR) didirikan pada tanggal 29 Januari 2014. Kegiatan usaha utama perusahaan adalah industri produk perikanan, khususnya kepiting yang memiliki 3 (tiga) pabrik di Semarang, Indramayu, dan Makassar.
20	PT Prashida Aneka Niaga Tbk	PSDN	PT. Prashida Aneka Niaga Tbk (PSDN) bergerak dalam bidang pengolahan dan perdagangan produk pertanian. Perusahaan memulai operasi komersialnya pada tahun 1974. Innovest Offshore Venture Ltd., British Virgin Islands, adalah perusahaan induk langsung dan perusahaan induk utama bagi perusahaan dan anak perusahaannya.
21	PT Palma Serasih Tbk	PSGO	PT Palma Serasih Tbk (PSGO) didirikan pada tanggal 3 Juni 2008 dan bergerak di bidang produksi dan

No	Nama Perusahaan	Kode	Deskripsi Singkat
			pengolahan kelapa sawit. Sebelum memasuki industri perkebunan, PSGO terdaftar di bawah sektor barang konsumsi, khususnya pada subsektor makanan dan minuman. Saat ini, perseroan mengelola dua perkebunan sawit di Kalimantan Timur.
22	PT Nippon Indosari Corporindo Tbk	ROTI	PT. Nippon Indosari Corpindo Tbk (ROTI) bergerak dalam bidang pembuatan, penjualan dan distribusi roti dengan merek dagang "Sari Roti". Perusahaan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1996.
23	PT Sekar Bumi Tbk	SKBM	PT Sekar Bumi Tbk (SKBM) bergerak di bidang industri makanan beku dengan produk ternamanya Finna Shrimp Cracker. Didirikan pada tahun 1966, dengan nama Harry Susilo Private Limited, sebagai perusahaan perdagangan hasil laut. Perusahaan ini menjadi pemasok udang dan hasil laut ke Toyo Menka Company pada tahun 1968.
24	PT Sekar Laut Tbk	SKLT	PT Sekar Laut Tbk (SKLT) bergerak di bidang manufaktur, pertanian, perdagangan dan pengembangan makanan dan minuman. Didirikan pada tahun 1966 sebagai industri rumah tangga yang memasok dan memperdagangkan hasil laut. Perseroan memperluas dan mengembangkan pabrik kerupuk udang yang kini menjadi bisnis utama perusahaan.
25	PT Siantar Top Tbk	STTP	PT. Siantar Top Tbk (STTP) bergerak di bidang pembuatan snack mie, cracker dan permen. Perusahaan memulai operasi komersialnya pada bulan September 1989.
26	PT Ultrajaya Milk Industry Tbk	ULTJ	PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk (ULTJ) bergerak dalam bidang industri

No	Nama Perusahaan	Kode	Deskripsi Singkat
			makanan dan minuman, khususnya minuman susu dan teh. Didirikan pada tahun 1958, di Bandung (Jawa Barat), sebagai industri rumah tangga yang memproduksi susu kemasan. Berbentuk perseroan terbatas sejak tahun 1971, kemudian IPO pada tahun 1990.

Sumber : [www.idx.com](http://www.idx.com) (data diolah)

## 2. Deskripsi Data Hasil Penelitian

Penelitian ini akan menghitung tingkat penjualan perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI pada periode sebelum dan sesudah berlakunya tarif PPN 11% kemudian melakukan analisis statistik deskriptif untuk melihat statistik data tingkat penjualan dan melakukan uji normalitas dalam melihat data berdistribusi normal atau tidak. Indikator dalam menghitung penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh dari penjualan periode tertentu dikurangi dengan penjualan periode sebelumnya lalu dibagi dengan penjualan periode tertentu. Maka rumus yang digunakan untuk mengukur tingkat penjualan adalah:

$$Y = \frac{Y_t - Y_{t-1}}{Y_{t-1}}$$

Keterangan:

Y = Tingkat Penjualan

Y<sub>t</sub> = Penjualan tahun berjalan

Y<sub>t-1</sub> = Penjualan tahun sebelumnya

Berikut adalah hasil perhitungan tingkat penjualan sebelum kenaikan tarif PPN :

**Tabel 4.3**  
**Data Tingkat Penjualan Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI Sebelum tarif PPN 11%**

No	Nama Perusahaan	Laporan Keuangan		Tingkat Penjualan
		TW III 2020	TW III 2021	
1	PT FKS Food Sejahtera Tbk, PT (AISA)	951.024.000.000	1.093.656.000.000	0,1500
2	PT Tri Banyan Tirta Tbk, PT (ALTO)	238.218.140.938	265.034.411.945	0,1126
3	PT Campina Ice Ccream Industry Tbk, PT (CAMP)	712.510.757.409	761.331.513.583	0,0685
4	PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk, PT (CEKA)	2.510.134.429.334	3.688.124.983.656	0,4693
5	PT Sariguna Primatirta Tbk, PT (CLEO)	719.792.908.778	802.940.960.343	0,1155
6	PT Wahana Interfood Nusantara Tbk, PT (COCO)	98.897.789.526	157.531.379.447	0,5929
7	PT Delta Djakarta Tbk (DLTA)	349.070.293.000	482.854.280.000	0,3833
8	PT Diamond Food Indonesia Tbk,PT (DMND)	4.449.058.000.000	4.933.245.000.000	0,1088
9	PT Sentra Food Indonesia Tbk, PT (FOOD)	69.413.078.667	68.221.691.517	-0,0172
10	PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk, PT (GOOD)	5.740.689.796.963	6.368.949.328.104	0,1094
11	PT Buyung Poetra Sembada Tbk, PT (HOKI)	936.570.659.004	630.028.759.856	-0,3273
12	PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT(ICBP)	33.896.887.000.000	42.622.053.000.000	0,2574
13	PT Era Mandiri Cemerlang Tbk (IKAN)	60.593.690.824	67.242.331.446	0,1097
14	PT Indofood Sukses Makmur Tbk, PT (INDF)	58.775.946.000.000	72.808.320.000.000	0,2387
15	PT Mulia Boga Raya Tbk, PT (KEJU)	687.780.895.180	735.671.301.200	0,0696

No	Nama Perusahaan	Laporan Keuangan		Tingkat Penjualan
		TW III 2020	TW III 2021	
16	PT Multi Bintang Indonesia Tbk, PT (MLI)	1.291.187.000.000	1.672.414.000.000	0,2953
17	PT Mayora Indah TBK, PT (MYOR)	17.580.971.431.517	19.887.755.100.875	0,1312
18	PT Pratama Abadi Nusa Industri Tbk, PT (PANI)	133.740.073.233	189.834.251.053	0,4194
19	PT Prima Cakralawa Abadi Tbk (PCAR)	33.821.513.127	107.819.040.026	2,1879
20	20. PT Prashida Aneka Niaga Tbk, PT (PSDN)	631.908.115.581	662.546.867.432	0,0485
21	PT Palma Serasih Tbk, PT (PSGO)	700.974.320.749	1.070.933.662.721	0,5278
22	PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, PT (ROTI)	2.440.064.693.653	2.434.647.247.140	-0,0022
23	PT Sekar Bumi Tbk, PT (SKBM)	2.186.018.387.892	2.785.258.584.655	0,2741
24	PT Sekar Laut Tbk, PT (SKLT)	956.851.220.305	1.020.592.684.261	0,0666
25	PT Siantar Top Tbk, PT (STTP)	2.817.969.611.969	3.045.069.878.925	0,0806
26	PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk, PT (ULTJ)	4.443.642.000.000	4.792.085.000.000	0,0784

Sumber : Laporan Keuangan [www.idx.com](http://www.idx.com) (Data Diolah, 2024)

Berdasarkan tabel perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman diatas dapat diketahui bahwa tingkat penjualan yang bernilai positif menandakan bahwa Perusahaan mengalami peningkatan penjualan dari tahun sebelumnya sedangkan yang bernilai negatif penjualan mengalami penurunan dari tahun sebelumnya. Perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang bernilai negatif sebelum berlakunya PPN 11% adalah PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, PT Buyung Poetra Sembada Tbk, dan PT Sentra Food Indonesia Tbk dimana perusahaan tersebut mengalami penurunan penjualan dari tahun sebelumnya.

Setelah melihat tingkat penjualan sebelum kenaikan tarif PPN 11% maka perlu untuk menghitung tingkat penjualan sesudah berlakunya tarif PPN 11% agar dapat dilakukan pengujian hipotesis. Berikut adalah hasil perhitungan tingkat penjualan sebelum kenaikan tarif PPN :

**Tabel 4.4**  
**Data Tingkat Penjualan Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI Sesudah tarif PPN 11%**

No	Nama Perusahaan	Laporan Keuangan		Tingkat Penjualan
		TW III 2022	TW III 2023	
1.	PT FKS Food Sejahtera Tbk, PT (AISA)	1.305.626.000.000	1.312.007.000.000	0,0049
2.	PT Tri Banyan Tirta Tbk, PT (ALTO)	323.016.480.982	232.680.406.540	-0,2797
3.	PT Campina Ice Ccream Industry Tbk, PT (CAMP)	858.736.510.898	872.977.106.207	0,0166
4.	PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk, PT (CEKA)	4.935.739.413.858	4.710.381.139.689	-0,0457
5.	PT Sariguna Primatirta Tbk, PT (CLEO)	1.014.516.777.569	1.152.966.916.439	0,1365
6.	PT Wahana Interfood Nusantara Tbk, PT (COCO)	211.563.970.889	138.370.514.531	-0,3460
7.	PT Delta Djakarta Tbk (DLTA)	587.574.001.000	542.912.607.000	-0,0760
8.	PT Diamond Food Indonesia Tbk,PT (DMND)	6.161.476.000.000	6.790.474.000.000	0,1021
9.	PT Sentra Food Indonesia Tbk, PT (FOOD)	65.037.142.952	57.765.002.212	-0,1118
10.	PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk, PT (GOOD)	7.824.247.982.167	7.835.595.988.326	0,0015
11.	PT Buyung Poetra Sembada Tbk, PT (HOKI)	664.254.728.755	888.497.086.745	0,3376
12.	PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT(ICBP)	48.909.059.000.000	51.307.248.000.000	0,0490
13.	PT Era Mandiri Cemerlang Tbk (IKAN)	82.120.161.773	103.755.842.655	0,2635



No	Nama Perusahaan	Laporan Keuangan		Tingkat Penjualan
		TW III 2022	TW III 2023	
14.	PT Indofood Sukses Makmur Tbk, PT (INDF)	80.821.622.000.000	83.888.200.000.000	0,0379
15.	PT Mulia Boga Raya Tbk, PT (KEJU)	813.122.630.787	732.426.096.462	-0,0992
16.	PT Multi Bintang Indonesia Tbk, PT (MLI)	2.118.935.000.000	2.270.246.000.000	0,0714
17.	PT Mayora Indah Tbk, PT (MYOR)	22.229.905.409.089	22.893.654.121.918	0,0299
18.	PT Pratama Abadi Nusa Industri Tbk, PT (PANI)	130.696.712.000	1.619.868.649.000	11,3941
19.	PT Prima Cakralawa Abadi Tbk (PCAR)	179.486.744.255	202.502.208.754	0,1282
20.	PT Prashida Aneka Niaga Tbk, PT (PSDN)	523.900.613.661	7.004.206.290	-0,9866
21.	PT Palma Serasih Tbk, PT (PSGO)	1.480.761.083.422	1.583.471.707.432	0,0694
22.	PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, PT (ROTI)	2.862.229.696.412	2.837.311.542.842	-0,0087
23.	PT Sekar Bumi Tbk, PT (SKBM)	2.894.234.588.702	2.268.670.214.192	-0,2161
24.	PT Sekar Laut Tbk, PT (SKLT)	1.137.855.630.072	1.362.569.618.469	0,1975
25.	PT Siantar Top Tbk, PT (STTP)	3.575.254.845.001	3.623.081.680.293	0,0134
26.	PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk, PT (ULTJ)	5.678.134.000.000	6.118.340.000.000	0,0775

Sumber : Laporan Keuangan [www.idx.com](http://www.idx.com) (Data Diolah, 2024)

Berdasarkan tabel diatas Perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang bernilai negatif setelah berlakunya PPN 11% ada sembilan Perusahaan dimana perusahaan tersebut mengalami penurunan penjualan dari tahun sebelumnya. Sedangkan Perusahaan yang mengalami kenaikan ada 17 Perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI

Hasil dari perhitungan tingkat penjualan perusahaan diatas baik sebelum atau sesudah kenaikan tarif PPN 11% akan dianalisis menggunakan

uji statistik deskriptif dan akan dilakukan uji beda untuk membandingkan apakah terdapat perbedaan yang signifikan pada tingkat penjualan perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah berlakunya tarif PPN 11% :

#### a. Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif merupakan teknik analisis data dengan memberikan gambaran atau deskripsi tentang data yang telah dikumpulkan namun tanpa memberikan kesimpulan yang berlaku umum. Hasil perhitungan statistik deskriptif pada penelitian ini yaitu sebagai berikut :

**Tabel 4.5**  
**Hasil Analisis Statistik Deskriptif Sebelum dan Sesudah Kenaikan**  
**Tarif PPN 11%**  
**Descriptives**

	Penjualan		Statistic	Std. Error	
Tingkat	Sebelum PPN 11%	Mean	,251877	,0862385	
		95% Confidence Interval for Mean	Lower Bound	,074265	
			Upper Bound	,429489	
		5% Trimmed Mean	,192970		
		Median	,114050		
		Variance	,193		
		<b>Std. Deviation</b>	<b>,4397320</b>		
		<b>Minimum</b>	<b>-,3273</b>		
		<b>Maximum</b>	<b>2,1879</b>		
		Range	2,5152		
		Interquartile Range	,2480		
		Skewness	3,593	,456	
		Kurtosis	15,926	,887	
		Sesudah PPN 11%	Mean	,413892	,4418647
	95% Confidence Interval for Mean		Lower Bound	-,496145	
			Upper Bound	1,323930	

	5% Trimmed Mean	,015223	
	Median	,023250	
	Variance	5,076	
	<b>Std. Deviation</b>	<b>2,2530768</b>	
	<b>Minimum</b>	<b>-,9866</b>	
	<b>Maximum</b>	<b>11,3941</b>	
	Range	12,3807	
	Interquartile Range	,1904	
	Skewness	4,997	,456
	Kurtosis	25,308	,887

Sumber : IBM SPSS (Data diolah, 2024)

Nilai maksimum pada tabel diatas menandakan bahwa nilai tertinggi baik pada tingkat penjuala sebelum maupun setelah PPN 11% sedangkan nilai minimum berarti nilai terendah dari seluruh data tingkat penjualan dan standar deviasi berarti rata-rata perbedaan antar data tingkat penjualan Perusahaan.

Hasil analisis statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel 4.5 dimana tingkat penjualan perusahaan sebelum berlakunya PPN 11% dapat dilihat pada nilai maksimumnya mencapai 2,19 sedangkan nilai minimumnya -0,33 dan rata rata nilai sebesar 0,25 lalu pada deviasi standar hasilnya 0,44 yang dapat disebabkan karena perbedaan yang tidak terlalu jauh antar tingkat penjualan pada seluruh sampel.

Tingkat penjualan perusahaan sesudah berlakunya PPN 11% dapat dilihat pada nilai maksimumnya yaitu 11,4 sedangkan nilai minimumnya -0,99 dan rata rata nilai sebesar 0,41 serta memiliki standar deviasi yang lebih tinggi yaitu 2,25 yang berarti perbedaan

selisih antara tingkat penjualan masing-masing Perusahaan sampel bervariasi.

## b. Uji Asumsi Klasik

### 1) Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan sebelum data diolah berdasarkan model-model penelitian yang diajukan. Uji normalitas data bertujuan untuk mendeteksi distribusi data dalam satu variabel yang akan digunakan dalam penelitian. Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan uji normalitas *Kolmogrov-Smirnov* untuk mengetahui apakah data tersebut terdistribusi normal atau tidak. Adapun kriteria untuk menentukan apakah suatu data berdistribusi normal, dapat dilihat dari hasil tingkat signifikansi harus lebih besar dari 0,05 atau 5%. Berikut ini hasil uji normalitas menggunakan *kolmogrov-smirnov* :

**Tabel 4.6**  
**Hasil Uji Normalitas Tingkat Penjualan**

		Tests of Normality					
		Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Penjualan	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Tingkat	Sebelum PPN 11%	,232	26	,001	,600	26	,000
	Sesudah PPN 11%	,475	26	,000	,281	26	,000

a. Lilliefors Significance Correction

Sumber : IBM SPSS (Data diolah, 2024)

Hasil uji normalitas dapat dilihat pada tabel di atas dimana memperoleh hasil uji normalitas data tingkat penjualan Perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI

sebelum dan sesudah kenaikan tarif PPN 11% menunjukkan nilai signifikansi 0,001 untuk sebelum kenaikan tarif PPN 11% dan 0,000 untuk sesudah kenaikan PPN 11%. Hasil ini menunjukkan data yang tidak berdistribusi normal karena nilai signifikansi  $< 0,05$ , maka pengujian hipotesis pada penelitian ini tidak dapat menggunakan *parametric test*, karena syarat dilakukannya uji parametrik tidak terpenuhi yaitu data harus berdistribusi normal. Oleh karena itu, untuk menguji hipotesis pada penelitian ini penulis menggunakan *Wilcoxon Signed Rank Test*. *Wilcoxon Signed Rank Test* dapat digunakan sebagai alternatif dari *Paired Sample T-Test* ketika data tidak berdistribusi normal.

### 3. Pengujian Hipotesis

#### a. Uji Beda (*Wilcoxon Signed Rank Test*)

Perbandingan tingkat penjualan sebelum dan sesudah berlakunya tarif PPN 11% pada perusahaan manufaktur yang bergerak di sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI menggunakan pengujian hipotesis *Wilcoxon signed rank test* karena data berdistribusi tidak normal. Hasil pada uji *wilcoxon signed rank test* akan menentukan hipotesis apakah diterima atau ditolak sebagai berikut :

- Bila Asymp.sig (2-tailed)  $< 5\%$  atau 0,05 maka  $H_0 : r = 0$  ditolak dan  $H_a : r \neq 0$  diterima
- Bila Asymp.sig (2-tailed)  $> 5\%$  atau 0,05 maka  $H_0 : r = 0$  diterima dan  $H_a : r \neq 0$  ditolak

Hasil uji beda menggunakan uji *wilcoxon signed rank test* pada penelitian ini terbagi ke dalam dua tabel dimana tabel pertama menunjukkan hasil statistik kenaikan dan penurunan atau rata rata data sedangkan hasil pada tabel kedua menunjukkan hasil signifikansi apakah terdapat perbedaan atau tidak sehingga kedua tabel dapat dilihat sebagai berikut

**Tabel 4.7**  
**Hasil Rank Uji Wilcoxon Signed Rank Test**

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Sesudah tarif PPN 11% - Sebelum tarif PPN 11%	<b>Negative Ranks</b>	<b>21<sup>a</sup></b>	<b>13,19</b>	<b>277,00</b>
	<b>Positive Ranks</b>	<b>5<sup>b</sup></b>	<b>14,80</b>	<b>74,00</b>
	Ties	0 <sup>c</sup>		
	Total	26		

a. Sesudah tarif PPN 11% < Sebelum tarif PPN 11%

b. Sesudah tarif PPN 11% > Sebelum tarif PPN 11%

c. Sesudah tarif PPN 11% = Sebelum tarif PPN 11%

Dilihat pada tabel 4.7 diatas hasil rank uji wilcoxon signed rank test nilai yang negative artinya adalah terjadi penurunan tingkat penjualan sesudah kenaikan PPN 11% sedangkan yang bernilai positive artinya terjadi kenaikan tingkat penjualan sesudah tarif PPN 11% sehingga dari data diatas dapat diketahui bahwa jumlah yang bernilai negative adalah 21 dan jumlah yang positive ada 5. Untuk melihat hasil signifikansi dari uji Wilcoxon signed rank test dapat dilihat pada tabel dibawah :

**Tabel 4.8**  
**Hasil Statistics Uji Wilcoxon Signed Rank Test**  
**Test Statistics**

Sesudah tarif PPN 11% - Sebelum tarif PPN 11%	
Z	-2,578 <sup>b</sup>
Asymp. Sig. (2-tailed)	<b>,010</b>

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.

Sumber : IBM SPSS (data diolah, 2024)

Hasil *statistics* uji *Wilcoxon Signed Rank Test* pada tabel kedua diatas pada tingkat penjualan memiliki nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar  $0,01 < 0,05$  yang artinya  $H_0 : r = 0$  ditolak dan  $H_a : r \neq 0$  diterima yang berarti bahwa terdapat perbedaan yang signifikan pada tingkat penjualan Perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah berlakunya tarif PPN 11%.

## B. Pembahasan

Kondisi ekonomi di tengah pemulihan pasca covid-19 mendorong pemerintah membuat sebuah kebijakan baru di dunia perpajakan. Secara resmi UU No 7 tahun 2021 tentang harmonisasi perpajakan disahkan pada April 2022 dimana isinya memuat beberapa perubahan tentang aturan perpajakan salah satunya perubahan tarif pajak pertambahan nilai. Aturan mengenai PPN diatur dalam pasal 7 yang berbunyi :

1) Tarif Pajak Pertambahan Nilai yaitu:

- a) Sebesar 11% (sebelas persen) yang mulai berlaku pada tanggal 1 April 2022;
- b) Sebesar 12% (dua belas persen) yang mulai berlaku paling lambat pada tanggal 1 Januari 2025.

Kenaikan PPN ditujukan untuk memperkuat ekonomi Indonesia dalam jangka panjang dan membantu membiayai Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN), khususnya dalam Program Pemulihan Ekonomi Nasional termasuk pemberian berbagai insentif dalam menanggulangi dampak Covid-19. Namun tidak sedikit masyarakat yang mengeluh karena aturan ini berlaku ketika kondisi perekonomian masyarakat belum stabil sementara harga bahan baku dan BBM juga naik sehingga banyak pro dan kontra terkait berlakunya kebijakan ini.

Perubahan tarif pajak pertambahan nilai membuat beberapa harga barang baik bahan mentah maupun bahan jadi meningkat sehingga biaya bahan baku dalam sebuah usaha meningkat. Bahan baku yang tinggi berakibat pada naiknya harga jual dimana pajak ini dibebankan kepada konsumen sehingga daya beli masyarakat menurun. Hal ini dibuktikan dalam beberapa perusahaan manufaktur yang bergerak di sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI mengalami penurunan pada tingkat penjualannya sesudah dikenakan tarif PPN menjadi 11% sehingga pada beberapa perusahaan mengalami kerugian.

Perhitungan tingkat penjualan pada penelitian ini yaitu 26 perusahaan yang bergerak di sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI karena



berlakunya tarif PPN 11% banyak dirasakan oleh pelaku usaha baik yang bergerak dibidang makanan maupun jasa dan barang lainnya namun secara perlahan perusahaan yang bergerak di bidang makanan dan minuman merupakan salah satu sektor yang merasakan dampak dari kenaikan tarif PPN 11%. Penelitian ini melakukan tiga analisis yang menggunakan uji statistik yaitu analisis statistik deskriptif, uji normalitas dan uji beda.

Uji *Wilcoxon Signed Rank Test* digunakan untuk mengevaluasi perlakuan tertentu pada dua pengamatan, antara sebelum dan selaman adanya perlakuan tertentu. Hasil uji *Wilcoxon signed rank test* menunjukkan sesudah kenaikan tarif PPN 11% terdapat 21 perusahaan yang mengalami penurunan tingkat penjualan dan terdapat 5 perusahaan yang mengalami peningkatan penjualan sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat perbedaan pada tingkat penjualan perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum dan setelah kenaikan PPN 11%.

Selain itu hasil uji *Wilcoxon Signed Rank Test* menunjukkan nilai signifiannya yaitu  $0,01 < 0,05$  dimana nilai ini lebih kecil dari 0,05 sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima artinya terdapat perbedaan yang signifikan pada tingkat penjualan Perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah berlakunya tarif PPN 11%. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kebijakan pemerintah dengan mengesahkan UU No 7 tahun 2021 yang berlaku mulai April 2022 dimana salah satunya memuat perubahan tarif PPN 11% yang memiliki dampak terhadap tingkat penjualan pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang

terdaftar di BEI sehingga perusahaan harus mampu meningkatkan strategi penjualan agar mampu menghadapi kebijakan pemerintah yang secara berkala di bidang perpajakan.

Ada beberapa hal yang mempengaruhi tingkat penjualan dimana ada fakta dari dalam maupun dari luar dan salah satunya adalah kebijakan pemerintah, selain itu faktor dari luar lainnya adalah Perkembangan Ekonomi dimana dengan struktur ekonomi terbuka saat ini perkembangan ekonomi dalam negeri tidak dapat terlepas dari perkembangan ekonomi dunia, seperti perkembangan harga minyak internasional. Perkembangan sosial ekonomi masyarakat juga berpengaruh terhadap pola permintaan mereka atas berbagai macam barang dan jasa. Kemudian situasi persaingan Besar kecilnya situasi persaingan di pasar akan mempengaruhi kedudukan jasa masing-masing perusahaan yang bersaing. Sedangkan faktor dari dalam Perusahaan antara lain Kapasitas produksi pengadaan dana modal kerja paling sedikit untuk jangka pendek. Kesan pembeli terhadap barang dan jasa serta layanan yang mengiringinya sangat besar pengaruhnya terhadap kelancaran penjualan hasil produksi dimasa yang akan datang.

Kebijakan pemerintah dalam menaikkan tarif PPN menjadi 11% menjadi salah satu faktor eksternal yang mempengaruhi penjualan sehingga dapat dianalisis bahwa tingkat penjualan perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman mengalami perbedaan yang signifikan dari adanya kebijakan tersebut. Faktor lain yang mungkin menyebabkan penjualan perusahaan mengalami penurunan yaitu kebijakan manajemen perusahaan dalam

mengelola strategi serta inovasi dari usaha yang dijalani sehingga tidak dapat menyesuaikan dengan peraturan yang berlaku.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa setelah kebijakan tarif PPN 11% berlaku terdapat perbedaan yang signifikan pada tingkat penjualan Perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI. Pemerintah harus lebih mempertimbangkan kembali kebijakan yang akan dibuat dengan membuat analisis yang lebih kompleks mengenai dampak yang ditimbulkan dari adanya aturan tersebut sehingga harmonisasi perpajakan akan terus ditingkatkan dengan mempertimbangkan pelaku ekonomi dan masyarakat.

Pemerintah juga harus lebih luas dalam mempertimbangkan sebuah kebijakan terbaru terkait PPN terlebih lagi waktu penerapan yang menyebabkan problematika di masyarakat disaat harga bahan pokok seperti beras, minyak meningkat serta BBM juga meningkat aturan ini diberlakukan sehingga menyebabkan masyarakat yang ingin membeli suatu produk dengan harga yang meningkat akan melakukan pertimbangan untuk mendahulukan barang yang dibutuhkan.

## BAB V

### PENUTUP

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang perbandingan tingkat penjualan Perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah berlakunya tarif PPN 11%, dapat diambil kesimpulan bahwa sesuai dengan hasil uji hipotesis menggunakan uji *wilcoxon signed rank test* pada tingkat penjualan Perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum dan sesudah berlakunya tarif PPN 11% mendapatkan nilai signifikansinya adalah  $0,010 < 0,05$  yang artinya  $H_0 : r = 0$  ditolak dan  $H_a : r \neq 0$  diterima, sehingga hasil ini menunjukkan terdapat perbedaan yang signifikan pada tingkat penjualan perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum maupun sesudah berlakunya tarif PPN 11%. Hal ini juga menunjukkan bahwa kebijakan pemerintah dalam meningkatkan tarif PPN 11% menunjukkan perbedaan terhadap tingkat penjualan Perusahaan sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI sebelum dan setelah kebijakan tersebut disahkan.

#### B. Saran

Dari hasil analisis tersebut dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat ditemukan sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan yang terkena dampak kenaikan tarif PPN 11% harus mampu meningkatkan strategi penjualannya agar dapat disesuaikan

dengan kebijakan yang berlaku dan tidak menyebabkan perbedaan yang signifikan sehingga Perusahaan akan memperoleh laba secara maksimal secara berkala.

2. Bagi pemerintah dalam membuat aturan untuk menaikkan tarif PPN 11% perlu adanya pertimbangan yang lebih luas mengenai dampak yang ditimbulkan dari kebijakan tersebut.
3. Bagi peneliti lain yang akan melakukan penelitian yang sejenis bisa menambahkan variabel yang akan dilakukan perbandingan serta diperbanyak sektor yang diteliti.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agasie, Deyola, and Rahmi Zubaedah. "Urgensi Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai Berdasarkan Asas Kepentingan Nasional." *Perspektif Hukum*, October 23, 2022, 50–74.
- Ahyar, Hardani, and Dhika Juliana Sukmana. "Buku Metode Penelitian Kualitatif & Kuantitatif Seri Buku Hasil Penelitian View Project Seri Buku Ajar View Project," 2020.
- Anggreny Bangsawan, Achdian, and Rahayu Alkam. "Implikasi Atas Kenaikan Tarif PPN Terhadap Orang Pribadi Dan Pengusaha Guna Optimalisasi Penerimaan Negara Pasca Pandemi." *Seiko: Journal of Management & Business* 6, no. 1 (2023): 83–93.
- Artika Dewi, Nova, Sri Luayyi, and Prima Noermaning Atarie. "Analisis Perbandingan Volume Penjualan Menggunakan Strategi Pemasaran Offline Dan Online Terhadap Pertumbuhan Laba Di Masa Pandemi Covid-19." *Jurnal Ilmiah Cendekia Akuntansi*, n.d.
- Ayuningrum, Niken, Ferdyan Wana Saputra, and Dedy Handoko. "Dampak Kenaikan PPN 11% Pada Penjualan PT. Eloda Mitra Cabang." *Journal Economic Insights* Vol 2 No. 1 (January 1, 2023): 49–56.
- Badan Pusat Statistika. "BPS Catat Ekonomi Indonesia Tumbuh 3,69 Persen Pada 2021." Jakarta, February 7, 2022.
- Dunan, Hendri, Muhammad Rizky Antoni, Heylin Idelia Jayasinga, and Appin Purisky Redaputri. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan 'Waleu' Kaos Lampung Di Bandar Lampung." *Jurnal Bisnis, Manajemen Dan Informatika* 17, no. 2 (October 2020): 167–85.
- Febrisha, and Kadunci. "Pengaruh Tarif PPN 11% Dan Tingkat Pendapatan Selama Pandemi Terhadap Daya Beli Masyarakat." *Jurnal Ekonomi Bisnis* 22, no. 1 (May 2023): 8–16.
- Ghozali, I. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. . Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2018.
- Gunawan, Fanny Permata, and Venita Sofiani. "Pengaruh Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) Dan Biaya Bahan Baku Terhadap Omset Penjualan Pada PT Buana Raya Lestari." *Journal of Economics and Business UBS* 12, no. 5 (2023): 2706–21.

- Hidayat, Lukman. “Analisis Tingkat Pertumbuhan Penjualan Dan Perputaran Piutang Terhadap Likuiditas Perusahaan.” *Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesatuan*, July 2018.
- Ikatan Akuntan Indonesia. PSAK 23 tahun 2009 tentang Pendapatan, Dewan Standar Akuntansi Keuangan § (2009).
- Keputusan Menteri Keuangan Nomor 563/KMK.03/2003 tentang Tata cara pemungutan, penyeteroran, pelaporan PPN dan PPnBM (n.d.).
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 2018.
- Kristianti, Aprida. “Pengaruh Modal Kerja Dan Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Otomotif Yang Tercatat Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017.” *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unsurva* Vol.1, No.1 (January 2021): 60–76.
- Muda Siregar, Asrip. “Analisis Pertumbuhan Penjualan Dalam Meningkatkan Laba Pada Pt. Perkebunan Nusantara Iv (Persero) Medan.” Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2018.
- Priadana, Sidik, and Sunarsi Denok. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Cetakan Pertama. Tangerang Selatan : Pascal Books , 2021.
- Rahmi, Siti. *Perpajakan*. Jln. Raya Lenteng Agung No. 101 Jagakarsa, Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2015.
- Ruwiana. “Pengaruh Pajak Penjualan Atas Barang Mewah (PPnBM) Terhadap Tingkat Penjualan Dan Laba Pada PT. Wahana Megahputra Makassar.” Universitas Muhammadiyah Makassar, 2016.
- Siti, Resmi. *Perpajakan Teori Dan Kasus*. Edisi 6. Jakarta: Salemba Empat, 2014.
- Soemitro R. *Pajak Pertambahan Nilai*. Bandung: Eresco, 2017.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Sukiati. *Metode Penelitian Sebuah Pengantar*. Medan: CV. Manhaji, 2016.
- Togodly, Elisabet, Henny Stientje, Tarore Tinneke, and Meyske Tumbel. “Pengaruh Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan Pada Koperasi Serba Usaha Baliem Arabica Di Kabupaten Jayawijaya.” *Jurnal Administrasi Bisnis* 06, no. 001 (2018).
- Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan (n.d.).

Undang-undang (UU) No 42 Tahun 2009 tentang Pajak Pertambahan Nilai Barang dan Jasa dan Pajak Penjualan atas Barang Mewah (n.d.).

Undang-undang (UU) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, Pub. L. No. 7, RI (2021).

Zakia Zalfa, Rifa. “Analisis Perbandingan Kinerja Keuangan Perusahaan Sebelum Dan Sesudah Merger.” *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan* 5, no. 5 (n.d.): 2022.



# **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**A. Laporan Penjualan Triwulan III (September) Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI tahun 2020-2023**

**1. PT FKS Food Sejahtera Tbk (AISA)**

PT FKS FOOD SEJAHTERA Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM Untuk Periode 9 (Sembilan) Bulan yang Berakhir Pada Tanggal 30 September 2021 dan 2020 (Tidak Diaudit) (Dalam Jutaan Rupiah, kecuali Dinyatakan Lain)		PT FKS FOOD SEJAHTERA Tbk AND SUBSIDIARIES INTERIM CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the 9 (Nine) Months Periods Ended As of September 30, 2021 and 2020 (Unaudited) (In Million Rupiah, unless Otherwise Stated)		
	Catatan/ Note	9 Bulan/ Months		
		2021 Rp	2020 Rp	
PENJUALAN - NETO	6, 21	1.093.656	951.024	NET - SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	22	(838.186)	(696.956)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO		255.470	254.068	GROSS PROFIT

PT FKS FOOD SEJAHTERA TBK DAN ENTITAS ANAKNYA LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN Untuk periode 9 (sembilan) bulan yang berakhir pada tanggal 30 September 2023 dan 2022 (Tidak Diaudit) (Disajikan dalam jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT FKS FOOD SEJAHTERA TBK AND ITS SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the 9 (nine) months period ended September 30, 2023 and 2022 (Unaudited) (Expressed in million of Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan/ Notes	9 bulan/months		
		2023	2022	
Penjualan neto	1.312.007	23	1.305.626	Net sales
Beban pokok penjualan	(862.863)	24	(960.989)	Cost of goods sold
Laba bruto	449.144		344.637	Gross profit

**2. PT Tri Banyan Tirta Tbk, PT (ALTO)**

PT TRI BANYAN TIRTA Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN UNTUK TAHUN YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 30 SEPTEMBER 2021 (Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT TRI BANYAN TIRTA Tbk AND SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEAR ENDED SEPTEMBER 30, 2021 (Expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan/ Notes	30 September/ September 30,		
		2021	2020	
PENJUALAN	2,25	265.034.411.945	238.218.140.938	SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2,26	(240.527.371.632)	(212.512.688.163)	COST OF GOOD SOLD
LABA BRUTO		24.507.040.313	25.705.452.775	GROSS PROFIT

PT TRI BANYAN TIRTA Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN UNTUK PERIODE YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 30 SEPTEMBER 2023 (Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT TRI BANYAN TIRTA Tbk AND SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE PERIOD ENDED SEPTEMBER 30, 2023 (Expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan/ Notes	30 September/	30 September/	
		September 30, 2023	September 30, 2022	
PENJUALAN	2,22,35	232.680.406.540	323.016.480.982	SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2,23,35	(209.851.766.344)	(285.580.652.334)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO		22.828.640.196	37.435.828.648	GROSS PROFIT

### 3. PT Campina Ice Ccream Industry Tbk, PT (CAMP)

PT CAMPINA ICE CREAM INDUSTRY, Tbk. LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAINNYA TAHUN YANG BERAKHIR 30 SEPTEMBER 2021 DAN 2020				PT CAMPINA ICE CREAM INDUSTRY, Tbk. STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEARS ENDED SEPTEMBER 30, 2021 AND 2020	
	10.87	Catatan / Notes	30 September/ September 2021	30 September/ September 2020	
PENJUALAN BERSIH		02n, 24	761,331,513,583	712,510,757,409	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN		02n, 25	( 336,718,125,082)	( 325,833,552,347)	COST OF GOODS SOLD
LABA KOTOR			424,613,388,501	386,677,205,062	GROSS PROFIT

PT CAMPINA ICE CREAM INDUSTRY, Tbk. LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAINNYA TAHUN YANG BERAKHIR 30 SEPTEMBER 2023 DAN 31 DESEMBER 2022				PT CAMPINA ICE CREAM INDUSTRY, Tbk. STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE YEARS ENDED SEPTEMBER 30, 2023 AND DECEMBER 31, 2022	
		Catatan / Notes	30 September/ September 2023	30 September/ September 2022	
PENJUALAN BERSIH		02n, 26	872.977.106.207	858.736.510.898	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN		02n, 27	( 363.073.750.904)	( 377.048.280.983)	COST OF GOODS SOLD
LABA KOTOR			509.903.355.303	481.688.229.915	GROSS PROFIT

### 4. PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk, PT (CEKA)

PT WILMAR CAHAYA INDONESIA Tbk. LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN Untuk tahun yang berakhir pada tanggal 30 September 2021 (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)			
	Catatan	30 September 2021	30 September 2020
PENJUALAN NETO	21,24	3.688.124.983.656	2.510.134.429.334
BEBAN POKOK PENJUALAN	21,25	(3.435.260.705.189)	(2.291.319.623.196)
LABA BRUTO		252.864.278.467	218.814.806.138

PT WILMAR CAHAYA INDONESIA Tbk. LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN Untuk periode yang berakhir pada tanggal 30 September 2023 (Tidak Diaudit) (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)			
	Catatan	30 September 2023	30 September 2022
PENJUALAN NETO	23	4.710.381.139.689	4.935.739.413.858
BEBAN POKOK PENJUALAN	24	(4.418.284.349.328)	(4.646.564.560.667)
LABA BRUTO		292.096.790.361	289.174.853.191

### 5. PT Sariguna Primatirta Tbk, PT (CLEO)

PT SARIGUNA PRIMATIRTA TBK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN UNTUK PERIODE 9 BULAN YANG BERAKHIR PADA 30 SEPTEMBER 2021 DAN 2020 (TIDAK DIAUDIT) (DISAJIKAN DALAM RUPIAH, KECUALI DINYATAKAN LAIN)				PT SARIGUNA PRIMATIRTA TBK STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME AND FOR 9 MONTHS PERIOD SEPTEMBER 30, 2021 AND 2020 (UNAUDITED) (EXPRESSED IN RUPIAH, UNLESS OTHERWISE STATED)	
		Catatan/ Notes	30 September/ September 2021	30 September/ September 2020	
PENJUALAN BERSIH		2m, 2n, 24, 29	802.940.960.343	719.792.908.778	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN		2m, 2n, 25, 29	(457.172.813.725)	(410.577.606.793)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO			345.768.146.618	309.215.301.985	GROSS PROFIT

PT SARIGUNA PRIMATIRTA TBK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN INTERIM UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 30 SEPTEMBER 2023 DAN 2022 (TIDAK DIAUDIT) (DISAJIKAN DALAM RUPIAH, KECUALI DINYATAKAN LAIN)		PT SARIGUNA PRIMATIRTA TBK INTERIM STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME AND FOR NINE-MONTHS PERIOD ENDED SEPTEMBER 30, 2023 AND 2022 (UNAUDITED) (EXPRESSED IN RUPIAH, UNLESS OTHERWISE STATED)		
Periode Sembilan Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September/ Nine-Months Period Ended September 30,				
	Catatan/ Notes	2023	2022	
PENJUALAN BERSIH	2m, 2n, 25, 30	1,152,966,916,439	1,014,516,777,569	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2m, 2n, 26, 30	(665,079,416,907)	(621,040,585,614)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO		487,887,499,532	393,476,191,955	GROSS PROFIT

## 6. PT Wahana Interfood Nusantara Tbk, PT (COCO)

PT WAHANA INTERFOOD NUSANTARA Tbk LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN Untuk Tahun yang Berakhir pada Tanggal 30 September 2021 (Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)			
	Catatan	30 September 2021	30 September 2020
PENJUALAN NETO	21,22,32	157.531.379.447	98.897.789.526
BEBAN POKOK PENJUALAN	21,23	(131.511.031.888)	(78.656.273.553)
LABA KOTOR		26.020.347.559	20.241.515.973

PT WAHANA INTERFOOD NUSANTARA Tbk DAN ENTITAS ANAKNYA LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN Untuk Periode Tiga Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September 2023 (TIDAK DIAUDIT) (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT WAHANA INTERFOOD NUSANTARA Tbk AND ITS SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Three Months Ended September 30, 2023 (UNAUDITED) (Expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan / Notes	30 September 2023	30 September 2022 <sup>1)</sup>	
PENJUALAN NETO	2,24	138.370.514.531	211.563.970.889	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2,25	(107.370.943.334)	(172.041.492.436)	COSTS OF GOODS SOLD
LABA KOTOR		30.999.571.197	39.522.478.453	GROSS PROFIT

## 7. PT Delta Djakarta Tbk (DLTA)

PT DELTA DJAKARTA TBK DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN Periode yang Berakhir Pada Tanggal 30 September 2021 dan 30 September 2020 (Tidak Diaudit) (Disajikan dalam Ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT DELTA DJAKARTA TBK AND SUBSIDIARY CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Periods Ended September 30, 2021 and September 30, 2020 (Unaudited) (Expressed in Thousand of Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan/ Notes	2021	2020	
PENJUALAN NETO	2,18,28	482.854.280	349.070.293	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	19,28	(144.521.263)	(113.364.620)	COST OF GOODS SOLD
LABA KOTOR		338.333.017	235.705.673	GROSS PROFIT

PT DELTA DJAKARTA TBK DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN Untuk Periode yang Berakhir Pada Tanggal 30 September 2023 dan 2022 (Tidak Diaudit) (Disajikan dalam Ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT DELTA DJAKARTA TBK AND SUBSIDIARY CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Periods Ended September 30, 2023 and 2022 (Unaudited) (Expressed in Thousand of Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan/ Notes	2023	2022	
PENJUALAN NETO	2,17,27	542.912.607	587.574.001	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	18,27	(161.023.384)	(176.041.007)	COST OF GOODS SOLD
LABA KOTOR		381.889.223	411.532.994	GROSS PROFIT

## 8. PT Diamond Food Indonesia Tbk, PT (DMND)

PT DIAMOND FOOD INDONESIA Tbk. DAN ENTITAS ANAK/ PT DIAMOND FOOD INDONESIA Tbk. AND SUBSIDIARIES				
LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN/ CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME (Dalam jutaan rupiah, kecuali dinyatakan lain/In millions of rupiah, unless otherwise specified)				
	Catatan/ Notes	Tahun berakhir 30 September/ Year ended 30 September		
		2021	2020	
Pendapatan	3j,20	4.933.245	4.449.058	Revenue
Beban pokok penjualan	21	(3.872.319)	(3.589.441)	Cost of revenue
<b>LABA BRUTO</b>		<b>1.060.926</b>	<b>859.617</b>	<b>GROSS PROFIT</b>

PT DIAMOND FOOD INDONESIA Tbk. DAN ENTITAS ANAK/ PT DIAMOND FOOD INDONESIA Tbk. AND SUBSIDIARIES				
LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN/ CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME (Dalam jutaan rupiah, kecuali dinyatakan lain/In millions of rupiah, unless otherwise specified)				
	Catatan/ Notes	Tahun berakhir 30 September/ Year ended 30 September		
		2023	2022	
Pendapatan	16	6.790.474	6.161.476	Revenue
Beban pokok penjualan	17	(5.343.291)	(4.859.407)	Cost of revenue
<b>LABA BRUTO</b>		<b>1.447.183</b>	<b>1.302.069</b>	<b>GROSS PROFIT</b>

## 9. PT Sentra Food Indonesia Tbk, PT (FOOD)

PT SENTRA FOOD INDONESIA Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM (TIDAK DIAUDIT) Untuk Periode Sembilan Bulan Yang Berakhir Pada Tanggal 30 September 2021 (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)			PT SENTRA FOOD INDONESIA Tbk AND SUBSIDIARIES INTERIM CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME (UNAUDITED) For The Nine-Month Period Ended September 30, 2021 (Expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan / Notes	2021 (Sembilan Bulan / Nine Months)	2020 (Sembilan Bulan / Nine Months)		
<b>PENJUALAN BERSIH</b>	2q,21	<b>68.221.691.517</b>	<b>69.413.078.667</b>		<b>NET SALES</b>
<b>BEBAN POKOK PENJUALAN</b>	2q,22	<b>(46.423.099.648)</b>	<b>(44.114.167.571)</b>		<b>COST OF GOODS SOLD</b>
<b>LABA KOTOR</b>		<b>21.798.591.869</b>	<b>25.298.911.096</b>		<b>GROSS PROFIT</b>

PT SENTRA FOOD INDONESIA Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM Untuk Periode Sembilan Bulan Yang Berakhir Pada Tanggal 30 September 2023 (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)			PT SENTRA FOOD INDONESIA Tbk AND SUBSIDIARIES INTERIM CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For The Nine-Month Period Ended September 30, 2023 (Expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan / Notes	2023 (Sembilan Bulan / Nine Months)	2022 (Sembilan Bulan / Nine Months)		
<b>PENJUALAN BERSIH</b>	2p,23	<b>57.765.002.212</b>	<b>65.037.142.952</b>		<b>NET SALES</b>
<b>BEBAN POKOK PENJUALAN</b>	2p,24	<b>(46.333.536.911)</b>	<b>(50.162.999.686)</b>		<b>COST OF GOODS SOLD</b>
<b>LABA KOTOR</b>		<b>11.431.465.301</b>	<b>14.874.143.266</b>		<b>GROSS PROFIT</b>

## 10. PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk, PT (GOOD)

PT GARUDAFOOD PUTRA PUTRI JAYA Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR 30 SEPTEMBER 2021 DAN 2020 (TIDAK DIAUDIT) (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)			PT GARUDAFOOD PUTRA PUTRI JAYA Tbk AND ITS SUBSIDIARIES INTERIM CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE NINE-MONTH PERIODS ENDED SEPTEMBER 30, 2021 AND 2020 (UNAUDITED) (Expressed in Indonesian rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan/ Notes	2021	2020		
<b>PENJUALAN NETO</b>	23,28	<b>6.368.949.328.104</b>	<b>5.740.689.796.963</b>		<b>NET SALES</b>
<b>BEBAN POKOK PENJUALAN</b>	29	<b>(4.571.097.525.882)</b>	<b>(4.137.311.314.879)</b>		<b>COST OF GOODS SOLD</b>
<b>LABA BRUTO</b>		<b>1.797.851.802.222</b>	<b>1.603.378.482.084</b>		<b>GROSS PROFIT</b>



LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPRESIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR 30 SEPTEMBER 2023 DAN 2022 (TIDAK DIAUDIT) (Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		INTERIM CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR NINE-MONTH PERIODS ENDED 30 SEPTEMBER 2023 AND 2022 (UNAUDITED) (Expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	30/09/2023	Catatan/ Notes	30/09/2022	
Penjualan bersih	7.835.595.988.326	22	7.824.247.982.167	Net sales
Beban pokok penjualan	(5.757.764.481.547)	23	(5.881.939.320.450)	Cost of sales
Laba bruto	2.077.831.506.779		1.942.308.661.717	Gross profit

## 11. PT Buyung Poetra Sembada Tbk, PT (HOKI)

PT BUYUNG POETRA SEMBADA Tbk DAN ENTITAS ANAKNYA LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPRESIF LAIN KONSOLIDASIAN Untuk Periode Sembilan Bulan Yang Berakhir Pada Tanggal 30 September 2021 (Tidak Diaudit) (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT BUYUNG POETRA SEMBADA Tbk AND ITS SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For The Nine Months Period then Ended September 30, 2021 (Unaudited) (Expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	30 September 2021/ September 30, 2021	Catatan/ Notes	30 September 2020/ September 30, 2020	
PENJUALAN NETO	630.028.759.856	2e,2m,6a,23	936.570.659.004	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	(540.692.070.837)	2m,7,10,11,24	(823.290.066.221)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO	89.336.689.019		113.280.592.783	GROSS PROFIT

PT BUYUNG POETRA SEMBADA Tbk DAN ENTITAS ANAKNYA LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPRESIF LAIN KONSOLIDASIAN Untuk Periode Sembilan Bulan yang Berakhir Pada Tanggal 30 September 2023 (Tidak Diaudit) (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT BUYUNG POETRA SEMBADA Tbk AND ITS SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For The Nine Months Period the Ended September 30, 2023 (Unaudited) (Expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	30 September 2023* / September 30, 2023	Catatan / Notes	30 September 2022 / September 30, 2022	
PENJUALAN NETO	888.497.086.745	2e,2l, 7d,24 2l,7e,8	664.254.728.755	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	(819.974.604.115)	10,11,25	(588.745.381.529)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO	68.522.482.630		75.509.347.226	GROSS PROFIT

## 12. PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT(ICBP)

PT INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk DAN ENTITAS ANAKNYA LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPRESIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM Untuk Periode Sembilan Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September 2021 (Disajikan dalam Jutaan Rupiah, Kecuali Dinyatakan Lain) (Tidak Diaudit)		PT INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk AND ITS SUBSIDIARIES INTERIM CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Nine-Month Period Ended September 30, 2021 (Expressed in Millions of Rupiah, Unless Otherwise Stated) (Unaudited)		
	Catatan/ Notes	Periode enam bulan yang berakhir pada tanggal 30 September/ Nine-month period ended September 30, 2021      2020		
PENJUALAN NETO	2,24,31,32	42.622.053	33.896.887	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2,9,25,32	27.090.140	21.567.495	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO		15.531.913	12.329.392	GROSS PROFIT

PT INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk DAN ENTITAS ANAKNYA LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPRESIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM Untuk Periode Sembilan Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September 2023 (Disajikan dalam Jutaan Rupiah, Kecuali Dinyatakan Lain) (Tidak Diaudit)		PT INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR Tbk AND ITS SUBSIDIARIES INTERIM CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Nine-Month Period Ended September 30, 2023 (Expressed in Millions of Rupiah, Unless Otherwise Stated) (Unaudited)		
	Catatan/ Notes	Periode sembilan bulan yang berakhir pada tanggal 30 September/ Nine-month period ended September 30, 2023      2022		
PENJUALAN NETO	2,23,30,31	51.307.248	48.909.059	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2,9,24,31	32.701.975	32.922.878	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO		18.605.273	15.986.181	GROSS PROFIT

### 13. PT Era Mandiri Cemerlang Tbk (IKAN)

PT ERA MANDIRI CEMERLANG TBK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN Untuk Periode yang Berakhir pada Tanggal-tanggal 30 September 2021 dan 2020 (Saldo dalam tabel disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT ERA MANDIRI CEMERLANG TBK STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Periods Then Ended September 30, 2021 and 2020 (Amounts in tables are expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan/ Notes	30 September 2021/ September 30, 2021	30 September 2020/ September 30, 2020	
PENJUALAN	22	67.242.331.446	60.593.690.824	SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	23	57.653.001.309	50.725.083.897	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO		9.589.330.137	9.868.606.927	GROSS PROFIT

PT ERA MANDIRI CEMERLANG TBK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN Untuk Periode yang Berakhir pada Tanggal-tanggal 30 September 2023 dan 2022 (Saldo dalam tabel disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT ERA MANDIRI CEMERLANG TBK STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Periods Then Ended September 30, 2023 and 2022 (Amounts in tables are expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan/ Notes	30 September 2023/ September 30, 2023	30 September 2022/ September 30, 2022	
PENJUALAN	23	103.755.842.655	82.120.161.773	SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	24	84.795.840.336	67.563.958.422	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO		18.960.002.319	14.556.203.351	GROSS PROFIT

### 14. PT Indofood Sukses Makmur Tbk, PT (INDF)

PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk DAN ENTITAS ANAKNYA LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM Untuk Periode Sembilan Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September 2021 (Disajikan dalam Jutaan Rupiah, Kecuali Dinyatakan Lain) (Tidak diaudit)		PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR Tbk AND ITS SUBSIDIARIES INTERIM CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Nine-Month Period ended September 30, 2021 (Expressed in Millions of Rupiah, Unless Otherwise Stated) (Unaudited)		
	Catatan/ Notes	Periode Sembilan bulan yang berakhir pada Tanggal 30 September/Nine-month Period Ended September 30, 2021		
		2021	2020	
PENJUALAN NETO	2,27,32,33, 37	72.808.320	58.775.946	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2,12,28, 32,33	48.750.112	39.946.220	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO		24.058.208	18.829.726	GROSS PROFIT

PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK DAN ENTITAS ANAKNYA LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM Untuk Periode Sembilan Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September 2023 (Disajikan dalam Jutaan Rupiah, Kecuali Dinyatakan Lain)		PT INDOFOOD SUKSES MAKMUR TBK AND ITS SUBSIDIARIES INTERIM CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Nine-Month Period Ended September 30, 2023 (Expressed in Millions of Rupiah, Unless Otherwise Stated)		
	Catatan/ Notes	Periode Sembilan Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September/Nine-Month Period Ended September 30, 2023		
		2023	2022	
PENJUALAN NETO	2,26,31,32, 36	83.888.200	80.821.622	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2,12,27, 31,32	57.704.702	55.742.618	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO		26.183.498	25.079.004	GROSS PROFIT

## 15. PT Mulia Boga Raya Tbk, PT (KEJU)

PT MULIA BOGA RAYA TBK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPRESIF LAIN INTERIM UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR 30 SEPTEMBER 2021 DAN 2020 (TIDAK DIAUDIT) (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT MULIA BOGA RAYA TBK INTERIM STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE NINE-MONTH PERIOD ENDED SEPTEMBER 30, 2021 AND 2020 (UNAUDITED) (Expressed in Indonesian Rupiah, unless otherwise stated)		
Periode sembilan bulan yang berakhir pada Tanggal 30 September/ Nine-month period ended September 30,				
	2021	Catatan/ Notes	2020	
PENJUALAN NETO	735.671.301.200	2f,2n,20, 24,32	687.780.895.180	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	(486.798.729.883)	2f,2n,7,20, 25,32	(459.536.375.366)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO	248.872.571.317	2f,2n,10,20,	228.244.519.814	GROSS PROFIT

PT MULIA BOGA RAYA Tbk		PT MULIA BOGA RAYA Tbk		
LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPRESIF LAIN INTERIM UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR 30 SEPTEMBER 2023 DAN 2022 (TIDAK DIAUDIT) (Dinyatakan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		INTERIM STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR NINE-MONTH PERIODS ENDED 30 SEPTEMBER 2023 AND 2022 (UNAUDITED) (Expressed in Rupiah, unless otherwise stated)		
	2023 (9 bulan/ months)	Catatan/ Notes	2022 (9 bulan/ months)	
Penjualan bersih	732.426.096.462	18	813.122.630.787	Net sales
Beban pokok penjualan	(549.546.808.128)	19	(555.105.285.732)	Cost of sales
Laba bruto	182.879.288.334		258.017.345.055	Gross profit

## 16. PT Multi Bintang Indonesia Tbk, PT (MLI)

PT MULTI BINTANG INDONESIA Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPRESIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR 30 SEPTEMBER 2021 DAN 2020 (Disajikan dalam jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT MULTI BINTANG INDONESIA Tbk AND ITS SUBSIDIARIES INTERIM CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE NINE-MONTH PERIODS ENDED 30 SEPTEMBER 2021 AND 2020 (Expressed in millions of Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan/ Notes	Periode berakhir 30 September/ Period ended 30 September		
		2021	2020	
PENJUALAN BERSIH	21,29	1,672,414	1,291,187	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	22,29	(777,069)	(703,377)	COST OF GOODS SOLD
LABA KOTOR		895,345	587,810	GROSS PROFIT

PT MULTI BINTANG INDONESIA Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPRESIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR 30 SEPTEMBER 2023 DAN 2022 (Disajikan dalam jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT MULTI BINTANG INDONESIA Tbk AND ITS SUBSIDIARIES INTERIM CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE NINE-MONTH PERIODS ENDED 30 SEPTEMBER 2023 AND 2022 (Expressed in millions of Rupiah, unless otherwise stated)		
	Catatan/ Notes	Periode berakhir 30 September/ Period ended 30 September		
		2023	2022	
PENJUALAN BERSIH	21,29	2,270,246	2,118,935	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	22,29	(910,726)	(826,231)	COST OF GOODS SOLD
LABA KOTOR		1,359,520	1,292,704	GROSS PROFIT

## 17. PT Mayora Indah Tbk, PT (MYOR)

PT MAYORA INDAH Tbk DAN ENTITAS ANAK Laporan Laba Rugi dan Penghasilan Komprehensif Lain Konsolidasian Untuk Periode Sembilan Bulan yang Berakhir 30 September 2021 dan 2020 (Tidak Diaudit) (Angka-angka Disajikan dalam Rupiah, kecuali Dinyatakan Lain)		PT MAYORA INDAH Tbk Consolidated Statements of Profit or Loss and Other Comprehensive Income For the Nine Months Period Ended September 30, 2021 and 2020 (Figures are Presented in Rupiah)			
	Catatan/ Notes	2021		2020	
PENJUALAN BERSIH	24	19.887.755.100.875	17.580.971.431.517	NET SALES	
BEBAN POKOK PENJUALAN	25	14.801.450.239.132	12.290.171.004.163	COST OF GOODS SOLD	
LABA BRUTO		5.086.304.861.743	5.290.800.427.354	GROSS PROFIT	



PT MAYORA INDAH Tbk DAN ENTITAS ANAK Laporan Laba Rugi dan Penghasilan Komprehensif Lain Konsolidasian Untuk Periode-periode Sembilan Bulan yang Berakhir 30 September 2023 dan 2022 (Angka-angka Disajikan dalam Rupiah, kecuali Dinyatakan Lain)		PT MAYORA INDAH Tbk AN Consolidated Statements of Profit or Loss and Other Co For the Nine-Month Periods Ended Septemb (Figures are Presented in Rupiah, unles		
	2023	Catatan/ Notes	2022	
PENJUALAN BERSIH	22.893.654.121.918	25	22.229.905.409.089	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	16.781.682.446.283	26	17.483.166.267.353	COST OF GOODS SOLD
LABA KOTOR	6.111.971.675.635		4.746.739.141.736	GROSS PROFIT

## 18. PT Pantai Indah Kapuk Dua Tbk, PT (PANI)

PT PRATAMA ABADI NUSA INDUSTRI TBK DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN Untuk Tahun Yang Berakhir Pada Tanggal 31 September 2021 (Dengan Angka Perbandingan Untuk Tahun Yang Berakhir Pada Tanggal 30 September 2020) (Disajikan dalam Rupiah)		PT PRATAMA ABADI NUSA INDUSTRI TBK AND SUBSIDIARY CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For The Years Ended September 30,2021 (With Comparative Figures For The Year Ended September 31, 2020) (Expressed in Rupiah)		
	Catatan/ Notes	30 September 2021	30 September 2020	
Penjualan	3m,22	189.834.251.053	133.740.073.233	Sales
Beban Pokok Penjualan	3m,23	(176.601.837.351)	(121.706.433.720)	Cost of Goods Sold
Lab a Kotor		13.232.413.702	12.033.639.513	Gross Profit

PT PANTAI INDAH KAPUK DUA TBK (dahulu/formerly PT PRATAMA ABADI NUSA INDUSTRI TBK) DAN ENTITAS ANAK/AND SUBSIDIARIES Lampiran - 2/1 - Schedule				
LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR 30 SEPTEMBER 2023 DAN 2022 (Dinyatakan dalam ribuan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		INTERIM CONSOLIDATED STATEMENTS OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE NINE-MONTH PERIODS ENDED 30 SEPTEMBER 2023 AND 2022 (Expressed in thousands of Rupiah, unless otherwise stated)		
	30 September/ September 2023	Catatan/ Notes	30 September/ September 2022	
Operasi yang dilanjutkan			Continuing operations	
Pendapatan neto	1.619,868,649	16	130,696,712	Net revenues
Beban pokok pendapatan	(789,714,441)	17	(52,789,654)	Cost of revenues
Lab a bruto	830,154,208		77,907,058	Gross profit

## 19. PT Prima Cakrawala Abadi Tbk (PCAR)

PT PRIMA CAKRAWALA ABADI Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN PERIODE BERAKHIR 30 SEPTEMBER 2021 DAN 30 SEPTEMBER 2020 (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)			
	Catatan	30 SEPTEMBER 2021 Unaudited	30 SEPTEMBER 2020 Unaudited
PENJUALAN NETO	2q, 22	107,819,040,026	33,821,513,127
BEBAN POKOK PENJUALAN	2q, 23	(91,167,646,261)	(31,226,640,911)
LABA BRUTO		16,651,393,765	2,594,872,216

PT PRIMA CAKRAWALA ABADI Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN PERIODE 30 SEPTEMBER 2023 DAN 30 SEPTEMBER 2022 (Disajikan dalam Rupiah, kecuali dinyatakan lain)			
	Catatan	30 SEPTEMBER 2023 Unaudited	30 SEPTEMBER 2022 Unaudited
PENJUALAN NETO	2q, 22	202,502,208,754	179,486,744,255
BEBAN POKOK PENJUALAN	2q, 23	(171,053,294,709)	(154,900,959,738)
LABA BRUTO		31,448,914,045	24,585,784,516

## 20. PT Prashida Aneka Niaga Tbk, PT (PSDN)

PT PRASIDHA ANEKA NIAGA Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI KOMPREHENSIF KONSOLIDASIAN (Disajikan dalam Rupiah)		
Untuk Sembilan Bulan Yang Berakhir Pada Tanggal-tanggal 30 September		
	2021	2020
PENJUALAN NETO	662.546.867.432	631.908.115.581
BEBAN POKOK PENJUALAN	624.213.180.402	532.090.150.627
LABA BRUTO	38.333.687.030	99.817.964.954

PT PRASIDHA ANEKA NIAGA Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI KOMPREHENSIF KONSOLIDASIAN (Disajikan dalam Rupiah)			
Untuk Sembilan Bulan Yang Berakhir Pada Tanggal-tanggal 30 September			
	Catatan	2023	2022
PENJUALAN NETO	2e,2n,4,20	7.004.206.290	523.900.613.661
BEBAN POKOK PENJUALAN	2n,7,21	7.002.688.784	432.737.400.778
LABA BRUTO		1.517.506	91.163.212.883

## 21. PT Palma Serasih Tbk, PT (PSGO)

Periode sembilan bulan yang berakhir pada tanggal 30 September/ Nine-month period ended September 30,				
	2021	Catatan/ Notes	2020	
PENJUALAN NETO	1.070.933.662.721	2d,2s,27	700.974.320.749	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	(812.950.181.674)	2s,28	(513.259.279.810)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO	257.983.481.047		187.715.040.939	GROSS PROFIT

Periode Sembilan Bulan Yang Berakhir Pada Tanggal 30 September/ Nine-Month Period Ended September 30,				
	2023 (Tidak diaudit/ Unaudited)	Catatan/ Notes	2022 (Tidak diaudit/ Unaudited)	
PENJUALAN NETO	1.583.471.707.432	2s,27	1.480.761.083.422	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	(1.165.317.069.245)	2s,28	(1.098.664.048.307)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO	418.154.638.187		382.097.035.115	GROSS PROFIT

## 22. PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, PT (ROTI)

PT NIPPON INDOSARI CORPINDO Tbk DAN ENTITAS ANAKNYA LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM Untuk Periode Sembilan Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September 2021 (Disajikan dalam Rupiah, Kecuali Dinyatakan Lain)		PT NIPPON INDOSARI CORPINDO Tbk AND ITS SUBSIDIARY INTERIM CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Nine-Month Period then Ended September 30, 2021 (Expressed in Rupiah, Unless Otherwise Stated)		
Periode Sembilan Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September/ Nine-Month Period then Ended September 30,				
	2021	Catatan/ Notes	2020	
PENJUALAN NETO	2.434.647.247.140	2m,2q,24,29	2.440.064.693.653	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	(1.111.592.082.010)	2m,2q,25,29	(1.083.544.963.145)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO	1.323.055.165.130		1.356.519.730.508	GROSS PROFIT

PT NIPPON INDOSARI CORPINDO TBK DAN ENTITAS ANAKNYA LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN INTERIM Untuk Periode Sembilan Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September 2023 (Disajikan dalam Rupiah, Kecuali Dinyatakan Lain)		PT NIPPON INDOSARI CORPINDO TBK AND ITS SUBSIDIARY INTERIM CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME For the Nine-Month Period then Ended September 30, 2023 (Expressed in Rupiah, Unless Otherwise Stated)		
Periode Sembilan Bulan yang Berakhir pada Tanggal 30 September/ Nine-Month Period then Ended September 30,				
	2023	Catatan/ Notes	2022	
PENJUALAN NETO	2.837.311.542.842	2m,2q,25,30	2.862.229.696.412	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	(1.321.164.430.411)	2m,2q,26,30	(1.381.291.824.378)	COST OF GOODS SOLD
LABA BRUTO	1.516.147.112.431		1.480.937.872.034	GROSS PROFIT

## 23. PT Sekar Bumi Tbk, PT (SKBM)

	Catatan/ Note	30 September 2021 (9 Bulan/ September 30, 2021 (9 Months)	30 September 2020 (9 Bulan/ September 30, 2020 (9 Months)	
PENJUALAN NETO	2u,2v,29,35	2.785.258.584.655	2.186.018.387.892	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2u,30	(2.465.059.597.565)	(1.969.905.257.304)	COST OF GOOD SOLD
LABA BRUTO		320.198.987.090	216.113.130.588	GROSS PROFIT

	Catatan/ Note	30 September 2023 (9 Bulan/ September 30, 2023 (9 Months)	30 September 2022 (9 Bulan/ September 30, 2022 (9 Months)	
PENJUALAN NETO	2s,2t,28,34	2.268.670.214.192	2.894.234.588.702	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2s,29	(2.003.963.645.709)	(2.418.886.658.672)	COST OF GOOD SOLD
LABA BRUTO		264.706.568.483	475.347.930.030	GROSS PROFIT

## 24. PT Sekar Laut Tbk, PT (SKLT)

PT SEKAR LAUT Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI KOMPREHENSIF KONSOLIDASIAN		PT SEKAR LAUT Tbk AND ITS SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENTS OF COMPREHENSIVE INCOME		
Untuk periode yang berakhir pada tanggal-tanggal 30 September 2021 dan 2020		For the periods ended September 30, 2021 and 2020		
(Disajikan dalam Rupiah)		(Expressed in Rupiah)		
	Catatan/ Notes	2021	2020	
PENDAPATAN NETO	21,2m,30,37	1.020.592.684.261	956.851.220.305	NET REVENUE
BEBAN POKOK PENDAPATAN	21,2n,31,32,37	748.631.357.655	707.727.422.846	COST OF REVENUE
<b>LABA KOTOR</b>		<b>271.961.326.606</b>	<b>249.123.797.459</b>	<b>GROSS PROFIT</b>

PT SEKAR LAUT Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI KOMPREHENSIF KONSOLIDASIAN		PT SEKAR LAUT Tbk AND ITS SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENTS OF COMPREHENSIVE INCOME		
Untuk periode yang berakhir pada tanggal-tanggal 30 September 2023 dan 2022		For the periods ended September 30, 2023 and 2022		
(Disajikan dalam Rupiah)		(Expressed in Rupiah)		
	Catatan/ Notes	2023	2022	
PENDAPATAN NETO	2o,2q,30,35,37	1.362.569.618.469	1.137.855.630.072	NET REVENUE
BEBAN POKOK PENDAPATAN	2o,2q,31,32,35,37	1.015.314.004.191	843.447.345.468	COST OF REVENUE
<b>LABA KOTOR</b>		<b>347.255.614.278</b>	<b>294.408.284.604</b>	<b>GROSS PROFIT</b>

## 25. PT Siantar Top Tbk, PT (STTP)

(Disajikan dalam Rupiah)		(Expressed in Rupiah)		
	Catatan/ Notes	30 September 2021	30 September 2020	
PENJUALAN NETO	2e, 2s, 30, 37	3.045.069.878.925	2.817.969.611.969	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2e, 2s, 31, 37	(2.300.064.705.668)	(2.028.755.547.377)	COST OF GOODS SOLD
<b>LABA KOTOR</b>		<b>745.005.173.257</b>	<b>789.214.064.592</b>	<b>GROSS PROFIT</b>

	Catatan/ Notes	30 September 2023	30 September 2022	
PENJUALAN NETO	2e, 2u, 28, 35	3.623.081.680.293	3.575.254.845.001	NET SALES
BEBAN POKOK PENJUALAN	2e, 2u, 29, 35	(2.558.510.402.575)	(2.887.850.877.006)	COST OF GOODS SOLD
<b>LABA KOTOR</b>		<b>1.064.571.277.718</b>	<b>687.403.967.995</b>	<b>GROSS PROFIT</b>

## 26. PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk, PT (ULTJ)

PT ULTRAJAYA MILK INDUSTRY & TRADING COMPANY Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 30 SEPTEMBER 2021 (Disajikan dalam Jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT ULTRAJAYA MILK INDUSTRY & TRADING COMPANY Tbk AND SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE NINE-MONTH PERIOD ENDED 30 SEPTEMBER 2021 (Expressed in Millions of Rupiah, unless otherwise stated)			
		2021	Catatan / Notes	2020	
PENJUALAN		4.792.085	31	4.443.642	S A L E S
BEBAN POKOK PENJUALAN		( 3.094.091 )	32	( 2.758.201 )	COST OF GOODS SOLD
<b>LABA BRUTO</b>		<b>1.697.994</b>		<b>1.685.441</b>	<b>GROSS PROFIT</b>

PT ULTRAJAYA MILK INDUSTRY & TRADING COMPANY Tbk DAN ENTITAS ANAK LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN UNTUK PERIODE SEMBILAN BULAN YANG BERAKHIR PADA TANGGAL 30 SEPTEMBER 2023 (Disajikan dalam Jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain)		PT ULTRAJAYA MILK INDUSTRY & TRADING COMPANY Tbk AND SUBSIDIARIES CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME FOR THE NINE-MONTH PERIOD ENDED 30 SEPTEMBER 2023 (Expressed in Millions of Rupiah, unless otherwise stated)			
		2023	Catatan / Notes	2022	
PENJUALAN		6.118.340	29	5.678.134	S A L E S
BEBAN POKOK PENJUALAN		( 4.130.032 )	30	( 3.819.593 )	COST OF GOODS SOLD
<b>LABA BRUTO</b>		<b>1.988.308</b>		<b>1.858.541</b>	<b>GROSS PROFIT</b>

**B. Tingkat Penjualan Perusahaan Manufaktur (sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI) sebelum dan sesudah Tarif PPN 11%**

**1. Sebelum Kenaikan tarif PPN 11%**

Nama Perusahaan	Laporan Keuangan		Selisih Penjualan TW III 2021	Tingkat Penjualan
	TW III 2020	TW III 2021		
1. PT FKS Food Sejahtera Tbk, PT (AISA)	951.024.000.000	1.093.656.000.000	142.632.000.000	0,1500
2. PT Tri Banyan Tirta Tbk, PT (ALTO)	238.218.140.938	265.034.411.945	26.816.271.007	0,1126
3. PT Campina Ice Ccream Industry Tbk, PT (CAMP)	712.510.757.409	761.331.513.583	48.820.756.174	0,0685
4. PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk, PT (CEKA)	2.510.134.429.334	3.688.124.983.656	1.177.990.554.322	0,4693
5. PT Sariguna Primatirta Tbk, PT (CLEO)	719.792.908.778	802.940.960.343	83.148.051.565	0,1155
6. PT Wahana Interfood Nusantara Tbk, PT (COCO)	98.897.789.526	157.531.379.447	58.633.589.921	0,5929
7. PT Delta Djakarta Tbk (DLTA)	349.070.293.000	482.854.280.000	133.783.987.000	0,3833
8. PT Diamond Food Indonesia Tbk, PT (DMND)	4.449.058.000.000	4.933.245.000.000	484.187.000.000	0,1088
9. PT Sentra Food Indonesia Tbk, PT (FOOD)	69.413.078.667	68.221.691.517	1.191.387.150	-0,0172
10. PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk, PT (GOOD)	5.740.689.796.963	6.368.949.328.104	628.259.531.141	0,1094
11. PT Buyung Poetra Sembada Tbk, PT (HOKI)	936.570.659.004	630.028.759.856	306.541.899.148	-0,3273
12. PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT (ICBP)	33.896.887.000.000	42.622.053.000.000	8.725.166.000.000	0,2574
13. PT Era Mandiri Cemerlang Tbk (IKAN)	60.593.690.824	67.242.331.446	6.648.640.622	0,1097
14. PT Indofood Sukses Makmur Tbk, PT (INDF)	58.775.946.000.000	72.808.320.000.000	14.032.374.000.000	0,2387
15. PT Mulia Boga Raya Tbk, PT (KEJU)	687.780.895.180	735.671.301.200	47.890.406.020	0,0696

16. PT Multi Bintang Indonesia Tbk, PT (MLI)	1.291.187.000.000	1.672.414.000.000	381.227.000.000	0,2953
17. PT Mayora Indah TBK, PT (MYOR)	17.580.971.431.517	19.887.755.100.875	2.306.783.669.358	0,1312
18. PT Pratama Abadi Nusa Industri Tbk, PT (PANI)	133.740.073.233	189.834.251.053	56.094.177.820	0,4194
19. PT Prima Cakralawa Abadi Tbk (PCAR)	33.821.513.127	107.819.040.026	73.997.526.899	2,1879
20. PT Prashida Aneka Niaga Tbk, PT (PSDN)	631.908.115.581	662.546.867.432	30.638.751.851	0,0485
21. PT Palma Serasih Tbk, PT (PSGO)	700.974.320.749	1.070.933.662.721	369.959.341.972	0,5278
22. PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, PT (ROTI)	2.440.064.693.653	2.434.647.247.140	5.417.446.513	-0,0022
23. PT Sekar Bumi Tbk, PT (SKBM)	2.186.018.387.892	2.785.258.584.655	599.240.196.763	0,2741
24. PT Sekar Laut Tbk, PT (SKLT)	956.851.220.305	1.020.592.684.261	63.741.463.956	0,0666
25. PT Siantar Top Tbk, PT (STTP)	2.817.969.611.969	3.045.069.878.925	227.100.266.956	0,0806
26. PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk, PT (ULTJ)	4.443.642.000.000	4.792.085.000.000	348.443.000.000	0,0784

## 2. Sesudah Kenaikan tarif PPN 11%

Nama Perusahaan	Laporan Keuangan		Selisih Penjualan TW III 2021	Tingkat Penjualan
	TW III 2020	TW III 2021		
1. PT FKS Food Sejahtera Tbk, PT (AISA)	1.305.626.000.000	1.312.007.000.000	6.381.000.000	0,0049
2. PT Tri Banyan Tirta Tbk, PT (ALTO)	323.016.480.982	232.680.406.540	90.336.074.442	-0,2797
3. PT Campina Ice Ccream Industry Tbk, PT (CAMP)	858.736.510.898	872.977.106.207	14.240.595.309	0,0166
4. PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk, PT (CEKA)	4.935.739.413.858	4.710.381.139.689	225.358.274.169	-0,0457
5. PT Sariguna Primatirta Tbk, PT (CLEO)	1.014.516.777.569	1.152.966.916.439	138.450.138.870	0,1365
6. PT Wahana Interfood Nusantara Tbk, PT (COCO)	211.563.970.889	138.370.514.531	73.193.456.358	-0,3460

7. PT Delta Djakarta Tbk (DLTA)	587.574.001.000	542.912.607.000	- 44.661.394.000	-0,0760
8. PT Diamond Food Indonesia Tbk,PT (DMND)	6.161.476.000.000	6.790.474.000.000	628.998.000.000	0,1021
9. PT Sentra Food Indonesia Tbk, PT (FOOD)	65.037.142.952	57.765.002.212	- 7.272.140.740	-0,1118
10. PT Garudafood Putra Putri Jaya Tbk, PT (GOOD)	7.824.247.982.167	7.835.595.988.326	11.348.006.159	0,0015
11. PT Buyung Poetra Sembada Tbk, PT (HOKI)	664.254.728.755	888.497.086.745	224.242.357.990	0,3376
12. PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, PT(ICBP)	48.909.059.000.000	51.307.248.000.000	2.398.189.000.000	0,0490
13. PT Era Mandiri Cemerlang Tbk (IKAN)	82.120.161.773	103.755.842.655	21.635.680.882	0,2635
14. PT Indofood Sukses Makmur Tbk, PT (INDF)	80.821.622.000.000	83.888.200.000.000	3.066.578.000.000	0,0379
15. PT Mulia Boga Raya Tbk, PT (KEJU)	813.122.630.787	732.426.096.462	- 80.696.534.325	-0,0992
16. PT Multi Bintang Indonesia Tbk, PT (MLI)	2.118.935.000.000	2.270.246.000.000	151.311.000.000	0,0714
17. PT Mayora Indah Tbk, PT (MYOR)	22.229.905.409.089	22.893.654.121.918	663.748.712.829	0,0299
18. PT Pratama Abadi Nusa Industri Tbk, PT (PANI)	130.696.712.000	1.619.868.649.000	1.489.171.937.000	11,3941
19. PT Prima Cakralawa Abadi Tbk (PCAR)	179.486.744.255	202.502.208.754	23.015.464.499	0,1282
20. PT Prashida Aneka Niaga Tbk, PT (PSDN)	523.900.613.661	7.004.206.290	- 516.896.407.371	-0,9866
21. PT Palma Serasih Tbk, PT (PSGO)	1.480.761.083.422	1.583.471.707.432	102.710.624.010	0,0694
22. PT Nippon Indosari Corporindo Tbk, PT (ROTI)	2.862.229.696.412	2.837.311.542.842	- 24.918.153.570	-0,0087
23. PT Sekar Bumi Tbk, PT (SKBM)	2.894.234.588.702	2.268.670.214.192	- 625.564.374.510	-0,2161
24. PT Sekar Laut Tbk, PT (SKLT)	1.137.855.630.072	1.362.569.618.469	224.713.988.397	0,1975
25. PT Siantar Top Tbk, PT (STTP)	3.575.254.845.001	3.623.081.680.293	47.826.835.292	0,0134
26. PT Ultrajaya Milk Industry and Trading Company Tbk, PT (ULTJ)	5.678.134.000.000	6.118.340.000.000	440.206.000.000	0,0775

### C. Hasil Uji Analisis Data menggunakan SPSS

#### 1. Analisis Statistik Deskriptif

<b>Descriptives</b>						
	Penjualan		Statistic	Std. Error		
Tingkat	Sebelum	Mean		,251877	,0862385	
		PPN 11%	95% Confidence Interval	Lower Bound	,074265	
			for Mean	Upper Bound	,429489	
		5% Trimmed Mean		,192970		
		Median		,114050		
		Variance		,193		
		Std. Deviation		,4397320		
		Minimum		-,3273		
		Maximum		2,1879		
		Range		2,5152		
		Interquartile Range		,2480		
		Skewness		3,593	,456	
		Kurtosis		15,926	,887	
		Sesudah	PPN 11%	Mean		,413892
	95% Confidence Interval			Lower Bound	-,496145	
	for Mean		Upper Bound	1,323930		
	5% Trimmed Mean		,015223			
	Median		,023250			
	Variance		5,076			
	Std. Deviation		2,2530768			
	Minimum		-,9866			
	Maximum		11,3941			
	Range		12,3807			
	Interquartile Range		,1904			
Skewness		4,997	,456			
Kurtosis		25,308	,887			

## 2. Uji Normalitas

### Tests of Normality

	Penjualan	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Tingkat	Sebelum PPN 11%	,232	26	,001	,600	26	,000
	Sesudah PPN 11%	,475	26	,000	,281	26	,000

a. Lilliefors Significance Correction

## 3. Uji Wilcoxon Signed Rank Test

### Ranks

		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Sesudah tarif PPN 11% - Sebelum tarif PPN 11%	Negative Ranks	21 <sup>a</sup>	13,19	277,00
	Positive Ranks	5 <sup>b</sup>	14,80	74,00
	Ties	0 <sup>c</sup>		
	Total	26		

a. Sesudah tarif PPN 11% < Sebelum tarif PPN 11%

b. Sesudah tarif PPN 11% > Sebelum tarif PPN 11%

c. Sesudah tarif PPN 11% = Sebelum tarif PPN 11%

### Test Statistics<sup>a</sup>

Sesudah tarif PPN 11% - Sebelum tarif PPN 11%

Z	-2,578 <sup>b</sup>
Asymp. Sig. (2-tailed)	,010

a. Wilcoxon Signed Ranks Test

b. Based on positive ranks.



Nomor : B-0281/In.28.1/J/TL.00/01/2024  
Lampiran : -  
Perihal : **SURAT BIMBINGAN SKRIPSI**

Kepada Yth.,  
Thoyibatun Nisa (Pembimbing 1)  
Thoyibatun Nisa (Pembimbing 2)  
di-

Tempat  
*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dalam rangka penyelesaian Studi, mohon kiranya Bapak/Ibu bersedia untuk membimbing mahasiswa :

Nama : **MUHAMMAD UMAR MUNAWWAR**  
NPM : 2003031026  
Semester : 8 (Delapan)  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam  
Jurusan : Akuntansi Syariah  
Judul : **ANALISIS PERBANDINGAN TINGKAT PENJUALAN SEBELUM DAN SETELAH KENAIKAN PPN 11% (STUDI PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI)**

Dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Dosen Pembimbing membimbing mahasiswa sejak penyusunan proposal s/d penulisan skripsi dengan ketentuan sebagai berikut :
  - a. Dosen Pembimbing 1 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV setelah diperiksa oleh pembimbing 2;
  - b. Dosen Pembimbing 2 bertugas mengarahkan judul, outline, alat pengumpul data (APD) dan memeriksa BAB I s/d IV sebelum diperiksa oleh pembimbing 1;
2. Waktu menyelesaikan skripsi maksimal 2 (semester) semester sejak ditetapkan pembimbing skripsi dengan Keputusan Dekan Fakultas;
3. Mahasiswa wajib menggunakan pedoman penulisan karya ilmiah edisi revisi yang telah ditetapkan dengan Keputusan Dekan Fakultas;

Demikian surat ini disampaikan, atas kesediaan Bapak/Ibu diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

Metro, 29 Januari 2024  
Ketua Jurusan,



**Lella Anita, M.S.Ak M.S.Ak**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iainmetro@metrouniv.ac.id](mailto:iainmetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Muhammad Umar Munawwar  
NPM : 2003031026

Fakultas/Jurusan : FEBI/AKS  
Semester/TA : VII/2023

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	22/11/2023	Konsultasi masalah penelitian & penentuan variabel	
	4/12/2023	<ul style="list-style-type: none"><li>• Revisi Penelitian relevan</li><li>• Landasan teori direvisi terkait peraturan tarif 11%<sup>2</sup></li><li>• Hipotesis direvisi disesuaikan dengan penelitian terdahulu.</li></ul>	
	4/12/2023	<ul style="list-style-type: none"><li>• Revisi kerangka berfikir</li><li>• Revisi Hipotesis</li></ul>	

Dosen Pembimbing,

Thovibatun Nisa, M.Akt  
NIP. 19900901 201903 2 009

Mahasiswa Ybs,

Muhammad Umar Munawwar  
NPM. 2003031026



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Ki. Hajar Dewantara Kampus 15A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0726) 41507; Faksimili (0725) 47296;  
Website: [www.metrouniv.ac.id](http://www.metrouniv.ac.id) E-mail: [iaimetro@metrouniv.ac.id](mailto:iaimetro@metrouniv.ac.id)

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN PROPOSAL**

Nama : Muhammad Umar Munawwar  
NPM : 2003031026

Fakultas/Jurusan : FEBI/AKS  
Semester/TA : VII/2023

No	Hari/ Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	15/12/2023	Acc untuk diseminarkan	

Dosen Pembimbing,

Thoyibatun Nisa, M.Akt  
NIP. 19900901 201903 2 009

Mahasiswa Ybs,

Muhammad Umar Munawwar  
NPM. 2003031026





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp.(0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.metrouniv.ac.id;E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Muhammad Umar Munawwar**  
NPM : 2003031026

Fakultas / Jurusan : **FEBI/ AKS**  
Semester / TA : **VIII / 2023-2024**

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Senin 29 Januari 2024	<ul style="list-style-type: none"><li>• Revisi Bab II<ul style="list-style-type: none"><li>- Teori analisis perbandingan ditambahkan</li><li>- Aturan terkait tarif PPN dimunculkan</li><li>- Indikator analisis perbandingan harus ada</li></ul></li><li>• Hasil penelitian dijelaskan</li><li>• Data penelitian &amp; Olah data lampirkan</li><li>• Sistematisa penulisan perbaiki</li><li>• Pembahasan diperbaiki dan ditambahkan narasi peneliti</li><li>• Referensi diperbaiki<ul style="list-style-type: none"><li>- gunakan referensi jurnal 5 th terakhir</li><li>- " " buku 10 th terakhir</li><li>- Orientasinya buku 60% jurnal 40%</li></ul></li></ul>	

Dosen Pembimbing

**Thoyibatun Nisa, M.Akt**  
NIP. 19900901 201903 2 009

Mahasiswa Ybs.

**Muhammad Umar Munawwar**  
NPM. 2003031026



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725) 47296; website: www.metrouniv.ac.id, E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Muhammad Umar Munawwar**  
NPM : 2003031026

Fakultas / Jurusan : **FEBI/ AKS**  
Semester / TA : **VIII / 2023-2024**

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	Rabu 7 Feb 2024	<p><b>BAB I</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Penulisan harus konsisten</li><li>- Sistem Penulisan diperbaiki menyesuaikan buku panduan</li><li>- kata Penghubung, kata bantu dipertahankan kegunaannya menunjukkan tempat</li><li>- Pada LBM disertai narasi peneliti</li><li>- Penelitian relevan direvisi tunjukkan perbedaan objek, metode, periode dll</li></ul> <p><b>BAB II</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Setiap Teori yg digunakan peneliti disajikan</li><li>- kerangka berfikir &amp; hipotesis diperkuat penelitian terdahulu</li><li>- kutipan disesuaikan dan jgn terlewat footnote</li><li>- Tiap tabel jgn lupa diberi judul tabel dan sumbernya</li></ul> <p><b>BAB III</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- menyandingkan teori yg digunakan &amp; dilakukan</li><li>- jika menggunakan purposive sampling dijelaskan</li></ul> <p><b>BAB IV</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ditambahkan narasi peneliti kemudian sajikan</li></ul> <p><b>BAB V</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- kesimpulan direvisi sesuai rumusan masalah</li></ul> <p>Daftar Pustaka diperiksa dan disesuaikan pedoman</p>	

Dosen Pembimbing

**Thoyibatun Nisa, M.Akt**  
NIP. 19900901 201903 2 009

Mahasiswa Ybs.

**Muhammad Umar Munawwar**  
NPM. 2003031026



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara Kampus 15 A Iringmulyo Metro Timur Kota Metro Lampung 34111  
Telp. (0725) 41507; faksimili (0725)47296; website: www.metrouniv.ac.id; E-mail: iainmetro@metrouniv.ac.id

**FORMULIR KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI**

Nama : **Muhammad Umar Munawwar**  
NPM : 2003031026

Fakultas / Jurusan : **FEBI/ AKS**  
Semester / TA : **VIII / 2023-2024**

No	Hari / Tanggal	Hal yang dibicarakan	Tanda Tangan
	15 feb 2024	<ul style="list-style-type: none"><li>• Teknis penulisan perbaikan<ul style="list-style-type: none"><li>- konsisten penulisan</li><li>- hindari salah ketik, kurang huruf dll sesuai coretan pada skripsi</li><li>- hindari penghamburan kata dengan kata berulans</li></ul></li><li>• pada paragraf di LEM beri narasi untuk mengaitkan paragraf satu dg yg lainnya</li><li>• Referensi cantumkan pada setiap kutipan</li><li>• Beri footnotenya</li><li>• Teori gunakan sumber utama</li><li>• Sesuaikan buku panduan <sup>lokan</sup> jika kutipan langsung penyajiannya seperti apa</li><li>• Tabel jangan terpotong, jika lanjutan beri kepala tabelnya</li><li>• Beri bold pada angka <sup>studi</sup> yg dipaparkan</li><li>• pada pembahasan beri analisis peneliti</li><li>• kesimpulan direvisi</li></ul>	
	16 feb 2024	Acc untuk dimunagosaikan	

Dosen Pembimbing

**Thoyibatun Nisa, M.Akt**  
NIP. 19900901 201903 2 009

Mahasiswa Ybs.

**Muhammad Umar Munawwar**  
NPM. 2003031026





**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI METRO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl. Ki Hajar Dewantara 15A Iringmulyo, Metro Timur, Kota Metro, Lampung, 34111  
Telepon (0725) 41507, Faksimili (0725) 47296

---

**SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI**

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa;

Nama : Muhammad Umar Munawwar  
NPM : 2003031026  
Jurusan : Akuntansi Syariah

Adalah benar-benar telah mengirimkan naskah Skripsi berjudul **Analisis Perbandingan Tingkat Penjualan Sebelum Dan Setelah Kenaikan Ppn 11% (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei)** untuk diuji plagiasi. Dan dengan ini dinyatakan **LULUS** menggunakan aplikasi **Turnitin** dengan **Score 20%**.

Demikian surat keterangan ini dibuat untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Metro, 20 Februari 2024  
Ketua Jurusan Akuntansi Syariah



**Lella Anita, M.S.Ak**  
NIP.198811282019032008

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP



Penulis Skripsi ini bernama Muhammad Umar Munawwar, merupakan anak ke-2 dari 2 saudara yang lahir di Kabupaten Lampung Selatan pada tanggal 28 November 2001. Peneliti ini berkebangsaan Indonesia dan beragama Islam. Anak dari Bapak Hamdani dan Ibu Siti Asiyah.

Adapun riwayat pendidikan peneliti, yaitu pada tahun 2008 lulus dari TK Islam Harapan, tahun 2014 lulus dari SD Negeri 1 Haduyang. Kemudian melanjutkan di MTS Daarul Ma'arif dan lulus pada tahun 2017. Pada tahun 2020 lulus dari MAS Daarul Ma'arif Natar dan melanjutkan ke Institut Agama Islam Negeri Metro Program S1 Jurusan Akuntansi Syariah.

Selama di bangku sekolah peneliti aktif di beberapa organisasi mulai dari SMP sampai di SMA seperti pramuka, osis, dan paskibra. Di osis menduduki jabatan sebagai ketua osis selama dua kali yaitu di bangku SMP dan SMA. Kemudian di perkuliahan peneliti pernah aktif dalam organisasi himpunan mahasiswa jurusan akuntansi syariah dan menjadi pengurus di organisasi beasiswa atau Ikabim Kip-K menjadi ketua divisi humas dan publikasi.

Peneliti memiliki beberapa keahlian di beberapa bidang seperti di bidang sosial masyarakat dan di bidang teknologi, selain terus belajar tentang public speaking peneliti juga belajar mengasah skill tentang dunia teknologi seperti design grafis, editing, entry data, dan masih banyak lagi.