

## PENGARUH VOLUME PENJUALAN TERHADAP PAJAK PERTAMBAHAN NILAI PADA PT JAWA ELECTRIC PRIMA JAKARTA

Sabil<sup>1</sup>

[sabil.sbl@bsi.ac.id](mailto:sabil.sbl@bsi.ac.id)

Fildzah Ghassani<sup>2</sup>

[ghassanifildzah8@gmail.com](mailto:ghassanifildzah8@gmail.com)

Suhartono<sup>3</sup>

[suhartono.sht@bsi.ac.id](mailto:suhartono.sht@bsi.ac.id)

Lukman Hakim<sup>4</sup>

[lukman.lmh@bsi.ac.id](mailto:lukman.lmh@bsi.ac.id)

Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ekonomi dan Bisnis<sup>1,2,3,4</sup>  
Universitas Bina Sarana Informatika Jakarta  
Jl. Kamal Raya No.18, Ring Road Barat, Cengkareng, Jakarta

### Abstract

*The purpose of this study is to examine the effect of sales volume on value added tax using quantitative research methods. Data analysis used statistical correlation analysis tests, coefficient of determination, and regression equations, with sales volume as an independent variable (X) and Value Added Tax as the dependent variable (Y). The results showed that the correlation value was 0.628 which means the relationship between the two variables was strong. While the coefficient of determination R<sup>2</sup> is 39.4%, which means that the independent variable, namely sales volume (X), has the effect of contributing 39.4% to the dependent variable, namely VAT (Y) and the remaining 60.6% is influenced by other variables. From the results of testing the regression equation  $Y = 15.251 + 0.418 X$ , the significant level of the simple linear regression equation is from the output sig. (2-tailed) is 0,000. Because the probability is below 0.05 (0,000 < 0.05), which means that the regression equation is significant between sales volume (X) and value added tax (Y).*

*Keywords: Sales Volume, Value Added Tax.*

### Abstrak

*Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh volume penjualan terhadap Pajak Pertambahan Nilai dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Analisis data menggunakan uji analisis statistik korelasi, koefisien determinasi, dan persamaan regresi, dengan volume penjualan sebagai variabel independen (X) dan Pajak Pertambahan Nilai sebagai variabel dependen (Y). Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai korelasi 0,628 yang berarti hubungan antara dua variabel kuat. Sedangkan koefisien determinasi R<sup>2</sup> adalah 39,4% yang artinya bahwa variabel independen yaitu volume penjualan (X) memiliki pengaruh kontribusi 39,4% terhadap variabel dependen yaitu PPN (Y) dan sisanya 60,6% dipengaruhi oleh variabel lain. Dari hasil pengujian persamaan regresi  $Y = 15.251 + 0,418 X$ , tingkat signifikan persamaan regresi linier sederhana dari output sig. (2-tailed) adalah 0,000. Karena probabilitas di bawah 0,05 (0,000 < 0,05) yang berarti persamaan regresi signifikan antara volume penjualan (X) dengan Pajak Pertambahan Nilai (Y).*

*Kata Kunci: Volume Penjualan, Pajak Pertambahan Nilai.*

## PENDAHULUAN

Pembangunan nasional yang merata dan menyeluruh sangat di dambakan masyarakat Indonesia. Untuk itu diperlukan dana yang sangat besar. Salah satunya adalah melalui penerimaan dari sektor pajak. Salah satu dampak positif dari persaingan usaha yang sangat ketat adalah konsumen dapat memilih kualitas dan harga produk, yang pada akhirnya mempengaruhi tingkat volume penjualan. Meningkatnya volume penjualan suatu perusahaan merupakan indikator dari kemajuan perusahaan. Dalam setiap transaksi penjualan dan pembelian, terdapat Pajak Pertambahan Nilai (PPN) yang mengakibatkan besarnya penjualan atau pembelian suatu barang dapat berpengaruh terhadap besarnya Pajak Pertambahan Nilai terutang. Setiap penyerahan BKP (Barang Kena Pajak) atau JKP (Jasa Kena Pajak) kepada lawan transaksi, akan dikenakan Pajak Pertambahan Nilai sebesar 10% di setiap barang dan jasa. PT Jawa Electric Prima sebagai *supplier* dan berlawanan transaksi yang sudah menjadi PKP, barang-barang yang dijual termasuk BKP dan pembayarannya secara kredit dan tunai sehingga setiap barang yang dijual di PT Jawa Electric Prima dikenakan PPN.

## TINJAUAN PUSTAKA / KAJIAN TEORITIS

### Pengertian Volume Penjualan

Menurut Daryono dalam (Risyana & Suzan, 2018) yaitu ukuran yang menunjukkan banyaknya jumlah barang. Menurut Winardi dalam (Saragih, 2017) "Volume penjualan adalah hasil penjualan yang dinyatakan dalam bentuk kualitatif, fiskal, atau volume."

### Pengertian Penjualan

Menurut Mulyadi dalam (Hartanti, 2016) yaitu kegiatan yang dilakukan dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh keuntungan.

### Jenis-Jenis Penjualan

Jenis-jenis penjualan menurut Swastha dan Irawan dalam (Hartanti, 2016) sebagai berikut:

1. *Trade Selling*
2. *Missionary Selling*  
Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang dari penyalur perusahaan.
3. *Technical Selling*
4. *New Business Selling*
5. *Responsive Selling*

Menurut Mijan dalam (Hartanti, 2016) menjelaskan bahwa terdapat berbagai macam transaksi penjualan yang dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Penjualan secara tunai
2. Penjualan kredit
3. Penjualan secara tender
4. Penjualan ekspor
5. Penjualan secara konsinyasi
6. Penjualan secara grosir  
Penjualan yang dilakukan tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importer dengan pedagang eceran.

### Dokumen-Dokumen Penjualan

Menurut Midjan dalam (Wijaya & Irawan, 2018) yaitu :

1. Order Penjualan (*Sales Order*)
2. Nota Penjualan Barang
3. Perintah Penyerahan Barang (*Delivery Order*)
4. Faktur Penjualan (*Invoice*)  
Adalah dokumen yang menunjukkan jumlah yang berhak ditagih kepada pelanggan yang menunjukkan informasi kuantitas, harga dan jumlah tagihan.
5. Surat Pengiriman Barang (*Shipping Slip*)
6. Jurnal Penjualan (*Sales Journal*)

### Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan

Menurut Nitisemilo dalam (Makmur, 2015), produsen harus memperhatikan berbagai macam faktor yang sangat mempengaruhi dalam volume penjualan seperti :

1. Faktor Internal
  - a. Kualitas Produksi
  - b. Service yang diberikan
  - c. Sering kosongnya barang dipasaran
  - d. Penurunan kegiatan sales promotion
  - e. Adanya penetapan harga
2. Faktor Eksternal
  - a. Perubahan selera konsumen
  - b. Munculnya saingan baru
  - c. Munculnya barang pengganti

- d. Pengaruh faktor *psychology*
- e. Perubahan baru dalam kebijaksanaan Pemerintah
- f. Kemungkinan adanya tindakan dari pesaing.

### **Pajak Pertambahan Nilai**

#### **Pengertian Pajak Pertambahan Nilai**

Menurut Muljono dalam (Hartanti, 2015) yaitu nilai tambah yang harus dibayarkan oleh konsumen.

#### **Syarat-syarat PPN Terutang**

Menurut (Salman, 2017), terdapat 5 (lima) syarat yang harus ada agar PPN dapat terutang adalah:

1. Adanya suatu penyerahan kena pajak.
2. Sesuatu yang diserahkan adalah BKP atau JKP.
3. Yang menyerahkan adalah PKP atau pengusaha yang memilih untuk dikukuhkan menjadi PKP. Batasan pengusaha kecil yang melakukan penyerahan BKP atau JKP setahun tidak lebih dari Rp 600 Juta. Jika sampai suatu bulan tahun suatu tahun jumlahnya melebihi Rp 600 Juta, maka wajib mengukuhkan PKP paling lambat pada akhir bulan berikutnya.
4. Dilakukan di dalam Daerah Pabean.

#### **Karakteristik Pajak Pertambahan Nilai**

Karakteristik Pajak Pertambahan Nilai Indonesia menurut Sukardji dalam (Riftiasari, 2019) dapat dirinci sebagai berikut:

1. Pajak Pertambahan Nilai merupakan pajak tidak langsung.
2. Pajak objektif.
3. *Multi Stage Tax*.
4. PPN terutang untuk dibayar ke kas negara dihitung menggunakan *indirect subtraction method* atau *credit method* atau *invoice method*.
5. Setiap transaksi di Indonesia.
6. Pajak Pertambahan Nilai bersifat netral.
7. Tidak menimbulkan dampak pengenaan pajak berganda.

#### **Subjek Pajak Pertambahan Nilai**

Menurut Priantara dalam (Riftiasari, 2019) subjek PPN yang bertanggung jawab terhadap pemungutan, penyetoran, dan pelaporan PPN adalah:

1. Pengusaha
2. Pengusaha Kena Pajak (PKP)  
Adalah pengusaha yang melakukan penyerahan BKP dan atau JKP yang dikenakan pajak berdasarkan UU PPN, tidak termasuk pengusaha kecil yang batasannya ditetapkan dengan keputusan Menteri Keuangan.
3. Bukan PKP

#### **Dasar Pengenaan Pajak Pertambahan Nilai**

Menurut (Salman, 2017) ditentukan beberapa Dasar Pengenaan Pajak (DPP) dari PPN. Berikut akan dijelaskan beberapa DPP dari PPN yaitu:

1. Harga Jual
2. Penggantian
3. Nilai Impor
4. Nilai Ekspor
5. Nilai lain

#### **Tarif Pajak Pertambahan Nilai**

Menurut (Salman, 2017) yaitu yang terutang dihitung dengan cara mengalikan Tarif Pajak dengan Dasar Pengenaan Pajak (DPP).

### Mekanisme Pengenaan PPN

Menurut (Mardiasmo, 2018) Mekanisme pengenaan Pajak Pertambahan Nilai dapat digambarkan sebagai berikut:

1. Pada saat membeli atau memperoleh BKP/JKP, akan dipungut PPN oleh PKP penjual.
2. Saat menjual atau menyerahkan BKP atau JKP kepada konsumen
3. Selisihnya harus disetorkan ke kas negara.
4. Pelaporan menggunakan Surat Pemberitahuan Masa Pajak Pertambahan Nilai (SPT Masa PPN).

### METODE PENELITIAN

Penelitian dilakukan selama 3 (tiga) bulan yaitu dari bulan April sampai Juni 2019 dengan objek penelitian yaitu PT Jawa Electric Prima Jakarta.. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan data primer dan sekunder. Analisis data menggunakan uji analisis statistik korelasi, koefisien determinasi, dan persamaan regresi, dengan Volume Penjualan sebagai variabel independen (X) dan Pajak Pertambahan Nilai sebagai variabel dependen (Y).

### HASIL PENELITIAN

#### REKAPITULASI VOLUME PENJUALAN

Berikut ini data volume penjualan pada PT Jawa Electric Prima pada tahun 2016 sampai dengan tahun 2018.

**Tabel 1**  
**Data Volume Penjualan PT Jawa Electric Prima**

No	Bulan	Volume (Meter)		
		Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018
1	Januari	513.714	608.160	251.940
2	Februari	401.837	414.507	176.690
3	Maret	469.023	389.905	224.040
4	April	364.770	327.052	293.283
5	Mei	377.830	325.262	263.078
6	Juni	470.564	251.507	189.283
7	Juli	180.682	323.124	220.633
8	Agustus	370.798	406.727	202.266
9	September	614.269	326.969	278.797
10	Oktober	537.411	273.914	266.643
11	Nopember	1.041.609	386.923	299.416
12	Desember	521.752	230.928	220.846
<b>Jumlah</b>		<b>5.864.259</b>	<b>4.264.978</b>	<b>2.886.915</b>

Sumber: PT Jawa Electric Prima

Berdasarkan tabel 1 dapat dilihat bahwa adanya penurunan volume penjualan dari tahun ke tahun, terlihat dari tahun 2016 ke tahun 2017 mengalami penurunan volume penjualan sebanyak 1.599.281 meter. Kemudian tahun 2017 ke tahun 2018 mengalami penurunan sebanyak 1.378.063 meter. Sepinya pembeli menjadi penyebabnya, karena setiap tahun selalu mengalami kenaikan harga dari pabrik sehingga perusahaan pun ikut menaikkan harga jual, stok tidak selalu siap dan sering kosong ketika pelanggan ingin memesan.

**Data Pajak Pertambahan Nilai (Y)**

Berikut ini rekapitulasin Pajak Pertambahan Nilai keluaran pada PT Jawa Electric Prima pada tahun 2016 sampai dengan tahun 2018.

**Tabel 2**  
**Rekapitulasi Pajak Pertambahan Nilai Keluaran PT Jawa Electric Prima**

No	Bulan	Nominal (Rupiah)		
		Tahun 2016	Tahun 2017	Tahun 2018
1	Januari	1.086.346.573	1.093.097.103	1.014.641.834
2	Februari	819.371.593	754.267.872	705.660.096
3	Maret	973.382.557	820.853.306	650.994.991
4	April	803.856.821	621.605.516	991.315.200
5	Mei	818.873.299	1.048.584.305	739.594.979
6	Juni	1.248.572.412	488.043.415	507.676.166
7	Juli	568.538.550	701.063.613	847.761.200
8	Agustus	816.236.566	1.025.880.097	642.204.966
9	September	1.157.869.164	701.216.944	981.229.813
10	Oktober	1.196.341.824	1.185.090.734	1.041.863.300
11	Nopember	1.322.436.945	887.593.320	1.386.497.974
12	Desember	911.738.723	749.539.199	718.417.249
<b>Jumlah</b>		<b>11.723.565.027</b>	<b>10.076.835.424</b>	<b>10.227.857.768</b>

Sumber: PT Jawa Electric Prima

Berdasarkan tabel 1 diketahui bahwa pada tahun 2017 Pajak Pertambahan Nilai mengalami penurunan sebesar Rp 1.646.729.634,-. Dapat terlihat di tahun 2018 Pajak Pertambahan Nilai meningkat sebesar Rp 151.022.338,-. Menurunnya Pajak Pertambahan Nilai pada tahun 2017 disebabkan karena volume penjualan menurun dan kabel-kabel yang terjual hanya kabel yang berdiameter kecil sedangkan pada tahun 2018 Pajak Pertambahan Nilai meningkat (meskipun volume penjualan menurun karena harga pada setiap kabel berbeda), di tahun 2018 pelanggan banyak memesan kabel diameter besar dan harganya pun semakin mahal.

Dibawah ini adalah tabel perbandingan volume penjualan terhadap Pajak Pertambahan Nilai yang disajikan dengan data yang telah di Loan kan (LN) dengan menggunakan Microsoft Excel.

**Tabel 3**  
**Data Variabel X dan Y yang telah disederhanakan**

Periode	Data Volume Penjualan			Data Pajak Pertambahan Nilai		
	2016	2017	2018	2016	2017	2018
Januari	13,15	13,32	12,44	20,81	20,81	20,74
Februari	12,90	12,93	12,08	20,52	20,44	20,37
Maret	13,06	12,87	12,32	20,70	20,53	20,29
April	12,81	12,70	12,59	20,50	20,25	20,71
Mei	12,84	12,69	12,48	20,52	20,77	20,42
Juni	13,06	12,44	12,15	20,95	20,01	20,05
Juli	12,10	12,69	12,30	20,16	20,37	20,56
Agustus	12,82	12,92	12,22	20,52	20,75	20,28
September	13,33	12,70	12,54	20,87	20,37	20,70
Oktober	13,19	12,52	12,49	20,90	20,89	20,76
Nopember	13,86	12,87	12,61	21,00	20,60	21,05
Desember	13,16	12,35	12,31	20,63	20,43	20,39

Data Diolah, 2019

**Tabel Penolong**

Untuk memudahkan peneliti dalam melakukan analisis data baik manual maupun menggunakan program aplikasi IBM SPSS versi 20.

**Tabel 4**  
**Ringkasan Tabel Penolong**

Periode	X	Y	XY	X <sup>2</sup>	Y <sup>2</sup>
Jan-16	13,15	20,81	273,588	172,907	432,893
Feb-16	12,90	20,52	264,838	166,508	421,237
Mar-16	13,06	20,70	270,261	170,522	428,336
Apr-16	12,81	20,50	262,607	164,020	420,452
Mei-16	12,84	20,52	263,566	164,922	421,212
Jun-16	13,06	20,95	273,581	170,608	438,704
Jul-16	12,10	20,16	244,009	146,519	406,368
Agu-16	12,82	20,52	263,139	164,440	421,079
Sep-16	13,33	20,87	278,157	177,641	435,551
Okt-16	13,19	20,90	275,799	174,095	436,916
Nov-16	13,86	21,00	291,020	191,996	441,115
Des-16	13,16	20,63	271,604	173,316	425,633
Jan-17	13,32	20,81	277,182	177,374	433,151
Feb-17	12,93	20,44	264,405	167,310	417,845
Mar-17	12,87	20,53	264,243	165,731	421,311
Apr-17	12,70	20,25	257,104	161,236	409,974
Mei-17	12,69	20,77	263,630	161,097	431,422
Jun-17	12,44	20,01	248,778	154,635	400,237
Jul-17	12,69	20,37	258,386	160,929	414,860
Agu-17	12,92	20,75	267,990	166,820	430,513
Sept-17	12,70	20,37	258,629	161,230	414,869
Okt-17	12,52	20,89	261,593	156,765	436,521
Nov-17	12,87	20,60	265,091	165,533	424,526
Des-17	12,35	20,43	252,369	152,519	417,588
Jan-18	12,44	20,74	257,915	154,678	430,056
Feb-18	12,08	20,37	246,170	145,978	415,126
Mar-18	12,32	20,29	250,014	151,772	411,847
Apr-18	12,59	20,71	260,773	158,480	429,092
Mei-18	12,48	20,42	254,866	155,756	417,042
Jun-18	12,15	20,05	243,571	147,647	401,816
Jul-18	12,30	20,56	252,952	151,395	422,636
Agu-18	12,22	20,28	247,773	149,263	411,295
Sep-18	12,54	20,70	259,596	157,207	428,669
Okt-18	12,49	20,76	259,422	156,092	431,155
Nov-18	12,61	21,05	265,432	159,002	443,104
Des-18	12,31	20,39	250,935	151,418	415,857
<b>Jumlah</b>	<b>457,81</b>	<b>740,64</b>	<b>9.420,987</b>	<b>5.827,361</b>	<b>15.240,009</b>

Data Diolah, 2019

**Analisa Volume Penjualan (X) terhadap Pajak Pertambahan Nilai (Y)**

Analisa yang digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) yaitu menggunakan uji koefisien korelasi yaitu dengan *product moment pearson*, uji koefisien determinasi, dan persamaan regresi yaitu uji regresi linear sederhana karena hanya mempunyai masing-masing satu variabel x dan y.

### Uji Koefisien Korelasi

Uji koefisien korelasi digunakan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan dan bagaimana keeratan hubungan antara variabel independen (X) dan variabel dependen (Y).

Maka hipotesis yang terbentuk:

$H_{01}$  : Tidak terdapat hubungan yang signifikan antara volume penjualan terhadap Pajak Pertambahan Nilai.

$H_1$  : Terdapat hubungan yang signifikan antara volume penjualan terhadap Pajak Pertambahan Nilai.

Dengan syarat:

Jika  $\text{sig} > 0,05$  maka  $H_1$  ditolak  $H_{01}$  diterima artinya tidak terdapat hubungan.

Jika  $\text{sig} < 0,05$  maka  $H_1$  diterima  $H_{01}$  ditolak artinya terdapat hubungan.

Berdasarkan pengolahan data secara manual dan menggunakan SPSS versi 20, maka hasil uji koefisien korelasi dapat dilihat pada tabel berikut:

$$r_{xy} = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{n(\sum X^2) - (\sum X)^2\} \{n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2\}}}$$

$$r_{xy} = \frac{36(9.420,987) - (457,809)(740,644)}{\sqrt{\{36(5.827,361) - (457,809)^2\} \{36(15.240,009) - (740,644)^2\}}}$$

$$r_{xy} = \frac{(339.155,532) - (339.073,627)}{\sqrt{\{(209.785,013) - (209.589,418)\} \{(548.640,321) - (548.553,098)\}}}$$

$$r_{xy} = \frac{339.155,532 - 339.073,627}{\sqrt{(195,594)(87,223)}}$$

$$r_{xy} = \frac{\sqrt{17.060,273}}{82}$$

$$r_{xy} = \frac{130,615}{82}$$

$$r_{xy} = 0,62779$$

$$r_{xy} = 0,628 \text{ (dibulatkan)}$$

Berikut ini merupakan hasil yang didapatkan dengan menggunakan program aplikasi SPSS versi 20.

Tabel 5  
Hasil Uji Koefisien Korelasi

		Volume Penjualan	PAJAK PERTAMBAHAN NILAI
Volume Penjualan	Pearson Correlation	1	,628**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	36	36
PAJAK PERTAMBAHAN NILAI	Pearson Correlation	,628**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	36	36

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Data Diolah, 2019

Berdasarkan tabel 5 tingkat signifikan sebesar 0,000, yaitu menunjukkan bahwa tingkat sig 0,000 < 0,05 jadi H<sub>1</sub> diterima dan H<sub>01</sub> ditolak, dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara volume penjualan terhadap Pajak Pertambahan Nilai. Perhitungan secara manual dan pengolahan data menggunakan SPSS versi 20 diperoleh nilai korelasi sebesar 0,628. Hal ini menunjukkan hubungan yang tinggi atau kuat sesuai dengan tabel interpretasi korelasi. Arah hubungan antar kedua variabel positif tidak ada tanda negatif pada angka 0,628 menunjukkan hubungan searah, berarti semakin tinggi volume penjualan cenderung semakin meningkat Pajak Pertambahan Nilai dan demikian pula sebaliknya.

### Uji Koefisien Determinasi

Uji ini digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi pengaruh Volume Penjualan (X) terhadap Pajak Pertambahan Nilai (Y) dalam bentuk persentase. Pada penelitian ini nilai koefisien determinasi yang dipakai adalah *R square*.

Berikut merupakan uji koefisien determinasi dengan perhitungan manual dan dengan menggunakan program aplikasi IMB SPSS versi 20.

$$KD = r^2 \times 100\%$$

$$KD = (0,628)^2 \times 100\%$$

$$KD = 0,394 \text{ atau } 39,4\%$$

Hasil yang didapat dengan menggunakan SPSS versi 20 adalah:

Tabel 6  
Hasil Uji Determinasi  
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,628 <sup>a</sup>	,394	,377	,20733

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan  
Data Diolah, 2019

Berdasarkan perhitungan manual dan hasil pengolahan data menggunakan SPSS v.20 pada table 6 diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,394 yang menunjukkan Pajak Pertambahan Nilai pada PT Jawa Electric Prima yang dipengerahui oleh volume penjualan sebesar 39,4% sedangkan sisanya (100% - 39,4% = 60,6 %) dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti seperti harga jual.

Untuk mengetahui apakah volume penjualan (X) berpengaruh signifikan terhadap Pajak Pertambahan Nilai (Y) dengan menggunakan uji t, maka hipotesis yang terbentuk sebagai berikut:

H<sub>02</sub>: Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara volume penjualan terhadap PAJAK PERTAMBAHAN NILAI.

H<sub>2</sub> : Terdapat pengaruh yang signifikan antara volume penjualan terhadap PAJAK PERTAMBAHAN NILAI.

Berdasarkan tingkat signifikansinya adalah

1. Apabila nilai signifikansi < 0,05 maka H<sub>02</sub> ditolak dan H<sub>2</sub> diterima.
2. Apabila nilai signifikansi > 0,05 maka H<sub>02</sub> diterima dan H<sub>2</sub> ditolak.

Kriteria Pengujian:

Jika t<sub>hitung</sub> > t<sub>tabel</sub> maka H<sub>2</sub> diterima

Jika t<sub>hitung</sub> < t<sub>tabel</sub> maka H<sub>2</sub> ditolak

Hasil perhitungan manual uji t (*test*) dapat dilihat sebagai berikut:

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

$$t_{hitung} = \frac{0,628 \sqrt{36-2}}{\sqrt{1-(0,628)^2}}$$

$$t_{hitung} = \frac{0,628 \sqrt{34}}{\sqrt{1-0,3944}}$$

$$t_{hitung} = \frac{0,628 (5,83)}{\sqrt{0,606}}$$

$$t_{hitung} = \frac{3,66124}{0,778}$$



$$t_{hitung} = 4,7059$$

$$t_{hitung} = 4,706 \text{ (dibulatkan)}$$

Hasil menggunakan IBM SPSS Versi 20 adalah sebagai berikut:

**Tabel 7**  
**Hasil Uji t (test)**

Model		Coefficients <sup>a</sup>			t	Sig.
		Unstandardized Coefficients		Standardized		
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	15,251	1,131		13,482	,000
	Volume Penjualan	,418	,089	,628	4,706	,000

a. Dependent Variable: PAJAK PERTAMBAHAN NILAI

Data Diolah, 2019

Dari tabel 7 diatas diketahui nilai probabilitas 0,000. Karena signifikansi menggunakan 5% yaitu  $< 0,05$  maka keputusannya  $H_{02}$  ditolak dan  $H_2$  diterima. Berarti dapat dikatakan bahwa Volume Penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap Pajak Pertambahan Nilai.

Berdasarkan hasil uji t pada tabel III.7 diketahui nilai  $t_{hitung}$  yang nanti akan dibandingkan dengan  $t_{tabel}$ . Untuk melihat nilai t hitung ada pada tabel *coefficients* di kolom t. Untuk menentukan  $t_{tabel}$ , tabel distribusi t dicari pada  $\alpha = 5\% : 2 = 2,5\%$  (uji 2 sisi) dengan derajat kebebasan (df)  $n-k-1$  ( n adalah jumlah data dan k adalah jumlah variabel independen). Dengan pengujian 2 sisi (signifikansi = 0,025).

$$t_{tabel} = (\alpha/2; n-k-1)$$

$$t_{tabel} = (0,05/2; 36-1-1)$$

$$t_{tabel} = 0,025; 34$$

$$t_{tabel} = 2,032$$

Berdasarkan perhitungan manual dan pengolahan data menggunakan SPSS pada tabel 7 dapat dilihat pada kolom t nilai volume penjualan adalah 4,706 yang artinya nilai  $t_{hitung}$  sebesar 4,706. Diketahui  $t_{hitung}$  pada tabel *coefficient* sebesar 4,706 sedangkan  $t_{tabel}$  sebesar 2,032.

Berdasarkan table 7 dapat disimpulkan bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu ( $4,706 > 2,032$ ) yang artinya bahwa ada pengaruh yang signifikan antara volume penjualan dengan Pajak Pertambahan Nilai.

### Uji Persamaan Regresi

Pada penelitian ini akan dijelaskan hasil persamaan regresi linier sederhana yang tujuannya adalah untuk melihat bagaimana persamaan regresi yang terbentuk antara Volume Penjualan (X) terhadap Pajak Pertambahan Nilai (Y). Berikut dapat dilihat hasil dari analisis regresi linier sederhana.

$$Y = \alpha + b X$$

Hipotesis:

$H_{03}$  : Persamaan regresi yang terbentuk tidak signifikan.

$H_3$  : Persamaan regresi yang terbentuk signifikan.

Dengan syarat:

Jika  $sig > 0,05$  maka  $H_{03}$  diterima dan  $H_3$  ditolak

Jika  $sig < 0,05$  maka  $H_{03}$  ditolak dan  $H_3$  diterima

Berikut perhitungan manual untuk mencari persamaan regresi yang terbentuk antara Volume Penjualan dan Pajak Pertambahan Nilai pada PT Jawa Electric Pima.

1. Mencari nilai  $\alpha$

$$\alpha = \frac{(\sum y)(\sum x^2) - (\sum x)(\sum xy)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$\alpha = \frac{(740,64)(5.827,361) - (457,81)(9.420,987)}{36(5.827,361) - (209.589,42)}$$

$$\alpha = \frac{(4.315.998,591) - (4.313.016,115)}{(209.785,01) - (209.589,42)}$$

$$\alpha = \frac{(2.982,476)}{(195,59)}$$

$$\alpha = 15,251$$

2. Mencari nilai b

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$b = \frac{36(9.420,987) - (457,81)(740,64)}{36(5.827,361) - (209.589,42)}$$

$$b = \frac{(339.155,53) - (339.073,63)}{82}$$

$$b = \frac{(209.785,01) - (209.589,42)}{82}$$

$$b = \frac{196}{82}$$

$$b = 0,418$$

Dari perhitungan diatas, maka persamaan yang didapat untuk regresi linier adalah  $Y = 15,251 + 0,418 X$ , hasil tersebut sama dengan perhitungan dengan menggunakan IBM SPSS versi 20 yang akan dijelaskan sebagai berikut:

**Tabel 8**  
**Hasil Uji Persamaan Regresi**

		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
Model						
1	(Constant)	15,251	1,131		13,482	,000
	Volume Penjualan	,418	,089	,628	4,706	,000

a. Dependent Variable: PAJAK PERTAMBAHAN NILAI

Data Diolah, 2019

Pada tabel.8 diketahui nilai konstanta  $\alpha$  sebesar 15,251 dan nilai koefisien b adalah 0,418 maka dapat diperoleh bentuk persamaan regresi linier sederhana yaitu:  $Y = 15,251 + 0,418 X$

Persamaan yang berbentuk dari hasil uji regresi linier sederhana menggunakan IBM SPSS versi 20 sama dengan persamaan yang didapat oleh penulis berdasarkan perhitungan manual yang sudah dibahas. Pada persamaan regresi tersebut dapat ditarik kesimpulan berikut:

1. Nilai konstanta  $\alpha = 15,251$  dapat diartikan jika volume penjualan (X) nilainya 0 (nol) maka Pajak Pertambahan Nilai (Y) adalah 15,251.
2. Nilai koefisien b sebesar 0,418 yang menunjukkan arah positif yang berarti mengalami peningkatan, artinya jika volume penjualan (X) mengalami kenaikan 1%, maka Pajak Pertambahan Nilai (Y) akan mengalami peningkatan sebesar 0,418%.
3. Tingkat signifikan Persamaan Regresi Linier Sederhana dari *outputsig (2-tailed)* diukur dari probabilitas menghasilkan angka 0,000. Dengan kriteria signifikan yaitu 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ) maka  $H_{03}$  ditolak dan  $H_3$  diterima yang berarti dapat disimpulkan jika model persamaan regresi yang terbentuk pada data penelitian tersebut signifikan.

## PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara volume penjualan (X) dengan Pajak Pertambahan Nilai (Y) pada PT. Jawa Electric Prima Jakarta tahun 2016 - 2018. Hasil penelitian ini sesuai dengan hasil penelitian dari (Rustami, Kirya, & Cipta, 2014) yang menyatakan bahwa variabel yang paling dominan mempengaruhi besarnya laba pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis Singaraja adalah volume penjualan. Hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian (Dewinta & Setiawan, 2016) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

Data dari hasil penelitian berkaitan dengan teori yang digunakan yaitu menurut (Salman, 2017) ditentukan beberapa Dasar Pengenaan Pajak dari Pajak Pertambahan Nilai. Maka hasil pengenaan pajak yang

dijalankan oleh PT Jawa Electric Prima Jakarta sesuai dengan teori yang digunakan yaitu jumlah penjualan akan berpengaruh kepada jumlah Pajak Pertambahan Nilai yang yang disetor atau yang dilaporkan. Apabila dikaitkan dengan kondisi yang ada pada saat ini maka PT Jawa Electric Prima Jakarta mengikuti undang-undang perpajakan yang berlaku di Indonesia. Sementara Hipotesa setelah dilakukan perhitungan maka terdapat hubungan antara penjualan dengan jumlah Pajak Pertambahan Nilai yang dilaporkan yaitu semakin banyak jumlah barang yang terjual maka jumlah nilai Pajak Pertambahan Nilai yang dilaporkan juga akan meningkat.

Penelitian terdahulu tidak membahas secara kuantitatif akan tetapi secara kualitatif sehingga hanya mengetahui pengenaan pajak dari penjualan, sementara penelitian sekarang ini membahas secara kuantitatif dengan mengetahui hubungan antara penjualan dengan jumlah PPN secara statistik serta menggunakan hipotesa untuk mengetahui hubungan dengan ditunjukkan apakah signifikan atau tidak. Dari hasil perhitungan menunjukkan bahwa terdapat yang signifikan antara volume penjualan (X) dengan Pajak Pertambahan Nilai (Y).

## SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan pengujian hipotesis yang memberikan hasil bahwa terdapat hubungan/korelasi yang sangat kuat antara volume penjualan terhadap Pajak Pertambahan Nilai sebesar 4,706. Dimana berdasarkan hasil perhitungan nilai "t" hitung dengan menggunakan SPSS adalah dengan uji t di peroleh  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $(4,706 > 2,032)$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima dapat dilihat pada kolom t nilai volume penjualan adalah yang artinya nilai  $t_{hitung}$  sebesar 4,706. Diketahui  $t_{hitung}$  pada tabel *coefficient* sebesar 4,706 sedangkan  $t_{tabel}$  sebesar 2,032. Artinya bahwa ada pengaruh secara signifikan antara volume penjualan dengan Pajak Pertambahan Nilai.

Sebaiknya penelitian lebih lanjut dapat menambah variable lainnya seperti kompensasi, restitusi pajak pertambahan nilai dan lain-lain.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dewinta, I. A. R., & Setiawan, P. E. (2016). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Profitabilitas, Leverage, Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 14(3), 1584–1613.
- Hartanti. (2016). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penjualan Pada Pt. Shindengen Indonesia. *III*, 85.
- Hartanti, H. (2015). Implementasi Surat Edaran Direktur Pajak Nomor Se-24 /Pj/2014: Pajak Pertambahan Nilai Atas Barang Hasil Pertanian (Studi Kasus Pt. Ekakarya Graha Flora). *Moneter - Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 2(2).
- Makmur. (2015). *Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Pada S-Mart Swalayan Pasir Pengaraian)*. 3.
- Mardiasmo. (2018). *Perpajakan Edisi Terbaru 2018 (XIX; Maya, ed.)*. Yogyakarta: C.V Andi Offset.
- Riftiasari, D. (2019). Pengaruh Restitusi Kelebihan Pembayaran Pajak Pertambahan Nilai Pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Jakarta Penjaringan. *Moneter - Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 6(1), 63–68.
- Risyana, R., & Suzan, L. (2018). Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (studi Pada Perusahaan Manufaktur Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2016). *eProceedings of Management*, 5(2).
- Rustami, P., Kiryana, I. K., & Cipta, W. (2014). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis. *E-Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha*, 2(1–9).
- Salman, K. R. (2017). *Perpajakan Pph dan PPN*. Jakarta Barat: Indeks Jakarta.
- Saragih, H. (2017). Analisis Faktor Pendorong Pemasaran Ekspor Dan Pengaruhnya Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pt. Perkebunan Nusantara li (Persero) Medan. *Jurnal Ilmiah Methonomi*, 3(2), 149–163.
- Wijaya, D., & IRAWAN, R. (2018). *Prosedur Administrasi Penjualan Pada Usaha Jaya Teknika Jakarta Barat*. Perspektif, 16(1), 26–30.