

BAB IV

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang sudah dilaksanakan, dapat disimpulkan bahwa peningkatan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menjadi 11% memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan di sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) sepanjang periode 2020-2023.

1. **Pengaruh terhadap Penjualan:** Rata-rata penjualan perusahaan mengalami peningkatan dari Rp11,13 triliun sebelum penerapan PPN 11% menjadi Rp12,94 triliun setelah penerapan. Meskipun terdapat potensi kenaikan harga jual akibat tarif PPN yang lebih tinggi, volume penjualan tidak mengalami penurunan yang signifikan. Hal ini menunjukkan bahwa daya beli konsumen tetap terjaga, dan perusahaan mampu mempertahankan atau bahkan meningkatkan penjualannya.
2. **Pengaruh terhadap Laba (Rugi):** Rata-rata laba perusahaan menunjukkan sedikit penurunan dari Rp814,22 miliar menjadi Rp796,04 miliar setelah penerapan PPN 11%. Penurunan ini dapat dikaitkan dengan beban pajak yang lebih tinggi, yang mempengaruhi margin keuntungan. Namun, pengurangan kerugian ekstrem menunjukkan adanya adaptasi yang lebih baik di kalangan perusahaan dengan performa rendah, yang mungkin disebabkan oleh efisiensi operasional atau penyesuaian strategi harga.
3. **Pengaruh terhadap Utang PPN:** Rata-rata utang PPN meningkat signifikan dari Rp54,96 miliar menjadi Rp93,41 miliar setelah penerapan PPN 11%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan harus membayar lebih banyak PPN keluaran dibandingkan dengan PPN masukan yang dapat dikreditkan, terutama jika volume penjualan meningkat. Peningkatan utang PPN juga mencerminkan pengelolaan arus kas yang lebih berhati-hati dalam menghadapi perubahan tarif PPN.

5.2. Wawasan Baru

Dari penelitian ini, beberapa wawasan baru yang dapat diperoleh adalah:

1. **Strategi Adaptasi Perusahaan:** Perusahaan di sektor barang konsumsi menunjukkan kemampuan adaptasi yang baik terhadap perubahan kebijakan pajak. Meskipun ada tekanan pada laba, beberapa perusahaan berhasil mempertahankan penjualan melalui strategi pemasaran yang efektif dan inovasi produk. Ini menunjukkan pentingnya fleksibilitas dan responsivitas perusahaan terhadap perubahan pasar dan kebijakan fiskal.
2. **Daya Beli Konsumen:** Penelitian ini menegaskan bahwa meskipun ada kenaikan harga akibat PPN, daya beli konsumen di segmen tertentu tetap terjaga. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang mampu menawarkan nilai tambah atau diferensiasi produk dapat tetap bersaing meskipun ada kenaikan pajak.
3. **Manajemen Utang PPN:** Peningkatan utang PPN menunjukkan perlunya perusahaan untuk lebih memperhatikan manajemen arus kas dan kewajiban pajak mereka. Perusahaan perlu mengembangkan strategi yang lebih baik dalam mengelola kewajiban pajak untuk menghindari tekanan likuiditas, terutama dalam situasi di mana tarif pajak meningkat.
4. **Kebijakan Fiskal dan Pertumbuhan Ekonomi:** Penelitian ini juga memberikan gambaran tentang bagaimana kebijakan fiskal, seperti kenaikan tarif PPN, dapat mempengaruhi kinerja sektor industri. Hal ini penting bagi pembuat kebijakan untuk mempertimbangkan dampak jangka panjang dari kebijakan pajak terhadap pertumbuhan ekonomi dan stabilitas sektor industri.

Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam memahami dinamika antara kebijakan pajak dan kinerja perusahaan, serta memberikan wawasan bagi perusahaan dan pembuat kebijakan dalam merumuskan strategi yang lebih baik di masa depan.