

PENGARUH TRANFER PRICING, SALES GROWTH DAN LEVERAGE TERHADAP TAX AVOIDANCE

Gracesya Devina Rahardja* dan Ngadiman

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara Jakarta

*Email: gracesyadevina@gmail.com

Abstract:

This research aims to obtain empirical evidence about the effect of transfer pricing, sales growth, and leverage towards tax avoidance. This research used secondary data that were obtained from IDX official website www.idx.co.id or the company's official websites. The population of this research is all manufacturer companies listed on the IDX for the period of 2015-2020. The sample size of this research is 100 data. The data were processed by using Microsoft Excel dan IBM SPSS Statistic with multiple linear regression analysis method. This research has found that transfer pricing and sales growth give positive effects towards tax avoidance. In the other hand, leverage has a negative effect towards tax avoidance.

Keywords: *Transfer Pricing, Sales Growth, Leverage, Tax Avoidance*

Abstrak:

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *transfer pricing*, *sales growth* dan *leverage* terhadap *tax avoidance*. Data penelitian menggunakan data sekunder yang diperoleh dari website resmi BEI www.idx.co.id atau website resmi setiap perusahaan manufaktur. Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2015-2020. Sampel penelitian berjumlah 100. Data diolah dengan menggunakan *Microsoft Excel* dan *IBM SPSS Statistic* dengan metode analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *transfer pricing* dan *sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*, sedangkan *leverage* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*.

Kata kunci : *Transfer Pricing, Sales Growth, Leverage, Tax Avoidance*

Pendahuluan

Pajak yang dibayar oleh wajib pajak suatu negara merupakan sumber pendapatan negara tersebut, untuk itu wajib pajak harus sadar akan kewajibannya membayar pajak. Pembayaran pajak oleh wajib pajak digunakan untuk pembangunan dan pemeliharaan infrastruktur, pendidikan, kesehatan, dan fasilitas-fasilitas publik lainnya. Akan tetapi dalam pelaksanaannya, wajib pajak dan pemerintah memiliki pandangan yang berbeda mengenai pemenuhan kewajiban perpajakan.

Bagi masyarakat wajib pajak, pajak merupakan salah satu kewajiban yang mengurangi laba atau penghasilan yang diperoleh, sedangkan pemerintah berusaha untuk meningkatkan penerimaan pajak untuk menambah pendapatan negara (Susanti 2018). Perusahaan akan berupaya untuk dapat membayar pajak seminimal mungkin,

sebab pajak akan mengurangi laba bersih. Wajib pajak cenderung melakukan berbagai cara untuk bayar pajak sekecil mungkin sebagai wujud nyata dari ketidaksukaan wajib pajak untuk membayar pajak (Budi, 2016). Di sisi lain, pemerintah berusaha memaksimalkan penerimaan pajak untuk meningkatkan pendanaan dalam penyelenggaraan pemerintahan. Usaha pengurangan pembayaran pajak oleh wajib pajak secara legal disebut dengan penghindaran pajak atau *tax avoidance*. (Wijayanti dan Merkusiwati, 2017).

Melalui media Detik Finance pada hari Jumat, 5 Juli 2019, Yustinus Prastowo, seorang pengamat perpajakan berpendapat bahwa banyak pengusaha di Indonesia yang melakukan upaya penghindaran pajak melalui *tax planning*. *Tax avoidance* ini merupakan usaha yang dilakukan oleh wajib pajak untuk meminimalisir pembayaran pajak dengan memanfaatkan celah dari peraturan pajak yang ada. Upaya yang telah dilakukan Ditjen Pajak dalam meminimalisir perilaku *tax avoidance* adalah dengan menetapkan *Automatic Exchange of Information* (AEOI). AEOI dapat membantu pemerintah dalam mengidentifikasi perusahaan yang melakukan *tax avoidance*, salah satunya adalah melalui *transfer pricing*, *sales growth*, dan *leverage*.

Menurut Kementrian Perindustrian Republik Indonesia, sektor industri manufaktur memberikan kontribusi terbesar pada struktur produk domestik bruto (PDB) nasional sepanjang tahun 2020, yaitu sebesar 17,34 persen. Selain berkontribusi signifikan terhadap PDB nasional, pertumbuhan industri manufaktur pada triwulan II 2021 juga meningkat sebesar 6,91 persen. Menurut Organisasi Pembangunan Industri PBB (UNIDO), Indonesia menempati urutan ke-38 dari total 150 negara dalam peringkat Competitive Industrial Performance (CIP) Index tahun 2019. Peran yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi juga berperan terhadap penerimaan pajak bagi pemerintah. Pertumbuhan ekonomi Indonesia didominasi oleh industri manufaktur, demikian juga dengan penerimaan pajaknya. Dengan demikian, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian atas perusahaan manufaktur agar hasil penelitian dapat mewakili perusahaan-perusahaan di sektor lain yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Kajian Teori

Teori Keagenan (*Agency Theory*). Teori keagenan merupakan teori yang menjelaskan hubungan antara prinsipal sebagai pemilik perusahaan (*shareholders* atau pemegang saham) dan agen sebagai pelaksana operasional perusahaan (manajemen perusahaan). Teori ini pertama kali dikembangkan oleh Jensen dan Meckling pada tahun 1976 untuk menjelaskan bahwa hubungan keagenan muncul ketika terdapat kontrak dari satu pihak (pihak prinsipal) dengan pihak lain (pihak agen) untuk melakukan beberapa pekerjaan atas nama dan kepentingan prinsipal (Godfrey et al, 2010). Pemegang saham tidak terlibat langsung dalam aktivitas operasional perusahaan. Prinsipal merupakan pihak yang menyediakan fasilitas dan pendanaan perusahaan. Aktivitas operasional perusahaan dijalankan oleh pihak manajemen perusahaan. Manajemen perusahaan memiliki tugas dan kewajiban untuk mengelola sumber daya perusahaan dan mereka wajib melaporkan dan mempertanggung jawabkan tugas yang dibebankan kepadanya pada rapat umum pemegang saham yang dilaksanakan setiap akhir periode, baik setiap akhir tahun atau setiap tiga (3) bulan. Pemegang saham sebagai pemilik berharap manajemen mengambil keputusan dan menerapkan kebijakan-kebijakan yang selaras

dengan kepentingan pemegang saham. Akan tetapi, manajemen tidak selalu bertindak sesuai dengan kepentingan pemegang saham, sebab pihak manajemen cenderung mendahulukan kepentingan pribadinya sendiri (Ridha & Martani, 2014). Ketika pihak yang terkait dalam transaksi bisnis memiliki lebih banyak informasi daripada pihak lainnya, maka situasi ini terjadi asimetri informasi. Asimetri informasi merupakan tidak meratanya informasi yang terdistribusi antara agen dan prinsipal. Hal ini dapat terjadi karena manajemen perusahaan sebagai agen memiliki informasi lebih lengkap terkait transaksi-transaksi yang terjadi di perusahaan daripada informasi yang dimiliki oleh prinsipal. Selain itu, informasi yang diperoleh prinsipal berasal dari agen. Prinsipal tidak dapat mengamati secara langsung usaha yang dilakukan oleh agent dan prinsipal tidak terlibat secara langsung terhadap kegiatan sehari-hari perusahaan. Hal ini menyebabkan agen memanfaatkan situasi dimana asimetri informasi terjadi dan manajemen perusahaan cenderung melakukan perilaku yang tidak selaras dengan yang diharapkan oleh prinsipal (*disfunctional behaviour*) (Scott, 2015).

Teori Akuntansi Positif (*Positive Accounting Theory*). Teori Akuntansi Positif adalah suatu kondisi yang menjelaskan dan memprediksi konsekuensi yang terjadi ketika manajemen perusahaan mengambil keputusan tertentu. Teori akuntansi positif menggambarkan suatu proses dalam menggunakan kemampuan, pemahaman, dan pengetahuan dalam mengaplikasikan kebijakan akuntansi yang paling sesuai bagi perusahaan (Scott, 2015). Prinsipal mengetahui informasi perusahaan berdasarkan laporan keuangan yang disusun dan dilaporkan oleh agen setiap akhir periode melalui rapat umum pemegang saham dan melalui website perusahaan maupun website Bursa Efek. Laporan keuangan tersebut dapat mempengaruhi pengambilan keputusan oleh pihak-pihak eksternal, seperti investor, kreditur, pemerintah dan pemasok (supplier). Pihak eksternal mengetahui kinerja perusahaan selama periode tersebut melalui laporan keuangan. Laporan keuangan memberi sinyal positif ketika laporan keuangan memberi informasi baik kepada pihak eksternal sehingga perusahaan memberi prospek yang baik untuk masa yang akan datang (Godfrey et al, 2010).

Stakeholder Theory. Teori pemangku kepentingan (*stakeholder*) mengungkapkan pihak-pihak yang menjadi tanggungjawab perusahaan. Selain bertanggung jawab kepada pemegang saham, perusahaan juga bertanggung jawab kepada pihak eksternal lainnya, seperti konsumen, pegawai, pemerintah, kreditur, pemasok, dan sebagainya. Perusahaan wajib bertanggung jawab kepada pihak *stakeholders*, karena perusahaan tidak dapat menjalankan usahanya sendirian. Perusahaan membutuhkan keterlibatan para *stakeholders* dalam menjalankan kegiatannya (Nadhifah dan Abubakar. 2020).

Teori Sinyal (*Signalling Theory*). Teori sinyal (*signaling theory*) menggambarkan situasi ketika pihak pengirim sebagai pemilik informasi yang berusaha memberikan informasi yang bermanfaat oleh pihak penerima informasi. Teori sinyal menjelaskan bahwa sebuah perusahaan harus memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan (*user*) sebagai pihak eksternal yang tidak terlibat langsung dalam kegiatan operasional perusahaan. Sinyal yang perusahaan berikan dapat berupa informasi terkait keputusan dan tindakan manajemen, baik yang selaras dan sesuai dengan kepentingan user maupun yang tidak sesuai dengan ekspektasi user, maupun informasi lain yang menyatakan kondisi dan situasi perusahaan (Ratnasari, 2017).

Tax Avoidance. *Tax avoidance* merupakan suatu upaya meminimalisir pembayaran pajak yang dilakukan secara legal oleh wajib pajak pribadi maupun wajib pajak badan, selama perilaku *tax avoidance* tidak bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku. Metode dan teknik yang digunakan dalam perilaku *tax avoidance* adalah memanfaatkan berbagai celah atau *grey area* yang terdapat dalam peraturan perpajakan dan undang-undang yang berlaku. (Pohan, 2016). *Tax avoidance* merupakan tindakan legal (tidak bertentangan dengan hukum dan peraturan), sebab *tax avoidance* dilakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku di Indonesia atau di suatu negara tertentu, sehingga sangat bertentangan dengan perilaku kriminal. Selain itu, *tax avoidance* juga salah satu bentuk dari perencanaan pajak untuk mengurangi jumlah utang pajak yang harus dibayar. Akan tetapi, perencanaan pajak ini menjadi ilegal ketika wajib pajak berusaha untuk meminimalisir pembayaran pajak dengan cara yang bertentangan dengan aturan yang berlaku di Indonesia (Nadhifah dan Abubakar, 2020).

Transfer Pricing. *Transfer pricing* merupakan harga yang dikenakan oleh perusahaan atas barang, jasa, maupun intangible assets kepada perusahaan lain yang memiliki relasi atau hubungan istimewa dengan perusahaan penjual. Hubungan istimewa merupakan hubungan yang terjadi antara perusahaan pusat (induk) dengan perusahaan cabang (anak). Transaksi ini terjadi karena harga atau tarif pajak di perusahaan cabang lebih rendah daripada perusahaan pusat. Dengan demikian, beban pajak perusahaan secara keseluruhan akan berkurang. (Widiyantoro dan Sitorus, 2019). *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) mengungkapkan bahwa *transfer pricing* merupakan harga yang ditentukan manajemen perusahaan dalam transaksi yang terjadi diantara anggota grup dalam sebuah perusahaan multinasional. Dengan demikian, transaksi ini terjadi antar pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Harga transfer yang ditentukan tersebut terdapat penyimpangan dari harga pasar wajar yang terjadi dengan pihak-pihak lain tanpa hubungan istimewa, sehingga harga transfer ini termasuk sebagai mekanisme penghindaran pajak internasional yang sering terjadi. (OECD, 2017).

Sales Growth. Untuk mengetahui keberhasilan kinerja perusahaan pada periode tersebut, manajemen atau pihak eksternal lainnya dapat mengetahuinya melalui tingkat kenaikan penjualan (*sales growth*) (Setiyanto dan Nurzilla, 2019). Pertambahan nilai *sales growth* menggambarkan adanya perkembangan penjualan dari periode satu ke periode berikutnya. Meningkatnya penjualan mengakibatkan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas operasional perusahaan. Dengan demikian, peningkatan *sales growth* dapat menjadi indikasi peningkatan keuntungan perusahaan, sehingga jumlah beban pajak yang akan timbul juga akan meningkat seiring dengan meningkatnya *sales growth*. Sebaliknya, penurunan *sales growth* mengindikasikan penurunan laba yang mengakibatkan jumlah pajak yang harus dibayar perusahaan juga semakin rendah (Widiyantoro dan Riris, 2019).

Leverage. *Leverage* merupakan sumber pendanaan perusahaan yang memiliki beban tetap, yaitu berupa pembayaran bunga atas utang tersebut. (Nugraha dan Susi, 2019). *Leverage* dapat diukur dengan menggunakan rasio *leverage*. *Leverage ratio* merupakan rasio untuk mengukur besar beban utang yang ditanggung perusahaan dibandingkan dengan aktivitya. (Kasmir, 2018). *Leverage* terbagi menjadi dua tipe, yaitu: (1) *Operating leverage*, yaitu merupakan penggunaan aktiva dalam operasional perusahaan yang disertai dengan biaya tetap (*fixed cost*). *Operating leverage* menganalisis besarnya

sales revenue agar dapat membayar biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). *Operating leverage* juga merupakan bentuk pendanaan atas aktiva tertentu yang menimbulkan beban tetap bagi perusahaan, seperti gedung, mesin, dan aset lainnya. Beban tetap yang timbul dari *fixed assets* adalah berupa biaya depresiasi (*depreciation cost*). Dengan demikian, *operating leverage* adalah tingkat kepekaan pendapatan perusahaan sebelum bunga dan pajak (*Earnings Before Interest and Taxes*) yang timbul akibat perubahan dari volume penjualan. (2) *Financial leverage*, yaitu merupakan penggunaan sumber pendanaan yang menimbulkan biaya tetap (*fixed cost*) berupa biaya bunga. Contoh *financial leverage* antara lain adalah utang obligasi, kredit, bank dan utang lainnya yang menimbulkan bunga. *Financial leverage* timbul ketika perusahaan menggunakan utang jangka panjang (*long term liability*) yang menimbulkan biaya tetap untuk mendanai kegiatan investasi perusahaan. Biaya bunga yang timbul bersifat tetap, sehingga biaya bunga tetap timbul ketika perusahaan memperoleh laba dan ketika perusahaan mengalami rugi. Ketika laba yang diperoleh perusahaan rendah, beban bunga yang bersifat tetap akan menurunkan laba sebelum pajak dan akan return kepada pemegang saham juga akan menurun.

Kaitan Antar Variabel

Transfer Pricing dengan Tax Avoidance. *Transfer pricing* merupakan harga yang ditentukan perusahaan dalam transaksi yang terjadi diantara anggota grup dalam sebuah perusahaan multinasional dan terdapat perbedaan antara harga transfer dengan harga pasar wajar, karena transaksi tersebut terjadi dengan pihak-pihak yang memiliki hubungan istimewa. Dengan demikian, *transfer pricing* menjadi salah satu mekanisme penghindaran pajak yang dapat dilakukan oleh perusahaan (OECD, 2017). Transaksi transfer pricing merupakan transaksi hubungan istimewa, sebab transaksi terjadi diantara perusahaan pusat (induk) dengan perusahaan cabang (anak). Transaksi ini terjadi karena harga atau tarif pajak di perusahaan cabang lebih rendah daripada perusahaan pusat. Tarif pajak yang rendah mengakibatkan rendahnya juga beban pajak perusahaan secara keseluruhan. Dengan demikian, manajemen perusahaan dapat menerapkan *transfer pricing* sebagai bentuk perilaku *tax avoidance*. Strategi penghindaran pajak (*tax avoidance*) dapat dilakukan perusahaan melalui *transfer pricing* yang telah ditentukan oleh manajemen perusahaan (*agent*) dengan pertimbangan bahwa keputusan ini adalah untuk kepentingan pihak pemilik perusahaan (*principal*). Rendahnya pembayaran pajak mengakibatkan meningkatnya laba setelah pajak. Dengan demikian, *return* kepada para pemegang saham juga dapat meningkat.

Sales Growth dengan Tax Avoidance. Perusahaan dapat memprediksi besarnya laba yang akan diperoleh di periode berikutnya berdasarkan besarnya pertumbuhan penjualan di periode berjalan atau di periode sebelumnya. Peningkatan pertumbuhan penjualan akan memberi indikasi peningkatan laba perusahaan. Meningkatnya laba perusahaan mengakibatkan meningkatnya juga pembayaran pajak yang harus dilakukan oleh perusahaan. Perusahaan dapat meminimalisir pembayaran pajak dengan melihat *sales growth* berdasarkan jumlah penjualan periode berjalan dan jumlah penjualan periode sebelumnya (Dewinta dan Setiawan, 2016). Dengan demikian, manajemen perusahaan dapat menggunakan nilai *sales growth* sebagai bentuk perilaku *tax avoidance*. Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) perusahaan dapat dilihat melalui

laporan keuangan dan hal ini dapat menjadi sinyal bagi para *user* sesuai dengan teori sinyal (*signaling theory*).

Leverage dengan Tax Avoidance. *Leverage* merupakan sumber pendanaan perusahaan melalui utang. Utang tersebut menimbulkan biaya bunga yang bersifat tetap yang harus dibayar perusahaan (Zsazya, 2019). Biaya bunga yang timbul bersifat tetap, sehingga biaya bunga tetap timbul ketika perusahaan memperoleh laba dan ketika perusahaan mengalami rugi. Ketika laba yang diperoleh perusahaan rendah, beban bunga yang bersifat tetap akan menurunkan laba sebelum pajak. Laba sebelum pajak menurun berakibat menurunnya juga jumlah beban pajak yang harus dibayar perusahaan. Dengan demikian, perusahaan dapat menetapkan pendanaan melalui utang (*leverage*) sebagai bentuk dari *tax avoidance*.

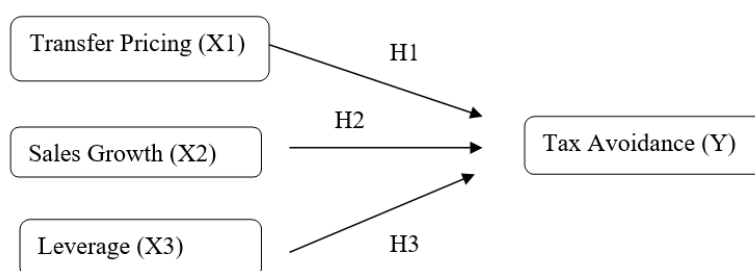
Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan penelitian, *transfer pricing* memiliki pengaruh terhadap *tax avoidance* (Amidu, et al, 2019), (Nadhifah dan Abubakar, 2020), (Widiyantoro dan Riris, 2021) dan (Irawan, et al, 2020). Akan tetapi, penelitian lain menyatakan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* (Mukhtar, 2021). Dengan demikian, H₁: terdapat pengaruh antara *transfer pricing* terhadap *tax avoidance*.

Hasil dari penelitian *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance* (Desmirantri dan Sulhendri, 2020), (Nadhifah dan Abubakar, 2020), dan (Widiyantoro dan Riris, 2021) dan (Mukhtar, 2021) menemukan bahwa *sales growth* tidak memiliki berpengaruh terhadap *tax avoidance*. Dengan demikian, H₂: terdapat pengaruh antara *sales growth* terhadap *tax avoidance*.

Terdapat penelitian-penelitian yang menyatakan bahwa *leverage* memberi pengaruh terhadap *tax avoidance* (Nugraha dan Susi, 2019) dan (Mukhtar, 2021) dan penelitian yang menyatakan *leverage* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* (Junaedi et al., 2021) dan (Darsani dan Imade, 2021).

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini seperti digambarkan dibawah ini



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Metodologi

Metodologi penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan data sekunder diperoleh dari Bursa Efek Indonesia dalam periode 2015-2020. Dalam pemilihan sampel, metode yang digunakan adalah *purposive sampling* adalah industri manufaktur dengan kriteria 1) terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2015-2020, 2) laporan keuangan perusahaan berakhir pada 31 Desember dan tersedianya data pajak, 3) tidak mengalami rugi, 4) tidak mempunyai penyesuaian positif, dan (5) laporan

keuangan dalam mata uang Rupiah. Jumlah seluruhnya sampel yang valid adalah 20 perusahaan (100 tahun perusahaan).

Variabel Operasional dan pengukuran yang digunakan adalah :

Tabel 1. Variabel Operasional Dan Pengukuran

Variabel	Sumber	Ukuran	Skala
<i>Transfer pricing</i>	Panjalusman, et al. (2019)	$\text{Transfer Pricing} = \frac{\text{Piutang usaha kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$	Rasio
<i>Sales growth</i>	Swingly & Sukartha (2015)	$\text{Sales growth} = \frac{\text{Penjualan akhir-penjualan awal}}{\text{Penjualan awal}}$	Rasio
<i>Leverage</i>	Oktamawati (2017)	$\text{DER} = \frac{\text{Total liability}}{\text{Total equity}}$	Rasio
Penghindaran pajak (<i>tax avoidance</i>)	Yorke et al. (2016)	$\text{ETR} = \frac{\text{Corporate Tax Expense} - \text{Deferred Tax Expense}}{\text{Net Profit Before Tax}}$	Rasio

Hasil Uji Statistik dan Kesimpulan

Sebelum dilakukan pengujian hipotesis terlebih dahulu dilakukan uji asumsi klasik yang terdiri dari Uji Normalitas, Uji Multikolinieritas, Uji Heteroskedastisitas dan Uji Autokorelasi. Uji normalitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Kolmogorov-Smirnov Test*, dan dari proses menunjukkan nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,169, yang lebih besar dari 0,05, berarti data terdistribusi normal. Hasil uji Multikolinieritas menunjukkan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) 1,152 (*Transfer Pricing*), 1,340 (*Sales Growth*), 1,288 (*Leverage*) yang mana koefisien ini berada diantara nilai *tolerance* > 0,10 dan < 10,00, maka model regresi dikatakan terbebas dari multikolinearitas. Untuk uji Heteroskedastisitas menggunakan uji *Glejser*, dan hasil olah menunjukkan nilai *significant* untuk variabel *transfer pricing* sebesar 0,427, variabel *sales growth* sebesar 0,318, dan untuk variabel *leverage* adalah sebesar 0,246. Ketiga nilai tersebut lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa data tidak mengalami heteroskedastisitas. Uji Autokorelasi menggunakan uji *Durbin-Watson*, dan data yang diolah menghasilkan nilai DW sebesar 2,096. Uji *Durbin-Watson* dengan signifikansi 5%, N sebesar 100 dan k sebesar 3 memiliki nilai dL 1,1793 dan dU 1,7431. Dengan demikian, nilai DW terletak diantara dU dan 4 – dU (1.1793 < 2.096 < 2.2569) sehingga dapat diartikan bahwa model regresi terbebas dari masalah autokorelasi.

Hasil uji pengaruh (uji t) dilakukan setelah semua uji asumsi klasik memenuhi persyaratan, dan hasilnya dapat dilihat pada tabel dibawa ini

Tabel 2. Hasil Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	.327	.061		5.513	.000
Transfer Pricing	.681	.157	.463	3.833	.003
Sales Growth	.097	.034	.218	1.745	.032
Leverage	-.054	.065	-.087	-.652	.021

a. Dependent Variable: Tax Avoidance

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel di atas, maka diperoleh persamaan regresi yang digunakan untuk penelitian ini, yaitu sebagai berikut:

$$TA = 0,327 + 0,681 TP + 0,097 SG - 0,054 L + e$$

Berdasarkan hasil regresi, *transfer pricing* mempunyai pengaruh positif ($\beta = 0.681$) dan signifikan ($\text{sig.} = 0,003$) terhadap *tax avoidance*. Hasil lain menunjukkan *sales growth* berpengaruh positif ($\beta = 0,097$) dan signifikan ($\text{sig.} = 0,032$) terhadap *tax avoidance*. Di sisi lain, *leverage* berpengaruh negatif ($\beta = -0,054$) dan signifikan ($\text{sig.} = 0,021$) terhadap *tax avoidance*.

Untuk mengetahui korelasi variabel-variabel independen terhadap variabel dependen, maka dilakukan uji determinan (R). Nilai *Adjusted R-Square* sebelum dimoderasi CSR adalah sebesar 0,476.

Diskusi

Berdasarkan hasil penelitian ini, pengaruh positif *transfer pricing* dengan *tax avoidance* mengartikan bahwa tidak sedikit manajemen perusahaan menetapkan transfer pricing atas transaksi-transaksi dengan relasi istimewa untuk menghindari pembayaran pajak dengan memperkecil pembayaran pajak melalui pembebanan harga penjualan kepada cabang perusahaan yang memiliki tarif pajak lebih rendah daripada induk perusahaan. Dampaknya adalah beban pajak perusahaan secara keseluruhan menjadi lebih rendah, sehingga laba setelah pajak perusahaan menjadi lebih tinggi dan kinerja manajemen perusahaan terlihat baik. Meningkatnya kinerja manajemen perusahaan dapat berarti meningkatnya bonus yang diterima karena telah memenuhi ekspektasi pemegang saham. Selain itu, pengaruh positif *sales growth* dengan *tax avoidance* mengindikasikan meningkatnya penjualan mengakibatkan peningkatan laba yang berarti peningkatan pembayaran pajak yang harus dilunasi oleh perusahaan. Dengan demikian, manajemen perusahaan akan melakukan *tax avoidance* sebagai usaha untuk mengurangi jumlah pajak yang harus dibayar. Di sisi lain, *leverage* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance* yang berarti meningkatnya *leverage* berdampak pada peningkatan beban bunga atas utang yang harus ditanggung oleh perusahaan dalam kegiatan operasionalnya. Dengan meningkatnya beban bunga, maka laba yang dihasilkan akan menurun. Menurunnya laba perusahaan berakibat menurunnya juga besar pajak yang harus dibayar oleh perusahaan. Oleh karena itu, perilaku *tax avoidance* manajemen perusahaan juga akan menurun, karena besarnya pajak yang harus dilunasi sudah berkurang dengan adanya peningkatan beban bunga atas utang.

Penutup

Keterbatasan dalam penelitian ini adalah keterbatasan waktu penelitian, terdapat perusahaan yang tidak menerbitkan laporan keuangan secara berturut-turut dari tahun 2015 hingga tahun 2020, dan terdapat juga perusahaan yang menerbitkan laporan keuangan dalam mata uang asing selain Rupiah, sehingga datanya tidak dapat diikutsertakan dalam penelitian ini. Untuk penelitian selanjutnya dimungkinkan untuk dapat menggabungkan penelitian dengan industri lain sebagai pembanding maupun digabung menjadi satu kelompok industri, dan meneliti variabel independen lain yang juga dapat mempengaruhi *tax avoidance*.

Daftar Rujukan/Pustaka

- Budi, H. P. (2016). *Manajemen Pajak (Teori dan Aplikasi) edisi 2*. Jakarta: PT Pratama Indomitra Konsultan.
- Cooper, D. R., & Pamela, S. S. (2014). *Business Research Method*. Twelfth Edition. New York: Mc Graw Hill International Edition.
- Desmirantri, D., & Sulhemdri. (2019). *Determinant Tax Avoidance*. International Conference On Economics, Management, And Accounting.
- Dewinta, I. A. R., & Putu, E. S. (2016). *Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Profitabilitas, Leverage, dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance*. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana. Vol.14.3.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang.
- Godfrey, J., Hodgson, A., & Tarca, A. (2010). *Accounting Theory 7th Edition*. Australia: John Wiley & Sons Australia.
- Irawan, F, & et al. (2020). *The Impact of Transfer Pricing and Earning Management on Tax Avoidance*. Talent Development & Excellence, 12 (3), 3203 – 3216.
- Kasmir. (2018). *Analisis Laporan Keuangan*. PT Rajagrafindo Persada, Depok.
- Nadhifah, M., & Abubakar, A. (2020). *Transfer Pricing, Thin Capitalization, Financial Distress, Earning Management, Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance Dimoderasi Oleh Sales Growth*. Jurnal Magister Universitas Trisakti. 7 (2), 145-170
- Nugraha, M. I., & Susi, D. M. (2019). *Peran Leverage Sebagai Pemediasi Pengaruh Karakter Eksekutif, Kompensasi Eksekutif, Capital Intensity, Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance*. Jurnal Akuntansi Trisakti Volume 6 No 2, 301-324.
- OECD. (2017). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*.
- Oktamawati, M. (2017). *Pengaruh Karakter Eksekutif, Komite Audit, Ukuran Perusahaan, Leverage, Pertumbuhan Penjualan, Dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance*. Jurnal Akuntansi Bisnis, 15(1), 23–40.
- Ridha., & Martani. (2014). *Analisis Terhadap Agresivitas Pajak, Agresivitas Pelaporan Keuangan, Kepemilikan Keluarga dan Tata Kelola Perusahaan di Indonesia*. Simposium Nasional Akuntansi XVII, Mataram,1-24.
- Scott, W. R. (2015). *Financial Accouting Theory 7th Edition*, New Jersey: Prentice-Hall, Inc.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.

- Susanti, E. (2018). *Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Sales Growth dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran pajak*. Skripsi.
- Swingly, C., & Made, S. I. (2015). *Pengaruh Karakteristik Eksekutif, Komite audit, dan Ukuran Perusahaan, Leverage, dan Sales Growth pada Tax Avoidance*. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana, 10(1), 48.
- Widiyantoro, C. S., & Riris, R. S. (2019). *Pengaruh Transfer Pricing Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating*. Media Akuntansi Perpajakan, 4(2), 18-32.
- Wijayanti, Y. C., & Merkusiwati, N. K. L. A. (2017). *Pengaruh Proporsi Komisaris Independen, Kepemilikan Institusional, Leverage, dan Ukuran Perusahaan Pada Penghindaran Pajak*. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana, 20(1), 699–728.
- Yorke, S. M., Amidu, M., & Boateng, C. A. (2016). *The effects of Earnings Management and Corporate Tax Avoidance on Firm Value*. International Journal of Management Practice.