

Analisis Pengaruh Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai Terhadap Volume Penjualan Pada CV. Harko Jaya Offset

Rosyta Devi Arifianti Putri

Universitas Islam Kadiri

Khasanah Sahara

Universitas Islam Kadiri

Imarotus Suaidah

Universitas Islam Kadiri

Alamat: Jl. Sersan Suharmaji No.38 Manisrenggo, Kota Kediri

Korespondensi penulis: rosytadevi1221@gmail.com

Abstract. *This research is motivated by a government policy in 2021 to increase the Value Added Tax (VAT) rate by 11% starting on April 1 2022. In this policy, CV. Harko Jaya Offset is a business actor in the printing and trading sector of paper and plastic. As a Party subject to VAT when selling and purchasing goods. This research aims to determine the effect of increasing the Value Added Tax (VAT) rate on sales. The analysis technique used is quantitative descriptive analysis with analytical tools, calculating Value Added Tax (VAT) rates of 10% and 11%, calculating the amount of tax paid, calculating sales volume and calculating the increase/decrease in sales volume.*

The results of this research show that there is no influence on product sales from the increase in the Value Added Tax rate, because the company still uses the same selling price. It can be proven from the calculation results that sales volume increased by 58.19%. The results of this analysis are different from research from (Putri, 2022), (Djufri, 2022) and (Wibowo, 2021) which show that an increase in the Value Added Tax rate has an effect on declining sales. Suggestions on CV. Harko Jaya continues to use the same selling price for all products in each sale to maintain sales volume in the event of an increase in the VAT rate. And it is hoped that future researchers will be able to develop their research, one of which is on selling prices after VAT.

Keywords: *Value Added Tax, Sales Volume*

Abstrak. Penelitian ini dilatar belakangi oleh adanya kebijakan pemerintah pada tahun 2021 menaikkan Tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) sebesar 11% yang dimulai pada tanggal 1 April 2022. Dalam kebijakan tersebut, CV. Harko Jaya Offset merupakan pelaku usaha dalam bidang percetakan dan perdagangan kertas, plastik. Sebagai Pihak yang dikenakan PPN ketika melakukan penjualan dan pembelian barang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) terhadap penjualan. Teknik Analisis yang digunakan yaitu analisis deskriptif kuantitatif dengan alat analisis, Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) tariff 10% dan 11%, menghitung jumlah pajak yang dibayar, menghitung volume penjualan dan menghitung kenaikan/ penurunan volume penjualan.

Hasil penelitian ini menunjukkan tidak adanya pengaruh terhadap penjualan produk dari kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai, dikarenakan perusahaan masih menggunakan harga jual yang sama. Dapat dibuktikan dari hasil perhitungan volume penjualan mengalami kenaikan sebesar 58,19%. Hasil analisis tersebut berbeda dengan penelitian dari (Putri, 2022), (Djufri, 2022) dan (Wibowo, 2021) yang menunjukkan bahwa kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai berpengaruh terhadap penjualan yang menurun. Saran pada CV. Harko Jaya tetap menggunakan harga jual seluruh produk tetap sama dalam setiap penjualan untuk tetap mempertahankan volume penjualan apabila terjadi kenaikan tarif PPN. Dan kepada peneliti selanjutnya diharapkan bisa mengembangkan penelitiannya salah satunya pada harga jual setelah adanya PPN.

Kata kunci : Pajak Pertambahan Nilai, Volume Penjualan

LATAR BELAKANG

Usaha percetakan Offset CV Harko Jaya menawarkan produk kertas dan plastik untuk dijual. CV Harko Jaya Offset bertanggung jawab atas PPN yang berlaku untuk perdagangan. Perusahaan yang terkait dengan lingkungan berkembang. PPN akan dicantumkan dalam tagihan dan dokumen pembelian pelaku usaha untuk setiap pembelian bahan baku atau bahan penolong dari vendor yang sudah menjadi Pengusaha Kena Pajak (PKP). Perseroan juga memungut PPN atas Barang Kena Pajak setiap kali menjual produk yang dihasilkannya kepada pelanggan.

Ditengah Wajib Pajak yang belum seluruhnya melaksanakan kewajiban pada Pajak Pertambahan Nilai (PPN), Pemerintah mengeluarkan kebijakan dalam upaya penambahan kas pemasukan Negara. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (HPP), tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang sebelumnya sebesar 10% diubah menjadi sebesar 11% yang mulai berlaku pada tanggal 1 April 2022 (Republik, 2021). Pemungutan PPN atas paket pengadaan barang/jasa yang dilakukan sebelum 1 April 2022 dikenakan pungutan sebesar 10% atas Faktur Pajak atau dokumen lainnya, karena jumlah yang terutang sama dengan tarif pajak. Pajak Pertambahan Nilai untuk paket pengadaan yang jatuh tempo pada 1 April 2022 akan dikenakan biaya 11 persen untuk faktur pajak atau dokumen lain yang sama. Ini berlaku untuk semua faktur yang dibuat setelah tanggal ini.

Kebijakan yang diambil oleh pemerintah mengenai kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang dimulai tanggal 1 April 2022 sebesar 11% memberikan dampak terhadap pelaku usaha khususnya volume penjualan. Dalam hal ini, CV. Harko Jaya Offset merupakan usaha percetakan dan perdagangan kertas, plastik. CV. Harko Jaya Offset sebagai pihak Pengusaha Kena Pajak yang dikenakan PPN ketika melakukan penjualan dan pembelian barang.

KAJIAN TEORITIS

Definisi Pajak Pertambahan Nilai

Menurut (Suandy, 2017:56) Pajak Pertambahan Nilai merupakan pajak yang dikenakan kepada Pengusaha Kena Pajak atas penyediaan atau impor Barang atau Jasa Kena Pajak. Pajak ini dapat diterapkan berkali-kali setiap kali terjadi kenaikan nilai dan juga dapat dipotong dari pajak keluaran.

Tarif dan Perhitungan Pajak Pertamabahn Nilai

Undang-Undang Pasal 9 ayat (14) menetapkan tarif PPN baru sebesar 11% (sebelas persen) berlaku untuk semua transaksi yang terjadi pada atau setelah tanggal 1 April 2022, seperti transaksi barang atau jasa yang dilakukan atau penerbitan faktur pajak. Cara mengitung Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yaitu:

a. Metode Langsung

$$\text{PPN} = \text{Tarif} \times \text{Dasar Pengenaan Pajak (DPP)}$$

$$\text{DPP} = \frac{100}{110} \times \text{Harga atau Pembayaran atas Penyerahan BKP}$$

b. Metode Tidak Langsung

$$\text{PPN} = \text{Pajak Keluaran} - \text{Pajak Masukan}$$

$$\text{Pajak Keluaran} = \text{Tarif} \times \text{Dasar Pengenaan Pajak (DPP)}$$

$$\text{Pajak Masukan} = \text{Tarif} \times \text{Dasar Pengenaan Pajak (DPP)}$$

Cara perhitungan pengkreditan Pajak Masukan pada masa Pajak Berikutnya.

Masa Pajak I :

Pajak Keluaran	xxx
Pajak Masukan yang dapat dikreditkan	<u>(xxx)</u>
Pajak lebih bayar	xxx

Pajak yang lebih bayar tersebut tidak dapat diminta kembali, tetapi dapat dikompensasi pada masa Pajak bulan berikutnya.

Masa Pajak II :

Pajak Keluaran	xxx
Pajak Masukan yang dapat dikreditkan	<u>(xxx)</u>
Pajak yang kurang bayar	xxx
Pajak yang lebih bayar dari Masa Pajak I	<u>(xxx)</u>
Pajak yang lebih dibayar Masa Pajak II	xxx

Definisi Volume Penjualan

Beberapa orang percaya bahwa penjualan dan pemasaran adalah istilah yang dapat dipertukarkan, yang ironis mengingat kesamaan maknanya. Menurut Swastha(2014 : 246) Pertukaran barang atau jasa antara pembeli dan penjual disebut sebagai penjualan.

Kerangka Pikir



Gambar 1. Kerangka Pikir

Sumber: Data Penelitian, 2023

METODE PENELITIAN

1. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer.

2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan dokumentasi.

3. Teknik Analisis Data

Teknik analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif yaitu metode penelitian yang bertujuan untuk memberikan gambaran keadaan yang sebenarnya dari objek yang diteliti berdasarkan fakta yang ada, dengan cara mengumpulkan, mengolah, dan menganalisis berbagai data angka-angka hasil pengukuran yang berhubungan sebagai bahan analisis. Alat analisis pada penelitian ini:

a. Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai (PPN)

$$\text{PPN tarif lama} = 10\% \times \text{Dasar Pengenaan Pajak (DPP)}$$

$$\text{PPN tarif baru} = 11\% \times \text{Dasar Pengenaan Pajak (DPP)}$$

b. Menghitung jumlah Pajak yang harus dibayar

c. Menghitung volume penjualan dengan tarif 10% dan 11%

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Unit produk awal yang terjual}}{\text{Total unit semua produk yang terjual}} \times 100$$

d. Membandingkan volume penjualan tahun 2021 tarif 10% dengan tahun 2022 tarif 11%.

$$\text{Rumus} = \frac{(\text{Penjualan tahun 2022} - \text{penjualan tahun 2021})}{\text{Total penjualan tahun 2021 dan 2022}} \times 100$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Tabel 1
Data Pembelian CV.Harko Jaya
Periode April-Juni tahun 2021 dan 2022

No	Bulan	Pembelian Bruto	
1	April 2021	Rp	63.817.600
2	Mei 2021	Rp	18.424.000
3	Juni 2021	Rp	83.864.700
4	April 2022	Rp	96.806.350
5	Mei 2022	Rp	61.733.998
6	Juni 2022	Rp	198.786.522
Total Pembelian		Rp	523.433.170

Sumber: Data primer diolah, 2023

Tabel 2
Data Penjualan CV.Harko Jaya
Periode April-Juni tahun 2021 dan 2022

No	Bulan	Pembelian Bruto	
1	April 2021	Rp	61.413.363
2	Mei 2021	Rp	172.678.000
3	Juni 2021	Rp	32.486.400
4	April 2022	Rp	327.679.280
5	Mei 2022	Rp	261.997.984
6	Juni 2022	Rp	271.070.000
Total Penjualan		Rp	1.127.325.027

Sumber: Data primer diolah, 2023

PEMBAHASAN

1. Perhitungan Pajak Pertambahan Nilai

Tabel 3
Perhitungan PPN Masukan Tahun 2021
CV. Harko Jaya Offset

No	Bulan	Pembelian Bruto	Tarif	PPN Masukan	Pembelian + PPN
1	April 2021	Rp 63.817.600	10%	Rp 6.381.760	Rp 70.199.360
2	Mei 2021	Rp 18.424.000	10%	Rp 1.842.400	Rp 20.266.400
3	Juni 2021	Rp 83.864.700	10%	Rp 8.386.470	Rp 92.251.170
	Total	Rp 166.106.300		Rp 16.610.630	Rp 182.716.930

Sumber: Data primer diolah, 2023

Tabel 4
Perhitungan PPN Masukan Tahun 2022
CV. Harko Jaya Offset

No	Bulan	Pembelian Bruto	Tarif	PPN Masukan	Pembelian + PPN
1	April 2022	Rp 96.806.350	11%	Rp 10.648.698	RP 107.455.048
2	Mei 2022	Rp 61.733.998	11%	Rp 6.790.739	Rp 68.524.737
3	Juni 2022	Rp 198.786.522	11%	Rp 21.866.516	Rp 220.653.038
	Total	Rp 357.326.870		Rp 39.305.953	Rp 396.632.823

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.17 di atas, dapat dilihat bahwa total dari PPN masukan selama tiga bulan sejak bulan April sampai dengan Juni di tahun 2022 adalah sebesar Rp 39.305.953 yang berasal dari tarif PPN 10% dikalikan dengan jumlah pembelian. Dengan itu, total pembelian selama tiga bulan sebesar Rp396.632.823.

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa total dari PPN masukan selama tiga bulan sejak bulan April sampai dengan Juni di tahun 2021 adalah sebesar Rp 16.610.630 yang berasal dari tarif PPN 10% dikalikan dengan jumlah pembelian. Dengan itu, total pembelian selama tiga bulan sebesar Rp182.716.930.

Tabel 5
Perhitungan PPN Keluaran Tahun 2021
CV. Harko Jaya Offset

No	Bulan	Penjualan Bruto	Tarif	PPN Keluaran	Penjualan + PPN
1	April 2021	Rp 61.413.636	10%	Rp 6.141.363	RP 67.554.999
2	Mei 2021	Rp 172.678.000	10%	Rp 17.267.800	Rp 189.945.800
3	Juni 2021	Rp 32.486.400	10%	Rp 3.248.640	Rp 35.735.040
	Total	Rp 266.578.036		Rp 26.657.803	Rp 293.235.839

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat bahwa total dari PPN keluaran selama tiga bulan sejak bulan April sampai dengan Juni di tahun 2021 adalah sebesar Rp 26.657.803 yang berasal dari tarif PPN 10% dikalikan dengan jumlah penjualan. Dengan itu, total penjualan selama tiga bulan sebesar Rp 293.235.839.

Tabel 6
Perhitungan PPN Keluaran Tahun 2022
CV. Harko Jaya Offset

No	Bulan	Penjualan Bruto	Tarif	PPN Keluaran	Penjualan + PPN
1	April 2022	Rp 327.679.280	11%	Rp 36.044.720	RP 363.724.000
2	Mei 2022	Rp 261.997.984	11%	Rp 28.819.778	Rp 290.817.762
3	Juni 2022	Rp 271.070.000	11%	Rp 29.817.700	Rp 300.887.700
	Total	Rp 860.747.264		Rp 94.682.198	Rp 591.705.462

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa total dari PPN keluaran selama tiga bulan sejak bulan April sampai dengan Juni di tahun 2022 adalah sebesar Rp 94.682.198 yang berasal dari tarif PPN 11% dikalikan dengan jumlah penjualan. Dengan itu, total penjualan selama tiga bulan sebesar Rp 591.705.462.

2. PPN Kurang Bayar Tahun 2021 dan 2022

- 1) PPN Kurang Bayar Bulan April Tahun 2021
= PPN Keluaran – PPN Masukan
= Rp 6.141.363 – Rp 6.381.760
= Rp – 240.397 (lebih bayar)
- 2) PPN Kurang Bayar Bulan Mei Tahun 2021
= PPN Keluaran – PPN Masukan
= Rp 17.267.800 – Rp 1.842.400
= Rp 15.425.400
- 3) PPN Kurang Bayar Bulan Juni Tahun 2021
= PPN Keluaran – PPN Masukan
= Rp 3.248.6400 – Rp 8.386.470
= Rp -5.137.830
- 4) PPN Kurang Bayar Bulan April Tahun 2022
= PPN Keluaran – PPN Masukan
= Rp 36.044.720 – Rp 10.648.698
= Rp 25.396.022
- 5) PPN Kurang Bayar Bulan Mei Tahun 2022
= PPN Keluaran – PPN Masukan
= Rp 28.819.778 – Rp 6.790.739
= Rp 22.029.039
- 6) PPN Kurang Bayar Bulan Juni Tahun 2022
= PPN Keluaran – PPN Masukan
= Rp 29.817.700 – Rp 21.866.516

= Rp 7.951.184

3. Perhitungan Volume Penjualan dengan Tarif 10% dan 11%

Tabel 7
Rekap Volume Penjualan
CV. Harko Jaya Offset

No	Bulan	Volume Penjualan
1	April 2021	405.015
2	Mei 2021	5.600.199
3	Juni 2021	1.110.211
4	April 2022	10.670.203
5	Mei 2022	8.100.497
6	Juni 2022	8.150.792

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.20 dapat dilihat bahwa volume penjualan didapatkan dari jumlah seluruh unit produk yang terjual pada bulan-bulan tersebut. Dengan keterangan pada bulan

Mei tahun 2021 volume penjualan lebih tinggi sebesar 5.600.199 unit yang terjual dibandingkan dengan bulan April dan Juni yang hanya sebesar 405.015 unit dan 1.110.211 unit. Sedangkan di tahun 2022 volume penjualan sangat tinggi di bulan April sebesar 10.670.203 unit dan mengalami sedikit penurunan di bulan Mei dan Juni hanya sebesar 8.100.497 dan 8.150.792 unit.

$$\text{Rumus} = \frac{\text{Unit produk awal yang terjual}}{\text{Total unit semua produk yang terjual}} \times 100$$

1) Volume Penjualan Bulan April Tahun 2021

$$= \frac{1.000}{405.015} \times 100$$

$$= 0,25\%$$

2) Volume Penjualan Bulan Mei 2021

$$= \frac{2.000}{5.600.199} \times 100$$

$$= 0,035\%$$

3) Volume Penjualan Bulan Juni Tahun 2021

$$= \frac{2.000}{1.110.211} \times 100$$

$$= 0,180\%$$

4) Volume Penjualan Bulan April Tahun 2022

$$= \frac{1.800.000}{10.670.203} \times 100$$

$$= 16,87\%$$

5) Volume Penjualan Bulan Mei Tahun 2022

$$= \frac{1.000}{8.100.497} \times 100$$

$$= 0,0123\%$$

6) Volume Penjualan Bulan Juni Tahun 2022

$$= \frac{150}{8.150.792} \times 100$$

$$= 0,0018\%$$

Tabel 8
Rekap Presentase Volume Penjualan
CV. Harko Jaya Offset

No	Bulan	Volume Penjualan
1	April 2021	0.25 %
2	Mei 2021	0.035%
3	Juni 2021	0.180%
4	April 2022	16,87%
5	Mei 2022	0.0123%
6	Juni 2022	0.0018%

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.21 dapat dilihat bahwa presentase volume penjualan dari tiga bulan tahun 2021 dan tiga bulan tahun 2022 terjadi peningkatan penjualan di bulan April tahun 2022 sebesar 10.670.203 produk terjual, dengan presentase sebesar 16,87% lebih tinggi

dibandingkan bulan-bulan yang lainnya. Sedangkan pada bulan Mei dan Juni tahun 2022 presentase penjualan mengalami penurunan dari 16,87% menjadi 0,0123% dan 0,0018%.

4. Perbandingan Volume Penjualan

- a. Rata-Rata Volume Penjualan Selama Tiga Bulan di Tahun 2021

$$\begin{aligned} &= \text{Jumlah unit seluruh penjualan} : \text{Kurun waktu} \\ &= 7.155.425 : 3 \\ &= 2.371.808,33 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, dapat dilihat bahwa rata-rata volume penjualan selama bulan April, Mei dan Juni pada tahun 2021 dengan tarif Pajak Pertambahan Nilai 10% adalah sebesar 2.371.808.33 produk terjual.

- b. Rata-Rata Volume Penjualan Selama Tiga Bulan di Tahun 2022

$$\begin{aligned} &= \text{Jumlah unit seluruh penjualan} : \text{Kurun waktu} \\ &= 26.921.492 : 3 \\ &= 8.973.830,7 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, dapat dilihat bahwa rata-rata volume penjualan selama bulan April, Mei dan Juni pada tahun 2022 dengan tarif Pajak Pertambahan Nilai 11% adalah sebesar 8.973.830,7 produk terjual.

- c. Presentase Volume Penjualan Tarif 10% dengan Tarif 11%

Persentase Kenaikan/ Penurunan Penjualan(%)

$$\begin{aligned} &= \frac{((\text{Penjualan tahun 2022}-\text{penjualan tahun 2021}))}{\text{Total penjualan tahun 2021 dan 2022}} \times 100 \\ &= \frac{26.921.492 - 7.115.425}{34.036.917} \times 100 \\ &= \frac{19.806.067}{34.036.917} \times 100 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, dapat dilihat bahwa penjualan mengalami kenaikan sebesar 58,19% dengan tarif PPN 11% dibandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya yang menggunakan tarif 10%.

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis perhitungan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) dan Volume Penjualan menunjukkan bahwa dalam perhitungan PPN menggunakan tarif 10% dan 11% dari DPP. Dalam perhitungan PPN terdapat PPN masukan dan PPN keluaran, selisihnya menunjukkan lebih bayar atau kurang bayar. Pada analisis perhitungan di CV. Harko Jaya menunjukkan adanya lebih bayar sebesar Rp 240.397 di bulan April 2021 dan Rp 5.137.830 di bulan Juni 2021 sehingga CV. Harko Jaya dapat mengajukan pengembalian atas PPN lebih bayar atau dikompensasikan ke masa pajak berikutnya. Namun PPN kurang bayar di bulan Mei tahun 2021, April tahun 2022, Mei tahun 2022 dan Juni tahun 2022 harus dilunasi sebelum SPT Masa PPN disampaikan dan jatuh tempo pembayarannya pada akhir bulan berikutnya.

SARAN

Untuk kedepannya sebaiknya menggunakan harga jual seluruh produk tetap sama dalam setiap penjualan untuk mempertahankan volume penjualan tetap meningkat, apabila terjadi kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai dimana disetiap penjualan harga yang dibayarkan oleh konsumen sudah termasuk dengan PPN. Hal ini bertujuan agar para konsumen tetap merasa bahwa harga jual barang yang akan dibeli tidak mengalami kenaikan.

DAFTAR REFERENSI

- Djufri. (2022). *DAMPAK PENGENAAN PPN 11 % TERHADAP PELAKU DUNIA USAHA SESUAI UU NO . 7 THN 2021 TENTANG HARMONISASI*. 1(April), 391–404.
- Halim, A., Rangga Bawono, I., & Dara, A. (2020). *Perpajakan (Konsep, Aplikasi, Contoh dan Studi Kasus)*. Salemba Empat.
- Karim, D., Sepang, J. L., & Lumanaw, B. (2014). *MARKETING MIX PENGARUHNYA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PT. MANADO SEJATI PERKASA GROUP*. 2(1), 421–430.
- Kompas. (2022). *Dampak Tarif PPN 11 Persen Naik*. 02 April. [https://www.kompas.com/wiken/read/2022/04/02/084500781/tarif-ppn-naik-11-persen-apa-saja-dampaknya-?page=all#:~:text=Adanya kenaikan PPN dari 10,jasa yang tidak kena PPN.](https://www.kompas.com/wiken/read/2022/04/02/084500781/tarif-ppn-naik-11-persen-apa-saja-dampaknya-?page=all#:~:text=Adanya%20kenaikan%20PPN%20dari%2010,jasa%20yang%20tidak%20kena%20PPN.) [10 Desember 2022].
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran* (A. Maulana & W. Hardani (eds.); 13th ed.). Erlangga.
- Mardiasmo. (2019). *PERPAJAKAN* (D. Arum (ed.); 2019th ed.). Andi Offset.
- Nurhidayah, H. (2022). *Alasan Kenaikan Tarif PPN 11%*. 12 Mei. Online : Tersedia <https://www.pajak.com/pajak/alasan-kenaikan-tarif-ppn-11-persen/> [10 Desember 2022].
- Purwowidhu. (2022). *Kenaikan Tarif PPN dalam Kerangka Reformasi Perpajak*. 16April. Online: <https://mediakeuangan.kemenkeu.go.id/article/show/kenaikan-tarif-ppn-dalam-kerangka-reformasi-perpajakan>[12 Desember 2022]
- Putri, V. G., & Subandoro, A. (2022). *ANALISIS PENGARUH KENAIKAN TARIF PPN 11 % TERHADAP Penjualan Pada PT. X*. 3(1), 54–58.
- Republik, N. (2021). *Undang-Undang Republik Indonesia*.
- Resmi, S. (2017). *Perpajakan : Teori dan Kasus (Edisi 10 Buku 1)* (A. Sustiwi (ed.); 10th ed.). Salemba Empat.
- Suandy, E. (2017). *Hukum Pajak* (M. Masykur (ed.); Edisi 7). Salemba Empat.
- Swastha, B. (2014). *ManajemenPenjualan* (Edisi 3). BPFE.
- Waluyo. (2017). *Perpajakan Indonesia* (12th ed.). Salemba Empat.
- Wibowo, D. (2021). *IMPLEMENTASI KENAIKAN TARIF PPN PASCA UU NO 7 TAHUN 2021 PADA Pengusaha Kena Pajak di Surabaya*. 7.
- LPPSP. (2016). *Statistik Indonesia 2016*. Badan Pusat Statistik, 676. Jakarta. Diakses dari <https://www.LPPSP.go.id/index.php/publikasi/326>.