

PENGARUH TRANSFER PRICING DAN PERTUMBUHAN PENJUALAN TERHADAP TAX AVOIDANCE

Tongam Sinambela^{1*}, Poltak S.O Siahaan²

^{1,2} Universitas Mpu Tantular
Email: tongam_ssm@yahoo.co.id

Abstrak - Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh transfer pricing dan pertumbuhan penjualan terhadap tax avoidance pada perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2021. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan perusahaan. Sampel ditentukan dengan metode purposive sampling. Analisis data dilakukan menggunakan regresi data panel dengan bantuan perangkat lunak EViews.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa transfer pricing berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance. Semakin besar transaksi dengan pihak berelasi, semakin tinggi kecenderungan perusahaan melakukan penghindaran pajak melalui pengalihan laba antar entitas afiliasi. Selain itu, pertumbuhan penjualan juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance. Peningkatan penjualan mendorong kenaikan laba perusahaan yang berdampak pada meningkatnya beban pajak, sehingga mendorong manajemen melakukan perencanaan pajak untuk menekan kewajiban pajak. Secara simultan, transfer pricing dan pertumbuhan penjualan terbukti berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance.

Temuan ini mengindikasikan bahwa kebijakan transaksi antar pihak berelasi serta dinamika kinerja penjualan menjadi faktor penting yang memengaruhi perilaku penghindaran pajak perusahaan. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi regulator dalam memperkuat pengawasan terhadap praktik transfer pricing serta bagi manajemen dalam menyusun kebijakan perpajakan yang lebih transparan.

Kata kunci: Transfer Pricing, Pertumbuhan Penjualan, Tax Avoidance, Data Panel.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan globalisasi ekonomi mendorong perusahaan untuk semakin terbuka dan kompetitif dalam mengembangkan produk maupun jasa melalui berbagai media, termasuk pemasaran digital. Sebagai entitas yang berorientasi pada laba, perusahaan dituntut untuk melakukan efisiensi biaya guna memaksimalkan keuntungan, termasuk dalam pengelolaan beban pajak. Namun, kemajuan sistem transaksi keuangan juga membuka peluang bagi perusahaan untuk menyusun skema transaksi yang bertujuan meminimalkan kewajiban pajak, terutama apabila terdapat celah dalam peraturan perpajakan (Noor & Sari, 2021).

Praktik penghindaran pajak (tax avoidance) menjadi perhatian serius di berbagai negara, khususnya dalam transaksi lintas batas yang melibatkan pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa (Dwiyanti & Jati, 2019). Tax avoidance merupakan upaya perusahaan untuk menekan beban pajak secara legal dengan memanfaatkan kelemahan atau celah dalam peraturan perpajakan tanpa melanggar ketentuan yang berlaku (Pratomo & Triswidyaria, 2021). Kebijakan ini biasanya dilakukan melalui perencanaan pajak (tax planning), yaitu

dengan mengkaji regulasi perpajakan guna menentukan tindakan penghematan pajak yang sah, misalnya melalui metode penyusutan aset tetap tertentu yang dapat menurunkan laba kena pajak (Novitasari & Suharni, 2019).

Meskipun tax avoidance dilakukan secara legal, praktik ini berpotensi mengurangi penerimaan pajak negara. Hambatan pemungutan pajak dapat muncul dalam bentuk perlawanan pasif maupun aktif. Perlawanan pasif berkaitan dengan kondisi struktural ekonomi yang menyulitkan pemungutan pajak, sedangkan perlawanan aktif dilakukan secara langsung dengan tujuan menghindari pajak (Honggo & Marlinah, 2019). Dalam praktiknya, perusahaan harus membedakan secara tegas antara tax avoidance yang masih legal dan tax evasion yang bersifat ilegal. Tax evasion dilakukan dengan menyembunyikan kondisi sebenarnya sehingga melanggar hukum dan berisiko sanksi pidana (Sinambela, 2022)

OECD membedakan tax avoidance menjadi acceptable tax avoidance dan unacceptable tax avoidance. Penghindaran pajak yang tidak dapat diterima biasanya memanfaatkan celah hukum yang bertentangan dengan tujuan regulasi, menggunakan skema transaksi artifisial, mengeksploitasi ketentuan hukum secara agresif, serta dilakukan secara tertutup (Noor & Sari, 2021; Sinambela, 2019). Dalam penelitian empiris, praktik tax avoidance umumnya diprosikan menggunakan Effective Tax Rate (ETR), yaitu perbandingan antara beban pajak dan laba sebelum pajak. Semakin rendah nilai ETR, semakin tinggi tingkat tax avoidance perusahaan (Kalbuana et al., 2020).

Beberapa faktor diduga memengaruhi praktik tax avoidance, di antaranya adalah transfer pricing dan pertumbuhan penjualan. Transfer pricing merupakan penetapan harga transaksi antar entitas yang memiliki hubungan istimewa, yang sering dimanfaatkan perusahaan multinasional untuk mengalihkan laba ke negara dengan tarif pajak lebih rendah (Monica & Irawati, 2021). Dari sudut pandang pemerintah, praktik ini dapat mengurangi potensi penerimaan pajak karena laba dipindahkan ke afiliasi luar negeri (Alfarizi et al., 2021). Salah satu kasus yang banyak disorot adalah dugaan penghindaran pajak melalui transfer pricing pada PT Adaro Energy Tbk yang melibatkan anak perusahaan di Singapura, sehingga sebagian laba dari Indonesia dialihkan ke yurisdiksi dengan pajak lebih rendah (Monica & Irawati, 2021).

Selain transfer pricing, pertumbuhan penjualan juga diperkirakan memengaruhi tax avoidance. Pertumbuhan penjualan mencerminkan peningkatan kinerja operasional perusahaan dari waktu ke waktu (Widiyantoro & Sitorus, 2019). Peningkatan penjualan akan berdampak pada kenaikan laba dan beban pajak, sehingga mendorong manajemen untuk melakukan strategi penghematan pajak melalui tax avoidance (Suryani, 2021).

Meskipun penelitian mengenai tax avoidance telah banyak dilakukan, hasil-hasil yang diperoleh masih menunjukkan ketidakkonsistenan temuan empiris. Pada variabel transfer pricing, sebagian peneliti menemukan adanya pengaruh positif terhadap praktik tax avoidance (Zahra & Hamdi, 2019), (Wijaya & Hidayat, 2021), (Sadeva et al., 2018) yang mengindikasikan bahwa penetapan harga antar pihak berelasi digunakan sebagai sarana pengalihan laba untuk menekan beban pajak. Namun, penelitian lain justru menunjukkan bahwa transfer pricing tidak berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance (Ghasani et al., 2021), (Napitupulu et al., 2020), dan (Fitri & Sofianty, 2021). Perbedaan hasil ini mengindikasikan bahwa pengaruh transfer pricing terhadap tax avoidance belum dapat disimpulkan secara pasti dan masih bergantung pada karakteristik perusahaan, sektor industri, maupun periode pengamatan.

Hal serupa juga terjadi pada variabel pertumbuhan penjualan. Beberapa penelitian menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap tax avoidance karena peningkatan laba mendorong perusahaan melakukan strategi penghematan pajak (Honggo &

Marlinah, 2019), (Suryani, 2021). Namun, penelitian lain menemukan bahwa pertumbuhan penjualan tidak memengaruhi tax avoidance (Mahdiana & Amin, 2020), (Astari et al., 2018), dan (Ramarusad et al., 2021). Ketidakkonsistenan ini menunjukkan adanya kemungkinan perbedaan perilaku manajemen pajak antar sektor dan periode ekonomi tertentu.

Selain itu, sebagian besar penelitian terdahulu masih menggunakan sampel lintas sektor atau sektor yang berbeda-beda, sehingga belum secara spesifik menggambarkan karakteristik perusahaan manufaktur sektor aneka industri di Indonesia. Padahal, sektor ini memiliki struktur biaya, pola transaksi, serta intensitas hubungan afiliasi yang berbeda dibanding sektor lain, yang berpotensi memengaruhi praktik tax avoidance. Oleh karena itu, masih terdapat celah penelitian (research gap) untuk menguji kembali pengaruh transfer pricing dan pertumbuhan penjualan terhadap tax avoidance dengan fokus pada perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada periode terbaru.

LITERATUR REVIEW DAN HIPOTESIS

Teori Keagenan

Teori Keagenan (*Agency Teory*) adalah teori yang menjabarkan bagaimana semua individu berperilaku atas kepentingan terbaik mereka (Yustrianthe & Fatniasih, 2021). Contoh perbedaan kepentingan yang dapat digambarkan oleh teori keagenan adalah bahwa pemegang saham sebagai perusahaan induk hanya tertarik pada hasil peningkatan investasi mereka di perusahaan, lainhalnya perusahaan sebagai unit dikatakan menadahkan kepuasan dalam hal kompensasi. Ada perbedaan level bunga antara prinsipal dan agen. Setiap pihak berusaha untuk meningkatkan keuntungannya. Para pemegang saham (*principal*) menginginkan level pengembalian yang terbaik dalam waktu sesingkat mungkin atas investasi mereka, sedangkan perusahaan (*principal*) menginginkan kompensasi yang maksimal atas kinerja mereka (Yustrianthe & Fatniasih, 2021).

Menurut (Jensen & Meckling, 1976) menjabarkan bahwa *agency teory* merupakan adalah perjanjian antara satu atau lebih *principal* yang memberi wewenang kepada orang lain (perwakilan) agar membuat kebijakan dalam pengelolaan perusahaan. Teori keagenan dikembangkan usaha guna memahami dan menyelesaikan masalah yang ada ketika informasi tidak lengkap saat membuat perjanjian (komitmen). Perjanjian tentatif yakni perjanjian antara majikan (majikan, misal pemegang saham ataupun direktur perusahaan) dan agen (seseorang yang menerima pesanan, seperti manajer atau bawahan) (Monica & Irawati, 2021).

Tax Avoidance

Tax Avoidance (Penghindaran pajak) merupakan perbuatan perusahaan memotong pajak mematuhi peraturan perpajakan. Penghindaran pajak dapat dilaksanakan dengan memfungsikan pengecualian dan subsidi yang diijinkan atau dengan pajak ditunda yang tidak tercakup dalam peraturan perpajakan yang ada (Novitasari & Suharni, 2019).

Tax Avoidance (Penghindaran Pajak) yakni upaya untuk mengelola pajak, termasuk mengurangi atau meminimalisir beban pajak perusahaan dengan pertimbangan konsekuensi Pajak yang berlaku, kecuali dalam hal pelanggaran pajak, karena itu dilaksanakan secara sah (Sadeva et al., 2018).

Transfer Pricing

Transfer Pricing merupakan harga yang dihitung saat memperoleh saham di suatu perusahaan memasok barang maupun jasa ke bidang lain dari perusahaan yang sejenis

(Napitupulu et al., 2020). Definisi transfer pricing merujuk *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) menjadi suatu teknik penetapan harga suatu transaksi yang biasa dipakai dalam harga transaksi perusahaan multinasional ditetapkan untuk mencapai tujuan perusahaan (Wijaya & Hidayat, 2021).

Skema umum yang dipakai perusahaan multinasional dalam melaksanakan transfer pricing yakni dengan mentransfer keuntungannya dari negara dengan pajak tinggi ke negara dengan pajak rendah. Sedangkan penerimaan pajak atas pendapatan Perusahaan multinasional ini mewakili porsi yang sangat besar dari total pendapatan pajak negara-negara di mana mereka berlokasi (Darussalam et al., 2013).

Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah variabel level perusahaan, perusahaan dapat memperkirakan seberapa menguntungkannya melewati pertumbuhan penjualan. Apabila level pertumbuhan pendapatan naik, kesimpulannya bahwa perusahaan berkembang menuju hal baik serta mengarah pada kenaikan keuntungan yang diterima oleh perusahaan, peningkatan margin keuntungan akan meningkatkan Penghasilan Kena Pajak (PKP) perusahaan (Monica & Irawati, 2021; Sinambela, 2022). Level pertumbuhan yang ditentukan jika hanya melihat kapabilitas finansial bisa diklasifikasikan menjadi dua, yakni: level pertumbuhan dengan sendirinya serta level pertumbuhan berkelanjutan (Astari et al., 2018). Pertumbuhan pendapatan manajemen modal kerja akan memainkan peran kunci (Yustrianthe & Fatniasih, 2021).

Pertumbuhan penjualan adalah perhitungan kenaikan ataupun penurunan penjualan yang diraih perusahaan setiap tahun. Guna mendapati nilai pertumbuhan penjualan suatu perusahaan mampu dihitung dengan memakai penjualan tahun ini dikurangi penjualan tahun sebelumnya, kemudian dibagi dengan penjualan barang tahun lalu (Suryani, 2021).

Penelitian Terdahulu

Sejumlah penelitian terdahulu telah mengkaji faktor-faktor yang memengaruhi praktik tax avoidance pada perusahaan. Beberapa hasil penelitian yang relevan dengan penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut.

(Sadeva et al., 2018) meneliti pengaruh kepemilikan perusahaan, ukuran perusahaan, leverage, dan transfer pricing terhadap penghindaran pajak pada perusahaan pertambangan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014–2018. Penelitian ini menggunakan metode non-probability sampling dengan teknik purposive sampling. Analisis data dilakukan menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kepemilikan institusional tidak berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance, ukuran perusahaan dan transfer pricing berpengaruh positif signifikan terhadap tax avoidance, sedangkan leverage berpengaruh negatif signifikan terhadap tax avoidance.

(Dwiyanti & Jati, 2019) melakukan penelitian mengenai pengaruh profitabilitas, capital intensity, dan inventory intensity terhadap penghindaran pajak pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015–2017. Pemilihan sampel menggunakan metode non-probability sampling dengan teknik purposive sampling. Teknik analisis data yang digunakan adalah regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa capital intensity dan inventory intensity berpengaruh positif terhadap praktik tax avoidance.

(Mahdiana & Amin, 2020) meneliti pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, dan sales growth terhadap tax avoidance pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015–2018. Analisis data dilakukan dengan

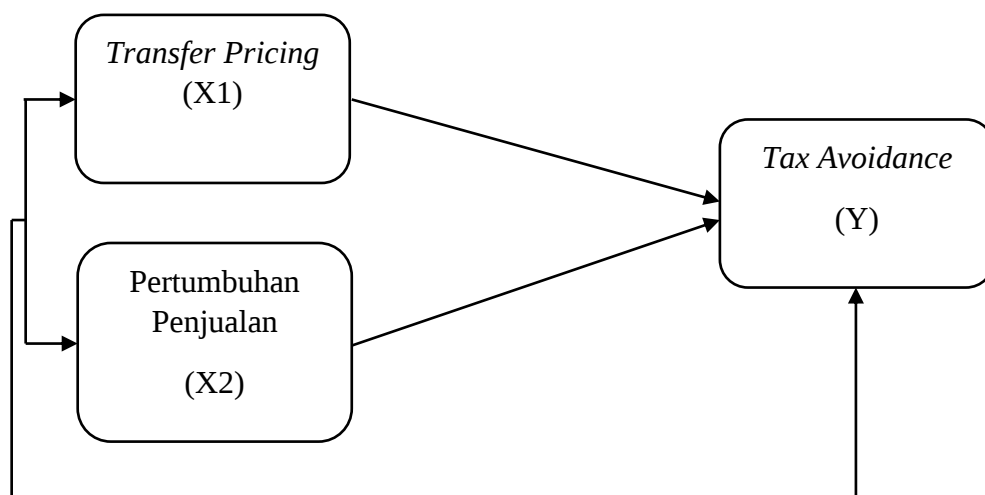
statistik deskriptif dan regresi linier berganda menggunakan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas dan leverage berpengaruh positif signifikan terhadap tax avoidance, sedangkan ukuran perusahaan dan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance.

(Monica & Irawati, 2021) mengkaji pengaruh transfer pricing dan sales growth terhadap tax avoidance pada perusahaan manufaktur sektor basic materials dan consumer non-cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2015–2019. Analisis data menggunakan statistik deskriptif, regresi data panel, serta pengujian asumsi klasik dan hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa transfer pricing berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance, sedangkan pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance.

Kerangka Berpikir

Berlandaskan beberapa informasi yang telah dijelaskan atas dasar teori dan permasalahan yang ada, sebagai dasar penentuan hipotesis, maka kerangka berpikir yang dipakai, yaitu :

Gambar 1. Kerangka Berpikir



Hipotesis Penelitian

1. Pengaruh Transfer Pricing terhadap Tax Avoidance

Transfer pricing merupakan prosedur penetapan harga yang tak sama rata atas tersedianya barang atau jasa oleh kelompok terkait. Mekanisme ini bisa dilaksanakan dengan teknik harga dinaikkan (mark up) ataupun harga diturunkan (mark down), mekanisme ini terutama dilaksanakan oleh perusahaan global (perusahaan multinasional) (Napitupulu et al., 2020). Ini dapat memacu aktivitas transfer pricing yang dipakai agar pajak dihindari.

Ini memberi peluang perusahaan multinasional untuk mengalihkan keuntungannya ke negara berbeda dengan pajak rendah, sehingga mereka bisa meminimalkan beban pajak mereka untuk mengoptimalkan laba dengan tidak melawan peraturan ketentuan undang-undang perpajakan saat ini. Oleh karena itu, perusahaan manufaktur menerapkan

transfer pricing untuk menghambat besarnya keuntungan (laba) sampai pembayaran pajak kepada negara menjadi rendah (Sujannah, 2021).

Menurut (Alfarizi et al., 2021) tax avoidance dipengaruhi secara signifikan terhadap transfer pricing pada penelitiannya nilai piutang pihak berelasi mempengaruhi kebijakan penghindaran pajak perusahaan. Yang mana perusahaan pertambangan multinasional di Indonesia memfungsikan celah peraturan perpajakan yang berlaku dengan mengalihkan pendapatan atau aset perusahaannya ke anak perusahaan yang berlokasi di negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Penelitian yang mendukung hipotesis ini adalah (Wijaya & Hidayat, 2021) menyebutkan bahwa transfer pricing berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance.

H₁ : Transfer Pricing berpengaruh terhadap Tax Avoidance

2. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Tax Avoidance

Pertumbuhan penjualan menunjukkan keberhasilan investasi selama periode waktu sebelumnya serta dipakai sebagai perkiraan pertumbuhan masa depan (Mahdiana & Amin, 2020). Pertumbuhan penjualan dalam sebuah bisnis memperlihatkan bahwa semakin besar penjualan, semakin banyak keuntungan yang dihasilkan. Pertumbuhan yang naik memberi peluang perusahaan untuk menaikkan kemampuan penjualannya. Hal ini dikarenakan dengan meningkatnya penjualan maka keuntungan perusahaan juga meningkat (Astari et al., 2018).

Pertumbuhan penjualan yang benar bisa memperlihatkan pertumbuhan bisnis yang baik dalam perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat mengakibatkan peningkatan laba yang diraih perusahaan, sehingga mengakibatkan peningkatan beban pajak yang mesti dibayar perusahaan, sehingga perusahaan dengan level pertumbuhan pendapatan yang tinggi condong melaksanakan penghindaran pajak (Suryani, 2021). Tingkat keuntungan yang tinggi mengakibatkan beban pajak yang tinggi yang mesti dibayar perusahaan, dan perusahaan condong menetapkan teknik untuk meminimalisir pajak yang mereka bayar, sehingga perusahaan akan melaksanakan perbuatan penghindaran pajak perusahaan (Yustrianthe & Fatniasih, 2021). Pada hasil penelitian yang dilaksanakan oleh (Honggo & Marlinah, 2019), (Suryani, 2021), menyebutkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap tax avoidance.

H₂ : Tax Avoidance dipengaruhi oleh Pertumbuhan Penjualan

3. Pengaruh transfer pricing dan pertumbuhan penjualan terhadap tax avoidance.

Transfer pricing adalah inisiatif yang diambil oleh perusahaan dengan tujuan penghindaran pajak, terutama untuk perusahaan multinasional yang beroperasi secara internasional. Karena perusahaan multinasional mentransfer kewajiban pajak mereka dengan menurunkan harga jual antar perusahaan dan meneruskan keuntungan yang mereka hasilkan kepada perusahaan yang berada di negara yang menjalankan tarif pajak yang lebih rendah, transfer pricing adalah ukuran potensi pendapatan pajak negara tersebut.

Peningkatan penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan. Perusahaan bisa memprediksi berapa laba yang akan diraih dengan jumlah peningkatan penjualan. Peningkatan penjualan condong membawa keuntungan lebih bagi perusahaan, sehingga perusahaan condong melaksanakan kegiatan Tax avoidance. Sehingga berlandaskan pemahaman diatas bahwa :

H₃ : tax avoidance dipengaruhi oleh Transfer Pricing dan Pertumbuhan Penjualan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan memanfaatkan data sekunder sebagai sumber data penelitian. Analisis data menggunakan pendekatan asumsi klasik, uji hipotesis dengan menggunakan E-Views 9.

Populasi dan Sampel

Populasi

Populasi merupakan keseluruhan objek atau subjek yang memiliki karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2018). Dengan demikian, populasi mencakup seluruh elemen yang mempunyai ciri dan nilai khusus sesuai dengan tujuan penelitian.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) dan mempublikasikan laporan keuangan. Periode penelitian yang digunakan adalah tahun 2019–2021. Jumlah populasi dalam penelitian ini sebanyak 54 perusahaan.

Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang mewakili karakteristik populasi tersebut (Sugiyono, 2018). Oleh karena itu, sampel yang digunakan harus bersifat representatif.

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan purposive sampling, yaitu pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu sesuai dengan tujuan penelitian (Monica & Irawati, 2021). Perusahaan yang tidak memenuhi kriteria akan dikeluarkan dari sampel.

Adapun kriteria pemilihan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia secara berturut-turut selama periode 2019–2021.
2. Perusahaan yang menerbitkan laporan keuangan secara lengkap dan berturut-turut pada periode 2019–2021.
3. Perusahaan yang menggunakan satuan mata uang rupiah dalam laporan keuangan selama periode penelitian.
4. Perusahaan yang memperoleh laba bersih positif dan tidak mengalami kerugian selama periode 2019–2021.

Tabel 1. Prosedur Pemilihan Sampel

NO	Kriteria	Jumlah
1	Populasi Perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang tercatat di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2021.	54 perusahaan

2	Perusahaan yang tidak tercatat di Bursa Efek Indonesia selama periode 2019-2021	(4)
3	Perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang tidak melaporkan laporan keuangannya secara berturut-turut pada periode 2019-2021.	(15)
4	Perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang tidak memakai satuan mata uang rupiah selama periode 2019-2021.	(11)
5	Perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang tercatat di Bursa Efek Indonesia yang mengalami rugi periode 2019-2021.	(13)
6	Perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang tercatat di Bursa Efek Indonesia yang tidak lengkap untuk di tabulasi data	(2)
	Jumlah Sampel	9
	Periode Pengamatan	3 Tahun
	Total Sampel yang Dipakai (11 x 3 periode)	27 Laporan Keuangan

Operasional Variabel

No	Nama Variabel	Definisi Variabel	Pengukuran	Skala Pengukuran
1	<i>Transfer Pricing</i> (X1)	<i>Transfer pricing</i> adalah cara untuk melaksanakan <i>tax avoidance</i> dengan memindahkan keuntungan dari pihak berelasi (Alfarizi et al., 2021)	$\text{Transfer Pricing} = \frac{\text{Piutang Pihak Berelasi}}{\text{Total Piutang}}$	Rasio
2	Pertumbuhan Penjualan (X2)	Pertumbuhan penjualan adalah Suatu perhitungan atas kenaikan/ penurunan penjualan yang diraih perusahaan dari tahun ke tahun.	$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan Tahun Sekarang} - \text{Penjualan Tahun Lalu}}{\text{penjualan Tahun Lalu}}$	Rasio

3	<i>Tax Avoidance</i> (Y)	Perhitung kenaikan atau penurunan penjualan yang dilaksanakan perusahaan setiap tahun (Suryani, 2021).	$ETR = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$	Rasio
---	-----------------------------	--	--	-------

Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

Analisis Statistik Deskriptif

Analisis Deskriptif bertujuan untuk menghasilkan informasi statistik tentang data sampel dalam suatu penelitian yang dapat diinterpretasikan untuk memberikan gambaran atau gambaran tentang sampel yang akan diteliti (Alfarizi et al., 2021).

Pendekatan Estimasi Model Data Panel

Data panel adalah data yang menggabungkan dua elemen, time series dan antar waktu (cross sectional). Data panel lebih fleksibel dalam penentuan variabel yang dipakai menjadi alat guna mengatur homogenitas relatif data cross-sectional. Pada penelitian ini data yang dipakai data panel yang dipakai periode tahun 2019-2021 meliputi 9 perusahaan. Semua data dikumpulkan dan diolah memakai aplikasi Eviews 9. Pada estimasi model data panel ada tiga model, yakni :

1. Common Effect Model

Common Effect Model adalah sebuah metode dipakai guna memprediksi data panel dengan mencampurkan seluruh observasi pada setiap variabel, sehingga semua objek penampang memiliki titik potong yang sama, yaitu metode mengasumsikan bahwa tidak ada perbedaan individu pada titik waktu yang berbeda.

2. Fixed Effect Model,

Fixed Effect Model mengindikasikan bahwa adanya kelainan pendapat antar individual, namun koefisien variabel independen tetap serupa. Dalam model fixed effect adanya pilihan fixed effect salah satu caranya adalah dengan menciptakan efek waktu yang memberikan pandangan cross-sectional yang berbeda atau melihat bahwa ada beberapa indikator yang dapat memberi pengaruh pada subjek penelitian dan bisa beralih sepanjang waktu.

3. Random Effect Model.

Random Effect Model yang mengindikasikan bahwa β_1 i adalah variabel random dengan nilai rata-rata β_1 .

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis statistik deskriptif dipakai untuk memberikan gambaran tentang data pada setiap variabel yang dipakai sebagai penelitian. Variabel tersebut yaitu *Tax Avoidance* (TA), *Transfer Pricing* (TP), dan Pertumbuhan Penjualan (PP). Gambaran dari variabel-variabel tersebut bisa ditinjau dengan mendistribusikan data tampilan dari Mean (nilai rata-rata), Medium, Maksimum, Minimum, dan Standar Deviasi. Berikut adalah output dari perhitungan statistik deskriptif memakai *eviews 9*.

Tabel 1. Hasil Statistik Deskriptif

	Y	X1	X2
Mean	0.235333	0.153286	0.052857
Median	0.220000	0.076000	0.020000
Maximum	0.412000	0.472000	0.626000
Minimum	0.083000	0.023000	-0.262000
Std. Dev.	0.068165	0.152927	0.238198
Skewness	0.488934	1.128397	0.975100
Kurtosis	4.302116	2.652097	3.414897
Jarque-Bera	2.320265	4.562385	3.478489
Probability	0.313445	0.102162	0.175653
Sum	4.942000	3.219000	1.110000
Sum Sq. Dev.	0.092931	0.467732	1.134765
Observations	21	21	21

Sumber : Hasil Output Eviews

Tabel 1 memperlihatkan observasi yang dipakai pada penelitian ini adalah 21 observasi atau 7 perusahaan (21 observasi/ 3 tahun). Jumlah observasi ini adalah jumlah total perusahaan dalam sampel setelah eliminasi *outlier*, dimana awal jumlah sampel adalah 27 observasi atau 9 perusahaan. *Outlier* adalah kasus atau data yang karakteristik uniknya terlihat sangat berbeda dari pengamatan lain dan muncul sebagai nilai ekstrim untuk keduanya yaitu variabel tunggal atau variabel gabungan (Watson, 2012).

Hasil interpretasi analisis statistik dari masing-masing variabel yang dijelaskan sebagai berikut :

a. *Tax Avoidance (Y)*

Tax avoidance pada penelitian ini dihitung memakai *Effective TaxRate (ETR)*. Hasil dari statistik deskriptif untuk *tax avoidance* yang diotoritaskan dengan Y yang memperlihatkan *mean* sebesar 0.235333 dengan standar deviasi sebesar 0.068165, hal ini memperlihatkan bahwa data sampel tersebar dengan baik, karena nilai standar deviasinya lebih kecil dari nilai rata-rata. Nilai yang tertinggi Y berlokasi di PT. Gajah Tunggal Tbk di tahun 2019 sebesar 0.412000 dan nilai yang terendah Y berlokasi di PT. Gajah Tunggal Tbk di tahun 2021 sebesar 0.083000. variabel *tax avoidance (Y)* mempunyai rata-rata sebesar 0,235333 yang dimana rata-rata sampel perusahaan pada penelitian ini mempunyai beban pajak sebesar 23,5333% dari laba sebelum pajak. Dari rata-rata pembayaran pajak yang begitu tinggi menjabarkan bahwa perusahaan yang melaksanakan perbuatan *tax avoidance* tergolong rendah.

b. *Transfer Pricing (X1)*

Hasil analisis statistik deskriptif pada *transfer pricing* yang diotoritaskan dengan X₁ memperlihatkan hasil *mean* sebesar 0.153286 dengan standar deviasi sebesar 0.152927, hal

ini memperlihatkan bahwa data sampel tersebar dengan baik, karena nilai standar deviasinya lebih kecil dari nilai rata-rata. Nilai yang tertinggi X_1 berlokasi di PT. Gajah Tunggal Tbk di tahun 2020 sebesar 0,472000 dan nilai terendah X_1 berlokasi di PT. Selamat Sempurna Tbk di tahun 2021 sebesar 0,023000. Variabel *transfer pricing* mempunyai rata-rata sebesar 15,3286%. Hal ini menjabarkan bahwa rata-rata perusahaan mempunyai piutang dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa sebesar 15,3286%.

c. Pertumbuhan Penjualan (X_2)

Hasil analisis statistik deskriptif pada pertumbuhan penjualan yang diotoritaskan dengan X_2 memperlihatkan hasil *mean* sebesar 0.052857 dengan standar deviasi sebesar 0.238198, hal ini memperlihatkan bahwa data sampel tidak tersebar secara baik, karena standar deviasinya lebih besar dari nilai rata-rata. Nilai yang tertinggi X_2 berlokasi di PT. Indospring Tbk di tahun 2021 sebesar 0,626000 dan nilai terendah X_2 berlokasi di PT. Astra International Tbk di tahun 2020 sebesar -0,262000. Variabel pertumbuhan penjualan membuktikan nilai rata-ratanya sebesar 0,052857. Menurut hasil tersebut menjabarkan bahwa untuk memperkecil beban pajak perusahaan, perusahaan tidak memakai pertumbuhan penjualan.

Pemilihan Model Data Panel

Dalam regresi data panel terdapat tiga pendekatan, yaitu Common Effect Model (CEM), Fixed Effect Model (FEM), dan Random Effect Model (REM). Untuk memperoleh model terbaik, penelitian ini melakukan tiga tahapan pengujian, yaitu Uji Chow, Uji Hausman, dan Uji Lagrange Multiplier (LM).

1. Uji Chow

Uji Chow digunakan untuk menentukan model terbaik antara Common Effect Model (CEM) dan Fixed Effect Model (FEM). Hipotesis yang digunakan adalah:

H_0 : Common Effect Model

H_1 : Fixed Effect Model

Kriteria pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

Jika nilai probabilitas $< \alpha$ (0,05), maka H_0 ditolak dan model yang digunakan adalah Fixed Effect Model. Sebaliknya, jika nilai probabilitas $\geq 0,05$, maka model yang digunakan adalah Common Effect Model.

Tabel 2. Hasil Uji Chow

Redundant Fixed Effects Tests			
Equation: Untitled			
Test cross-section fixed effects			
Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	0.353612	(6,12)	0.8944
Cross-section Chi-square	3.418886	6	0.0447

Sumber : Hasil Output Eviews

Dari Tabel 2 diketahui nilai probabilitas Chi-Square sebesar $0,0447 < 0,05$, sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Fixed Effect Model

lebih baik dibandingkan Common Effect Model, sehingga pengujian dilanjutkan dengan Uji Hausman.

2. Uji Hausman

Uji Hausman digunakan untuk menentukan model yang paling tepat antara Fixed Effect Model (FEM) dan Random Effect Model (REM). Hipotesis yang digunakan adalah:

H_0 : Random Effect Model

H_1 : Fixed Effect Model

Kriteria keputusan:

Jika nilai probabilitas $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan digunakan Fixed Effect Model. Jika nilai probabilitas $\geq 0,05$ maka digunakan Random Effect Model.

Tabel 3. Hasil Uji Hausman

Test Summary	Chi-Sq.		
	Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	0.029631	2	0.0353

Sumber : Hasil Output Eviews

Berdasarkan Tabel 3, diperoleh nilai probabilitas sebesar $0,0353 < 0,05$, sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini menunjukkan bahwa Fixed Effect Model lebih tepat digunakan dibandingkan Random Effect Model.

Uji Lagrange Multiplier (LM)

Uji Lagrange Multiplier digunakan untuk memilih model terbaik antara Common Effect Model (CEM) dan Random Effect Model (REM) dengan pendekatan Breusch-Pagan. Hipotesis yang digunakan adalah:

H_0 : Common Effect Model

H_1 : Random Effect Model

Kriteria keputusan:

Jika probabilitas $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan digunakan Random Effect Model. Jika probabilitas $\geq 0,05$ maka digunakan Common Effect Model.

Tabel 4. Hasil Uji Lagrange Multiplier Test

Lagrange Multiplier Tests for Random Effects

Null hypotheses: No effects

Alternative hypotheses: Two-sided (Breusch-Pagan) and one-sided (all others) alternatives

	Test Hypothesis		
	Cross-section	Time	Both
Breusch-Pagan	1.587584	0.433673	2.021257

	(0.2077)	(0.5102)	(0.1551)
Honda	-1.259994 --	0.658539 (0.2551)	-0.425293 --
King-Wu	-1.259994 --	0.658539 (0.2551)	-0.059686 --
Standardized Honda	-0.957435 --	1.650195 (0.0495)	-3.072857 --
Standardized King-Wu	-0.957435 --	1.650195 (0.0495)	-2.386970 --
Gourierieux, et al.*	--	--	0.433673 (≥ 0.10)
*Mixed chi-square asymptotic critical values:			
	1%	7.289	
	5%	4.321	
	10%	2.952	

(Hasil Output Eviews)

Berdasarkan Tabel 8 diperoleh nilai probabilitas Breusch–Pagan sebesar $0,1551 > 0,05$, sehingga H_0 diterima dan H_1 ditolak. Dengan demikian, model yang lebih tepat antara CEM dan REM adalah Common Effect Model.

Kesimpulan Pemilihan Model

Berdasarkan hasil pengujian:

Uji Chow → memilih Fixed Effect Model,

Uji Hausman → memilih Fixed Effect Model,

Uji LM → memilih Common Effect Model dibanding Random Effect.

Karena dua pengujian utama (Chow dan Hausman) secara konsisten menunjukkan bahwa Fixed Effect Model lebih unggul, maka dapat disimpulkan bahwa model terbaik yang digunakan dalam penelitian ini adalah Fixed Effect Model (FEM). Dengan demikian, analisis regresi data panel dalam penelitian ini menggunakan Fixed Effect Model.

Analisis Regresi memakai Model Fixed Effect

Analisis regresi linear berganda bertujuan mengidentifikasi pengaruh dan memperlihatkan dari beberapa variabel independen terhadap variabel dependen. Berlandaskan dari beberapa pengujian yang sudah dilaksanakan, akhir dari model regresi dalam penelitian ini adalah common effect model (cem). Berikut hasil output random effect model:

Tabel 5. Hasil Analisis Regresi memakai Model Fixed effect

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.201326	0.012223	16.47088	0.0000
X1	0.207602	0.077762	2.669708	0.0204
X2	0.041344	0.009740	4.244845	0.0011

Sumber : Hasil Output Eviews

Pada tabel 5 membuktikan hasil analisis regresi data panel dengan fixed effect model. Berikut persamaan regresinya, yaitu :

$$Y = 0.201326 (c) + 0.207602 (x1) + 0.041344 (x2)$$

Persamaan regresi tersebut, yaitu:

1. Konstanta (c)
Dimana nilai konstanta sebesar 0.201326 maksudnya jika Transfer Pricing (X1) dan Pertumbuhan Penjualan (X2) bernilai nol jadi Tax Avoidance diprosikan Y akan bernilai 0.201326.
2. Transfer Pricing (X1)
Nilai koefisien Transfer Pricing (X1) sebesar 0.207602 ke arah positif, disimpulkan jika variabel X1 bertambah satu level maka akan menaikkan tax avoidance (Y) sebesar 0.207602 yang mengamati variabel independen tetap/konstan. Koefisien yang positif yaitu adanya hubungan positif antar transfer pricing (X1) dengan tax avoidance (Y), semakin tinggi transfer pricing (X1) semakin tinggi pula tax avoidance (Y).
3. Pertumbuhan Penjualan (X2)
Nilai koefisien pertumbuhan penjualan (X2) sebesar 0.201326 ke arah positif, disimpulkan jika variabel X2 bertambah satu level maka akan meningkatkan tax avoidance (Y) sebesar 0.201326 yang mengamati variabel independen tetap/konstan. Koefisien yang positif yaitu adanya hubungan positif antar pertumbuhan penjualan (X2) dengan tax avoidance(Y), semakin tinggi pertumbuhan penjualan (X2) semakin tinggi pula tax avoidance (Y).

Uji F (Simultan)

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah variabel independen secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$. Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai probabilitas statistik F dengan nilai α . Apabila nilai probabilitas $< 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 6. Hasil Uji F

F-statistic	5.489709
Prob(F-statistic)	0.004473

Sumber : Output Eviews

Berdasarkan Tabel 6, diperoleh nilai F-statistic sebesar 5,489709 dengan probabilitas $0,004473 < 0,05$. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa variabel independen transfer

pricing dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance sebagai variabel dependen

Uji t (Parsial)

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Kriteria pengambilan keputusan adalah sebagai berikut: apabila nilai probabilitas $< 0,05$ maka H_0 ditolak, sedangkan apabila nilai probabilitas $\geq 0,05$ maka H_0 diterima.

Tabel 7. Hasil Uji t

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.201326	0.012223	16.47088	0.0000
X1	0.207602	0.077762	2.669708	0.0204
X2	0.041344	0.009740	4.244845	0.0011

Sumber : Output Eviews

Berdasarkan Tabel 7, diperoleh nilai probabilitas variabel transfer pricing (X1) sebesar $0,0204 < 0,05$ dan variabel pertumbuhan penjualan (X2) sebesar $0,0011 < 0,05$. Dengan demikian, H_0 ditolak, yang berarti bahwa transfer pricing dan pertumbuhan penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance. Selain itu, nilai koefisien regresi yang positif menunjukkan bahwa peningkatan transfer pricing dan pertumbuhan penjualan cenderung meningkatkan praktik tax avoidance.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan, berikut ini pembahasan mengenai pengaruh transfer pricing dan pertumbuhan penjualan terhadap tax avoidance pada perusahaan manufaktur.

1. Pengaruh Transfer Pricing terhadap Tax Avoidance

Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa variabel transfer pricing (X1) memiliki nilai koefisien sebesar 0,207602 dengan probabilitas $0,0204 < 0,05$. Nilai tersebut mengindikasikan bahwa transfer pricing berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance. Dengan demikian, hipotesis H1 diterima.

Koefisien positif mengandung makna bahwa semakin tinggi praktik transfer pricing yang dilakukan perusahaan, maka kecenderungan perusahaan melakukan tax avoidance juga semakin meningkat. Secara konseptual, perusahaan menggunakan transaksi dengan pihak berelasi sebagai sarana pengalihan laba (profit shifting) guna menekan laba kena pajak di entitas yang berada pada yurisdiksi pajak tinggi dan memindahkannya ke entitas dengan tarif pajak lebih rendah. Strategi ini memungkinkan perusahaan meminimalkan beban pajak secara legal dengan tetap berada dalam kerangka regulasi perpajakan yang berlaku.

Hasil ini menunjukkan bahwa nilai transaksi atau piutang dengan pihak berelasi menjadi instrumen yang berpotensi dimanfaatkan manajemen untuk mengelola beban pajak.

Dengan kata lain, transfer pricing tidak hanya berfungsi sebagai mekanisme operasional antar entitas, tetapi juga sebagai alat perencanaan pajak agresif.

Temuan penelitian ini tidak sejalan dengan hasil penelitian oleh Widiyantoro & Sitorus (2019), Napitupulu et al. (2020), dan Ghasani et al. (2021) yang menyatakan bahwa transfer pricing tidak berpengaruh terhadap tax avoidance. Namun, hasil penelitian ini konsisten dan mendukung penelitian yang dilakukan oleh Monica & Irawati (2021), Alfarizi et al. (2021), Pratomo & Triswidyaria (2021), Zahra & Hamdi (2019), Lianawati (2021), serta Sadeva et al. (2018) yang menemukan bahwa transfer pricing berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance.

2. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Tax Avoidance

Berdasarkan hasil pengujian, variabel pertumbuhan penjualan (X2) memiliki koefisien sebesar 0,041344 dengan nilai probabilitas $0,0011 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance, sehingga hipotesis H2 diterima.

Koefisien positif mengindikasikan bahwa semakin tinggi pertumbuhan penjualan perusahaan, maka semakin besar kecenderungan perusahaan melakukan praktik tax avoidance. Pertumbuhan penjualan yang tinggi mendorong peningkatan laba perusahaan, yang secara langsung meningkatkan beban pajak yang harus dibayarkan. Kondisi ini menciptakan insentif bagi manajemen untuk mencari strategi penghematan pajak agar laba setelah pajak tetap optimal.

Secara teoritis, perusahaan dengan kinerja penjualan yang meningkat menghadapi tekanan fiskal yang lebih besar, sehingga mendorong penggunaan berbagai skema perencanaan pajak untuk menekan kewajiban pajak. Dengan demikian, tax avoidance menjadi respons manajerial atas konsekuensi peningkatan profitabilitas.

Hasil penelitian ini berbeda dengan temuan Yustrianthe & Fatniasih (2021), Ramarusad et al. (2021), Astari et al. (2018), serta Monica & Irawati (2021) yang menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap tax avoidance. Namun, hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian oleh Honggo & Marlinah (2019), Suryani (2021), Widiyantoro & Sitorus (2019), dan Tebiono & Sukada (2019) yang menemukan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance.

3. Pengaruh Transfer Pricing dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Tax Avoidance

Hasil uji simultan menunjukkan nilai probabilitas sebesar $0,004473 < 0,05$, yang berarti bahwa variabel transfer pricing dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance. Dengan demikian, hipotesis H3 diterima.

Temuan ini menunjukkan bahwa praktik tax avoidance tidak berdiri sendiri, melainkan dipengaruhi secara simultan oleh kebijakan transaksi antar pihak berelasi dan dinamika kinerja penjualan perusahaan. Transfer pricing memberikan ruang bagi perusahaan untuk melakukan pengalihan laba lintas entitas, sedangkan pertumbuhan penjualan meningkatkan tekanan pajak akibat kenaikan laba.

Ketika perusahaan mengalami peningkatan penjualan, laba yang dihasilkan juga meningkat, sehingga mendorong manajemen untuk mengoptimalkan strategi penghematan pajak. Pada saat yang sama, keberadaan transaksi afiliasi melalui transfer pricing menyediakan mekanisme teknis untuk mengalihkan beban pajak. Kombinasi kedua faktor tersebut memperkuat kecenderungan perusahaan dalam melakukan tax avoidance.

Hasil ini mendukung penelitian Monica & Irawati (2021) yang menyatakan bahwa transfer pricing dan pertumbuhan penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan mengenai pengaruh transfer pricing dan pertumbuhan penjualan terhadap tax avoidance pada perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019–2021, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh Transfer Pricing terhadap Tax Avoidance

Variabel transfer pricing yang diproksikan dengan rasio piutang pihak berelasi terhadap total piutang menunjukkan koefisien sebesar 0,207602 dengan nilai probabilitas $0,0204 < 0,05$. Hasil ini mengindikasikan bahwa transfer pricing berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance. Artinya, semakin besar transaksi dengan pihak berelasi, semakin tinggi kecenderungan perusahaan melakukan penghindaran pajak. Praktik transfer pricing dimanfaatkan perusahaan untuk mengatur alokasi laba antar entitas afiliasi sehingga laba kena pajak dapat ditekan, yang pada akhirnya menurunkan beban pajak tanpa melanggar ketentuan perpajakan yang berlaku.

2. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Tax Avoidance

Variabel pertumbuhan penjualan yang diukur dengan selisih penjualan tahun berjalan terhadap penjualan tahun sebelumnya dibagi penjualan tahun sebelumnya menghasilkan koefisien sebesar 0,041344 dengan nilai probabilitas $0,0011 < 0,05$. Temuan ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance. Peningkatan penjualan mendorong kenaikan laba perusahaan yang berimplikasi pada meningkatnya beban pajak. Kondisi tersebut mendorong perusahaan untuk melakukan perencanaan pajak guna menekan kewajiban pajak melalui praktik penghindaran pajak yang masih berada dalam koridor hukum.

3. Pengaruh Transfer Pricing dan Pertumbuhan Penjualan secara Simultan terhadap Tax Avoidance

Hasil uji simultan menunjukkan nilai probabilitas sebesar $0,004473 < 0,05$, yang berarti transfer pricing dan pertumbuhan penjualan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance. Hal ini mengindikasikan bahwa kombinasi strategi penetapan harga transfer antar pihak berelasi serta peningkatan aktivitas penjualan dapat memperkuat kecenderungan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak. Praktik tersebut berpotensi menurunkan penerimaan pajak negara melalui pengalihan laba ke entitas yang berada di yurisdiksi dengan tarif pajak lebih rendah, terutama pada perusahaan yang memiliki jaringan afiliasi.

Saran

Penelitian berikutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang relevan dalam menjelaskan tax avoidance, seperti leverage, profitabilitas, ukuran perusahaan, capital intensity, corporate governance, atau karakteristik eksekutif. Selain itu, penggunaan objek

dan periode penelitian yang lebih luas diharapkan dapat meningkatkan generalisasi hasil penelitian.

REFERENSI

- Alfarizi, R. I., Sari, R. H. D. P., & Ajengtiyas, A. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Transfer Pricing, Dan Manajemen Laba Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Review Akuntansi*, 2(1), 898–917.
- Astari, N. P. N., Mendra, N. P. Y., & Adiyadnya, M. S. P. (2018). PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN, PROFITABILITAS, LEVERAGE, DAN UKURAN PERUSAHAAN TERHADAP TAX AVOIDANCE. *Вестник Росздравнадзора*, 6, 5–9.
- Darussalam, Septriadi, D., & Koordinator, B. B. K. (2013). TRANSFER PRICING IDE, STRATEGI, DAN PANDUAN PRAKTIS DALAM PERSPEKTIF PAJAK INTERNASIONAL. In *Transfer Pricing: Ide, Strategi, dan Panduan Praktis Dalam Prespektif Pajak Internasional* (Vol. 1).
- Dwiyanti, I. A. I., & Jati, I. K. (2019). Pengaruh Profitabilitas, Capital Intensity, dan Inventory Intensity pada Penghindaran Pajak. *Airlangga University Press*, 27, 13-15 (159).
- Fitri, N. N. A., & Sofianty, D. (2021). *Pengaruh Tingkat Profitabilitas dan Transfer Pricing terhadap Penghindaran Pajak*. 268–271.
- Ghasani, N. A. L. S., Nurdiono, N., Agustina, Y., & Indra, A. Z. (2021). Pengaruh Transfer Pricing, Leverage Dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 26(1), 68–79. <https://doi.org/10.23960/jak.v26i1.269>
- Honggo, K., & Marlinah, A. (2019). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, Sales Growth, dan Leverage Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Bisnis Dan Akuntansi*, 21(1), 9–26. <http://jurnaltsm.id/index.php/JBA>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Kalbuana, N., Widagdo, R. A., & Yanti, D. R. (2020). Pengaruh Capital Intensity, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Jakarta Islamic Index. *Jurnal Riset Akuntansi Politala*, 3(2), 46–59. <https://doi.org/10.34128/jra.v3i2.56>
- Mahdiana, M. Q., & Amin, M. N. (2020). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Ukuran Perusahaan, Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 7(1), 127. <https://doi.org/10.25105/jat.v7i1.6289>
- Monica, B. A., & Irawati, W. (2021). Pengaruh Transfer Pricing Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Manufaktur. *SAKUNTALA: Prosiding Sarjana ...*, 1(1).
- Napitupulu, I. H., Situngkir, A., & Arfanni, C. (2020). Pengaruh Transfer Pricing dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance. *Kajian Akuntansi*, 21(2), 126–141. <https://doi.org/10.29313/ka.v21i2.6737>
- Noor, I. N., & Sari, D. (2021). *PENGARUH INTENSITAS MODAL, THIN CAPITALIZATION DANKEPEMILIKAN KELUARGA TERHADAP TAX AVOIDANCE (PADAPERUSAHAAN MANUFAKTUR YANG TERDAFTAR DI BEI TAHUN 2013-2017)*. 01(1), 31–38.
- Novitasari, M., & Suharni, S. (2019). Implikasi Indikator Keuangan Terhadap Tax

- Avoidance. *AFRE (Accounting and Financial Review)*, 2(1), 16–23.
<https://doi.org/10.26905/afr.v2i1.3177>
- Pratomo, D., & Triswidyaria, H. (2021). Pengaruh transfer pricing dan karakter eksekutif terhadap tax avoidance. *Jurnal Akuntansi Aktual*, 8(1), 39–50.
<https://doi.org/10.17977/um004v8i12021p039>
- Ramarusad, V., Handayani, D., & Maryati, U. (2021). Analisa Pengaruh Kompetisi Pasar Produk , Ukuran Perusahaan , Leverage , Profitabilitas , Property , Plant And Equipment (PPE) Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Manufaktur Di Indonesia. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 14(1), 75–84.
- Sadeva, B. S., Suharno, & Sunarti. (2018). *PENGARUH KEPEMILIKAN INSTITUSIONAL, UKURAN PERUSAHAAN, LEVERAGE DAN TRANSFER PRICING TERHADAP TAX AVOIDANCE (Studi pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar Dalam Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2018)* Bramantiyo. 21(1), 1546–1554.
- Sinambela, T. (2019). *Perpajakan Indonesia* (1st ed.). Rajawali Pers.
- Sinambela, T. (2022). Pengaruh ukuran perusahaan, pertumbuhan penjualan, dan komite audit terhadap tax avoidance. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 17(1), 127–136.
<https://doi.org/10.22437/jpe.v17i1.15253>
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sujannah, E. (2021). Leverage, Kepemilikan Institusional, Dan Transfer Pricing, Penghindaran Pajak: Profitabilitas Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Literasi Akuntansi*, 1(1), 66–74. <https://doi.org/10.55587/jla.v1i1.3>
- Suryani. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan Dan Kualitas Audit Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, Vol. 10, N(1), 19–36.
- Widiyantoro, C. S., & Sitorus, R. R. (2019). Pengaruh Transfer Pricing Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating. *Media Akuntansi Perpajakan*, 4(2), 18–32.
- Wijaya, S., & Hidayat, H. (2021). Pengaruh Manajemen Laba Dan Transfer Pricing Terhadap Penghindaran Pajak. *Bina Ekonomi*, 25(2), 155–173.
- Yustrianthe, R. H., & Fatniasih, I. Y. (2021). *PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN, LEVERAGE, DAN PROFITABILITAS TERHADAP TAX AVOIDANCE (Pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2015-2019)*. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 5(2), 364–382.
- Zahra, S. Z., & Hamdi, M. (2019). *PENGARUH LEVERAGE dan TRANSFER PRICING TERHADAP TAX AVOIDANCE (Studi pada Perusahaan Manufaktur di BEI tahun 2015-2019) Perbedaan kepentingan ini akan menimbulkan pelanggaran manajemen yang akan mempengaruhi upaya perusahaan untuk melaksanakan tax avoid*. 1–3.