

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pajak memiliki kedudukan strategis dalam sistem keuangan negara karena menjadi instrumen utama untuk membiayai pembangunan, menjalankan fungsi pemerintahan, dan menjaga kesinambungan fiskal. Dalam perspektif akuntansi perpajakan, pajak tidak hanya dipahami sebagai kewajiban legal yang harus dipenuhi oleh wajib pajak, tetapi juga sebagai faktor ekonomi yang dapat memengaruhi perilaku usaha, keputusan harga, volume penjualan, arus kas, dan laba perusahaan. Oleh karena itu, perubahan kebijakan perpajakan perlu dianalisis bukan hanya dari sisi penerimaan negara, tetapi juga dari sisi dampaknya terhadap entitas bisnis yang menjadi pemungut, penyetor, dan pelapor pajak.

Salah satu jenis pajak yang berhubungan langsung dengan aktivitas konsumsi dan transaksi bisnis adalah Pajak Pertambahan Nilai (PPN). PPN merupakan pajak tidak langsung atas konsumsi barang dan jasa di dalam daerah pabean. Secara administrasi, PPN dipungut oleh Pengusaha Kena Pajak (PKP), tetapi secara ekonomi beban pajaknya pada umumnya ditanggung oleh konsumen akhir melalui harga jual. Karakter PPN sebagai pajak konsumsi membuat perubahan tarifnya berpotensi memengaruhi harga jual, daya beli, dan permintaan pasar, terutama pada barang bernilai tinggi yang pembeliannya sangat sensitif terhadap perubahan harga total (Mardiasmo, 2023; OECD, 2017).

Perubahan tarif PPN di Indonesia memperoleh landasan hukum melalui Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan. Tarif PPN naik dari 10% menjadi 11% sejak 1 April 2022 dan secara normatif menjadi 12% sejak 1 Januari 2025. Namun, PMK Nomor 131 Tahun 2024 membedakan perlakuan tahun 2025. Barang dan jasa selain BKP tergolong mewah dihitung dengan tarif 12% atas dasar pengenaan pajak nilai lain sebesar 11/12 sehingga beban efektifnya tetap 11%. Sebaliknya, BKP tergolong mewah yang dikenai PPnBM menggunakan tarif efektif 11% selama Januari 2025 dan tarif penuh 12% mulai 1 Februari 2025. Perbedaan ini menjadikan perubahan 11%

menjadi 12% lebih selaras dengan fokus judul pada BKP tergolong mewah (Republik Indonesia, 2021; Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2024).

Fokus penelitian diarahkan pada periode 2024-2025. Hal ini dikarenakan tahun 2024 merepresentasikan periode sebelum penerapan tarif penuh 12% atas BKP tergolong mewah, sedangkan tahun 2025 merepresentasikan periode kebijakan baru. Untuk data tahunan, tarif efektif 2025 dihitung tertimbang sebesar 11,9167%, yaitu satu bulan pada tarif efektif 11% dan sebelas bulan pada tarif 12%. Dalam pengujian utama digunakan variabel *dummy* kebijakan: 0 untuk 2024 dan 1 untuk 2025. Pemilihan periode ini menghasilkan pembandingan sebelum dan sesudah kebijakan yang lebih jelas daripada desain 2022-2024, karena tahun 2022 hanya memuat tiga bulan tarif 10% dan sembilan bulan tarif 11%.

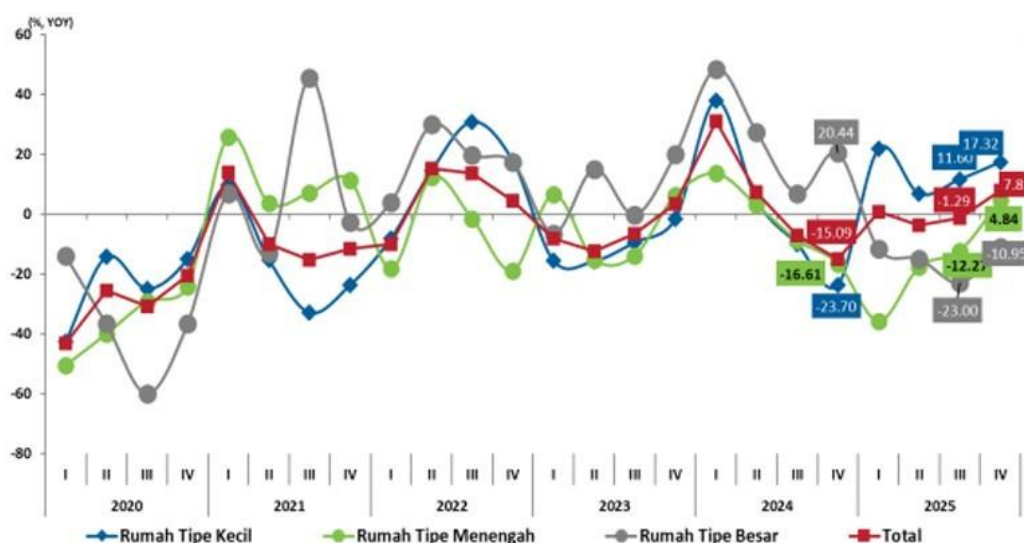
Dalam konteks sektor properti dan real estat, kategori barang mewah memiliki relevansi khusus karena terdapat kelompok hunian mewah yang dikenai Pajak Penjualan atas Barang Mewah (PPnBM). Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 15/PMK.03/2023, kelompok hunian mewah meliputi rumah mewah, apartemen, kondominium, town house, dan sejenisnya dengan harga jual sebesar Rp30.000.000.000,00 atau lebih. Ketentuan ini menunjukkan bahwa istilah yang tepat bukanlah perusahaan real estate barang mewah, melainkan perusahaan sektor properti dan real estat yang memiliki produk atau transaksi berupa hunian mewah sebagai Barang Kena Pajak yang tergolong mewah (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2023).

Bursa Efek Indonesia menerapkan klasifikasi industri yang memuat sektor Properti dan Real Estat. Klasifikasi ini penting karena membantu peneliti membatasi objek penelitian pada emiten yang memiliki karakteristik bisnis relatif sejenis, yaitu pengembangan, penjualan, penyewaan, dan pengelolaan properti. Data laporan keuangan dan laporan tahunan perusahaan tercatat dapat diperoleh melalui situs resmi Bursa Efek Indonesia maupun situs resmi masing-masing perusahaan, sehingga penelitian dapat dilakukan dengan pendekatan kuantitatif berbasis data sekunder (Bursa Efek Indonesia, 2025).

Sektor properti dan real estat memiliki karakteristik yang berbeda dari barang konsumsi sehari-hari. Nilai transaksi properti besar, waktu pemasaran dan penyelesaian proyek panjang, serta pembelian sering bergantung pada

pembiayaan. Pada hunian mewah, tambahan satu poin persentase PPN menghasilkan nominal tambahan yang material. Sebagai ilustrasi, pada harga jual Rp30 miliar, perubahan beban PPN dari 11% menjadi 12% meningkatkan jumlah PPN dari Rp3,3 miliar menjadi Rp3,6 miliar atau bertambah Rp300 juta, sebelum memperhitungkan PPnBM dan biaya transaksi lainnya. Oleh sebab itu, kenaikan PPN berpotensi memengaruhi harga akhir yang harus dibayar konsumen, daya tarik investasi properti, serta keputusan perusahaan dalam menetapkan harga dan strategi penjualan.

Dalam konsep pajak tidak langsung, beban pajak dapat tercermin dalam harga akhir barang atau jasa yang dibayar konsumen. Pada praktiknya, kenaikan PPN tidak selalu dapat dialihkan sepenuhnya kepada konsumen karena dipengaruhi oleh daya beli, sensitivitas permintaan, struktur pasar, serta strategi harga perusahaan. Jika kenaikan harga akibat PPN menurunkan permintaan properti mewah atau membuat perusahaan menahan sebagian kenaikan harga, laba usaha perusahaan berpotensi terdampak (Mardiasmo, 2023; Resmi, 2019).

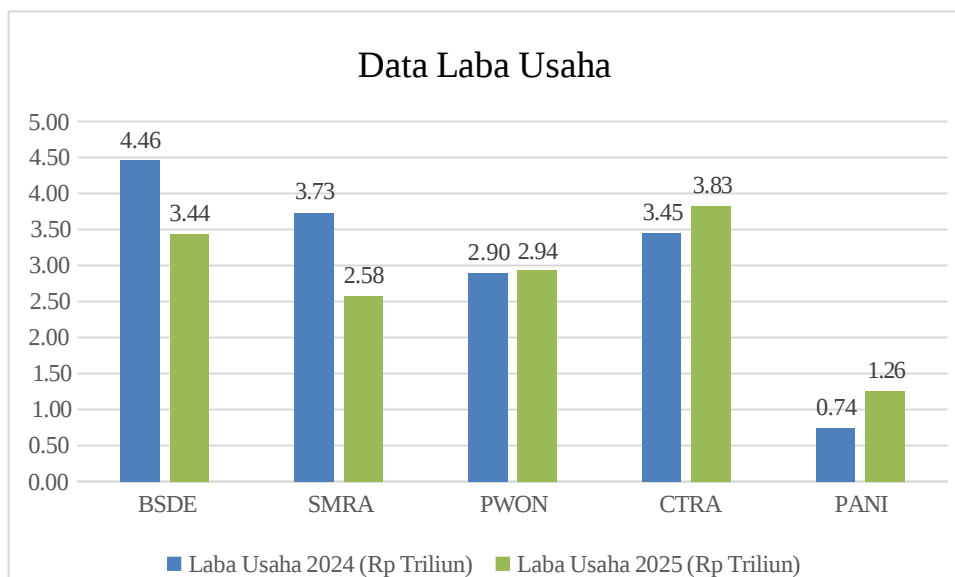


Gambar 1. 1 Grafik Pertumbuhan Tahunan Penjualan Rumah

Berdasarkan Gambar 1.1 Grafik Pertumbuhan Tahunan Penjualan Rumah (% year-on-year), terlihat bahwa pada tahun 2024 sebelum diberlakukannya tarif PPN 12% atas Barang Kena Pajak Tergolong Mewah, penjualan properti residensial masih mengalami kontraksi. Pada triwulan IV 2024, pertumbuhan penjualan secara total tercatat sebesar -15,09%, dengan penjualan rumah tipe kecil dan menengah masing-masing terkontraksi sebesar -23,70% dan -16,61%,

sedangkan rumah tipe besar masih tumbuh sebesar 20,44%. Setelah pemberlakuan tarif PPN 12% pada tahun 2025, penjualan properti residensial menunjukkan perbaikan dengan pertumbuhan total sebesar 7,83% pada triwulan IV 2025. Pertumbuhan tersebut didukung oleh peningkatan penjualan rumah tipe kecil sebesar 17,32% (yoy) dan

rumah tipe menengah sebesar 4,84%, meskipun penjualan rumah tipe besar masih mengalami kontraksi sebesar 10,95%. Responden survei juga menempatkan perpajakan sebagai salah satu penghambat penjualan properti dengan porsi 9,42% (Bank Indonesia, 2024; Bank Indonesia, 2026). Pandangan ini diperkuat oleh Wakil Ketua Umum Real Estate Indonesia (REI), Bambang Eka Jaya, yang mengungkapkan bahwa pangsa pasar rumah dengan harga di atas Rp30 miliar hanya menyumbang sekitar 0,1–0,2% dari keseluruhan pasar perumahan nasional, sehingga secara kuantitas dampaknya terhadap volume penjualan dinilai sangat kecil meskipun potensi penerimaan pajaknya tetap besar (Sindonews, 2025). Pola yang konsisten ini, yaitu pelemahan penjualan tipe besar berdampingan dengan pertumbuhan tipe kecil, menimbulkan pertanyaan lanjutan mengenai apakah tekanan serupa juga tercermin pada kinerja keuangan aktual emiten properti berskala besar yang produknya banyak menasar segmen mewah.



Gambar 1.2 Grafik Laba Usaha Emiten

Berdasarkan Gambar 1.2 grafik laba usaha emiten tersebut terkonfirmasi pada laporan keuangan sejumlah emiten properti kelas atas yang terdaftar di Bursa

Efek Indonesia melalui situs www.idx.co.id. Pada tahun 2025, PT Bumi Serpong Damai Tbk (BSDE) membukukan laba usaha sekitar Rp3,44 triliun, turun dari sekitar Rp4,46 triliun pada tahun 2024, sejalan dengan penurunan pendapatan usaha dari sekitar Rp13,79 triliun menjadi Rp12,78 triliun. PT Summarecon Agung Tbk (SMRA) juga mengalami penurunan laba usaha dari sekitar Rp3,73 triliun pada tahun 2024 menjadi Rp2,58 triliun pada tahun 2025. Sebaliknya, PT Pakuwon Jati Tbk (PWON) masih mencatat kenaikan laba usaha dari sekitar Rp2,90 triliun menjadi Rp2,94 triliun, sedangkan PT Ciputra Development Tbk (CTRA) meningkatkan laba usaha dari sekitar Rp3,45 triliun menjadi Rp3,83 triliun. PT Pantai Indah Kapuk Dua Tbk (PANI) juga menunjukkan peningkatan laba usaha dari sekitar Rp740,4 miliar pada tahun 2024 menjadi sekitar Rp1,26 triliun pada tahun 2025. Menurut laporan riset sektoral dari Kiwoom Sekuritas Indonesia (2026), perbedaan ketahanan emiten properti sangat dipengaruhi oleh model bisnis mereka. Emiten seperti CTRA dan PWON dinilai memiliki fundamental yang jauh lebih resilien dan tangguh karena ditopang oleh stabilitas recurring income yang berasal dari pengelolaan mal ritel, hotel, dan area komersial. Kondisi ini berbeda dengan pengembang properti lain yang sangat bergantung pada segmen penjualan residensial yang bersifat siklikal (Kontan, 2026). Fenomena kontraksi laba yang tajam pada sejumlah emiten besar tepat pada periode berlakunya tarif PPN 12% ini menjadi indikasi awal yang memperkuat perlunya pengujian empiris, meskipun belum dapat disimpulkan sebagai hubungan sebab-akibat tanpa pengendalian terhadap faktor-faktor lain.

Disisi lain di tengah penurunan pasar properti, Botanic Villa di NavaPark BSD City yang dijual dengan harga Rp50 miliar–Rp89 miliar per unit justru terjual habis (100%) dalam waktu kurang dari lima bulan. Menurut Menurut Senior Director, Strategic Consulting JLL Indonesia Milda Abidin hal ini terjadi karena pembeli rumah mewah merupakan segmen yang sangat spesifik dan memiliki daya beli tinggi, sehingga tidak mencerminkan kondisi pasar secara keseluruhan (Detik.com, 2026). Penjelasan ini penting untuk digarisbawahi data tersebut tidak serta-merta membuktikan bahwa kenaikan tarif PPN merupakan satu-satunya faktor yang membentuk pola penjualan maupun laba usaha yang telah diuraikan sebelumnya, namun menegaskan adanya perbedaan karakteristik

permintaan antara segmen hunian mewah pada umumnya dan segmen ultra-mewah yang sangat spesifik, yang keduanya berpotensi merespons kebijakan perpajakan secara berbeda.

Perbedaan pandangan turut muncul antara optimisme pelaku pasar dan pengamat properti terhadap dampak kebijakan ini pada kinerja korporasi, yang jika dikontraskan dengan data kontraksi laba usaha di atas, justru menampilkan sebuah kontradiksi. Head of Research Colliers Indonesia, Ferry Salanto, menyatakan bahwa objek PPN 12% hanya menyasar hunian mewah yang jumlahnya sangat sedikit, sehingga secara umum kenaikan tarif tersebut tidak akan berdampak besar karena segmen ini bersifat eksklusif dan pasarnya berbeda dari hunian pada umumnya (CNN Indonesia, 2025). Pengamat properti Anton Sitorus turut menambahkan bahwa jika kalangan berdaya beli tinggi selama ini telah mampu menanggung PPnBM sebesar 20%, maka kenaikan PPN sebesar satu poin persentase dari 11% menjadi 12% dinilai tidak signifikan bagi mereka (Kompas.com, 2025).

Argumentasi bahwa dampak kebijakan ini kecil karena pangsa pasarnya yang sempit sekilas tampak masuk akal, namun sesungguhnya bertolak belakang dengan fenomena empiris yang telah diuraikan sebelumnya. Jika kontribusi hunian mewah terhadap pasar perumahan nasional memang hanya berkisar 0,1–0,2% sebagaimana diklaim oleh REI, maka secara logis pengaruhnya terhadap laba usaha perusahaan seharusnya juga tidak signifikan secara statistik. Kenyataannya, data kinerja keuangan menunjukkan sebaliknya. Kombinasi PPN dan PPnBM yang berlaku bersamaan atas transaksi hunian mewah turut berpotensi meningkatkan harga jual akhir secara material, sehingga pelaku industri properti perlu menyesuaikan strategi harga dan penjualannya di tengah beban pajak ganda tersebut. Ketidakesesuaian antara optimisme pengamat pasar dan potensi tekanan riil terhadap struktur biaya dan margin perusahaan inilah yang mendasari perlunya pengujian secara sistematis terhadap laba usaha emiten.

Laba usaha merupakan indikator penting dalam menilai kinerja operasional perusahaan. Laba usaha menunjukkan hasil yang diperoleh dari aktivitas utama sebelum memperhitungkan pendapatan dan beban nonoperasional tertentu. Dalam perusahaan properti dan real estat, laba usaha dapat dipengaruhi oleh pendapatan

penjualan properti, beban pokok pendapatan, beban pemasaran, beban umum dan administrasi, strategi harga, serta kondisi permintaan pasar. Karena PPN berhubungan dengan harga jual dan transaksi penyerahan barang kena pajak, perubahan tarif PPN dapat menjadi salah satu faktor eksternal yang memengaruhi laba usaha melalui mekanisme permintaan, harga, dan volume penjualan (Kieso, Weygandt, & Warfield, 2020; Ikatan Akuntan Indonesia, 2024).

Penelitian mengenai PPN dan kinerja usaha telah dilakukan oleh sejumlah peneliti. Adipapa (2025) meneliti pengaruh kenaikan tarif PPN terhadap laba usaha dan menunjukkan bahwa perubahan tarif PPN relevan dianalisis sebagai variabel yang berhubungan dengan laba. Gunawan dkk. (2023) membahas perubahan tarif PPN dan biaya bahan baku terhadap omset penjualan. Kristiono dan Novita (2024) meneliti perubahan tarif PPN terhadap real estate purchase intention dengan lifestyle sebagai variabel moderasi. Berbagai penelitian tersebut menunjukkan bahwa PPN dapat dikaitkan dengan laba, penjualan, maupun niat pembelian, tetapi masih terdapat ruang penelitian pada perusahaan properti dan real estat yang memiliki segmen hunian mewah.

Penelitian internasional juga menunjukkan bahwa perubahan PPN dapat berpengaruh terhadap perilaku konsumen dan kinerja perusahaan. Al-Otaibi dkk. (2024) meneliti dampak penerapan PPN baru terhadap kinerja keuangan perusahaan nonkeuangan di Arab Saudi. Yoke dkk. (2018) menunjukkan bahwa VAT dapat berhubungan dengan profitabilitas perusahaan melalui perubahan biaya, harga, dan alokasi sumber daya. Temuan-temuan tersebut memperkuat dugaan bahwa perubahan tarif pajak konsumsi dapat berimplikasi terhadap kinerja usaha, meskipun besaran dan arahnya bergantung pada konteks industri, struktur biaya, dan karakteristik konsumen.

Permasalahan utama dalam penelitian ini terletak pada perubahan tarif PPN dari 11% menjadi 12% dalam periode pengamatan Januari 2024 sampai dengan Desember 2025. Pada perusahaan properti dan real estat, kebijakan ini perlu ditelaah karena produk hunian mewah memiliki nilai transaksi besar dan berada pada kelompok konsumen tertentu. Kenaikan PPN dapat meningkatkan total harga transaksi, memengaruhi permintaan, atau mendorong perusahaan mengatur ulang strategi harga. Apabila penyesuaian tersebut menekan pendapatan atau margin,

laba usaha perusahaan dapat terdampak. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini menggunakan judul **Pengaruh Kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai atas Barang Kena Pajak Tergolong Mewah terhadap Laba Usaha pada Perusahaan Sektor Properti dan Real Estat yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia.**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, rumusan masalah penelitian adalah: apakah kenaikan tarif PPN atas Barang Kena Pajak tergolong mewah berpengaruh terhadap laba usaha perusahaan sektor properti dan real estat yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2024-2025?

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian tidak melebar dan tetap sesuai dengan fokus akuntansi perpajakan, penelitian ini dibatasi pada hal-hal berikut:

1. Penelitian hanya membahas pengaruh kenaikan tarif PPN atas Barang Kena Pajak tergolong mewah terhadap laba usaha perusahaan.
2. Objek penelitian adalah perusahaan sektor properti dan real estat yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan memiliki eksposur usaha pada produk hunian atau properti bernilai tinggi.
3. Kriteria barang mewah dalam konteks penelitian mengacu pada kelompok hunian mewah berupa rumah mewah, apartemen, kondominium, town house, dan sejenisnya dengan harga jual Rp30.000.000.000,00 atau lebih sesuai ketentuan PMK Nomor 15/PMK.03/2023.
4. Periode penelitian dibatasi pada tahun 2024 dan 2025. Tahun 2024 digunakan sebagai periode sebelum tarif penuh 12% atas BKP tergolong mewah, sedangkan 2025 digunakan sebagai periode sesudah kebijakan.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui pengaruh kenaikan tarif PPN atas Barang Kena Pajak tergolong mewah terhadap laba usaha perusahaan sektor

properti dan real estat yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode 2024-2025.

1.4.2 Manfaat

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat secara teoritis, praktis, dan metodologis sebagai berikut:

1. Bagi pengembangan ilmu akuntansi perpajakan, penelitian ini dapat menambah bukti empiris mengenai keterkaitan kebijakan PPN dengan laba usaha perusahaan.
2. Bagi perusahaan properti dan real estat, hasil penelitian dapat digunakan sebagai informasi dalam merumuskan strategi harga, strategi pemasaran, dan perencanaan laba ketika terjadi perubahan kebijakan PPN.
3. Bagi investor dan calon investor, penelitian ini dapat memberikan gambaran mengenai sensitivitas laba usaha perusahaan properti dan real estat terhadap perubahan kebijakan perpajakan.
4. Bagi pemerintah dan otoritas perpajakan, penelitian ini dapat menjadi masukan akademik mengenai implikasi kebijakan PPN terhadap sektor usaha bernilai transaksi tinggi.
5. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat menjadi rujukan untuk pengembangan studi mengenai PPN, PPnBM, laba usaha, profitabilitas, dan sektor properti dengan pendekatan data sekunder.