Judul: PERBANDINGAN TREN PENJUALAN SEBELUM DAN SESUDAH PENERAPAN HARGA JUAL *INCUDE* PPN PADA PT YOENIKA DARMA PERSADA

Nur Afifah[1], Dian Nirmala Dewi[2], Damayanti[3]
[1] mahasiswa, [2] pembimbing 1, [3] pembimbing 2
Jurusan Ekonomi Dan Bisnis, Politeknik Negeri Lampung, Jl.Soekarno Hatta No.10 Rajabasa, Bandar Lampung, Indonesia
Nurafifah39990@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk membandingkan realisasi volume penjualan dengan proyeksi volume penjualan berdasarkan perhitungan tren pada periode sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN. Metode yang digunakan dalam penulisan Tugas Akhir ini adalah analisis deskriptif kuantitatif dengan menggunakan analisis tren metode kuadrat terkecil. Data yang digunakan adalah data penjualan rumah selama enam bulan sejak Januari hingga Juni tahun 2018. Berdasarkan hasil perbandingan volume penjualan sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN berdasarkan data realisasi dengan proyeksi, volume penjualan perusahaan sesudah harga jual *include* PPN cenderung meningkat dibandingkan sebelum harga jual *include* PPN.

PENDAHULUAN

Seiring dengan meningkatnya pertambahan jumlah penduduk yang pesat membawa pengaruh yang sangat besar akan penyediaan kebutuhan hidup bagi masyarakat salah satunya adalah tempat tinggal. Keadaan tersebut mendorong munculnya perusahaan-perusahaan yang mengadakan kegiatan membangun rumah untuk kemudian menjualnya dengan tujuan bisnis, baik secara langsung maupun melalui Kredit Pemilikan Rumah (KPR). Perusahaan-perusahaan seperti ini kemudian dikenal dengan istilah "Perusahaan *Real estate*" atau "*developer*".

Perusahaan *developer* atau *real estate* banyak ditemui di wilayah Bandar Lampung salah satunya yaitu PT Yoenika Darma Persada yang berlokasi di Jl. Zainal Abidin Pagar Alam No.61 Kedaton, Bandar Lampung. Perusahaan ini secara resmi berdiri sejak tahun 2015 dan mulai aktif beroperasi sejak tahun 2017 hingga sekarang. Perusahaan ini memiliki tiga produk yaitu perumahan, kavling dan juga ruko.

Setiap penjualan selalu diikuti oleh Pajak Pertambahan Nilai atau yang biasa disebut dengan PPN. PPN merupakan pajak yang dikenakan terhadap penyerahan atau impor Barang Kena Pajak atau Jasa Kena Pajak yang dilakukan oleh Pengusaha Kena Pajak dan dapat dikenakan berkali-kali setiap ada pertambahan nilai dan dapat dikreditkan (Suandy, 2016). PPN secara resmi telah menggantikan Pajak Penjualan (PPn) sejak 1 April 1985. PPN dibagi menjadi dua yaitu pajak masukan dan pajak keluaran. Pajak masukan adalah PPN yang seharusnya sudah dibayar oleh Pengusaha Kena Pajak Pajak

karena perolehan Barang Kena Pajak dan/atau perolehan Jasa Kena Pajak dan/atau pemanfaatan Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dari luar Daerah Pabean dan/atau pemanfaatan Jasa Kena Pajak dari luar Daerah Pabean dan/atau impor Barang Kena Pajak. Sementara itu, pajak keluaran adalah PPN terutang yang wajib dipungut oleh Pengusaha Kena Pajak yang melakukan penyerahan Barang Kena Pajak, penyerahan Jasa Kena Pajak, ekspor Barang Kena Pajak Berwujud, ekspor Barang Kena Pajak Tidak Berwujud, dan/atau ekspor Jasa Kena Pajak (Halim, Bawono, Dara. 2016).

Tarif PPN berdasarkan Undang-Undang tentang Pajak Pertambahan Nilai Nomor 42 Tahun 2009 Pasal 7 yang terdiri dari tiga ayat menyatakan bahwa Tarif Pajak Pertambahan Nilai adalah 10% dan untuk tarif pajak ini dapat diubah menjadi paling rendah 5% dan paling tinggi 15% yang perubahan tarif nya diatur dengan Peraturan Pemerintah. Tarif Pajak Pertambahan Nilai sebesar 0% diterapkan untuk Ekspor Barang Kena Pajak Berwujud, Ekspor Barang Kena Pajak Tidak Berwujud dan Ekspor Jasa Kena Pajak.

Penerima Barang Kena Pajak atau penerima Jasa Kena Pajak sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang No. 42 tahun 2009 tentang Pajak Pertambahan Nilai yaitu, pembeli adalah orang pribadi atau badan yang menerima atau seharusnya menerima penyerahan Barang Kena Pajak dan yang membayar atau seharusnya membayar harga Barang Kena Pajak tersebut. Namun demikian, kasus yang sering terjadi di perusahaan *developer* PT Yoenika Darma Persada ialah pembeli yang enggan untuk membayar biaya tambahan yaitu biaya PPN apabila membeli rumah, ruko maupun tanah kavling. Para pembeli memilih untuk bebas tanggungan setelah membeli produk dari perusahaan, hal itu berarti perusahaan harus mengubah strategi pemasaran mereka agar pembeli berminat untuk membeli perumahan, ruko maupun kavling yang ada di *Emerald Hill Residence*. Berdasarkan kondisi tersebut, mulai bulan April tahun 2018 perusahaan mengubah strategi pemasaran mereka dengan menjual produk tanpa harus membayar biaya tambahan seperti Pajak Pertambahan Nilai. Perusahaan telah memasukkan semua biaya-biaya diluar biaya jual rumah langsung kedalam harga jual, sehingga pembeli tidak harus membayar biaya tambahan kembali dengan menaikkan harga jual rumah.

Berdasarkan hasil penelitian oleh Abdurrahman (2014) yang menguji pengaruh PPN dan PPnBM pada daya beli masyarakat, ditemukan bahwa variabel PPN berpengaruh negatif signifikan pada daya beli konsumen terhadap pembelian kendaraan bermotor. Memiliki pengaruh negatif signifikan yaitu pengenaan PPN diluar harga jual atau *exclude* PPN kepada masyarakat yang dibebankan secara langsung dengan tarif pajak sebesar 10 persen dalam setiap konsumsinya dengan melihat kondisi perekonomian yang berbeda-beda menyebabkan masyarakat harus menekan konsumsinya, sehingga daya beli masyarakat menjadi menurun. Dengan demikian pengenaan PPN untuk setiap penjualan berpengaruh signifikan terhadap daya beli konsumen. Penelitian tersebut sejalan dengan penelitian sebelumnya oleh Hapsari (2010) dengan menggunakan sampel konsumen barang

elektronika yang menggunakan metode dan variabel yang sama menyatakan bahwa pengenaan variabel PPN untuk setiap penjualan barang elektronik diluar harga jual dapat mempengaruhi daya beli konsumen. Dimana PPN merupakan Pajak yang bersifat objektif sehingga tidak membedakan tingkat kemampuan konsumen. Konsumen yang memiliki kemampuan tinggi dengan konsumen yang memiliki kemampuan rendah diperlakukan sama. Dengan demikian pengaruh penyertaan PPN diluar harga jual dapat mempengaruhi daya beli masyarakat untuk membeli suatu produk.

Penjualan merupakan salah satu aspek penting bagi perusahaan dalam usahanya untuk memperoleh laba. Strategi harga jual *include* PPN yang dilakukan oleh PT Yoenika Darma Persada diharapkan dapat memperbaiki volume penjualan perusahaan. Untuk mengetahui efektifitas strategi tersebut, maka penulis akan membandingkan Tren Penjualan pada periode sebelum harga jual *include* PPN pada bulan Januari sampai Maret dan setelah harga jual *include* PPN pada bulan April sampai Juni tahun 2018.

METODE

Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan oleh penulis adalah data sekunder dengan sumber data *intern* yaitu data yang diperoleh dari PT Yoenika Darma Persada. Sumber data *intern* adalah data yang dikumpulkan atau bersumber dari suatu badan itu sendiri, sedangkan data *ekstern* adalah data yang diperoleh atau bersumber dari luar badan tersebut. Data yang digunakan penulis dalam penyusunan laporan Tugas Akhir adalah data penjualan rumah dari PT Yoenika Darma Persada. Data sekunder adalah data tidak langsung yang dikumpulkan oleh pihak yang berkepentingan, biasanya data yang sudah diterbitkan atau digunakan pihak lain, bisa melalui majalah ilmiah, jurnal, artikel atau publikasi lainnya.

Teknik pengumpulan data

Setiap jenis data dapat dikumpulkan dengan menggunakan beberapa teknik pengumpulan data. Perbedaannya hanya dalam hal menghasilkan data yang dimaksud, terutama dalam hubungannya dengan pengolahan dan penyajian data. Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam mengerjakan Tugas Akhir ialah teknik dokumentasi. Dokumentasi merupakan pengumpulan data oleh penulis dengan cara mengumpulkan dokumen-dokumen dari sumber terpercaya yang dapat berupa tulisan, gambar atau karya-karya dari penelitian.

Metode Analisis Data

Setelah pengumpulan data selesai dilakukan, maka tahap selanjutnya ialah tahap analisis data. Metode analisis data yang digunakan penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini ialah dengan menggunakan metode kuantitatif yaitu model yang digunakan untuk analisis data yang berbentuk angka-angka dan dikumpulkan dari sumber data sehingga dapat ditarik kesimpulan (Sugiono, 2010). Analisis data yang digunakan adalah analisis tren dengan metode kuadrat terkecil. Analisis tren digunakan untuk membandingkan tren penjualan sebelum dan sesudah penerapan harga jual *include* PPN pada PT Yoenika Darma Persada. Dalam penulisan tugas akhir ini periode sebelum *include* PPN dapat disebut juga sebagai *exclude* PPN. Berdasarkan uraian tersebut, tahapan-tahapan

yang akan dilakukan penulis dalam penyusunan Tugas Akhir meliputi :

a. Memisahkan data penjualan saat sebelum dan sesudah penerapan harga jual *include* PPN per minggu selama 6 bulan sejak Januari hingga Juni 2018.
b. Menghitung kenaikan/ penurunan tren penjualan yang terjadi sebelum harga jual *include* PPN di bulan April hingga Juni tahun 2018 menggunakan Analisis tren metode kuadrat terkecil.
c. Membandingkan proyeksi volume penjualan penjualan sebelum harga jual *include* PPN dengan realisasi volume penjualan pada bulan April hingga Juni 2018.
d. Menghitung dan membandingkan kenaikan/ penurunan proyeksi penjualan sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN menggunakan perhitungan tren metode kuadrat terkecil pada bulan Juli hingga September tahun 2018.

Hasil dan Pembahasan

PT Yoenika Darma Persada merupakan perusahaan *Real Estate* yang bergerak dibidang Properti Perumahan Komersial. PT Yoenika Darma Persada didirikan tahun 2015 oleh Bapak Ary Meizari Alfian S.E., MBA yang saat ini merupakan Direktur PT Yoenika Darma Persada dan mulai beroperasi dalam jual beli perumahan pada tahun 2017 hingga sekarang. Perusahaan ini memiliki dua kantor yaitu kantor utama dan kantor pemasaran. Kantor utama PT Yoenika Darma Persada beralamatkan di Jl. Zainal Abidin Pagar Alam Nomor 61 Kedaton, Bandar Lampung. Sedangkan untuk kantor pemasaran berada lokasi perumahan yaitu di daerah Teluk Betung Timur.

Jumlah karyawan di PT Yoenika Darma Persada sampai dengan bulan April 2018 yakni sebanyak 18 Orang. PT Yoenika Darma Persada memiliki beberapa produk yang dijual yaitu perumahan, ruko dan juga kavling yang berada di Jl. RE Martadinata Sukamaju, Teluk Betung Timur yang bernama *Emerald Hill Residence*. PT Yoenika Darma Persada membangun dan menjual rumah dengan Tipe Lavender 39/72, Tipe Gladiola 60/120, Tipe Alamanda 130/160, Ruko dan juga Kavling seluas 400m^2. Terdapat beberapa tipe pembayaran yang dapat dilakukan saat membeli perumahan di PT Yoenika Darma Persada yaitu *cash* keras, cash bertahap dan juga melalui KPR atau Kredit Pemilikan Rumah (PT Yoenika Darma Persada, 2015).

Hasil dan Pembahasan

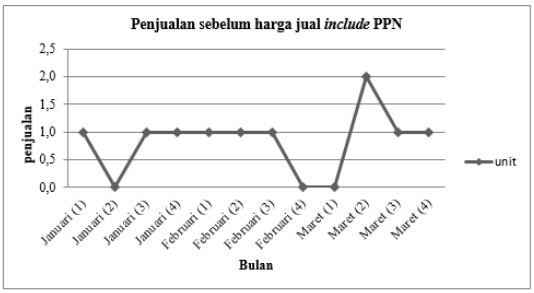
Rekapitulasi data penjualan sebelum dan sesudah penerapan harga jual *include* PPN

Berdasarkan data yang dikumpulkan maka diperoleh rekapitulasi data penjualan yang terjadi selama 3 bulan sebelum harga jual *include* PPN dan 3 bulan setelah harga jual *include* PPN. Perbedaan harga jual pada setiap tipe rumah yang sama terjadi karena beberapa faktor yaitu kelebihan/kekurangan tanah, jenis KPR bank, diskon dan juga lama masa kredit. Berikut ini adalah rekapitulasi data penjualan per minggu sejak bulan Januari hingga Juni 2018 yang disajikan secara terpisah untuk harga sebelum *include* PPN pada tabel 1 dan harga sesudah *include* PPN pada tabel 2.

Tabel 1. Rekapitulasi data penjualan bulan Januari sampai Maret 2018 (*exclude* PPN)

No	Tipe Rumah		Januari				Februari				Maret			
	Tipe	Harga Jual (Rp)	Minggu (Unit)											
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Lavender 39/72	271.000.000	1											
2	Lavender 39/72	249.000.000			1									
3	Lavender 39/72	250.000.000				1								
4	Lavender 39/72	313.000.000					1							
5	Lavender 39/72	283.000.000						1						
6	Lavender 39/72	493.000.000							1					
7	Lavender 39/72	270.000.000												
	Lavender 39/72	335.000.000										2		
8	Lavender 39/72	266.000.000											1	
9	Lavender 39/72	241.000.000												1
	Jumlah				3				3			4		

Sumber: data diolah

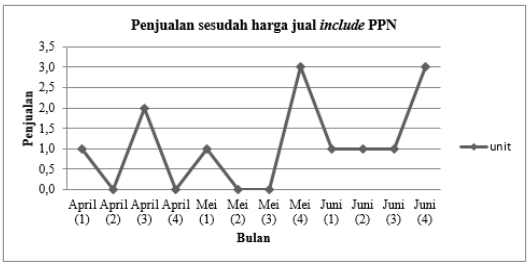


Gambar 2. Grafik penjualan sebelum harga jual *include* PPN

Tabel 2. Rekapitulasi Data Penjualan bulan April sampai Juni 2018 (*include* PPN)

No	Tipe Rumah		April				Mei				Juni			
	Tipe	Harga Jual (Rp)	Minggu (Unit)											
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Lavender 39/72	338.000.000	1											
2	Gladiola 60/120	493.000.000												
	Lavender 39/72	280.000.000			2									
3	Lavender 39/72	300.000.000					1							
4	Alamanda 130/160	800.000.000												
	Gladiola 60/120	510.000.000												
	Gladiola 60/120	450.000.000							3					
5	Lavender 39/72	355.000.000									1			
6	Gladiola 60/120	488.000.000										1		
7	Lavender 39/72	280.000.000											1	
8	Lavender 39/72	278.000.000												
	Lavender 39/72	362.000.000												
	Alamanda 130/160	1.045.000.000												3
	Jumlah				3				4				6	

Sumber: data diolah



Gambar 3. Grafik penjualan setelah harga jual *include* PPN

Berdasarkan tabel 1 dan tabel 2 dapat dilihat bahwa total penjualan rumah selama 6 bulan yaitu bulan Januari sampai dengan Juni sebanyak 23 unit rumah. Total penjualan rumah selama 3 bulan sebelum harga jual *include* PPN adalah sebanyak 10 unit dengan penjualan rumah terbanyak terjadi pada bulan Maret. Sedangkan total penjualan saat sesudah harga jual *include* PPN adalah sebanyak 13 unit dengan penjualan rumah tertinggi terjadi pada bulan Juni sebanyak 6 unit.

Analisis tren penjualan rumah

Perhitungan analisis yang digunakan dalam penyusunan tugas akhir ini ialah menggunakan analisis tren dengan metode kuadrat terkecil. Analisis ini digunakan untuk memproyeksikan jumlah penjualan rumah sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN dan membandingkan mana yang lebih baik bagi perusahaan. Berikut adalah persamaan tren yang akan digunakan untuk memproyeksikan penjualan selama tiga bulan ke depan secara mingguan mulai dari minggu ke 13 pada bulan April (minggu 1) hingga minggu ke 24 pada bulan Juni (minggu 4) tahun 2018.

Persamaan tren dengan metode kuadrat terkecil dinyatakan dengan rumus:

Y = a + bX

Keterangan :

Y = Variabel Terikat

X = Variabel bebas

a = Nilai konstan

b = Koefisien arah regresi

a. Tren penjualan sebelum harga jual *include* PPN (April-Juni 2018)

Menghitung tren dengan metode kuadrat terkecil diperlukan data penjualan rumah dari tabel 1, kemudian dimasukkan ke dalam rumus persamaan tren metode kuadrat terkecil. Untuk mencari persamaan tren sesuai dengan rumus Y =

a + bX maka terlebih dahulu mencari nilai konstanta (a) yaitu dengan rumus:

a = ∑y/n

keterangan :

∑y = Total penjualan

n = Banyaknya data

kemudian untuk mencari parameter (b) dapat dicari menggunakan rumus :

$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$

sesuai dengan rumus diatas, maka untuk menentukan nilai konstanta (a) dan parameter (b) data yang harus dicari terlebih dahulu ialah:

y = Banyak penjualan (per minggu)

x = Untuk jumlah data genap maka dihitung dengan cara genap dengan cara jarak antara dua waktu diberi nilai dua satuan, diatas nol diberi tanda negatif sedangkan dibawahnya diberi tanda positif.

xy = Banyaknya penjualan dikali dengan nilai x.

x^2 = Hasil kuadrat dari nilai x.

Berikut ialah hasil penentuan nilai x dan y yang digunakan untuk mencari nilai konstanta (a) dan parameter (b) pada rumus persamaan tren metode kuadrat terkecil.

Tabel 3. Hasil Penentuan Nilai x dan y

Bulan	Minggu	Penjualan(y)	x	xy	x^2
Januari	1	1	-11	-11	121
	2	0	-9	0	81
	3	1	-7	-7	49
	4	1	-5	-5	25
Februari	1	1	-3	-3	9
	2	1	-1	-1	1
	3	1	1	1	1
	4	0	3	0	9
Maret	1	0	5	0	25
	2	2	7	14	49
	3	1	9	9	81
	4	1	11	11	121
	Jumlah	10		8	451

Sumber: Data diolah.

Setelah semua data yang diperlukan untuk mencari konstanta (a) dan parameter (b) diketahui pada tabel 3, maka langkah selanjutnya ialah memasukkan ke dalam rumus untuk menghitung proyeksi penjualan yang akan dianalisis menggunakan tren metode kuadrat terkecil yaitu mulai dari minggu ke 13 bulan April (minggu 1) sampai dengan minggu ke 24 bulan Juni (minggu 4) tahun 2018 dengan rumus persamaan tren sebagai berikut:

Y = a + bX

$a = \frac{\sum Y}{n}$

= 10/12

= 0,8333

Nilai tren pada periode dasar ialah sebesar 0,8333.

$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$

= 8/451

= 0,0177

Nilai koefisien (b) ialah sebesar 0,0177.

Maka diperoleh persamaan tren penjualan sebelum harga jual *include* PPN yaitu:

Y = 0,8333 + 0,0177X

Misal perhitungan tren metode kuadrat terkecil untuk proyeksi bulan April (minggu pertama) dengan nilai X = 13

Y = a + bX

= 0,8333 + 0,0177(13)

= 1,0639

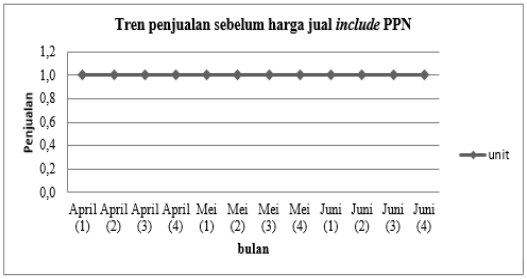
Dengan menggunakan persamaan tersebut dapat diproyeksikan bahwa penjualan rumah pada minggu ke 13 pada bulan April (minggu 1) sebelum harga jual *Include* PPN diperkirakan terjual satu unit. Perhitungan untuk minggu ke 14 bulan April sampai dengan minggu ke 24 Juni dapat dilihat di lampiran 1. Rekapitulasi hasil perhitungan dapat dilihat pada tabel 4.

Tabel 4. Proyeksi penjualan sebelum harga jual *include* PPN

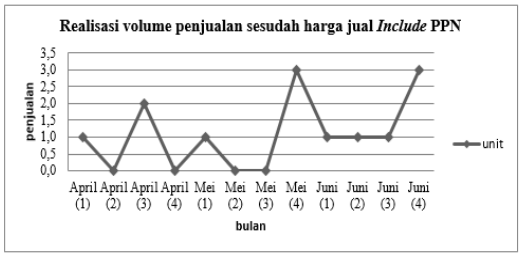
Bulan	Minggu	Penjualan
April	13	1,0639
	14	1,0994
	15	1,1349
	16	1,1704
Mei	17	1,2058
	18	1,2413
	19	1,2768
	20	1,3123
Juni	21	1,3477
	22	1,3832
	23	1,4187
	24	1,4542
Rata-rata		1,2590

Sumber: data diolah

b. Grafik perbandingan tren penjualan sebelum harga jual *Include* PPN dan realisasi volume penjualan sesudah harga jual *include* PPN



Gambar 4. Grafik proyeksi penjualan sebelum harga jual *Include* PPN



Gambar 5. Grafik realisasi volume penjualan sesudah harga jual *Include* PPN

b. Hasil perbandingan tren penjualan sebelum harga jual *include* PPN dan realisasi penjualan sesudah harga jual *include* PPN

Tabel 5. Komparasi proyeksi dan realisasi volume penjualan (April-Juni 2018

Bulan	Minggu	Proyeksi (unit)	Realisasi (unit)
April	1	1	1
	2	1	-
	3	1	2
	4	1	-
Mei	1	1	1
	2	1	-
	3	1	-
	4	1	3
Juni	1	1	1
	2	1	1
	3	1	1
	4	1	3
jumlah		12	13

Berdasarkan hasil perhitungan proyeksi penjualan dapat diketahui bahwa rata-rata pertumbuhan proyeksi penjualan ialah sebesar 1,2590 dan hasil rekapitulasi dari perhitungan tren menujukkan bahwa penjualan sebelum harga jual *include* PPN pada bulan April hingga Juni tahun 2018 diproyeksikan akan terjual sebanyak 1 unit perminggu atau maksimal 4 unit perbulan, sedangkan realisasi volume penjualan yang terjadi pada bulan April hingga Juni 2018 menggunakan harga jual *include* PPN cenderung meningkat dibandingkan dengan sebelum harga jual *include* PPN yaitu sebanyak 13 unit terjual selama tiga bulan.

Perbandingan proyeksi penjualan sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN (Juli-September 2018)

Perhitungan analisis tren berikut digunakan untuk membandingkan tren penjualan sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN pada bulan Juli sampai dengan September 2018. Penentuan Nilai x dan y sebelum harga jual *include* PPN dapat dilihat pada tabel 3, sedangkan untuk penentuan nilai x dan y dapat dilihat pada lampiran 2. Berikut perhitungan nilai konstanta (a) dan parameter (b) dengan harga jual *include* PPN.

$$a = \frac{\sum Y}{n}$$

= 13/12

= 1,0833

Nilai tren pada periode dasar ialah sebesar 1,0833

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

= 35/572

= 0,06119

Nilai koefisien (b) ialah sebesar 0,06119.

Maka diperoleh persamaan tren penjualan sebelum harga jual *include* PPN yaitu:

Y = 1,0833 + 0,06119X

Berikut ialah hasil perbandingan proyeksi penjualan menggunakan perhitungan persamaan tren sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN. Perhitungan proyeksi penjualan sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN pada bulan Juli sampai dengan September dapat dilihat pada lampiran 3.

Tabel 6. Perbandingan proyeksi penjualan sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN

Bulan	Minggu	Penjualan		Selisih
		Exclude PPN	*Include* PPN	
Juli	1	1,4897	1,8788	0,3891
	2	1,5251	2,0012	0,4760
	3	1,5606	2,1235	0,5629
	4	1,5961	2,2459	0,6498
Agustus	1	1,6316	2,3683	0,7367
	2	1,6670	2,4907	0,8236
	3	1,7025	2,6131	0,9105
	4	1,7380	2,7354	0,9974
September	1	1,7735	2,8578	1,0843
	2	1,8089	2,9802	1,1712
	3	1,8444	3,1026	1,2581
	4	1,8799	3,2249	1,3450
Rata-rata		**1,6848**	**2,5519**	**0,8670**

Sumber: data diolah

Berdasarkan hasil rekapitulasi perhitungan proyeksi penjualan pada bulan Juli sampai dengan September sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN dapat dilihat bahwa rata-rata pertumbuhan proyeksi penjualan ialah sebesar 1,6848 dan 2,5519 dengan rata-rata selisih pertumbuhan antara sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN ialah sebesar 0,8670. Berikut ialah grafik proyeksi penjualan sebelum dan sesudah harga jual *include* PPN yang disajikan dengan angka pembulatan per unit secara terpisah pada gambar 6 dan 7.

Berdasarkan gambar 6 dan 7 pada bulan Juli sampai dengan September 2018, proyeksi volume penjualan sebelum harga jual *include* PPN ialah sebanyak 1 unit perminggu atau maksimal 12 unit selama tiga bulan sedangkan proyeksi volume penjualan sesudah *include* PPN ialah sebanyak 1 sampai 3 unit per minggu atau sebanyak 25 unit selama 3 bulan. Dengan demikian, proyeksi penjualan sebelum *include* PPN cenderung rendah dan proyeksi penjualan dengan harga jual *include* PPN cenderung meningkat.

Referensi

Abdurrahman, Raja. 2014. *Analisis pengaruh pajak pertambahan nilai (PPN) dan pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM) terhadap daya beli konsumen pada kendaraan bermotor roda empat diwilayah kota tanjungpinang*). Melalui http://repository.maranatha.edu/24149/9/1351134_References.pdf . Di akses pada tanggal 24 Mei 2018.

Halim, Abdul., Bawono, Rangga Icuk., dan Dara, Amin. 2016. Perpajakan Edisi 2. Salemba Empat. Jakarta.

Hapsari, Dyah Ayuningtyas Tria. 2010. *Analisis pengaruh pengenaan pajak pertambahan nilai (PPN) dan pajak penjualan atas barang mewah (PPnBM) terhadap daya beli konsumen pada brang elektronika (studi empiris pada konsumen barang elektronika di wilayah tangerang selatan*). Melalui http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/21203/1/DYAH%20AYUNINGTYAS%20TRIA%20HAPSARI-FEB.pdf . Diakses pada tanggal 24 Mei 2018.

PT Yoenika Darma Persada. 2015. *Company Profile*. Lampung.

Suandy, Erly. 2016. Hukum Pajak. Salemba Empat. Jakarta.

Sugiono, 2010. Statistik untuk Pendidikan. Alfabeta. Bandung.