

DAMPAK KENAIKAN PAJAK 12% TERHADAP PROFITABILITAS UMKM DI INDONESIA: ANALISIS DARI PERSPEKTIF UMKM DI KEMANG

Putri Sarah Olivia ¹⁾, Zazkia Nur Alifa ²⁾, Kamilla Sholehah ³⁾

1) Dosen Program Studi Keuangan, Universitas Cakrawala

2) Mahasiswa Program Studi Keuangan, Universitas Cakrawala

3) Mahasiswa Program Studi Keuangan, Universitas Cakrawala

Correspondence		
Email: 1. putri.sarah@cakrawala.ac.id 2. zazki04lifa@gmail.com 3. kamillasholehah@gmail.com	No. Telp:	
Published 17 Februari 2025	Published 24 Februari 2025	Published 25 Februari 2025

ABSTRAK

Kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menjadi 12% untuk barang tertentu, yang direalisasikan pemerintah pada awal tahun 2025 lalu telah menimbulkan berbagai reaksi di masyarakat, terutama bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dampak isu kenaikan PPN 12% untuk barang tertentu terhadap profitabilitas UMKM serta strategi adaptasi yang diterapkan oleh pelaku usaha dalam menghadapi perubahan kebijakan pajak tersebut. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dengan pengumpulan data melalui wawancara dan studi literatur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kenaikan PPN berpotensi meningkatkan biaya operasional dan harga jual produk UMKM, yang dapat mempengaruhi daya saing di pasar. Namun, beberapa UMKM mampu bertahan dengan menerapkan efisiensi operasional, inovasi produk, dan strategi pemasaran yang lebih kreatif. Diharapkan penelitian ini dapat memberikan wawasan kepada UMKM dan pembuat kebijakan untuk menciptakan kebijakan pajak yang lebih mendukung pertumbuhan sektor ini.

Kata Kunci: PPN, UMKM, profitabilitas, strategi adaptasi, kebijakan pajak.

Pendahuluan

Saat ini, kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) untuk barang tertentu menjadi 12% telah menjadi topik hangat di kalangan masyarakat. Menurut informasi yang beredar, Pemerintah mengumumkan bahwa kenaikan PPN ini akan berlaku mulai 1 Januari 2025. Hal tersebut sudah tercantum di dalam Undang-Undang No. 7 tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan atau UU HPP pasal 7 ayat 1. Keputusan pengambilan kebijakan tersebut bertujuan untuk meningkatkan penerimaan negara dalam membiayai berbagai kegiatan negara, seperti pembangunan infrastruktur, pendidikan, kesehatan, dan lainnya. Namun, kebijakan baru ini memicu kericuhan dan penolakan karena dampaknya yang dianggap merugikan masyarakat. Salah satu fokus perbincangan tersebut adalah dampaknya terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang merupakan pilar utama perekonomian masyarakat Indonesia.

Pelaku UMKM umumnya terdiri dari usaha dengan skala yang lebih kecil, dan jika mereka dikenakan beban pajak yang tinggi, hal ini dapat mempengaruhi berbagai aspek. Pertama, biaya produksi dapat meningkat (Dabić et al., 2021), terutama bagi UMKM yang bergantung pada bahan baku impor atau yang dikenakan PPN di setiap tahap distribusi (Kusumawijaya & Astuti, 2023). Kenaikan biaya ini berpotensi membuat harga jual produk menjadi lebih tinggi. Kedua, kenaikan PPN dapat menyebabkan penurunan daya beli masyarakat. Konsumen mungkin menjadi lebih selektif dalam berbelanja, sehingga dapat mengurangi kemampuan mereka untuk membeli barang. Ketiga, UMKM bisa mengalami kesulitan bersaing di pasar karena harga produk yang naik akibat pajak (Widajanti et al., 2022), yang membuat produk mereka kurang kompetitif dan berdampak negatif pada penjualan.

Selanjutnya, penurunan daya beli masyarakat dapat menyebabkan penurunan permintaan, yang pada gilirannya dapat mengurangi tingkat produksi (Cavallo et al., 2024). Jika kondisi ini berlanjut, hal ini bisa berujung pada pemotongan tenaga kerja. Terakhir, kenaikan harga barang dan jasa yang tidak seimbang dengan pertumbuhan ekonomi dapat berkontribusi pada inflasi yang lebih tinggi secara umum yang pada akhirnya akan menyebabkan penurunan profitabilitas UMKM (Widajanti et al., 2022).

Selain itu, kenaikan PPN dapat memperburuk daya saing UMKM dibandingkan dengan bisnis skala besar yang memiliki struktur biaya lebih efisien. Dengan harga produk yang semakin mahal akibat pajak, UMKM bisa mengalami kesulitan untuk bersaing di pasar. Jika permintaan terus menurun, tingkat produksi dapat berkurang, yang berpotensi menyebabkan pengurangan tenaga kerja. Dalam jangka panjang, kondisi ini dapat memperlambat pertumbuhan ekonomi dan memperburuk kesejahteraan masyarakat yang bergantung pada sektor UMKM.

Di sisi lain, kebijakan kenaikan PPN juga menimbulkan pertanyaan mengenai efektivitasnya dalam meningkatkan penerimaan negara. Meskipun bertujuan untuk memperkuat keuangan negara, potensi penurunan transaksi akibat daya beli yang melemah bisa berimbas pada stagnasi atau bahkan penurunan penerimaan pajak dari sektor UMKM. Hal ini menuntut pemerintah untuk mengevaluasi kembali kebijakan perpajakan agar tidak menghambat pertumbuhan ekonomi dan tetap memberikan ruang bagi UMKM untuk berkembang.

Selain dampak ekonomi, kenaikan PPN juga dapat memengaruhi pola konsumsi masyarakat. Kenaikan harga barang dan jasa dapat menyebabkan perubahan dalam perilaku konsumsi, di mana masyarakat akan lebih selektif dalam membeli barang yang benar-benar dibutuhkan. Akibatnya, sektor-sektor tertentu, terutama yang bergerak di bidang konsumsi non-esensial, dapat mengalami perlambatan. Hal ini menuntut UMKM untuk lebih adaptif dalam menyusun strategi pemasaran dan inovasi produk agar tetap dapat menarik minat konsumen di tengah tantangan ekonomi yang ada.

Menyadari tantangan tersebut, penting untuk memahami bagaimana UMKM menghadapi dampak kenaikan PPN serta strategi yang dapat mereka terapkan agar tetap bertahan dan bersaing di pasar. Beberapa strategi yang dapat dilakukan antara lain adalah efisiensi biaya produksi, diversifikasi produk, optimalisasi pemasaran digital, serta peningkatan kualitas produk untuk meningkatkan nilai jual. Selain itu, peran pemerintah dalam memberikan insentif atau kebijakan yang lebih mendukung UMKM menjadi faktor penting dalam memastikan keberlangsungan sektor ini di tengah perubahan kebijakan perpajakan.

Dengan adanya analisis mendalam mengenai dampak kenaikan PPN 12% terhadap UMKM, penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan bagi pelaku usaha dalam menghadapi tantangan ekonomi serta menjadi bahan pertimbangan bagi pemerintah dalam menyusun kebijakan yang lebih berpihak kepada sektor UMKM. Keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM yang stabil akan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian nasional secara keseluruhan.

Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif untuk memahami dampak kenaikan PPN 12% terhadap UMKM secara mendalam. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif untuk memahami dampak kenaikan PPN 12% terhadap UMKM di Indonesia. Data primer diperoleh melalui wawancara dengan pelaku UMKM yang terdampak kebijakan ini, sedangkan data sekunder dikumpulkan dari studi literatur, jurnal akademik, dan laporan resmi terkait kebijakan perpajakan serta dampaknya terhadap sektor UMKM. Analisis data dilakukan secara sistematis dengan mengidentifikasi

pola, tren, dan strategi yang diterapkan oleh UMKM dalam menghadapi tantangan akibat kenaikan pajak. Hasil analisis disajikan dalam bentuk deskriptif untuk memberikan gambaran yang komprehensif mengenai fenomena yang diteliti. Dengan pendekatan ini, penelitian diharapkan dapat memberikan rekomendasi yang bermanfaat bagi UMKM dalam mengembangkan strategi adaptasi yang lebih efektif dalam menghadapi perubahan kebijakan perpajakan.

Hasil dan Pembahasan

Kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menjadi 12% untuk Januari 2025 sempat diperkirakan akan membawa dampak signifikan terhadap biaya produksi UMKM. Berdasarkan hasil wawancara dengan pelaku UMKM di Jakarta Selatan, sebagian besar dari mereka mengaku khawatir dengan kenaikan PPN ini, karena akan menyebabkan peningkatan biaya operasional mereka. Bagi UMKM, terutama yang bergerak di sektor makanan, manufaktur, dan retail, kenaikan PPN akan langsung berpengaruh pada harga bahan baku yang mereka beli dari pemasok, yang pada gilirannya akan meningkatkan biaya produksi barang dan jasa yang mereka hasilkan. Dampak dari kenaikan PPN ini tidak terlalu memberatkan narasumber. Hal ini tentunya dilakukan oleh beliau untuk mengikuti aturan yang sebagaimana mestinya telah ditetapkan oleh pemerintah. Walaupun harga bahan baku untuk pembuatan makanan mengalami kenaikan.

Menurut pernyataan pelaku UMKM yang merupakan pemilik kedai ayam geprek, dampak yang akan terasa ketika ppn naik, seperti kedai yang sama menjual ayam geprek dan semacamnya akan menaikkan harga jual produk. Hal ini bisa mempengaruhi margin laba karena peningkatan biaya operasional dan harga jual. Namun, narasumber berpendapat bahwa kenaikan tarif PPN menjadi 12% tidak selalu berdampak negatif, buktinya beliau tidak mengalami kerugian atau penurunan omset yang terlalu signifikan. Narasumber juga merasa kenaikan tarif PPN ini merupakan langkah yang tepat untuk memperbaiki perekonomian negara. Dan yang dibebankan adalah konsumen/masyarakat yang membeli produk tersebut. Pelaku umkm hanya mengikuti peraturan yang telah dibuat dan perusahaan tidak dapat menolak aturan tersebut karena sudah langsung tercatat di sistem dalam pelaporan pajaknya.

Namun, tantangan terbesar yang dihadapi adalah bagaimana mengelola kenaikan biaya produksi tanpa menurunkan daya saing produk mereka di pasar. Biaya produksi adalah biaya yang berkaitan dengan biaya pengolahan bahan baku menjadi produk jadi yang siap jual (Casmadi & Azis, 2019). Banyak UMKM, terutama yang beroperasi dalam sektor makanan dan retail, menghadapi persaingan ketat dengan produk-produk yang lebih murah dari pasar atau pesaing lain yang memiliki skala produksi yang lebih besar. Peningkatan harga jual sebagai akibat dari kenaikan PPN dapat menyebabkan produk mereka menjadi kurang kompetitif, terutama bagi konsumen yang sangat sensitif terhadap harga. Jika kenaikan PPN 12% resmi diberlakukan, narasumber juga pasti akan menaikkan harga jual ayam geprek. Untuk kuantitas penjualan ayam geprek tidak, karena per bulan desember 2024, narasumber sudah menetapkan kenaikan harga jual ayam geprek dari Rp.8.000 menjadi Rp.10.000, tetapi kuantitas ayam geprek yang dijual tidak berkurang alias tetap, karena beliau merasa harus tetap menjaga kualitas produk makanannya agar konsumen tetap merasa puas. Penetapan kenaikan harga jual tentu saja menjadi solusi langsung untuk menjaga margin keuntungan.

Pelaku UMKM di Jakarta mengadopsi beberapa langkah konkrit untuk meningkatkan keuntungan meskipun menghadapi tantangan kenaikan PPN. Salah satu strategi utama yang diterapkan adalah peningkatan efisiensi operasional. Narasumber berusaha untuk memperbaiki manajemen persediaan mereka dengan mencari alternatif pemasok yang menawarkan harga yang lebih kompetitif untuk menjaga agar harga produksi tetap rendah meskipun tarif PPN naik. Memberi sedikit sambal di tiap porsi tetapi sangat pedas, guna meminimalkan pembelian

cabai, dengan penggunaan cabai setan, namun juga menggunakan campuran cabai dengan tomat dan bawang untuk menambah volume sambal. Strategi lainnya adalah dengan tetap menjaga kualitas rasa yang konsisten, mulai dari bahan baku, bumbu dan ayam yang selalu fresh dan memiliki rasa yang seragam. Langkah-langkah ini bertujuan agar usaha tetap kompetitif di tengah persaingan pasar yang semakin ketat.

Harapan narasumber terhadap kebijakan perpajakan yang akan datang untuk mendukung UMKM adalah terciptanya kebijakan yang lebih bersahabat dengan pertumbuhan dan keberlanjutan usaha kecil. Salah satu langkah yang diharapkan adalah penerapan tarif pajak yang lebih progresif bagi UMKM, sehingga sesuai dengan skala usaha dan kemampuan mereka.

Kesimpulan

Kenaikan tarif PPN menjadi 12% berdampak pada biaya operasional UMKM, terutama bagi sektor makanan dan retail yang bergantung pada bahan baku yang dikenakan pajak. Namun, berdasarkan wawancara dengan pelaku UMKM, dampak negatifnya tidak selalu signifikan. Pelaku usaha cenderung menyesuaikan strategi bisnis mereka dengan menaikkan harga jual produk, namun tetap menjaga kualitas dan kepuasan pelanggan agar daya saing tidak menurun.

Selain itu, UMKM juga mengadopsi langkah-langkah efisiensi operasional, seperti mencari pemasok alternatif, mengoptimalkan manajemen persediaan, dan menerapkan inovasi dalam pengolahan bahan baku untuk mengendalikan biaya produksi. Strategi ini memungkinkan mereka untuk tetap mempertahankan margin keuntungan meskipun ada kenaikan pajak.

Meskipun kenaikan PPN bertujuan untuk meningkatkan penerimaan negara, pelaku UMKM berharap adanya kebijakan perpajakan yang lebih adaptif, seperti skema pajak yang lebih progresif bagi usaha kecil. Dengan demikian, UMKM tetap memiliki ruang untuk bertumbuh dan berkontribusi terhadap perekonomian nasional.

Saran

Berdasarkan pada hasil penelitian yang telah dilakukan, maka terdapat saran yang diberikan oleh peneliti yaitu:

- 1) Untuk UMKM, kembangkan variasi produk untuk mengurangi ketergantungan pada satu jenis produk yang mungkin terkena dampak signifikan dari kenaikan PPN, tingkatkan efisiensi operasional dan gunakan strategi pemasaran kreatif untuk menarik konsumen meskipun harga naik.
- 2) Untuk Pemerintah, sediakan program bantuan untuk kelompok masyarakat terdampak, terutama UMKM, adakan pelatihan untuk meningkatkan pemahaman UMKM tentang manajemen pajak dan bisnis, serta perluas akses pembiayaan bagi mereka.
- 3) Untuk Peneliti Selanjutnya, penelitian dalam makalah ini bersifat perspektif dan belum berdasarkan data aktual setelah diberlakukannya kebijakan tersebut. Oleh karena itu, peneliti selanjutnya disarankan untuk melakukan studi yang membandingkan hasil profitabilitas UMKM secara nyata setelah penerapan kebijakan tersebut. Dengan demikian, penelitian di masa mendatang dapat memberikan wawasan yang lebih komprehensif dan berbasis bukti mengenai dampak kebijakan PPN terhadap profitabilitas UMKM di Indonesia.

Referensi

- Cavallo, A., Cosenz, F., & Noto, G. (2024). Business model scaling and growth hacking in digital entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, 62(4), 2058–2085. <https://doi.org/10.1080/00472778.2023.2195463>
- Dabić, M., Stojčić, N., Simić, M., Potocan, V., Slavković, M., & Nedelko, Z. (2021). Intellectual agility and innovation in micro and small businesses: The mediating role of entrepreneurial leadership. *Journal of Business Research*, 123, 683–695. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.10.013>
- Krisdayanti, L., & Farida, N. (2024). Dampak Wacana Kenaikan Ppn 12% Bagi Pelaku Umkm Di Surabaya. *Bussman Journal: Indonesian Journal of Business and Management*, 4 (3).
- Kusumawijaya, I. K., & Astuti, P. D. (2023). The effect of human capital on innovation: The mediation role of knowledge creation and knowledge sharing in small companies. *Knowledge and Performance Management*, 7(1), 64–75. [https://doi.org/10.21511/kpm.07\(1\).2023.05](https://doi.org/10.21511/kpm.07(1).2023.05)
- Legalitas.org. (2024, November 15). Dampak Kenaikan PPN 12% Bagi Pelaku UMKM. Sahal, U. (2023). Dampak Kenaikan PPN jadi 12%, Pakar Ekonomi UM Surabaya: Pengaruhi Stabilitas Ekonomi Nasional. *Ekonomi*.
- Maretaniandini, S. T., Wicaksana, R., Tsabita, Z. A., & Firmansyah, A. (2023). Potensi Kepatuhan Pajak Umkm Setelah kenaikan Tarif Pajak Pertambahan Nilai: Sebuah Pendekatan Teori Atribusi. *EDUCORETAX*, 3 (1), 44-46 .
- Natalia, & Fajria, I. (2023). Analisis Pengaruh Kenaikan Tarif Ppn 11% Di Sektor Perdagangan. *MSC Journal*, 15 (2), 235-242.
- Purwanti, K. H. D., Manrejo, S., & Eprianto, I. (2023). Dampak Kebijakan Kenaikan Tarif PPN Terhadap Kepatuhan Pajak (Studi Pada Pelaku Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Bekasi). *Jurnal Ekonomi, Manajemen, dan Akuntansi*, 2 (3), 4-7.
- Widajanti, E., Nugroho, M., & Riyadi, S. (2022). SUSTAINABILITY OF COMPETITIVE ADVANTAGE BASED ON SUPPLY CHAIN MANAGEMENT, INFORMATION TECHNOLOGY CAPABILITY, INNOVATION, AND CULTURE OF MANAGERS OF SMALL AND MEDIUM CULINARY BUSINESSES IN SURAKARTA. *The Journal of Modern*