

Pengaruh Down Payment dan Insentif Pajak Kendaraan PPNBM Terhadap Penjualan Mobil selama Pandemi Covid-19

Nurwati¹, Adi Rizfal Efriadi², Sendi Supriadi³

^{1,2,3}Program Studi Akuntansi, Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan Jakarta
¹watisyam77@gmail.com, ²adirizfalefriadi31@gmail.com, ³sendifra281193@gmail.com

Abstract

The research conducted aims to examine government policies on the decline in sales of four-wheeled vehicles, government policies that have been implemented are fiscal taxes by providing four-wheeled PPnBM tax incentives for 1500 cc vehicle types with the number of passengers less than 10 people with a tax incentive rate of 100%. The type of research conducted is descriptive associative regarding the influence between variables. The data used is from GAIKINDO and OTO.COM and is secondary. The research method used is quantitative and the sample technique uses purposive sampling. The analytical technique used by the researcher is multiple linear regression analysis using SPSS version 26. The variables used in this study are Down Payment, Incentives, PPnBM as the independent variable and Sales as the dependent. The result of the research is that the down payment variable has a negative effect on car sales and the PPnBM incentive variable has a positive effect on car sales and the two variables simultaneously affect car sales.

Article Received:

May 3rd, 2022

Article Revised:

June 20th, 2022

Article Published:

June 30th, 2021

Keywords:

Down Payment, Tax Incentive, Car Sales

Correspondence:

watisyam77@gmail.com

Abstrak

Peneiltian yang dilakukan bertujuan untuk mengkaji kebijakan pemerintah terhadap menurunnya angka penjualan kendaraan roda empat, kebijakan pemerintah yang telah dilaks anakan yaitu fiskal pajak dengan pemberian insentif pajak PPnBM roda empat untuk jenis kendaraan 1500 cc dengan jumlah penumpang kurang dari 10 orang dengan tarif insentif pajak 100%. Jenis penelitian yang dilakukan ialah deskriptif asosiatif mengenai pengaruh antara variabel. Data yang digunakan yaitu berasal dari GAIKINDO dan OTO.COM dan bersifat sekunder. Metode penelitian yang digunakan ialah kuantitatif dan teknik sample menggunakan purposive sampling. Teknik analisis yang digunakan peneliti yaitu analisis regresi linier berganda menggunakan SPSS versi 26. Variabel yang digunakan dalam penelitian ini ialah Down Payment, Insentif ,PPnBM sebagai variabel independen dan Penjualan sebagai dependen. Hasil penelitian ialah variabel down payment berpengaruh negatif terhadap penjualan mobil dan variabel insentif PPnBM berpengaruh positif terhadap penjualan mobil serta dua variabel tersebut berpengaruh secara simultan terhadap penjualan mobil

Artikel Diterima:

3 Mei 2022

Artikel Revisi:

20 Juni 2022

Artikel Dipublikasi:

30 Juni 2022

Kata Kunci:

Down Payment, Insentif Pajak, Penjualan Mobil

Korespondensi:

watisyam77@gmail.com

A. PENDAHULUAN

Bulan Maret 2020 merupakan awal masuknya virus Covid-19 di Indonesia terkonfirmasi 2 orang warga Depok terinfeksi setelah itu orang yang terjangkit virus semakin banyak sampai bulan Mei 2021 tercatat sebanyak 1.67 juta orang terinfeksi virus di Indonesia, untuk menekan penyebaran pemerintah menerapkan keputusan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar).

Akibat adanya pembatasan tersebut banyak aktivitas yang terganggu salah satunya yaitu kegiatan bisnis yang kemudian berimbas pada kegiatan ekonomi. Ekonomi Indonesia pada tahun 2020 mengalami pertumbuhan yang minus dua kuartal berturut-turut disebabkan oleh virus Covid-19, sehingga menyebabkan Resesi Ekonomi. Banyak karyawan yang dipecat dan banyak perusahaan yang gulung tikar tidak bisa memenuhi operasionalnya. Dampak dari resesi yaitu berkurangnya daya beli masyarakat kegiatan ekonomi yang semula berjalan sebagai semestinya harus terhambat pasar-pasar yang semula banyak pembelinya sekarang menjadi berkurang.

Salah satu sektor bisnis yang terdampak virus Covid-19 ialah penjualan mobil, daya beli masyarakat yang menurun membuat penjualan mobil di Indonesia juga ikut menurun, data yang dihimpun dari GAIKINDO penjualan mobil tahun

2020 mencapai angka 532.407 unit turun sebesar 48,35% dari tahun 2019 yang mencapai 1.030.126 unit, angka penjualan terendah terjadi pada bulan Mei yaitu 3.551 unit. Pemerintah dalam hal ini telah membuat strategi untuk prospek tahun 2021 yaitu dengan melakukan kebijakan fiskal melalui pajak khususnya pajak kendaraan. "Pajak ialah iuran yang dibayarkan oleh rakyat berdasarkan undang-undang untuk kas negara dan digunakan untuk pembayaran atas kepentingan umum" (Mardiasmo 2016:3)

Mobil termasuk dalam kategori kendaraan mewah sehingga terkena pajak PPnBM, pajak yang ditarifkan minimal 10% berubah menjadi 0% berdasarkan keputusan Kementerian Perindustrian Nomor 169 tahun 2021 untuk kendaraan tipe tertentu, diharapkan dengan adanya kebijakan pengurangan pajak akan berimbas pada penjualan kendaraan mobil di Indonesia yang terkena dampak Covid-19.

Berdasarkan masalah di atas peneliti akan melakukan penelitian apakah pengaruh harga pokok produksi, laba yang diinginkan, PPN dan PPnBM terhadap penjualan mobil di Indonesia dan apakah kebijakan yang dilakukan berdampak baik dan positif terhadap industri otomotif.

B. LITERATUR REVIEW DAN HIPOTESIS

Down Payment

Uang muka atau *down payment* adalah sejumlah uang yang diberikan kepada pihak lain sebelum kewajibannya terpenuhi seperti penjual yang telah menyerahkan barangnya dan pembayaran telah dilakukan sebagian untuk mengikat transaksi (Warren, 2005 hal 148). Biasanya uang muka digunakan oleh pelanggan untuk membeli barang yang harganya mahal dan sisa pembayaran dilakukan dengan angsuran dengan waktu yang telah ditetapkan.

Uang muka digunakan untuk menjamin kepada penjual bahwa pembeli akan membayar sisa cicilannya dan tetap membeli barang tersebut. Namun apakah uang muka dibatalkan dalam beberapa kasus yang dialami pembatalan uang muka menyebabkan sejumlah uang yang telah dibayarkan tidak kembali sepenuhnya dan adanya potongan. Adapun untuk menghitung nilai *down payment* digunakan rumus dibawah ini :

$$\text{Down Payment} = \text{Harga Jual} \times \text{Persentase}$$

Insentif Pajak Kendaraan PPnBM

Dasar Pajak PPnBM yaitu Undang-Undang yang dibuat tahun 1983 berisi tentang peraturan pajak penjualan atas barang mewah dan pajak pertambahan nilai barang dan jasa. Berikut karakteristik PPnBM :

- Pajak PPnBM berlaku hanya satu kali pada saat penyerahan barang yang termasuk mewah menurut undang-undang
- Tidak mengenal adanya pajak masukan
- Penyerahan pada tingkat berikutnya tidak dikenakan PPnBM

Kebijakan insentif PPnBM nol persen untuk kendaraan roda empat disetujui oleh Sri Mulyani (Menteri Keuangan Indonesia) Keputusan tersebut diterapkan mulai, Senin tanggal satu Maret tahun 2021. Kebijakan pemerintah tersebut terdapat dalam keputusan Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 20PMK.010/2021 yang membahas Pajak PPnBM terhadap barang kena pajak termasuk kategori mewah. Yaitu mobil tipe yang akan ditanggung negara APBN tahun 2021 terdapat pada Pasal 2, kriteria untuk jenis-jenis kendaraan yang mendapatkan insentif pajak PPnBM nol persen yaitu :

- Mobil station wagon atau sedan dengan bahan bakar bensin ataupun diesel dengan mesin yang CC (Cubical Centimeter) nya dibawah atau sama dengan 1500.
- Mobil dengan kapasitas tempat duduk dibawah sepuluh orang terhitung supir station wagon atau sedan dengan bahan bakar bensin ataupun diesel yang menggunakan satu penggerak baik roda depan ataupun belakang (4X2) dengan kapasitas cubical Centimeter mencapai 1500.

Sementara tarif insentif pajak yang diputuskan pemerintah melalui menteri keuangan Sri Mulyani tertuang di Pasal 2, pada Pasal 5 dengan bunyi:

- 100% (seratus persen) tarif insentif PPnBM dengan ketentuan berlaku dari bulan Maret – Mei tahun 2021
- 50% (lima puluh persen) tarif insentif PPnBM dengan ketentuan berlaku dari bulan Juni – Agustus tahun 2021.
- Dan terakhir ialah 25% (dua puluh lima persen) tarif insentif PPnBM dengan ketentuan berlaku dari bulan September – Desember tahun 2021.

Pada tanggal 28 Juni 2021 pemberlakuan kebijakan insentif PPnBM diperpanjang berdasarkan SK Menteri Keuangan No. 77/PMK.010/2021 dan diumumkan pada tanggal 30 Juni 2021, kebijakan perpanjangan ini berlaku sejak diumumkan. Menteri keuangan Sri Mulyani memperpanjang insentif PPnBM yang awalnya berlaku dari Maret sampai Mei sebesar 100% (Seratus Persen) diperpanjang sampai Agustus 2021 dengan jumlah insentif sama yaitu 100% (Seratus Persen). Dibawah ini rumus mencari nilai PPnBM :

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

Penjualan

Penjualan merupakan kegiatan yang sangat erat kaitannya dengan kehidupan manusia, sebab sudah menjadi aktivitas ekonomi yang menggerakkan roda kehidupan manusia, “menjual merupakan proses mempengaruhi orang lain agar mau membeli barang yang ditawarkan meskipun awalnya tidak pernah ada niat untuk membeli barang tersebut namun akhirnya membuat keputusan untuk membelinya ” (J.S Knox dalam Sopiah, 2016:2)

Menurut Sopiah Etta Mamang Sangadji (2016:3) menjual ialah seni dalam mempengaruhi pelanggan agar mau membeli produk yang ditawarkan sehingga antara penjual dan pembeli merasa puas dan tidak ada pihak yang dirugikan.

Rumus Penjualan :

$$\text{Penjualan Bersih} = \text{Penjualan} - (\text{Retur} + \text{Potongan Penjualan})$$

Menurut Kotler dalam putra (2016:3) menyatakan bahwa penjualan dipengaruhi oleh hal-hal berikut ini :

- a. Harga Jual
- b. Barang ataupun jasa itu sendiri
- c. Promosi yang dirancang
- d. Saluran distribusi
- e. Mutu

Dalam prakteknya penjualan mengalami hambatan-hambatan atau turunnya volume penjualan, faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan ialah (Winardi, 2001:2) :

- a. Kebijakan Pemerintah dalam bidang ekonomi yang dapat mempengaruhi situasi penawaran dan permintaan produk barang dan jasa di pasar
- b. Perkembangan ekonomi dunia yang terbuka saat ini dan situasi dalam negeri juga tidak terlepas dari perkembangan ekonomi dunia seperti harga minyak internasional.
- c. Perubahan sosial ekonomi masyarakat yang berpengaruh pada pola permintaan atas barang dan jasa
- d. Situasi persaingan di pasar besar ataupun kecil akan mempengaruhi posisi perusahaan masing-masing

Hipotesis

1. Pengaruh Down Payment terhadap Penjualan

Menurut penelitian Marpaung & Syumanjaya (2017) kebijakan down payment akan berdampak pada jumlah permintaan kendaraan bermotor. Down payment akan menentukan jumlah penjualan dari perusahaan-perusahaan pembiayaan (Elisabet, 2017). Volume penjualan sepeda motor dipengaruhi kebijakan down payment yang berlaku (Yasa et al, 2015). Uang muka harus disesuaikan dengan kemampuan customer agar cicilan kendaraan bisa berjalan dengan baik (Atmodjo, 2017). Berdasarkan hasil penelitian terdahulu dan penjelasan diatas, maka ditetapkan hipotesis pertama dalam penelitian ini, yaitu H₁: Terdapat pengaruh negatif dari down payment terhadap penjualan .

2. Pengaruh Insentif Pajak Kendaraan PPnBM terhadap Penjualan

Insentif pajak adalah kebijakan fiskal yang memberikan keringanan pajak sehingga kegiatan perekonomian bisa berjalan dengan lebih bergairah (Tambun et al., 2020). Kebijakan insentif pajak banyak diberikan pemerintah untuk pemulihan ekonomi selama pandemi covid 19 melanda Indonesia (Tambun, 2020). Insentif pajak telah mampu meningkatkan penjualan kendaraan mobil selama pandemi Covid 19 di Indonesia (Riningsih, 2021). Perbandingan penjualan kendaraan baru sebelum dan sesudah diterapkannya Insentif pajak PPnBM terdapat perbedaan yang signifikan, yang berarti bahwa insentif pajak telah memberikan perubahan besar dalam penjualan kendaraan mobil (Soejarwati et al., 2022). Berdasarkan hasil penelitian terdahulu dan penjelasan diatas, maka ditetapkan hipotesis kedua dalam penelitian ini, yaitu H₂: Terdapat pengaruh positif dari insentif pajak kendaraan PPnBM terhadap penjualan

3. Pengaruh Down Payment dan Insentif Pajak Kendaraan PPnBM secara bersama-sama terhadap Penjualan

Banyak upaya yang dilakukan oleh perusahaan pembiayaan agar penjualan meningkat (Melinda et al., 2022). Berbagai model mix marketing diupayakan agar penjualan meningkat. Misalnya pemberian subsidi down payment, cicilan yang ringan dan periode yang panjang (Hidayanti, 2021). Bahkan sistem pembayaran down payment dan cicilan dapat dilakukan dengan pembayaran secara digital, sehingga para pelanggan dapat melakukan pembayaran dari mana saja (Hardiky et al., 2021). Uang muka yang ringan atau bahkan bisa dicicil menjadi daya tarik tersendiri kepada customer (Rahmiyanti, 2022). Apalagi ada insentif pajak yang memberikan keringanan pajak (Tambun, 2020). Kedua hal ini bisa diperoleh secara bersama oleh customer, tentu akan berpotensi meningkatkan penjualan. Berdasarkan hasil penelitian terdahulu dan penjelasan diatas, maka ditetapkan hipotesis ketiga dalam penelitian ini, yaitu H₃: Terdapat pengaruh simultan atau bersama-sama dari down payment dan insentif pajak kendaraan PPnBM terhadap penjualan

C. METODE PENELITIAN

Teknik Pengambilan Data

Menurut Sugiyono (2014) dalam teknik pengumpulan data ada beberapa cara yang bisa digunakan peneliti yaitu wawancara, dalam suatu penelitian wawancara digunakan untuk mengetahui hal-hal yang lebih mendalam dari para responden, kuesioner atau angket teknik ini menggunakan seperangkat pertanyaan tertulis untuk dijawab oleh responden, observasi teknik ini lebih detail dibandingkan dengan wawancara dan kuesioner sebab pengamatan dilakukan tidak terbatas hanya pada manusia tetapi juga objek lainnya, dan terakhir ialah dokumentasi. Peneliti dalam hal ini menggunakan teknik pengumpulan data dokumentasi dengan menggunakan sumber data sekunder yang diunduh di website Gaikindo.com, Permendagri, Oto.com

Populasi dan Sampel

Populasi adalah lingkup penelitian yang didalamnya ada objek maupun subjek yang memiliki kualitas dan ciri-ciri maupun karakteristik yang diputuskan oleh si peneliti kemudian mempelajari serta menarik kesimpulan (Sugiyono, 2014: 80) Sampel adalah sebagian kecil yang diambil dari lingkup populasi kemudian dijadikan obyek/subyek penelitian (Hamid Darmadi, 2014: 57). Penelitian ini menggunakan metode purposive sampling sebagai berikut :

1. Penelitian ini menggunakan data penjualan kendaraan yang tergabung dalam GAIKINDO
2. Memilih perusahaan, brand kendaraan yang mendapat pengurangan pajak PPnBM berdasarkan keputusan pemerintah dengan syarat TKDN diatas 60%.

Dalam penelitian ini terdapat 44 perusahaan yang terdaftar di GAIKINDO setelah dilakukan purposive sampling berdasarkan kriteria diatas didapat sampel sebanyak 7 (Tujuh) perusahaan dan 72 (Tujuh Puluh Dua Tipe Kendaraan) yang mewakili lebih dari lima persen sampel

Teknik Analisis Data

Menurut Sugiyono (2014:244) ialah pengolahan data dari mulai pencarian kemudian penyusunan yang diperoleh melalui catatan lapangan, interview, dan dokumentasi dengan cara mengklasifikasikan data ke dalam kategori, menafsirkan ke dalam unit-unit, menyusun pola, memilah antara yang urgent dan tidak yang out putnya menemukan konklusi sehingga mudah dimengerti dan dipelajari baik oleh peneliti ataupun orang lain.

Tahap-tahap analisis data :

Analisis Statistik Deskriptif

Analisis untuk mencari nilai maximum minimum dan rata-rata data penelitian

Uji Asumsi Klasik

Uji ini untuk mengatasi masalah-masalah klasik agar data yang disajikan tepat akurat dan tidak bias dan sebagai syarat wajib sebelum diuji hipotesis. Dalam uji asumsi klasik menggunakan empat tahapan yaitu uji normalitas, uji multikolinearitas, uji auto korelasi, uji heteroskedastisitas.

Uji Normalitas

Uji untuk memastikan data yang digunakan dalam penelitian penyebaran datanya normal

Uji Multikolinearitas

Uji untuk memastikan bahwa tidak ada keterkaitan antara variabel X1 dan X2

Uji Autokorelasi

Menggunakan tabel Durbin Watson dengan SPSS apakah terdapat gejala autokorelasi dalam data time series penelitian

Uji Heteroskedastisitas

Adalah uji yang bertujuan apakah terdapat gejala heteroskedastisitas dalam suatu varian dari residual penelitian dari suatu observasi ke observasi lainnya.

Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi berganda, ialah teknik analisis untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen suatu penelitian atau pengaruh X terhadap Y.

Berikut persamaan regresinya dinyatakan dalam rumus :

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Uji t (Parsial)

Uji t yaitu suatu analisis yang dilakukan peneliti agar diketahui pengaruh masing-masing variabel X terhadap variabel Y secara parsial.

Rumus Uji t :

$$r = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

t_{hitung}

Keterangan :

r = Koefisien korelasi

n = Jumlah data Pengujian secara individual untuk melihat pengaruh masing-masing variabel sebab terhadap variabel akibat.

Uji f

Ialah suatu analisis yang dilaksanakan peneliti agar diketahui pengaruh semua variabel X terhadap Y secara simultan.

Rumus uji f :

$$F = \left(\frac{n - m - 1}{m} \right) \left(\frac{R^2}{1 - R^2} \right)$$

Keterangan:

R² = Koefisien Determinasi

n = Ukuran sampel

m = Banyaknya variabel independen

D. HASIL DAN DISKUSI

Uji Normalitas

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh nilai sig sebesar 0.086 > 0.05 hal ini berarti data berdistribusi normal dan lulus uji normalitas

Tabel 1
Hasil Uji Kormogolov Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		72
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000017
	Std. Deviation	1.50946E+11
Most Extreme Differences	Absolute	.098
	Positive	.085
	Negative	-.098
Test Statistic		.098
Asymp. Sig. (2-tailed)		.086 ^c

a. Test distribution is Normal.
b. Calculated from data.
c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Output SPSS 26, 2021

Uji Multikolinearitas

Tabel 2
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-6.572E+10	1.242E+11		-.529	.599		
	DP	-5238.514	2108.837	-.380	-2.484	.015	.557	1.796
	Insentif PPnBM	20937.149	7956.495	.402	2.631	.010	.557	1.796

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Output SPSS 26, 2021

Berdasarkan hasil output didapat angka variabel X1 pada kolom tolerance yaitu 0.557 > 0.10 dan angka pada kolom VIF sebesar 1.796 < 10 artinya variabel down payment terbebas dari gejala Multikolinearitas

Nilai X2 hasil output menunjukkan angka di kolom tolerance yaitu 0.557 > 0.10 dan angka pada kolom VIF sebesar 1.796 < 10 artinya variabel insentif pajak PPnBM terbebas dari gejala Multikolinearitas

Uji Auto Korelasi

Tabel 3
Hasil Durbin Watson

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.320 ^a	.103	.077	1.53118E+11	2.244

a. Predictors: (Constant), Insentif PPnBM, DP

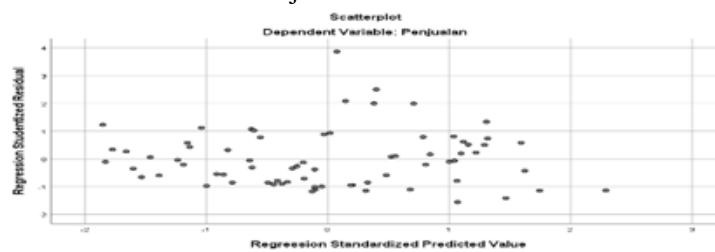
b. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Output SPSS 26, 2021

Hasil Durbin Watson menunjukkan hasil sebesar 2.229 jika dilihat di tabel Durbin Watson dengan nilai kepercayaan 5% dan sampel sebanyak n=72 dan k=2 maka didapat nilai DL=1.561, Du=1.675, dan 4-Du =2.325 maka diperoleh hasil 1.675 < 2.244 < 2.325 berdasarkan kriteria diatas nilai artinya data penelitian terbebas dari gejala autokorelasi sebab angka Durbin Watson menunjukkan posisi berada diantara Du dan 4-Du.

Uji Heteroskedastisitas

Gambar 4
Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber : Output SPSS 26, 2021

Hasil gambar out put menunjukkan bahwa tidak terdapat pola khusus yang terbentuk dan data menyebar di atas dan bawah artinya data yang disajikan terbebas dari gejala Heteroskedastisitas.

Uji Regresi

Tabel 5
Hasil Regresi

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-6.572E+10	1.242E+11		-.529	.599		
	DP	-5238.514	2108.837	-.380	-2.484	.015	.557	1.796
	Insentif PPnBM	20937.149	7956.495	.402	2.631	.010	.557	1.796

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Output SPSS 26, 2021

Berdasarkan out put SPSS versi 26 diatas disimpulkan rumus sebagai berikut :
 $Y = -6572E+10 + (-5238.514) X_1 + (20937.149) X_2 + e$

Uji t (Parsial)

Tabel 6

Hasil Uji Parsial

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-6.572E+10	1.242E+11		-.529	.599		
	DP	-5238.514	2108.837	-.380	-2.484	.015	.557	1.796
	Insentif PPnBM	20937.149	7956.495	.402	2.631	.010	.557	1.796

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Output SPSS 26, 2021

Berdasarkan hasil output perhitungan analisis regresi menunjukkan nilai X1 untuk t-Hitung yaitu 2.891 > t-Tabel 1.994 dan angka pada kolom sig yaitu 0.015 < 0.05, maka hipotesis H1 diterima yaitu terdapat pengaruh down payment terhadap penjualan

Kemudian untuk X2 berdasarkan perhitungan menunjukkan nilai t-Hitung sebesar 3.026 > t-Tabel 1.994 dan nilai sig-t sebesar 0.010 < 0.05 maka hipotesis H1 diterima yaitu terdapat pengaruh Insentif PPnBM terhadap Penjualan.

Uji f (Simultan)

Tabel 7
Hasil Uji Simultan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.849E+23	2	9.246E+22	3.944	.024 ^b
	Residual	1.618E+24	69	2.345E+22		
	Total	1.803E+24	71			

a. Dependent Variable: Penjualan

b. Predictors: (Constant), Insentif PPnBM, DP

Sumber : Output SPSS 26, 2021

Berdasarkan hasil output didapat angka untuk f hitung sebesar 5.269 > f tabel yaitu 4.92 dan nilai Signifikansi ialah 0.024 < 0.05 artinya terdapat pengaruh yang signifikan dan bersama-sama variabel down payment (X1) dan insentif PPnBM (X2) terhadap penjualan (Y).

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Tabel 8
Hasil Output Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.320 ^a	.103	.077	1.53118E+11	2.244

a. Predictors: (Constant), Insentif PPnBM, DP

b. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : Output SPSS 26, 2021

Dari tabel diatas didapat nilai koefisien determinasi sebesar 0.103 artinya 0.103 x 100 = 10.3 % angka ini menunjukkan bahwa 10.3 % penjualan kendaraan mobil dipengaruhi oleh down payment dan insentif PPnBM dan sisanya sebesar 89.7 % dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian.

Interpretasi Hasil

Penelitian ini dilaksanakan pengujian pengaruh harga jual, insentif pajak terhadap penjualan mobil pada perusahaan yang tergabung di GAIKINDO tahun 2021. Berdasarkan pengujian yang telah dilakukan berikut hasil penelitian yang didapatkan :

1. Pengaruh Down Payment Terhadap Penjualan Berdasarkan hasil perhitungan analisis regresi, diperoleh nilai down payment (X1) untuk t-Hitung $2.891 > t\text{-Tabel } 1.994$ dan nilai sig-t $0.015 < 0.05$ maka disimpulkan bahwa down payment mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap penjualan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Anak Agung Ngurah Darma Yasa pada tahun 2015 dengan judul Pengaruh Pembebanan Suku Bunga dan Uang Muka Terhadap Volume Penjualan Angsuran Motor Suzuki Di UD Japan Motor Singaraja periode 2010-2014. Metode yang digunakan ialah kuantitatif dan hasil yang didapatkan yaitu variabel uang muka berpengaruh negatif dan signifikan terhadap volume penjualan hal tersebut selaras dengan penelitian yang saya lakukan yaitu dengan hasil uang muka berpengaruh negatif terhadap penjualan mobil.
2. Pengaruh Insentif PPnBM Terhadap Penjualan Berdasarkan hasil perhitungan analisis regresi diperoleh tHitung sebesar $3.026 > t\text{-Tabel } 1.994$ dan nilai sig-t sebesar $0.010 < 0.05$ maka disimpulkan bahwa Insentif PPnBM berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Hasil ini berbeda pada tingkat signifikansi tetapi arah pengaruh sama-sama berpengaruh positif dengan penelitian yang dilakukan oleh Maurend Mintalangi pada tahun 2019 yaitu pengaruh PPN (X1) dan penghapusan PPnBM (X2) berpengaruh positif tetapi tidak signifikan pada keputusan pembelian barang bermerek (Y). Metode yang dilakukan oleh beliau yaitu kuantitatif.
3. Pengaruh Down Payment dan Insentif PPnBM terhadap Penjualan Berdasarkan hasil perhitungan dengan SPSS diperoleh hasil nilai t-Hitung sebesar $5.269 > F\text{ tabel } 4.92$ dan nilai Sig F sebesar $0.024 < 0.05$ maka disimpulkan bahwa Down Payment (X1) dan Insentif PPnBM (X2) secara bersama-sama atau simultan berpengaruh terhadap Penjualan (Y).

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh down payment dan insentif pajak PPnBM terhadap penjualan mobil pada perusahaan dan tipe mobil yang tergabung dalam GAIKINDO. Data penjualan diambil dari laman resmi yaitu gaikindo.com. Berdasarkan hasil penelitian dari pembahasan sebelumnya dapat disimpulkan bahwa :

1. Berdasarkan hasil perhitungan analisis regresi, diperoleh nilai harga jual (X1) untuk t-Hitung $2.891 > t\text{-Tabel } 1.994$ dan nilai sig-t $0.015 < 0.005$ maka disimpulkan bahwa down payment mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap penjualan dan arah pengaruhnya negatif artinya semakin tinggi nilai down payment maka semakin kecil nilai penjualan
2. Berdasarkan hasil perhitungan analisis regresi diperoleh t-Hitung sebesar $3.026 > t\text{-Tabel } 1.994$ dan nilai sig-t sebesar $0.010 < 0.05$ maka disimpulkan bahwa Insentif PPnBM berpengaruh signifikan terhadap penjualan dan arah pengaruhnya positif artinya semakin tinggi nilai insentif pajak PPnBM maka semakin tinggi juga penjualan
3. Berdasarkan hasil perhitungan dengan SPSS diperoleh hasil nilai t-Hitung sebesar $5.269 > F\text{ tabel } 4.92$ dan nilai Sig F sebesar $0.024 < 0.05$ maka disimpulkan Down Payment (X1) dan Insentif PPnBM (X2) secara bersama-sama atau simultan terhadap Penjualan (Y) pada perusahaan otomotif yang tergabung dalam GAIKINDO pada tahun 2021. Dari tabel hasil perhitungan SPSS pada bab sebelumnya didapat nilai koefisien determinasi sebesar $0.103 \times 100 = 10.3\%$ angka ini menunjukkan bahwa 10.3% penjualan kendaraan mobil di GAIKINDO dipengaruhi oleh down payment dan insentif PPnBM, dan sisanya sebesar 89.7% dipengaruhi oleh faktor lain diluar penelitian.

Saran

Dari hasil penelitian ini penulis menyadari banyak kekurangan yang harus dilengkapi, penulis mempunyai saran-saran yang mungkin bisa berguna untuk penelitian selanjutnya untuk siapapun yang membutuhkan :

1. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan perhitungan SPSS versi 26 dalam penelitian selanjutnya diharapkan digunakan cara perhitungan lain selain SPSS.
2. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah selain variabel down payment dan insentif PPnBM agar hasil pengaruh yang diteliti lebih kuat dan komprehensif.
3. Penelitian ini menggunakan segmen mobil kelas menengah ke bawah dengan kapasitas mesin sama atau dibawah 1500 CC. Peneliti berharap penelitian selanjutnya menggunakan segmen atas dengan kapasitas mesin diatas 1500 CC sebab target pasar yang dituju berbeda dengan kelas menengah kebawah.
4. Penelitian ini semoga menjadi sumber referensi untuk penelitian selanjutnya dan peneliti berharap semoga penelitian ini menjadi rujukan juga untuk kebijakan pemerintah dalam menghadapi turunya bisnis otomotif di tanah air.
5. Saran untuk kebijakan pemerintah agar insentif PPnBM mobil diterapkan ditambah lagi insentif PPN agar kebijakan yang dibuat lebih kuat dan memberi dampak harga yang lebih besar. Hal itu akan menarik bagi konsumen untuk membeli kendaraan di tengah kondisi pandemic sekarang dimana daya beli masyarakat menurun. Demikian saran dari penulis mohon maaf sebelumnya terima kasih.

REFERENCES

- Atmodjo, F. (2017). Tinjauan Terhadap Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 19/Seojk. 05/2015 Dan Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan Nomor 47/Seojk. 05/2016 Tentang Besaran Uang Muka (Down Payment) Pembiayaan Kendaraan Bermotor Bagi Perusahaan Pembiayaan Dan Akibatnya Bagi Perusahaan Pembiayaan. ., 1-12.
- Arifah, D. A. (2012). Praktek Teori Agensi Pada Entitas Publik Dan Non Publik. *Prestasi Vol.9No.1-Juni 2012*, 85-95.
- Darmadi, H. (2014). *Metode Penelitian Pendidikan Dan Sosial*. Bandung: Alfabeta.
- Elisabet, E. E. (2017). Analisis Pengaruh Penentuan Jumlah Dwon Payment, Angsuran Dan Lama Tenor Terhadap Hasil Penjualan Pada PT Smart Multi Finance Cabang Melak. *Ekonomia*, 6(1), 243-249.
- Firdaus. A. (2018). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hardiky, M. I., Nova, D. K., Rahmadewi, A., & Kustiningsih, N. (2021). Optimalisasi Digital Payment Sebagai Solusi Pembayaran UMKM Roti Kasur. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, 4(1), 44-48.
- Hidayanti, N. F. (2021). Implementation Of Marketing Mix In Subsidied Housing In Islamic Economic Perspective. *Journal of Sharia Economy and Islamic Tourism*, 1(1), 30-39.
- Indirayuti, A. (2019). Pengaruh PPN Dan PKB Tarif Progresif Terhadap Daya Beli Konsumen. *Jurnal Akuntansi Dewantara Vol.1 No.1 Januari 2019*, 13-22.
- Mardiasmo. (2019). *Perpajakan*. Yogyakarta: Penerbit Andi.
- Marpaung, A. O., & Syumanjaya, R. (2017). Analisis Dampak Kebijakan Pembatasan Uang Muka Kredit (Down Payment) terhadap Permintaan Mobil di Kota Medan. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 1(11), 14763.
- Melinda, M., Sani, A., & Harahap, M. A. (2022). Analisis Strategi Pemasaran Pembiayaan Kendaraan Dalam Meningkatkan Jumlah Nasabah Pada PT. Bank Syariah Indonesia KCP Stabat. *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam*, 3(2), 156-175.
- Rahmiyanti, S. (2022). Pengaruh Uang Muka Dan Lama Angsuran Terhadap Penjualan Motor Honda Pada Dealer Honda Nyapah Kecamatan Walantaka-Kota Serang. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 4(01), 132-147.
- Riningsih, D. (2021, September). Analisis Kebijakan Insentif Pajak PPnBM Mobil terhadap Penjualan Mobil di Era Pandemi Covid-19. In *Seminar Nasional Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi (Vol. 6, No. 1, pp. 291-298)*.
- Sambur, N. C. (2015). Analisa Pengaruh PPN dan PPnBM Terhadap Daya Beli Konsumen Kendaraan Bermotor. *Volume 15 No.05 Tahun 2015*, 132-143.
- Sangadji, S. E. (2016). *Salesmanship*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Soejarwati, S., Indupurnahayu, I., & Aminda, R. S. (2022). Analisa Kompartif Volume Penjualan Kendaraan Baru Sebelum Dan Sesudah Diterapkan Insentif Pajak PPnBM Periode Januari–Mei 2021. *Inovator*, 11(1), 68-79.
- Sugiharto, H. (2018). *PPN dan PPnBM*. Tangerang: CVDwicitra Grafindo.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Tambun, S. (2020). Pengaruh Pemicu Covid-19 Dan Global financial crisis Terhadap Upaya Reformasi Perpajakan Yang Dimoderasi Oleh Kebijakan Insentif Fiskal. *Journal of Business Studies*, 5(2), 51-73.
- Tambun, S., Sitorus, R. R., & Atmojo, S. (2020). Pengaruh Digitalisasi Layanan Pajak Dan Cooperative Compliance Terhadap Upaya Pencegahan Tax avoidance Dimoderasi Kebijakan Fiskal Di Masa Pandemi Covid 19. *Media Akuntansi Perpajakan*, 5(2), 74-86.
- Waluyo. (2016). *Akuntansi Pajak*. Jakarta: Salemba Empat.
- Waluyo. (2019). *Perpajakan Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.
- Yasa, A. A. N. D., Zuhri, A., & Nuridja, I. M. (2015). Pengaruh Pembebanan Suku Bunga dan Uang Muka terhadap Volume Penjualan Angsuran Motor Suzuki di UD Japan Motor Singaraja Periode 2010–2014. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 5(1).