



Analisis Perbandingan Jumlah Penjualan Sebelum dan Setelah diberlakukan PPN 11% pada Perusahaan Kelapa Sawit di Bursa Efek Indonesia

Riszky Kurnia Sari, Aminah

Program Pascasarjana, Universitas Bandar Lampung

Program Pascasarjana, Universitas Bandar Lampung

Corresponding author: aminah@ubl.ac.id

Abstract:

This study aims to analyze the differences in sales amounts before and after the implementation of the increase in the Value Added Tax (VAT) rate from 10% to 11% among palm oil companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) during the 2021–2023 period. This research employs a quantitative approach using descriptive statistical analysis and the Mann-Whitney difference test. The population consisted of 30 palm oil companies listed on the IDX, with a sample of 28 companies selected using purposive sampling based on the availability of financial reports throughout the study period. The data used were secondary data obtained from the companies' annual financial reports. The results indicate that there was a difference in sales amounts before and after the implementation of the 11% VAT rate, with a tendency toward a decline in sales amounts among most companies following the VAT increase. The Mann-Whitney test results show an Asymp. Sig. (2-tailed) value of < 0.001 , indicating a significant difference between sales amounts before and after the implementation of the 11% VAT rate. This study provides an overview of changes in the sales performance of palm oil companies following changes in tax policy and serves as a consideration for companies in adjusting their sales strategies and for the government in evaluating the impact of VAT policy on the palm oil sector.

Keyword: Value Added Tax, palm oil, sales amount, tax policy, Indonesia Stock Exchange.

Abstrak:

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbedaan jumlah penjualan sebelum dan setelah diberlakukannya kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dari 10% menjadi 11% pada perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021–2023. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis statistik deskriptif dan uji beda Mann-Whitney. Populasi penelitian terdiri atas 30 perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di BEI, dengan sampel sebanyak 28 perusahaan yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling berdasarkan ketersediaan laporan keuangan selama periode penelitian. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan jumlah penjualan sebelum dan setelah diberlakukannya tarif PPN 11%, dengan kecenderungan penurunan jumlah penjualan pada sebagian besar perusahaan setelah kenaikan tarif PPN. Hasil uji Mann-Whitney menunjukkan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $< 0,001$, sehingga terdapat perbedaan yang signifikan antara jumlah penjualan sebelum dan setelah diberlakukannya tarif PPN 11%. Penelitian ini memberikan gambaran mengenai perubahan kinerja penjualan perusahaan kelapa sawit setelah adanya perubahan kebijakan perpajakan serta menjadi bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam menyesuaikan strategi penjualan dan bagi pemerintah dalam mengevaluasi dampak kebijakan PPN terhadap sektor kelapa sawit.



Kata Kunci: Pajak Pertambahan Nilai, kelapa sawit, jumlah penjualan, kebijakan perpajakan, Bursa Efek Indonesia.

Pendahuluan

Industri kelapa sawit merupakan salah satu sektor strategis dalam perekonomian Indonesia karena memiliki keterkaitan yang kuat dengan aktivitas perdagangan, ekspor, penciptaan lapangan kerja, dan pertumbuhan ekonomi. Indonesia merupakan salah satu produsen utama crude palm oil (CPO) dunia, sehingga perkembangan industri kelapa sawit tidak hanya berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, tetapi juga terhadap penerimaan devisa dan aktivitas ekonomi nasional. Penelitian mengenai perdagangan CPO menunjukkan bahwa komoditas kelapa sawit memiliki kontribusi penting terhadap perekonomian Indonesia, sedangkan penelitian pada tingkat perusahaan menunjukkan bahwa karakteristik produksi, tenaga kerja, modal, dan orientasi ekspor turut menentukan kinerja industri sawit (Irawan & Soesilo, 2021; Rahmadhania, 2021; Zayanti et al., 2023; Purba et al., 2025).

Kinerja perusahaan kelapa sawit sangat dipengaruhi oleh dinamika harga, permintaan, konsumsi, produksi, serta kondisi perdagangan internasional. Perubahan harga CPO dan faktor ekonomi lainnya dapat memengaruhi volume ekspor dan pada akhirnya berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan. Penelitian Sulistiawati (2023) menunjukkan bahwa konsumsi domestik, nilai tukar, dan harga CPO internasional merupakan faktor yang berkaitan dengan volume ekspor minyak kelapa sawit Indonesia. Sementara itu, Sari et al. (2025) menemukan bahwa produksi dan harga CPO memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap volume ekspor dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perusahaan kelapa sawit beroperasi dalam lingkungan bisnis yang sensitif terhadap perubahan harga dan kebijakan ekonomi.

Selain faktor pasar dan komoditas, kebijakan pemerintah merupakan salah satu faktor eksternal yang dapat memengaruhi aktivitas perusahaan. Salah satu kebijakan fiskal yang relevan adalah perubahan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan, tarif PPN mengalami perubahan dari 10% menjadi 11% dan mulai berlaku pada 1 April 2022. Perubahan tarif tersebut merupakan bagian dari reformasi perpajakan yang diarahkan untuk memperkuat penerimaan negara, tetapi pada saat yang sama dapat memberikan konsekuensi terhadap harga barang dan jasa serta perilaku konsumen. Kajian empiris di Indonesia menunjukkan bahwa perubahan tarif PPN menjadi isu yang berkaitan dengan harga, konsumsi, daya beli, dan respons pelaku usaha (Dwianika & Sholikhah, 2022; Febrisha & Kadunci, 2023; Julito & Ramadani, 2023).

Secara teoritis, kenaikan PPN dapat diteruskan ke harga barang dan jasa, meskipun besarnya penerusan tersebut dapat berbeda menurut kondisi pasar, jenis produk, dan karakteristik pelaku usaha. Bukti internasional mengenai VAT pass-through menunjukkan bahwa perubahan tarif VAT dapat tercermin dalam perubahan harga konsumen, tetapi tingkat penerusannya tidak selalu sama untuk seluruh jenis barang dan perubahan tarif (Benedek et al., 2015). Dalam konteks Indonesia, penelitian mengenai PPN 11% juga menghasilkan temuan yang beragam. Febrisha dan Kadunci (2023), misalnya, menemukan bahwa tarif PPN 11% secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap daya beli masyarakat, sedangkan penelitian Hajatina dan Hasanah (2024) menunjukkan bahwa kenaikan PPN dapat meningkatkan harga barang dan jasa serta berpotensi memengaruhi perilaku konsumsi dan kesejahteraan. Perbedaan hasil tersebut menunjukkan bahwa dampak kebijakan PPN perlu dianalisis berdasarkan objek dan karakteristik sektor yang diteliti.



Hubungan antara perubahan pajak dan aktivitas penjualan menjadi semakin penting ketika diterapkan pada sektor yang memiliki rantai pasok serta karakteristik pasar yang kompleks seperti industri kelapa sawit. Penelitian Putri et al. (2023) mengenai kenaikan tarif PPN menunjukkan bahwa perubahan tarif dapat dianalisis melalui perubahan volume penjualan perusahaan. Di sisi lain, penelitian mengenai perilaku konsumen pada komoditas sawit menunjukkan bahwa perubahan harga dapat memengaruhi respons konsumen, terutama ketika komoditas tersebut memiliki tingkat ketergantungan konsumsi yang tinggi (Purbawa & Bakti, 2023; Meuthia et al., 2023). Dengan demikian, perubahan kebijakan pajak yang berpotensi memengaruhi harga perlu dilihat tidak hanya dari perspektif penerimaan negara, tetapi juga dari perspektif kinerja penjualan perusahaan.

Penelitian terdahulu mengenai kenaikan PPN di Indonesia sebagian besar masih berfokus pada daya beli masyarakat, perilaku konsumsi, harga jual, pendapatan pelaku usaha, atau kepatuhan perpajakan. Penelitian Putri et al. (2023) menganalisis dampak kenaikan PPN terhadap volume penjualan pada perusahaan di sektor percetakan dan perdagangan, sedangkan penelitian Febrisha dan Kadunci (2023) berfokus pada daya beli masyarakat. Penelitian Hajatina dan Hasanah (2024) mengkaji perilaku konsumsi dan kesejahteraan masyarakat, sementara penelitian Tampubolon dan Setiabudi (2026) menempatkan reformasi PPN dalam konteks perilaku pengelolaan pajak perusahaan. Di sisi lain, penelitian mengenai industri kelapa sawit lebih banyak membahas perdagangan CPO, ekspor, harga, produksi, dan kebijakan hilirisasi (Husin et al., 2023; Sulistiawati, 2023; Sari et al., 2025). Hal tersebut menunjukkan adanya ruang penelitian untuk menghubungkan perubahan tarif PPN secara spesifik dengan perubahan jumlah penjualan perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Kesenjangan penelitian tersebut menjadi semakin relevan karena perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia memiliki karakteristik yang berbeda dengan usaha mikro, konsumen rumah tangga, maupun perusahaan pada sektor perdagangan umum. Perusahaan yang tercatat di BEI memiliki kewajiban publikasi laporan keuangan sehingga perubahan kinerja penjualan dapat diamati secara kuantitatif melalui data historis. Dalam tesis yang menjadi dasar penelitian ini, populasi penelitian terdiri atas 30 perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di BEI periode 2021–2023, dengan 28 perusahaan memenuhi kriteria sebagai sampel penelitian. Data penjualan tersebut digunakan untuk membandingkan kondisi sebelum dan setelah penerapan tarif PPN 11%.

Fenomena empiris dalam data penelitian juga menunjukkan adanya fluktuasi jumlah penjualan perusahaan kelapa sawit pada periode sebelum dan setelah penerapan tarif PPN 11%. Kondisi tersebut penting untuk dikaji karena perubahan penjualan perusahaan tidak hanya dapat mencerminkan kondisi internal perusahaan, tetapi juga dapat berkaitan dengan perubahan harga, permintaan pasar, harga komoditas, kebijakan pemerintah, dan kondisi ekonomi secara keseluruhan. Oleh karena itu, perbandingan periode sebelum dan setelah penerapan PPN 11% dapat memberikan gambaran empiris mengenai apakah terdapat perbedaan jumlah penjualan perusahaan kelapa sawit setelah perubahan kebijakan perpajakan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perbedaan jumlah penjualan perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sebelum dan setelah diberlakukannya tarif PPN 11%. Penelitian menggunakan data perusahaan pada periode 2021–2023 dan membandingkan kondisi penjualan sebelum serta setelah penerapan kebijakan tersebut. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi empiris dalam memahami keterkaitan perubahan kebijakan perpajakan dengan kinerja penjualan pada sektor kelapa sawit, sekaligus



melengkapi penelitian sebelumnya yang lebih banyak membahas dampak PPN terhadap konsumsi, daya beli, harga, dan sektor usaha lainnya.

Tinjauan Pustaka

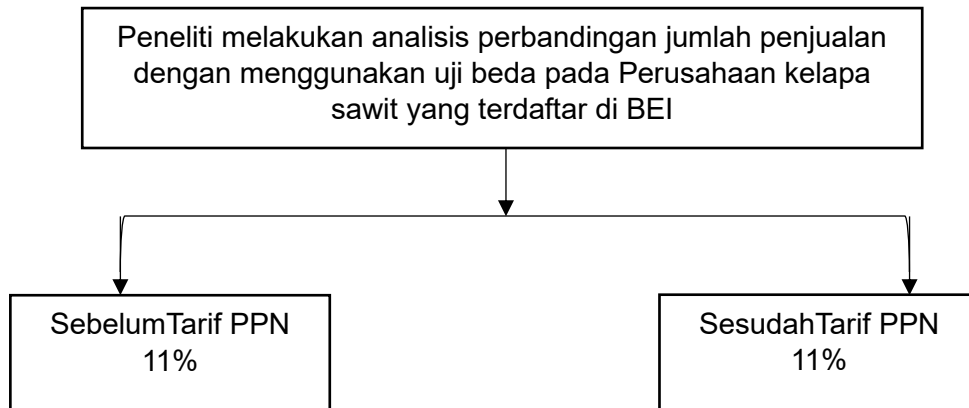
A. Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) 11%

Pajak Pertambahan Nilai (PPN) merupakan jenis pajak tidak langsung yang dikenakan atas pertambahan nilai suatu barang atau jasa pada setiap tahapan kegiatan ekonomi, mulai dari proses produksi hingga distribusi kepada konsumen. Dalam penerapannya, PPN berkaitan dengan transaksi penyerahan Barang Kena Pajak maupun Jasa Kena Pajak, sehingga mekanisme pemungutannya melibatkan pihak yang melakukan kegiatan usaha serta konsumen sebagai pihak yang menanggung beban pajak secara ekonomis. Kebijakan perpajakan pada dasarnya menjadi instrumen pemerintah untuk mengatur penerimaan negara sekaligus mencapai tujuan ekonomi tertentu melalui penetapan jenis pajak, tarif, mekanisme pemungutan, serta berbagai ketentuan perpajakan lainnya. Nariswari et al. (2024) menjelaskan bahwa pengelolaan PPN perlu memperhatikan aspek perencanaan dan mekanisme perpajakan agar pelaksanaannya dapat berjalan sesuai dengan ketentuan yang berlaku. Sementara itu, Tajuroh Afiah et al. (2024) menunjukkan bahwa penerimaan PPN memiliki keterkaitan dengan aktivitas ekonomi dan konsumsi masyarakat, karena meningkatnya transaksi barang dan jasa dapat memperluas basis penerimaan PPN. Dalam konteks penelitian ini, tarif PPN 11% merujuk pada perubahan tarif dari sebelumnya 10% menjadi 11% yang diberlakukan sejak 1 April 2022 berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan. Perubahan tarif tersebut menjadi aspek penting untuk dianalisis karena dapat berkaitan dengan harga transaksi dan keputusan ekonomi perusahaan maupun konsumen.

B. Jumlah Penjualan

Jumlah penjualan merupakan salah satu ukuran yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan pendapatan melalui aktivitas penyerahan produk atau jasa kepada konsumen. Aktivitas penjualan tidak hanya berkaitan dengan terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli, tetapi juga mencakup proses pemenuhan kebutuhan konsumen melalui produk yang ditawarkan perusahaan. Karomah dan Shafina (2024) menjelaskan bahwa kegiatan penjualan pada dasarnya merupakan proses penyampaian produk kepada konsumen dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan memberikan nilai yang sesuai dengan harapan pembeli. Selanjutnya, Rachman et al. (2024) menempatkan aktivitas penjualan sebagai bagian penting dalam pencapaian tujuan perusahaan karena pendapatan yang diperoleh dari penjualan dapat digunakan untuk memenuhi biaya operasional sekaligus mendukung pencapaian laba. Dengan demikian, jumlah penjualan dapat digunakan sebagai gambaran mengenai perkembangan aktivitas ekonomi perusahaan dalam suatu periode. Dalam penelitian ini, jumlah penjualan dipahami sebagai nilai penjualan perusahaan yang dibandingkan antara periode sebelum dan setelah diberlakukannya tarif PPN 11%. Perubahan jumlah penjualan dapat diketahui melalui perbandingan penjualan antarperiode, sehingga peningkatan atau penurunan nilai penjualan dapat digunakan untuk menggambarkan perubahan kinerja penjualan perusahaan.

C. Kerangka Pemikiran



Metodologi

A. Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk menganalisis perbedaan nilai penjualan perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sebelum dan sesudah diberlakukannya perubahan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menjadi 11%. Pendekatan kuantitatif digunakan karena data yang dianalisis berbentuk angka dan bersumber dari laporan keuangan perusahaan selama periode penelitian tahun 2021–2023. Melalui desain penelitian tersebut, penelitian diarahkan untuk memperoleh gambaran secara objektif mengenai perubahan penjualan perusahaan setelah adanya kebijakan kenaikan tarif PPN dari 10% menjadi 11%, kemudian membandingkannya dengan kondisi penjualan sebelum kebijakan tersebut diberlakukan.

B. Metode Penelitian yang Digunakan

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Metode deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran mengenai kondisi variabel penelitian berdasarkan data yang diperoleh dari laporan keuangan perusahaan kelapa sawit yang menjadi objek penelitian, sedangkan pendekatan kuantitatif digunakan untuk mengolah data secara statistik sehingga dapat diketahui perbedaan nilai penjualan perusahaan sebelum dan sesudah penerapan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 11%. Melalui metode tersebut, penelitian diharapkan dapat memberikan informasi yang terukur mengenai perubahan penjualan perusahaan pada periode sebelum dan setelah kebijakan perpajakan diberlakukan. Variabel penelitian merupakan unsur yang menjadi objek pengamatan dan digunakan sebagai dasar dalam proses pengumpulan serta pengolahan data. Penelitian ini menggunakan dua variabel utama, yaitu perubahan tarif PPN sebesar 11% sebagai variabel independen (X) dan pertumbuhan penjualan perusahaan sebagai variabel dependen (Y). Variabel independen merupakan faktor yang menjadi dasar pembandingan dalam penelitian, sedangkan variabel dependen merupakan variabel yang diamati perubahan atau perkembangannya sebagai akibat dari kondisi yang diteliti. Variabel independen dalam penelitian ini berupa perubahan tarif PPN dari sebelumnya sebesar 10% menjadi 11%, yang selanjutnya digunakan sebagai dasar untuk membandingkan kondisi penjualan perusahaan sebelum dan sesudah kebijakan tersebut diberlakukan.

Sementara itu, variabel dependen berupa pertumbuhan penjualan perusahaan kelapa sawit digunakan untuk mengukur perubahan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya. Secara operasional, perubahan tarif PPN 11% dipahami sebagai kondisi kebijakan perpajakan yang mengalami perubahan tarif dari 10% menjadi 11%, sedangkan pertumbuhan penjualan didefinisikan sebagai perubahan nilai penjualan perusahaan dari suatu periode ke periode berikutnya. Pengukuran pertumbuhan penjualan dilakukan dengan membandingkan nilai penjualan pada periode berjalan dengan nilai penjualan pada periode sebelumnya, sehingga dapat diketahui besarnya perubahan penjualan selama periode pengamatan. Operasionalisasi variabel dilakukan dengan menggunakan data penjualan yang tercantum dalam laporan keuangan perusahaan kelapa sawit yang menjadi sampel penelitian. Pertumbuhan penjualan dihitung menggunakan rumus $SG = (St - St-1) / St-1$, dengan SG menunjukkan pertumbuhan penjualan, St merupakan jumlah penjualan pada periode berjalan, dan St-1 merupakan jumlah penjualan pada periode sebelumnya. Hasil perhitungan pertumbuhan penjualan tersebut selanjutnya digunakan untuk menggambarkan perubahan penjualan perusahaan selama periode penelitian dan menjadi dasar dalam melakukan perbandingan kondisi penjualan perusahaan sebelum dan sesudah penerapan tarif PPN sebesar 11%.

C. Jenis dan Sumber Data

Objek penelitian ini adalah perusahaan sektor kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2023. Data penelitian bersumber dari laporan keuangan perusahaan, khususnya informasi penjualan, untuk menganalisis perbedaan penjualan sebelum dan sesudah penerapan tarif PPN sebesar 11%.

D. Populasi dan Sampel

Populasi penelitian ini terdiri atas 30 perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021–2023. Sampel ditentukan menggunakan teknik purposive sampling berdasarkan kriteria yang sesuai dengan tujuan penelitian dan ketersediaan data. Berdasarkan proses tersebut, diperoleh 28 perusahaan kelapa sawit yang memenuhi kriteria dan memiliki data laporan keuangan, khususnya informasi penjualan, selama periode pengamatan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode dokumentasi dengan mengumpulkan dan menelaah laporan keuangan tahunan perusahaan kelapa sawit yang menjadi sampel penelitian. Data diperoleh dari laporan keuangan yang dipublikasikan melalui Bursa Efek Indonesia dan sumber terkait lainnya, khususnya informasi nilai penjualan periode 2021–2023 yang digunakan untuk menghitung pertumbuhan penjualan dan melakukan pengujian statistik.

F. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan menggunakan bantuan perangkat lunak Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) versi 29, yang meliputi analisis statistik deskriptif, uji normalitas, uji beda, dan pengujian hipotesis. Analisis statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik data melalui nilai minimum, maksimum, rata-rata, dan standar deviasi. Selanjutnya, uji normalitas dilakukan menggunakan Kolmogorov-Smirnov untuk mengetahui distribusi data, dengan kriteria nilai signifikansi $> 0,05$ menunjukkan data berdistribusi normal dan $\leq 0,05$ menunjukkan data tidak berdistribusi normal. Berdasarkan hasil uji normalitas, uji beda dilakukan menggunakan uji T apabila data berdistribusi normal atau uji Mann-Whitney apabila data tidak

berdistribusi normal, untuk mengetahui perbedaan penjualan perusahaan sebelum dan sesudah penerapan tarif PPN sebesar 11%. Pengujian hipotesis menggunakan tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$), dengan H_0 menyatakan tidak terdapat perbedaan yang signifikan pada penjualan sebelum dan sesudah penerapan PPN 11%, sedangkan H_a menyatakan terdapat perbedaan yang signifikan. Keputusan pengujian didasarkan pada nilai signifikansi, yaitu apabila nilai signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, sedangkan apabila nilai signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak.

G. Tahapan penelitian

Tahapan penelitian dilakukan secara sistematis mulai dari penentuan permasalahan hingga penarikan kesimpulan. Proses penelitian diawali dengan mengidentifikasi fenomena perubahan tarif Pajak Pertambahan Nilai dari 10% menjadi 11% serta menentukan fokus penelitian pada perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Tahap berikutnya dilakukan dengan menentukan populasi dan sampel berdasarkan kriteria yang telah ditetapkan, kemudian mengumpulkan data laporan keuangan perusahaan selama periode 2021–2023. Data yang diperoleh selanjutnya diolah untuk menghitung pertumbuhan penjualan dan dianalisis menggunakan statistik deskriptif, uji normalitas, serta uji beda sesuai dengan karakteristik data. Tahap terakhir adalah melakukan pengujian hipotesis, menginterpretasikan hasil analisis, dan menyusun kesimpulan berdasarkan hasil penelitian..

Hasil dan Pembahasan

A. Perhitungan Jumlah Penjualan Sebelum Kenaikan Tarif PPN

Tabel 1. Hasil Perhitungan Jumlah Penjualan Sebelum Kenaikan Tarif PPN

No.	Kode	Nama Perusahaan	2021 (Rp)	2022 (Rp)	Pertumbuhan
1	AALI	Astra Agro Lestari Tbk	24.322.048.000.000	21.828.591.000.000	-0,11
2	SGRO	Sampoerna Agro Tbk	5.222.298.000.000	5.671.723.000.000	0,08
3	SMAR	Sinar Mas Agro Resources and Technology Tbk	57.004.234.000.000	75.045.559.000.000	0,24
4	TAPG	Tri Putra Agro Persada Tbk	6.278.123.000.000	9.345.641.000.000	0,33
5	BWPT	Eagle High Plantations Tbk	2.938.338.000.000	4.574.124.000.000	0,36
6	DSNG	Dharmasatya Nusantara Tbk	7.124.495.000.000	9.633.671.000.000	0,26
7	LSIP	PP London Sumatra Indonesia Tbk	4.525.473.000.000	4.585.348.000.000	0,01
8	GZCO	Gozco Plantation Tbk	707.102.000.000	554.721.000.000	-0,27
9	SIMP	Salim Invomas Pratama Tbk	19.658.529.000.000	17.794.246.000.000	-0,10
10	STAA	Sumber Tani Agung Resources Tbk	5.883.920.000.000	6.045.448.000.000	0,03
11	TBLA	Tunas Baru Lampung Tbk	15.972.216.000.000	16.579.960.000.000	0,04
12	CBUT	Citra Borneo Utama Tbk	8.662.321.000.000	9.619.267.000.000	0,10
13	UNSP	Bakrie Sumatera Plantations Tbk	3.971.114.000.000	4.189.330.000.000	0,05

14	TLDN	Teladan Prima Agro Tbk	2.938.381.153.000	3.613.176.678.000	0,19
15	SSMS	Sawit Sumbermas Sarana Tbk	5.203.100.578.000	11.240.219.016.000	0,54
16	MKTR	Menthobi Karyatama Raya Tbk	512.355.743.000	627.880.911.000	0,18
17	ANJT	Austindo Nusantara Jaya Tbk	4.206.216.492.713	26.916.672.115.416	0,84
18	ANDI	Andira Agro Tbk	346.364.995.418	317.855.645.702	-0,09
19	FISH	FKS Multi Agro Tbk	1.356.597.129	1.565.130.699	0,13
20	JARR	Jhonlin Agro Raya Tbk	619.857.338.953	4.707.542.336.960	0,87
21	JAWA	Jaya Agra Wattie Tbk	843.195.153.685	971.541.518.082	0,13
22	CSRA	Cisadane Sawit Raya Tbk	895.867.536.708	970.572.083.452	0,08
23	NSSS	Nusantara Sawit Sejahtera Tbk	1.146.624.268.156	1.134.094.562.861	-0,01
24	MGRO	Mahkota Group Tbk	7.313.139.597.522	7.505.700.941.167	0,03
25	FAPA	Fap Agri Tbk	3.390.496.525.189	4.828.633.601.246	0,30
26	PNGO	Pinago Utama	2.088.922.704.953	2.034.457.645.981	-0,03
27	PGUN	Paradiksi Gunatama Tbk	786.686.008.070	1.007.305.060.864	0,22
28	PSGO	Palma Serasih Tbk	1.766.254.650.794	1.972.824.875.264	0,10

Berdasarkan data penjualan perusahaan yang tercantum dalam tabel, terlihat adanya perbedaan pertumbuhan penjualan pada masing-masing perusahaan sub-sektor kelapa sawit. Nilai pertumbuhan yang positif menunjukkan adanya peningkatan penjualan dibandingkan dengan tahun sebelumnya, sedangkan nilai negatif mencerminkan terjadinya penurunan. Variasi tersebut menggambarkan bahwa setiap perusahaan memiliki perkembangan penjualan yang berbeda selama periode pengamatan. Sejumlah perusahaan, seperti Astra Agro Lestari (AALI) dan Sampoerna Agro (SGRO), menunjukkan perubahan penjualan yang positif, sementara perusahaan lainnya, seperti Sinar Mas Agro Resources and Technology (SMAR) dan Gozco Plantation (GZCO), mengalami penurunan penjualan. Perbedaan pertumbuhan tersebut dapat berkaitan dengan berbagai aspek, baik dari dalam perusahaan, seperti pengelolaan operasional dan efisiensi produksi, maupun faktor eksternal, seperti perubahan harga komoditas dan kondisi permintaan pasar. Sementara itu, perusahaan yang mencatatkan perubahan penjualan relatif kecil menunjukkan bahwa tingkat penjualannya cenderung lebih stabil selama periode tersebut. Mengingat adanya variasi pertumbuhan penjualan antarperusahaan sebelum kenaikan tarif PPN 11%, analisis selanjutnya dilakukan terhadap data penjualan setelah kebijakan tersebut diberlakukan. Perbandingan antara kedua periode ini diperlukan sebagai dasar dalam melakukan pengujian hipotesis untuk mengetahui perbedaan penjualan sebelum dan sesudah penerapan tarif PPN 11%.

B. Perhitungan Jumlah Penjualan Setelah Kenaikan Tarif PPN

Tabel 2. perhitungan jumlah penjualan setelah kenaikan tarif PPN

No	Kode	Perusahaan	2022	2023	Jumlah Penjualan
1	AALI	Astra Agro Lestari Tbk	21.828.591.000.000	20.745.473.000.000	-0,05



2	SGRO	Sampoerna Agro Tbk	5.671.723.000.000	5.620.503.000.000	-0,01
3	SMAR	Sinar Mas Agro Resources and Technology Tbk	75.045.559.000.000	66.530.549.000.000	-0,11
4	TAPG	Tri Putra Agro Persada Tbk	9.345.641.000.000	8.325.887.000.000	-0,11
5	BWPT	Eagle High Plantations Tbk	4.574.124.000.000	4.204.612.000.000	-0,08
6	DSNG	Dharmasatya Nusantara Tbk	9.633.671.000.000	9.498.749.000.000	-0,01
7	LSIP	PP London Sumatra Indonesia Tbk	4.585.348.000.000	4.189.896.000.000	-0,09
8	GZCO	Gozco Plantation Tbk	554.721.000.000	744.266.000.000	0,34
9	SIMP	Salim Invomas Pratama Tbk	17.794.246.000.000	16.002.643.000.000	-0,10
10	STAA	Sumber Tani Agung Resources Tbk	6.045.448.000.000	5.285.201.000.000	-0,13
11	TBLA	Tunas Baru Lampung Tbk	16.579.960.000.000	15.317.617.000.000	-0,08
12	CBUT	Citra Borneo Utama Tbk	9.619.267.000.000	10.319.437.000.000	0,07
13	UNSP	Bakrie Sumatera Plantations Tbk	4.189.330.000.000	2.405.153.000.000	-0,43
14	TLDN	Teladan Prima Agro Tbk	3.613.176.678.000	4.007.082.262.000	0,11
15	SSMS	Sawit Sumbermas Sarana Tbk	11.240.219.016.000	10.703.411.845.000	-0,05
16	MKTR	Menthobi Karyatama Raya Tbk	627.880.911.000	710.983.008.000	0,13
17	ANJT	Austindo Nusantara Jaya Tbk	26.916.672.115.416	3.646.064.413.448	-0,86
18	ANDI	Andira Agro Tbk	317.855.645.702	219.942.382.085	-0,31
19	FISH	FKS Multi Agro Tbk	1.565.130.699	1.401.034.930	-0,10
20	JARR	Jhonlin Agro Raya Tbk	4.707.542.336.960	4.442.279.649.263	-0,06
21	JAWA	Jaya Agra Wattie Tbk	971.541.518.082	896.151.775.102	-0,08
22	CSRA	Cisadane Sawit Raya Tbk	970.572.083.452	875.512.425.564	-0,10
23	NSSS	Nusantara Sawit Sejahtera Tbk	1.134.094.562.861	1.184.580.702.742	0,04
24	MGRO	Mahkota Group Tbk	7.505.700.941.167	5.425.478.049.944	-0,28
25	FAPA	Fap Agri Tbk	4.828.633.601.246	5.062.243.740.223	0,05
26	PNGO	Pinago Utama	2.034.457.645.981	2.037.284.494.747	0,00
27	PGUN	Paradiksi Gunatama Tbk	1.007.305.060.864	868.456.776.538	-0,14

Berdasarkan tabel perusahaan manufaktur subsektor kelapa sawit di atas, dapat diketahui bahwa jumlah penjualan perusahaan pada tahun 2022 dan 2023 mengalami fluktuasi. Sebagian besar perusahaan menunjukkan penurunan penjualan, meskipun beberapa perusahaan mampu mempertahankan kinerja penjualannya dengan penurunan yang relatif kecil atau bahkan mengalami peningkatan. Astra Agro Lestari (AALI), Sampoerna Agro (SGRO), dan Salim Invomas Pratama (SIMP) mengalami penurunan penjualan yang relatif kecil sehingga kinerja penjualannya masih tergolong stabil. Sementara itu, Sinarmas Agro (SMAR), Triputra Agro Persada (TAPG), dan Eagle High Plantations (BWPT) mencatatkan penurunan penjualan yang lebih besar, yang menunjukkan adanya tantangan dalam mempertahankan tingkat penjualan. Penurunan paling drastis terjadi pada Austindo Nusantara Jaya (ANJT), yang mengalami penurunan penjualan secara signifikan dibandingkan tahun sebelumnya akibat berbagai kemungkinan faktor internal maupun eksternal. Di sisi lain, London Sumatra (LSIP) menunjukkan penurunan penjualan yang relatif kecil, sedangkan Citra Borneo Utama (CBUT) justru mengalami peningkatan penjualan. Adapun Mahkota Group (MGRO) mengalami penurunan penjualan yang cukup besar. Secara keseluruhan, kondisi tersebut menunjukkan bahwa perubahan jumlah penjualan perusahaan subsektor kelapa sawit pada periode 2022–2023 tidak berlangsung secara seragam, melainkan bervariasi pada setiap perusahaan.

C. Uji Normalitas

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas

		Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
Penjualan		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
Tingkat	Sebelum PPN 11%	.149	28	.115	.882	28	.004
	Setelah PPN 11%	.407	28	<,001	.305	28	<,001

Berdasarkan hasil uji normalitas Kolmogorov-Smirnov dan Shapiro-Wilk, data jumlah penjualan sebelum dan setelah penerapan PPN 11% tidak berdistribusi normal. Data sebelum PPN 11% memiliki nilai signifikansi Kolmogorov-Smirnov sebesar 0,115 dan Shapiro-Wilk sebesar 0,004, sedangkan data setelah PPN 11% masing-masing memiliki nilai signifikansi <0,001. Hasil tersebut menunjukkan bahwa data tidak memenuhi asumsi normalitas karena terdapat nilai signifikansi di bawah 0,05. Oleh karena itu, pengujian hipotesis dilakukan menggunakan Mann-Whitney Test sebagai alternatif dari Independent Sample T-Test untuk data yang tidak berdistribusi normal.

D. Uji Mann-Whitney Test

Tabel 4. Hasil uji Mann-Whitney Test

Penjualan	N		Mean Rank	Sum of Ranks
Tingkat	Sebelum PPN 11%	28	37.39	1047.00
	Setelah PPN 11%	28	19.61	549.00
	Total	56		

Berdasarkan tabel Ranks, kelompok sebelum penerapan PPN 11% terdiri dari 28 perusahaan dengan nilai Mean Rank sebesar 37,39 dan Sum of Ranks sebesar 1.047. Sementara itu, kelompok setelah penerapan PPN 11% memiliki nilai Mean Rank sebesar 19,61 dan Sum of Ranks sebesar 549. Perbedaan nilai tersebut menunjukkan bahwa peringkat penjualan pada kelompok sebelum PPN 11% lebih tinggi dibandingkan kelompok setelah PPN 11%, yang mengindikasikan adanya penurunan penjualan setelah penerapan kebijakan tersebut.

Tabel 5. Test Statistics^a

Tingkat	
Mann-Whitney U	143.000
Wilcoxon W	549.000
Z	-4.080
Asymp. Sig. (2-tailed)	<,001

Hasil uji Mann-Whitney menunjukkan adanya perbedaan signifikan antara jumlah penjualan sebelum dan setelah penerapan PPN 11%, dengan nilai Mann-Whitney U sebesar 143,000, Z sebesar -4,080, dan Asymp. Sig. (2-tailed) < 0,001. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05, sehingga H₀ ditolak dan H_a diterima. Hasil ini mengindikasikan bahwa penerapan PPN 11% berkaitan dengan perbedaan jumlah penjualan pada perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di BEI. Statistik deskriptif juga menunjukkan bahwa jumlah penjualan sebelum penerapan PPN 11% cenderung lebih tinggi dibandingkan setelah penerapannya, yang mengarah pada penurunan penjualan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa penerapan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 11% memberikan dampak yang signifikan terhadap jumlah penjualan perusahaan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021–2023. Sebelum diberlakukannya PPN 11%, sebagian besar perusahaan menunjukkan nilai penjualan yang positif. Kondisi tersebut didukung oleh belum adanya kenaikan harga pokok penjualan akibat penyesuaian tarif PPN, sehingga daya beli masyarakat cenderung stabil dan aktivitas penjualan perusahaan dapat berjalan dengan baik. Sementara itu, setelah penerapan tarif PPN 11%, kenaikan harga pokok penjualan berpotensi meningkatkan harga produk yang ditawarkan kepada konsumen. Kondisi ini dapat memengaruhi daya beli masyarakat, sehingga konsumen cenderung mengurangi pembelian dan berdampak pada penurunan jumlah penjualan perusahaan. Dengan demikian, hasil penelitian ini menunjukkan adanya perbedaan jumlah penjualan sebelum dan setelah penerapan PPN 11%, yang mengindikasikan bahwa perubahan tarif pajak tersebut berkaitan dengan kondisi penjualan perusahaan kelapa sawit yang menjadi objek penelitian.

Implikasi

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diperoleh, beberapa saran dapat diajukan bagi berbagai pihak. Perusahaan diharapkan dapat menyesuaikan strategi pemasaran dan penetapan harga, memanfaatkan distribusi digital untuk menekan biaya serta memperluas jangkauan pasar, dan menjalin kolaborasi dengan pemerintah guna mendukung keberlanjutan industri kelapa sawit. Bagi



penulis, penelitian ini dapat dikembangkan dengan mengkaji sektor lain yang terdampak kebijakan perpajakan serta meningkatkan kualitas metodologi agar menghasilkan data yang lebih akurat dan valid. Bagi akademisi, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pengembangan kajian dan kurikulum mengenai dampak kebijakan perpajakan, khususnya pada sektor pertanian dan kelapa sawit, serta mendorong penelitian terkait aspek sosial dan lingkungan. Penelitian selanjutnya juga disarankan untuk memperluas objek kajian ke berbagai sektor di Indonesia dan menggunakan pendekatan longitudinal agar dampak kebijakan perpajakan dapat dianalisis dalam jangka panjang. Sementara itu, pemerintah diharapkan dapat mempertimbangkan dampak kebijakan tarif PPN terhadap daya beli masyarakat dan keberlangsungan sektor produktif, serta mengoptimalkan pemberian insentif untuk mendukung pertumbuhan usaha dan menjaga stabilitas ekonomi nasional.

Daftar Pustaka

- Benedek, D., De Mooij, R., Keen, M., & Wingender, P. (2015). Estimating VAT pass through. IMF Working Papers, 2015(214), 1–41. <https://doi.org/10.5089/9781513586359.001>
- Dwianika, A., & Sholikhah, B. (2022). The effect of changes in the value-added tax rate on tax compliance behavior of taxpayers in Indonesia: A field experiment. In Proceedings of the 4th International Conference on Business and Social Sciences. https://doi.org/10.2991/978-2-494069-65-7_3
- Febrisha, F., & Kadunci, K. (2023). Pengaruh tarif PPN 11% dan tingkat pendapatan selama pandemi terhadap daya beli masyarakat. *Ekonomi & Bisnis*, 22(1), 8–16. <https://doi.org/10.32722/eb.v22i1.5761>
- Hajatina, H., & Hasanah, U. (2024). Analisis dampak kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap perilaku konsumsi dan kesejahteraan masyarakat di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 3(2), 36–51. <https://doi.org/10.36490/jmdb.v3i2.1452>
- Husin, S., Wijaya, C., Ghafur, H. S., Machmud, T. M. Z., & Mardanugraha, E. (2023). Trade policies support for palm oil downstreaming in Indonesia. *JEJAK: Jurnal Ekonomi dan Kebijakan*, 16(2). <https://doi.org/10.15294/jejak.v16i2.47199>
- Irawan, B., & Soesilo, N. I. (2021). Dampak kebijakan hilirisasi industri kelapa sawit terhadap permintaan CPO pada industri hilir. *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Publik*, 12(1).
- Julito, K. A., & Ramadani, I. (2023). Dampak dan kontribusi kenaikan Pajak Pertambahan Nilai menjadi 11%. *Media Akuntansi Perpajakan*, 8(2), 96–103. <https://doi.org/10.52447/map.v8i2.7270>
- Karomah, N. G., & Shafina, A. (2024). Analisis sistem dan prosedur penjualan dalam upaya meningkatkan pembelian produk di marketplace Tokopedia (Studi kasus pada PT XYZ di Jakarta). *Jurnal?*, 8(1), 1137–1147.
- Meuthia, M., Lita, R. P., & Rahmahdian, R. (2023). An explanatory framework of palm oil panic buying behavior in Indonesia: Do perceived scarcity and perceived price being enablers? *Cogent Business & Management*, 10(3). <https://doi.org/10.1080/23311975.2023.2258624>
- Nariswari, A., Ardelia, S. S., Wahono, P., & Pahala, I. (2024). Manajemen perpajakan: Analisis perencanaan pajak pertambahan nilai di Indonesia (Kajian literatur). *Jurnal EMT KITA*, 8(3), 854–863. <https://doi.org/10.35870/emt.v8i3.2607>



- Purbawa, Y., & Bakti, I. G. M. Y. (2023). Acceptable price of packaged palm cooking oil amid scarcity in Indonesia. *Journal of Revenue and Pricing Management*, 22(6), 446–454. <https://doi.org/10.1057/s41272-023-00428-8>
- Purba, B., Zahra, D. A., Almas, K. U., Sihotang, S. E. A., & Mardiah, S. (2025). Pengaruh ekspor minyak kelapa sawit terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2014–2023. *Economicus*, 15(2).
- Puteri, M. O., Alipah, L., & Wahdiat, I. S. (2025). The effect of value-added tax (VAT) rate increase policy on inflation rate, public consumption, and welfare in Indonesia. *Journal Research of Social Science, Economics, and Management*, 4(11), 1679–1689. <https://doi.org/10.59141/jrssem.v4i11.861>
- Putri, R. D. A., Sahara, K., & Suaidah, I. (2023). Analisis pengaruh kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai terhadap volume penjualan pada CV. Harko Jaya Offset. *Journal Economic Excellence Ibnu Sina*, 1(4), 108–117. <https://doi.org/10.59841/excellence.v1i4.496>
- Rachman, I. N. A., Alexander, S. W., & Latjandu, L. D. (2024). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada CV Angin Mamiri Bitung. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 2(2), 236–247. <https://doi.org/10.58784/mbkk.171>
- Rahmadhania, A. (2021). Analisis ekspor dan produktivitas tenaga kerja di industri minyak kelapa sawit Indonesia: Bukti empiris di level perusahaan menengah-besar tahun 2010–2015. *Diponegoro Journal of Economics*, 10(2).
- Sari, Y., Safitri, T., & Amali, M. (2025). Analisis dinamis pengaruh produksi, harga dan konsumsi terhadap volume ekspor Crude Palm Oil (CPO) di Indonesia menggunakan pendekatan Vector Error Correction Model. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 9(2). <https://doi.org/10.33087/ekonomis.v9i2.2625>
- Sulistiawati, P. (2023). Analisis pengaruh konsumsi domestik, nilai tukar rupiah, dan harga CPO internasional terhadap volume ekspor minyak kelapa sawit di Indonesia. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 7(4), 570–582. <https://doi.org/10.22219/jie.v7i04.28132>
- Tajuroh Afiah, E., Kusumawati, N., & Ulfa, M. (2024). Pengaruh self assessment system, pemeriksaan pajak, dan penagihan pajak terhadap penerimaan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) pada KPP Pratama Serang Barat. *Jurnal Akuntansi*, 4(2), 875–884.
- Zayanti, B., Kanisya, Z. A., Azzahara, N., Wiwik, W., Wansa, W., & Manches, M. I. (2023). Analysis the effect of crude palm oil exports on the Indonesian economy. *Indonesian Journal of Multidisciplinary Sciences*, 2(1), 85–94. <https://doi.org/10.59066/ijoms.v2i1.307>