

Pengaruh *Transfer Pricing* Dan *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance* Pada Perusahaan Manufaktur

***Bella Artamivia Monica*¹, *Wiwit Irawati*²**

bellaamonica@gmail.com*, *wiwitira@unpam.ac.id

Program Studi Sarjana Akuntansi Universitas Pamulang

Abstract

This study aims to determine the effect of transfer pricing, and sales growth, on tax avoidance. This type of research is quantitative research. The data used in this research is secondary data. The population in this study are manufacturing companies sector listed on the Indonesia Stock Exchange sector basic material and consumer non-cyclicals year of 2015-2019. The total population in this study were 180 companies. The sampling technique used purposive sampling and obtained as many as 14 companies with a research period of 5 years in order to obtain 70 sample data. The data analysis used in this research is descriptive statistics, test of panel data regression, classical assumption test and hypothesis testing. The results showed that transfer pricing had a significant effect on tax avoidance, and sales growth had no significant effect on tax avoidance.

Keywords: *Transfer Pricing; Sales Growth; Tax Avoidance*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga transfer dan pertumbuhan penjualan terhadap penghindaran pajak. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia sektor *basic material* dan *consumer non-cyclicals* tahun 2015-2019. Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah 180 perusahaan. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* dan diperoleh sebanyak 14 perusahaan dengan masa penelitian 5 tahun sehingga diperoleh 70 data sampel. Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah statistik deskriptif, uji regresi data panel, uji asumsi klasik dan uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *transfer pricing* berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*, sedangkan *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax*

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

avoidance.

Kata Kunci: *Transfer Pricing; Sales Growth; Tax Avoidance*

PENDAHULUAN

Latar Belakang Penelitian

Indonesia salah satu negara berkembang dan mempunyai penduduk yang cukup besar. Kondisi seperti ini menguntungkan pemerintah dari segi penerimaan kas negara dari sektor pajak. Dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 6 Tahun 1983 Tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan sebagaimana telah di ubah terakhir dengan Undang-Undang Republik Indonesia nomor 16 Tahun 2009 menjelaskan bahwa pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang-Undang dengan tidak mendapat imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Pajak memberikan kontribusi yang besar terhadap pembangunan negara dalam berbagai bidang seperti pembangunan infrastruktur, biaya pendidikan, biaya kesehatan, subsidi bahan bakar minyak (BBM), pembayaran para pegawai negara dan pembangunan fasilitas publik. Besarnya peran pajak dalam penerimaan negara tercermin di dalam APBN, dengan kontribusi pajak yang besar terus meningkat (Maisyaroh, 2016).

Pajak oleh pemerintah tidak selalu mendapat sambutan yang baik dari masyarakat, dalam hal ini

perusahaan-perusahaan berusaha untuk membayar pajak serendah mungkin karena pajak akan mengurangi pendapatan atau laba bersih mereka, sedangkan bagi pemerintah menginginkan pajak setinggi mungkin. Perusahaan merupakan salah satu wajib pajak yang memberikan kontribusi terbesar dalam penerimaan pajak negara (Maisyaroh, 2016). Perusahaan tentunya selalu menginginkan laba yang besar, namun laba besar akan dikenakan beban pajak yang besar. Beban pajak yang besar menyebabkan perusahaan akan berusaha untuk melakukan penghindaran pajak dengan risiko yang kecil (Darmawan & Sukartha, 2014). Hal ini akan membuat basis pajak atas pajak pendapatan menjadi sempit dan mengakibatkan begitu besarnya kehilangan potensi pendapatan pajak yang dapat digunakan untuk mengurangi beban defisit anggaran negara. Salah satu kendala dalam rangka optimalisasi penerimaan pajak adalah adanya penghindaran pajak (Maisyaroh, 2016). Aktivitas penghindaran pajak bila dilakukan sesuai dengan undang-undang perpajakan maka aktivitas tersebut merupakan aktivitas yang legal dan dapat diterima, namun di sisi lain *tax avoidance* tidak diinginkan oleh pemerintah karena mengurangi pendapatan negara (Rahedi, 2019). Perilaku *tax avoidance* menyebabkan pengurangan besar dalam pendapatan

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

negara yang berdampak buruk terhadap kebijakan kesejahteraan negara, membuat pemerintah tidak dapat memberikan layanan sosial publik yang baik, mengganggu tatanan sosial dan ekonomi normal, serta menghancurkan sumber daya pasar (Sitorus, 2020). *Tax avoidance* dapat dilakukan dengan beberapa cara, salah satunya melalui *transfer pricing*, dan menurunkan *sales growth*.

Pada tahun 2020 kasus penghindaran pajak kembali terjadi yang dilakukan oleh *Facebook*, *Google* dan *Microsoft* di beberapa negara berkembang termasuk di Indonesia. Di kutip dari *DDTCnews* penelitian *Action Aid International* menunjukkan total potensi pajak yang tidak dibayarkan oleh *Facebook*, *Google*, dan *Microsoft* kepada 20 negara berkembang diproyeksikan mencapai US\$2,8 miliar (Rp41,15 triliun). Padahal, potensi penerimaan pajak tersebut sangat dibutuhkan untuk mendanai penanganan pandemi Covid-19. Menurut *Action Aid International* dana sebesar US\$2,8 miliar tersebut cukup untuk membiayai 729.010 perawat, 770.649 bidan, atau 879.899 guru sekolah dasar. Juru Bicara Pajak Internasional *Action Aid International* David Archer mengatakan *tax gap* senilai US\$2,8 miliar tersebut hanya sebagian kecil dari praktik penghindaran pajak yang marak dilakukan oleh korporasi multinasional. CEO Tax Justice Network Alex Cobham mengatakan sejak 2013, G20 sudah meminta kepada *Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)* untuk menciptakan reformasi perpajakan internasional

namun wacana reformasi tersebut tidak tercapai hingga saat ini. Akibatnya, negara-negara yang kekurangan dana untuk membiayai pelayanan publik tidak mampu menarik pajak dari *excess profit* yang diperoleh perusahaan digital selama pandemi.

Transfer Pricing adalah usaha perusahaan multinasional untuk mengurangi pajak penghasilan dengan cara pengalokasian laba perusahaan ke anak perusahaan yang memiliki beban pajak yang lebih rendah (Wibawa, 2019). Perusahaan multinasional adalah perusahaan yang beroperasi (memproduksi dan menjual barang atau jasanya) di lebih dari satu negara. Perusahaan ini terdiri dari perusahaan induk (*parent company*) yang berlokasi di negara asalnya dan memiliki paling sedikit lima atau enam perusahaan afiliasi/subsidiary (anak perusahaan) di luar negeri, secara khas dengan suatu interaksi derajat yang tinggi atau saling terkait antara suatu perusahaan dengan perusahaan yang lainnya (Nuraini, & Marsono, 2014). Pada tahun 2019 kasus penghindaran pajak terjadi melalui *transfer pricing*, seperti yang dijalankan oleh perusahaan tambang besar di Indonesia yakni PT Adaro. PT Adaro Energy Tbk disebut menjalankan *transfer pricing* melalui anak usahanya yang berada di Singapura, Coaltrade Services International. Usaha itu disebutkan telah dijalankan sejak tahun 2009 hingga tahun 2017. Adaro ditaksir telah memanipulasi sedemikian rupa sehingga mereka hanya melunasi retribusi sebesar US\$ 125 juta lebih rendah dari pada yang sebenarnya dibayarkan di Indonesia. Adaro memanipulasi

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

celah dengan menjual batu baranya ke Coaltrade Services International dengan harga yang lebih murah, kemudian batu bara itu dijual ke negara lain dengan harga yang lebih tinggi. Alhasil penerimaan yang dikenakan pajak di Indonesia lebih rendah.

Sales growth dapat mempengaruhi praktik penghindaran pajak (*tax avoidance*), menurut Aprianto & Dwimulyani (2019) pertumbuhan penjualan (*sales growth*) adalah ukuran yang menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun atau bisa dikatakan diagram perbandingan antara penjualan tahun sebelumnya hingga tahun ini (tahun berjalan). Semakin baik suatu perusahaan dalam menjalankan operasinya. Pertumbuhan penjualan pada suatu perusahaan menunjukkan bahwa semakin besar volume penjualan maka laba yang akan dihasilkan pun akan meningkat (Perdana, 2013). Semakin besar pertumbuhan penjualan umumnya diikuti dengan pertumbuhan laba yang semakin besar. Hal ini mengindikasikan bahwa pertumbuhan penjualan juga dapat mempengaruhi aktivitas dalam melakukan penghindaran pajak (Akbar Z, et all, 2020), maka dari itu perusahaan akan cenderung untuk melakukan praktik *tax avoidance*, apabila pertumbuhan penjualan perusahaan meningkat maka akan lebih banyak mendapat keuntungan yang dapat menyebabkan pajak yang harus dibayarkan perusahaan menjadi lebih besar. Hal ini tentu akan mendorong perusahaan untuk melakukan kegiatan manajemen pajaknya.

Penelitian ini berkaitan

dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan Malik (2017) dengan judul pengaruh pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan kompensasi rugi fiskal terhadap *tax avoidance* yang menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan, ukuran perusahaan dan kompensasi rugi fiskal berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Putra (2017) dalam penelitiannya dengan judul pengaruh *multinationality*, *transfer pricing*, dan *thin capitalization* terhadap penghindaran pajak menunjukkan bahwa *multinationality*, *transfer pricing*, dan *thin capitalization* tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Munif (2018) dengan judul pengaruh pertumbuhan penjualan dan profitabilitas terhadap *tax avoidance* menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan dan profitabilitas berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Ningsih (2018) dengan judul pengaruh intensitas persediaan, intensitas aset tetap dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* menunjukkan bahwa intensitas persediaan tidak berpengaruh signifikan, intensitas aset tetap berpengaruh signifikan dan *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Wibawa (2019) dengan judul pengaruh manajemen laba, profitabilitas, dan *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak menunjukkan bahwa manajemen laba dan profitabilitas tidak memiliki pengaruh yang signifikan, sedangkan *transfer pricing* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penghindaran pajak.

Terdapat riset gap antara peneliti satu dengan peneliti lainnya.

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

Dengan adanya perbedaan hasil penelitian yang dilakukan oleh para peneliti sebelumnya, maka penulis ingin meneliti kembali faktor-faktor yang berpengaruh terhadap *tax avoidance*, dan penelitian ini berjudul **“PENGARUH *TRANSFER PRICING* DAN *SALES GROWTH* TERHADAP *TAX AVOIDANCE* PADA PERUSAHAAN MANUFAKTUR”**.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan, maka perlu dirumuskan suatu masalah yang akan diselesaikan pada penelitian ini:

1. Apakah *Transfer Pricing* dan *Sales Growth* berpengaruh secara simultan terhadap *Tax Avoidance*?
2. Apakah *Transfer Pricing* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*?
3. Apakah *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah, penelitian ini bertujuan untuk menemukan bukti empiris atas hal-hal sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh secara simultan *Transfer Pricing* dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Avoidance*.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *Sales Growth* terhadap *Tax*

Avoidance.

Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

Manfaat Teoritis

Bagi Penulis

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis serta dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya.
2. Bagi akademisi dan peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai bahan kajian untuk penelitian mengenai *transfer pricing*, *sales growth* dan *tax avoidance*, khususnya di Indonesia. Selain itu juga dapat mendukung dan memberikan bukti empiris terhadap penelitian-penelitian sebelumnya.

Manfaat Praktis

1. Perusahaan

Hasil penelitian dapat dijadikan sumber referensi laporan keuangan perusahaan dan mendukung kinerja perusahaan.

2. Investor

Hasil penelitian ini dapat memberikan masukan bagi investor dan pemegang saham perusahaan tentang karakteristik perusahaan yang memungkinkan untuk melakukan penghindaran pajak (*tax avoidance*) dan mekanisme tata kelola perusahaan yang tepat sehingga dapat digunakan untuk mengontrol manajer.

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

3. Bagi Pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat membantu pemerintah dalam mengawasi aktivitas penghindaran pajak (*tax avoidance*) yang dilakukan oleh perusahaan. Sehingga pemerintah yang didalam hal ini khususnya direktorat jenderal pajak untuk mempertimbangkan membuat kebijakan-kebijakan yang lebih baik sehingga perusahaan tidak bisa memanfaatkan celah (*loopholes*) yang terdapat dalam peraturan perpajakan.

TINJAUAN PUSTAKA

Landasan teori

Teori *Agency*

Teori ini dikemukakan oleh Michael C. Jensen dan William H. Meckling (1976) yang menjelaskan bahwa hubungan yang timbul karena adanya kontrak antara prinsipal yang mendelegasikan tanggung jawab pengelolaan perusahaan kepada agen, (Putri & Irawati, 2019). Teori keagenan (*agency theory*) dibangun sebagai upaya untuk memahami dan memecahkan masalah yang muncul manakala ada ketidaklengkapan informasi pada saat melakukan kontrak (perikatan). Kontrak yang dimaksudkan adalah kontrak antara *principal* (pemberi kerja, misalnya pemegang saham atau pimpinan perusahaan) dengan *agent* (penerima perintah, misalnya manajemen atau bawahan (Gudono, 2017). Jensen dan Meckling (1976) dan Eisenhart (1989) menjelaskan bahwa adanya kontrak antara prinsipal dan agen

menimbulkan 2 (dua) masalah utama yaitu *Moral Hazard* dan *Adverse Selection*. *Moral Hazard* mengacu kepada agen mungkin tidak melakukan tindakan yang telah disepakati, yakni agen lalai. *Adverse Selection* mengacu pada kekeliruan kemampuan oleh agen. Agen tersebut mungkin mengklaim memiliki keterampilan atau kemampuan tertentu saat dipekerjakan dan prinsipal tidak dapat melakukan verifikasi sepenuhnya keterampilan atau kemampuan agen saat perekrutan atau saat agen bekerja. (Triyuwono, 2018).

Dalam sebuah perusahaan, teori keagenan terimplementasi dalam hubungan antara pemilik saham dengan manajer. Pemilik saham (*principal*) memberikan wewenang kepada manajer (*agent*) untuk mengelola perusahaan agar menghasilkan kinerja dan *return* yang baik bagi pemilik modal (Triyuwono, 2018). Akibat hubungan agensi ini, maka munculnya *agency problem* yang dalam hal ini pihak agen akan berupaya untuk memaksimalkan kepentingan dirinya sendiri sementara mengabaikan kepentingan prinsipal padahal tujuan utama dari suatu perusahaan adalah untuk memaksimalkan kesejahteraan pemilik modal (Triyuwono, 2018). Berdasarkan teori agensi yang digunakan dalam penelitian ini dijelaskan bahwa teori keagenan (*agency theory*) dibangun sebagai upaya untuk memahami dan memecahkan masalah yang muncul manakala ada ketidaklengkapan informasi pada saat melakukan kontrak (perikatan), kontrak yang dimaksudkan adalah kontrak antara

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

principal (pemberi kerja, misalnya pemegang saham atau pimpinan perusahaan) dengan agen (penerima perintah), misalnya manajemen atau bawahan (Gudono, 2017). Hal ini menyebabkan manajemen mampu mengambil tindakan *transfer pricing* untuk menghindari adanya beban pajak (*tax avoidance*) sehingga pembayaran pajak akan menjadi rendah.

Teori Akuntansi Positif

Riset akuntansi positif pertama kali diketahui dilakukan oleh William H. Beaver (1968) dengan terbitnya artikel yang berjudul “*The Information Content of Annual Earnings Announcements*” (Jensen, 1976). Selanjutnya teori akuntansi positif diakui kemunculannya ketika Watts dan Zimmerman mempublikasikan artikelnya yang berjudul “*Towards a Positive Theory of The Determination of Accounting Standard*” pada tahun 1978. Artikel tersebut telah menjadikan teori akuntansi positif sebagai paradigma riset akuntansi yang dominan yang berbasis empiris kualitatif dan dapat digunakan untuk menjustifikasi berbagai teknik atau metode akuntansi yang sekarang digunakan atau mencari model baru untuk pengembangan teori akuntansi di kemudian hari (Setijaningsih, 2012).

Teori akuntansi positif menjelaskan tentang sebuah proses yang menggunakan kemampuan, pemahaman dan pengetahuan akuntansi serta penggunaan kebijakan akuntansi yang paling sesuai untuk menghadapi kondisi yang akan mendatang (Watts & Zimmerman, 1986). Dalam teori

akuntansi positif mempunyai ciri pemecahan masalah (*problem solving*) yang bisa disesuaikan dengan realitas praktik akuntansi. Pendekatan dalam teori akuntansi positif menggunakan pendekatan ekonomi dan perilaku (Herry, 2017). Teori akuntansi positif menganggap bahwa manajer secara rasional akan memilih kebijakan akuntansi yang menurutnya baik.

Tax Avoidance

Definisi Pajak Menurut UU No. 16 Tahun 2009 Pasal 1 Tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, pajak merupakan kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang Undang, dengan tidak mendapat timbal balik secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Adapun menurut Prof. Dr. Rochmat Soemitro, SH Pajak adalah iuran rakyat kepada kas negara berdasarkan undang-undang (yang dapat dipaksakan) dengan tidak mendapat jasa timbal (kontrareptasi) yang langsung dapat ditunjukkan dan yang digunakan untuk membayar pengeluaran umum (Mardiasmo, 2016).

Transfer Pricing

Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan No. 22/PMK.03/2020 *Transfer pricing* (Harga Transfer) adalah harga dalam transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa yang sebagaimana diatur dalam Undang-Undang mengenai Pajak Penghasilan dan Undang-Undang mengenai Pajak

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

Pertambahan Nilai dimana keadaan ketergantungan atau keterikatan satu pihak dengan pihak lainnya yang disebabkan oleh kepemilikan atau penyertaan modal; penguasaan; atau hubungan keluarga sedarah atau semenda. Transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa adalah transaksi yang meliputi transaksi afiliasi dan/atau transaksi yang dilakukan antar pihak yang tidak memiliki hubungan istimewa tetapi pihak afiliasi dari salah satu atau kedua pihak yang bertransaksi tersebut menentukan lawan transaksi dan harga transaksi (PMK 22, 2020). Tetapi dilihat dari dimensi transaksi dalam *transfer pricing* yaitu dimensi netral dan dimensi *pejorative*. Dimensi netral menjelaskan bahwa *transfer pricing* yakni penentuan harga balas jasa suatu transaksi antar divisi dalam suatu perusahaan dalam satu grup (Fauziah & Saebani, 2018). Sedangkan dimensi *pejorative* menjelaskan bahwa *transfer pricing* sama seperti rekayasa manipulasi harga secara sistematis yang bertujuan untuk mengurangi laba secara artifisial yang menjadikan seolah-olah perusahaan rugi sehingga perusahaan bisa menghindari kena pajak (Husna 2020; Gunadi, 2009). Oleh otoritas pajak, *transfer pricing* dianggap sebagai upaya penghindaran pajak apabila penentuan harga dalam transaksi antarpihak yang dipengaruhi oleh hubungan istimewa dilakukan tidak sesuai dengan ketentuan perpajakan (*mispricing*) (Kurniawan, 2015).

Hubungan istimewa dapat mengakibatkan ketidakwajaran harga, biaya, atau imbalan lain yang direalisasikan dalam suatu transaksi usaha. Hal ini dapat mengakibatkan

terjadinya pengalihan penghasilan, dasar pengenaan pajak (*tax base*) atau biaya dari satu wajib pajak kepada wajib pajak lain yang dapat direkayasa untuk menekan keseluruhan jumlah pajak terutang atas wajib pajak yang mempunyai hubungan istimewa tersebut (Wafiroh & Hapsari, 2015). Penting bagi otoritas pajak untuk menerima transaksi yang dilakukan para pihak yang mempunyai hubungan istimewa sebagai transaksi apa adanya (*recognition of the actual transactions undertaken*), karena belum tentu transaksi tersebut ditujukan semata-mata untuk tujuan penghindaran pajak (Kurniawan, 2015). Adanya tarif pajak yang berbeda antar negara menimbulkan peluang bagi entitas bisnis untuk memanfaatkan selisih tarif dengan melakukan pergeseran pendapatan atau biaya untuk melakukan penghematan biaya pajak (Husna, 2020). *Transfer pricing* dapat terjadi antara wajib pajak dalam negeri dengan wajib pajak luar negeri terutama yang berkedudukan di *tax-heaven country*, yaitu negara yang tidak memungut pajak atau memungut pajak lebih rendah dari Indonesia secara signifikan (Tampubolon & Zulham, 2018). Adapun tujuan perusahaan melakukan *Transfer Pricing* adalah untuk memaksimalkan penghasilan global, mengamankan posisi kompetitif anak/cabang perusahaan dan penetrasi pasar, evaluasi kinerja anak/cabang perusahaan mancanegara, menghindari pengendalian devisa, mengontrol kreditabel asosiasi, mengurangi resiko moneter, mengatur *cash flow* anak/cabang yang memadai,

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

membina hubungan baik dengan administrasi setempat, mengurangi beban pengenaan pajak dan bea masuk, dan mengurangi resiko pengambilalihan oleh pemerintah (Wafiroh & Hapsari, 2015).

Sales Growth

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) merupakan variabel yang menentukan tingkat perusahaan, suatu perusahaan dapat memprediksi tingkat keuntungan yang akan didapat melalui *sales growth*. Apabila *sales growth* mengalami peningkatan, maka dapat disimpulkan bahwa perusahaan sedang tumbuh ke arah yang lebih baik dan menghasilkan kenaikan laba yang diterima oleh perusahaan, kenaikan tingkat laba akan membuat semakin besar penghasilan kena pajak (PKP) yang dimiliki oleh perusahaan (Trisianto & Oktaviani, 2016). Rasio Pertumbuhan merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya (Kasmir, 2018). Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) mencerminkan kemampuan perusahaan dari waktu ke waktu. Semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan (*sales growth*) suatu perusahaan maka perusahaan tersebut berhasil menjalankan strateginya. (Muamala, 2019).

Berdasarkan definisi di atas bahwa pertumbuhan penjualan (*sales growth*) menggambarkan peningkatan penjualan dari tahun ke tahun. Pertumbuhan penjualan pada suatu perusahaan menunjukkan bahwa semakin besar volume

penjualan maka laba yang akan dihasilkan pun akan meningkat (Perdana, 2013). Semakin besar pertumbuhan penjualan umumnya diikuti dengan pertumbuhan laba yang semakin besar. Hal ini mengindikasikan bahwa pertumbuhan penjualan juga dapat mempengaruhi aktivitas dalam melakukan penghindaran pajak (Akbar Z, et all, 2020).

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif asosiatif. Penelitian kuantitatif yaitu suatu penelitian yang menganalisa data-data secara statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan kemudian menginterpretasikan hasil analisis tersebut untuk memperoleh suatu kesimpulan, (Sugiyono, 2014). Penelitian asosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih, mencari peranan, pengaruh, dan hubungan yang bersifat sebab-akibat, yaitu antara variabel bebas (independen) dan variabel terikat (dependen), (Sugiyono, 2014).

Lokasi Penelitian

Penelitian ini menguji tentang pengaruh *transfer pricing* dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* dengan menggunakan data sekunder. Data sekunder merupakan data yang di dapat secara tidak langsung melalui media penghubung baik yang di publikasi ataupun tidak dipublikasi dan dipilih oleh penulis karena data yang didapatkan lebih

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

mudah, cepat dan hemat biaya serta efisiensi waktu. Data sekunder dalam penelitian ini berupa laporan keuangan tahunan perusahaan manufaktur sektor *basic material* dan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015-2019 yang dapat diakses dari www.idx.co.id dimana kantor tersebut beralamatkan di Jl. Jendral Sudirman Kav. 52-53 Jakarta Selatan atau dari situs resmi masing-masing perusahaan.

Operasional Variabel Penelitian

Tax Avoidance (Y)

Tax avoidance adalah usaha meringankan beban pajak dengan tidak melanggar undang-undang Mardiasmo (2016). *Tax avoidance* merupakan usaha-usaha yang masih termasuk di dalam konteks peraturan-peraturan pajak yang berlaku dengan memanfaatkan celah hukum untuk memperkecil jumlah pajak yang terhutang dari tahun sekarang ke tahun-tahun yang akan datang sehingga dapat membantu memperbaiki *cashflow* perusahaan. *Tax avoidance* secara hukum pajak tidak terlarang meskipun seringkali mendapatkan sorotan yang kurang baik dari kantor pajak karena dianggap memiliki konotasi negatif ataupun anggapan kurang nasionalis. (Irmawan, 2019; Priantara, 2011).

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Transfer Pricing (X₁)

Transfer pricing (Harga Transfer) adalah harga dalam transaksi yang dipengaruhi hubungan istimewa yang sebagaimana diatur

dalam Undang-Undang mengenai Pajak Penghasilan dan Undang-Undang mengenai Pajak Pertambahan Nilai dimana keadaan ketergantungan atau keterikatan satu pihak dengan pihak lainnya yang disebabkan oleh: kepemilikan atau penyertaan modal; penguasaan; atau hubungan keluarga sedarah atau semenda (PMK 22, 2020).

Transfer pricing adalah transaksi pertukaran produk atau jasa yang terjadi di antara dua entitas yang berbeda dalam suatu grup perusahaan. Pertukaran produk di antara divisi penjual dan divisi pembeli dalam satu entitas yang sama tidak dapat dikatakan sebagai *transfer pricing* karena secara teknis masih dalam satu entitas pelaporan yang sama (Tampubulon & Zulham, 2018).

Transfer Pricing =

$$\frac{\text{Piutang usaha kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa}}{\text{Total Piutang}} \times 100\%$$

Sales Growth (X₂)

Pertumbuhan penjualan (*sales growth*) menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat meningkatkan penjualannya dibandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan. Rasio pertumbuhan merupakan rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya (Kasmir, 2018).

Pertumbuhan Penjualan =

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

$$\frac{\text{Penjualan tahun ini} - \text{Penjualan tahun sebelumnya}}{\text{Penjualan tahun sebelumnya}} \times 100\%$$

Populasi dan Sampel

Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek dan subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh penelitian untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2019). Dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dan teknik pengumpulan data sekunder yang diambil dari laporan keuangan tahunan (*annual report*) yang diperoleh dari perusahaan manufaktur sektor *basic material* dan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015-2019.

Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2019). Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul *representative* (mewakili). Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*.

Menurut Sugiyono (2019) *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Adapun kriteria perusahaan yang dijadikan sampel dalam penelitian adalah:

- a. Perusahaan manufaktur sektor *basic material* dan *consumer non-cyclicals*

yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia secara berturut-turut tahun 2015-2019.

- b. Perusahaan manufaktur sektor *basic material* dan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang memiliki akhir tahun buku 31 Desember.
- c. Perusahaan manufaktur sektor *basic material* dan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan pertumbuhan penjualan positif tahun 2015-2019.
- d. Perusahaan yang memiliki data lengkap dibutuhkan dalam variabel penelitian.

Metode pengumpulan data

Pengumpulan data adalah satu tahap yang sangat menentukan terhadap proses dan hasil penelitian yang akan dilaksanakan. Pengumpulan data dalam suatu penelitian dimaksudkan untuk memperoleh bahan-bahan yang relevan, akurat dan realistis. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini melalui beberapa prosedur, yaitu:

1. Observasi
Merupakan metode pengumpulan data dengan cara membaca, menyalin, dan mengolah dokumen atau catatan tertulis yang ada, seperti laporan keuangan.
2. Metode Kepustakaan
Metode ini dilakukan dengan mempelajari buku-buku, laporan-laporan dan yang berhubungan dengan permasalahan yang di bahas

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

- dalam penelitian yaitu mengenai arus laporan keuangan dan perpajakan.
3. Dokumentasi
 Dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan melalui pengumpulan dokumen-dokumen yang terkait dengan kebutuhan penelitian, seperti data mengenai arus laporan keuangan dan perpajakan.

	Tax Avoidance	Transfer Pricing	Sales Growth
Mean	0.176486	0.250543	0.114657
Median	0.193000	0.098000	0.087000
Maximum	0.403000	0.868000	0.532000
Minimum	0.012000	0.001000	0.001000
Std. Dev.	0.099563	0.293839	0.099937

Sumber: Data Diolah, Eviews 10, 2021

Berdasarkan hasil Perhitungan yang didapat pada tabel 4.1 maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Tax Avoidance* yang diukur dengan membandingkan beban pajak penghasilan perusahaan dengan laba sebelum pajak perusahaan. Dari table statistik deskriptif di atas, nilai *Tax Avoidance* dari 70 data mempunyai nilai rata-rata (mean) sebesar 0.176486 dengan nilai maksimum ketepatan waktu penyampaian laporan keuangan sebesar 0.868000 yang dimiliki oleh PT. Budi Starch & Sweetene Tbk pada tahun 2016. Sedangkan nilai minimum dari variabel *Tax Avoidance* sebesar 0.012000 yang dimiliki oleh PT. Siantar Top Tbk pada tahun 2018. Dari tabel di atas terlihat standar deviasi sebesar 0.099563 dimana dari data tersebut nilai rata-rata (mean) lebih besar dari nilai standar deviasi yang artinya bahwa data dalam penelitian ini bersifat homogen.

Variabel bebas dalam penelitian ini ada 2 (dua), yang terdiri dari *Transfer Pricing* dan *Sales Growth* berdasarkan uji statistik deskriptif pada tabel 4.1 maka diperoleh hasil sebagai berikut:

Transfer Pricing

Transfer Pricing dalam penelitian ini diukur dengan

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Gambaran Umum Objek Penelitian

Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data sekunder yang diperoleh dari perusahaan manufaktur sektor *basic material* dan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Sektor *basic material* dan *consumer non-cyclicals* dipilih oleh penulis karena dalam sektor ini lebih besar kemungkinan perusahaan melakukan *tax avoidance* selain sudah menjadi perusahaan multinasional dalam sektor ini juga terdapat lebih banyak perusahaan yang memenuhi variable dalam penelitian ini.

Analisis Statistik Deskriptif

Dalam bab ini akan disajikan hasil dari Analisa data berdasarkan pengamatan sejumlah variabel yang dipakai dalam model regresi. Berikut adalah hasil statistik deskriptif penelitian ini yang sudah diolah menggunakan Eviews 10.

Tabel 4.1 Analisis Statistik Deskriptif

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/SAKUNTALA>

membagi piutang usaha kepada pihak yang memiliki hubungan istimewa dan total piutang dikali dengan seratus persen yang dilambangkan dengan X1. Dari tabel 4.1 dapat dilihat *Transfer Pricing* dalam penelitian ini memiliki nilai rata-rata (mean) sebesar 0.250543 dan nilai maksimum *Transfer Pricing* sebesar 0.403000 yang dimiliki oleh PT. Budi Starch & Sweetener Tbk) pada tahun 2015.

Serta nilai minimum *Transfer Pricing* sebesar 0.001000 yang dimiliki PT Charoen Pokphand Indonesia Tbk pada tahun 2019 dan dari tabel di atas dapat terlihat besarnya standar deviasi yakni 0.293839 dimana dari data tersebut nilai rata-rata (mean) lebih kecil dari nilai standar deviasi yang artinya bahwa data dalam penelitian ini bervariasi.

Sales Growth

Sales Growth dalam penelitian ini diukur dengan mengurangi penjualan tahun ini dengan penjualan tahun lalu dan dibandingkan dengan penjualan tahun lalu, yang dilambangkan dengan X2. Dari tabel 4.1 dapat kita lihat *Sales Growth* dalam penelitian ini memiliki nilai rata-rata (mean) sebesar 0.114657 dan nilai maksimum *Sales Growth* sebesar 0.532000 yang dimiliki oleh PT Intanwijaya Internasional Tbk pada tahun 2017.

Serta nilai minimum *Sales Growth* sebesar 0.001000 yang dimiliki PT. Siantar Top Tbk pada tahun 2018 dari tabel diatas dapat terlihat besarnya standar deviasi yakni 0.099937.

Hasil Pengujian Data Panel

Berdasarkan hasil Pengujian data Panel diatas maka didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.2 Hasil Pengujian Data Panel

Nama Uji	Rumusan Uji	Hasil Model
Uji Chow	Prob. 0,000 < 0,05	<i>Fixed Effect Model</i>
Uji Hausman	Prob. 0,7570 > 0,05	<i>Random Effect Model</i>
Uji Lagrange Multiplier	Prob. 0,000 < 0,05	<i>Random Effect Model</i>

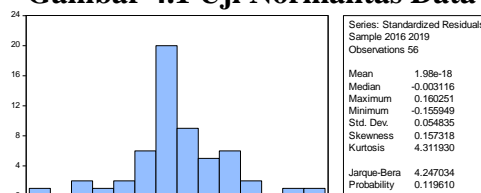
Berdasarkan hasil tabel 4.2 maka hasil yang diperoleh adalah uji *Chow* menghasilkan *Fixed Effect Model*, Uji *Hausman* menghasilkan *Random Effect Model*, dan Uji *Langrange Multiplier* menghasilkan *Random Effect Model*. Maka kesimpulan dari model penelitian ini menggunakan *Random Effect Model*.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2016), Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Pada penelitian ini menggunakan distribusi pada grafik histogram dan jarque-bera (JB). Hasil uji normalitas dengan menggunakan grafik dan jarque-bera (JB) adalah sebagai berikut:

Gambar 4.1 Uji Normalitas Data



* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com
<http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/SAKUNTALA>

Sumber: Output Eviews 10, 2021

Hasil pada gambar 4.1 hasil menunjukkan nilai *jarque-bera* (JB) sebesar 4.247034 dengan nilai *probability* sebesar 0.119610 dimana nilai *probability jarque-bera* lebih besar dari 0.05% atau ($4.247034 > 0.05$). Berdasarkan hasil diatas dapat disimpulkan bahwa residual terdistribusi normal sehingga model regresi layak untuk digunakan karena telah memenuhi syarat asumsi normalitas.

Uji Multikolinearitas

Menurut Ghozali (2016) uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Kriteria dalam mendeteksi adanya multikolinearitas dalam regresi adalah sebagai berikut:

Tabel 4.3 Uji Multikolinieritas dengan VIF

	X1	X2
Transfer Pricing	1.000000	-0.105094
Sales Growth	-0.105094	1.000000

Sumber: Output Eviews 10, 2021

Hasil pada tabel 4.3 dapat terlihat bahwa nilai korelasi dari variabel independen masing-masing nilainya di bawah 0.80. Hasil ini menunjukkan bahwa model tidak terdeteksi masalah multikolinearitas sehingga model regresi layak untuk digunakan karena sudah terbebas dari masalah multikolinearitas

Uji Heteroskedastisitas

Pengujian ini dilakukan

dengan uji Glejser yaitu meregresi masing-masing variabel independen dengan absolute residual sebagai variabel dependen. Residual adalah selisih antara nilai observasi dengan nilai prediksi, sedangkan absolute adalah nilai mutlak. Uji Glejser digunakan untuk meregresi nilai absolute residual terhadap variabel independen. Jika hasil tingkat kepercayaan uji Glejser $> 0,05$ maka tidak terkandung heteroskedastisitas.

Tabel 4.4 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.309721	0.058690	5.286231	0.0000
Transfer Pricing	-0.044208	0.127970	-0.345454	0.7308
Sales Growth	-0.371177	0.223542	-1.660438	0.1015

Sumber: Output Eviews 10, 2021

Hasil pada tabel 4.4 dapat dilihat bahwa nilai prob masing-masing variabel yaitu X1 sebesar 0.7308 dan X2 sebesar 0.1015 yang artinya adalah masing-masing variabel independen memiliki nilai probabilitas diatas 0.05 hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat masalah heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Menurut Ghozali (2016) Pada penelitian ini uji autokorelasi dilakukan melalui pengujian pada Durbin Watson. Uji Durbin Watson digunakan untuk menguji apakah antar residual tidak terdapat korelasi yang tinggi. Data dikatakan terbebas dari masalah autokorelasi yaitu apabila nilai DW terletak antara batas atas atau upper bound (du) dan

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

(4-du), maka koefisien autokorelasi sama dengan nol, yang berarti tidak ada autokorelasi. Hasil uji autokorelasi dapat dilihat pada tabel 4.5 sebagai berikut:

Tabel 4.5 Hasil Uji Autokorelasi

R-squared	0.088162	Mean dependent var	0.035824
Adjusted R-squared	0.060943	S.D. dependent var	0.043294
S.E. of regression	0.041954	Sum squared resid	0.117927
F-statistic	3.238984	Durbin-Watson stat	1.769711

Sumber: Output Eviews 10, 2021

Hasil pada tabel 4.5 menunjukkan bahwa data tersebut memperoleh nilai Durbin Watson sebesar 1.769711 dan dapat dilihat pada tabel Durbin Watson nilai DL sebesar 1.5542 dan nilai DU sebesar 1.6715 dan juga nilai (4-DU) sebesar 2.4458 serta nilai (4-DL) sebesar 2.3285.

Uji Analisis Persamaan Regresi Data Panel

Analisis regresi data panel merupakan suatu metode yang digunakan untuk memodelkan pengaruh variabel prediktor terhadap variabel respon dalam beberapa sektor yang diamati dari suatu objek penelitian selama periode waktu tertentu (Srihardianti. M. et all, 2016).

Tabel 4.6 Uji Analisis Regresi Data Panel dengan Random Effect Model

Variabel	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.217427	0.029907	7.270232	0.0000
Transfer Pricing	-0.118918	0.058225	-2.042395	0.0451

	Sales			
Growth	-0.097227	0.065219	-1.490792	0.1407

Sumber: Output Eviews 10, 2021

Berdasarkan tabel 4.6 dapat dilihat bahwa model persamaan regresi data panel dapat disusun sebagai berikut:

$$Y = 0.217427 + -0.118918 X1 - 0.097227 X2$$

Hasil persamaan regresi di atas, maka dapat dijelaskan masing-masing variabel sebagai berikut:

1. Hasil persamaan regresi pada variabel *tax avoidance* memperoleh nilai konstanta sebesar 0.217427. Hal ini menunjukkan bahwa jika variabel *transfer pricing* dan *sales growth* dianggap konstan atau bernilai 0 (nol), maka koefisien pada variabel *transfer pricing* akan meningkat sebesar 0.217427.
2. Hasil persamaan regresi pada variabel *transfer pricing* memperoleh nilai koefisien regresi sebesar -0.118918. Hal ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan variabel *transfer pricing* (dengan asumsi variabel independen lainnya dianggap konstan), maka variabel *transfer pricing* akan menurun sebesar -0.118918.

Hasil persamaan regresi pada variabel *sales growth* memperoleh nilai koefisien regresi sebesar -0.097227. Hal ini menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan variabel *sales growth* (dengan asumsi variabel independen lainnya dianggap konstan), maka variabel *sales growth* akan menurun sebesar -0.097227.

Uji Hipotesis

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

Uji Koefisien Determinasi (*Adjusted R²*)

Menurut Ghozali (2016) Koefisien determinasi (*R²*) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi *variable dependen*. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai *R²* yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi *variable dependen* amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi *variable dependen*. Karena dalam penelitian ini menggunakan banyak variabel independen, maka nilai *adjusted R²* lebih tepat digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi *variable dependen*. Hasil dari uji koefisien determinasi (*R²*) dapat dilihat pada tabel 4.7 sebagai berikut:

Tabel 4.7 Hasil Uji Koefisien Determinasi

R-squared	0.088162	Mean dependent var	0.035824
Adjusted R-squared	0.060943	S.D. dependent var	0.043294
S.E. of regression	0.041954	Sum squared resid	0.117927
F-statistic	3.238984	Durbin-Watson stat	1.769711
Prob(F-statistic)	0.045419		

Sumber: Output Eviews 10, 2021

Berdasarkan tabel 4.7 di atas Nilai *Adjusted R-Squared* sebesar 0.060943 hal tersebut menunjukkan bahwa persentase pengaruh dari variabel independen yaitu *transfer pricing* dan *sales growth* terhadap variabel dependen yaitu *tax avoidance* yaitu sebesar 6.0943% dan sisanya sebesar 93.9057%

dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam model penelitian ini

Uji Signifikansi Parsial (Uji Statistik t)

Menurut Ghozali (2016) Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas atau independen secara individual dalam menerangkan variasi *variable dependen*. Artinya apakah suatu *variable independen* bukan merupakan penjelas yang signifikan terhadap *variable dependen* Hasil dari uji regresi parsial (uji t) dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Pengaruh *transfer pricing* terhadap *tax avoidance*
 Hasil uji t untuk X1 yaitu variabel *transfer pricing* sebesar 0.0451 lebih kecil dari 0.05 yang dapat diartikan bahwa variabel *transfer pricing* berpengaruh terhadap *tax avoidance*.
- b. Pengaruh *sales growth* terhadap keputusan *tax avoidance*
 Hasil uji t untuk X2 yaitu variabel *sales growth* diperoleh nilai probabilitas sebesar 0.1407 lebih besar dari 0.05 yang dapat diartikan bahwa variabel *sales growth* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance*.

Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

Menurut Sugiyono (2014) untuk menguji hipotesis tersebut digunakan statistik F dengan kriteria pengambil keputusan pengujian tingkat signifikansi sebagai berikut:

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

- a. Nilai signifikansi $> 0,05$ maka H1 ditolak, artinya variabel independen secara serentak tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.
- b. Nilai signifikansi $< 0,05$ maka H1 diterima, artinya variabel independen secara serentak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Hasil menunjukkan bahwa nilai F-Statistic sebesar 3.238984 dengan nilai prob (F-Statistic) sebesar 0.045419. Nilai prob (F-Statistic) sebesar 0.045419. Nilai signifikansi 0.045419 lebih kecil dari taraf signifikan yaitu 0.05 atau ($0.045419 < 0.05$). Hasil ini menunjukkan bahwa H1 diterima dan dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing* dan *sales growth* secara simultan berpengaruh terhadap *tax avoidance* pada perusahaan manufaktur sektor *basic material* dan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2015-2019. Dengan hasil ini juga dapat disimpulkan bahwa model valid untuk dapat digunakan untuk menguji penelitian.

SIMPULAN

Berdasarkan penelitian mengenai Pengaruh *Transfer Pricing* Dan *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance*. Sampel penelitian ini berjumlah 14 perusahaan manufaktur sektor *basic material* dan *consumer non-cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015 sampai dengan 2019. Berdasarkan data yang dikumpulkan dan hasil pengujian pada bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. *Transfer Pricing* berpengaruh

signifikan terhadap *Tax Avoidance* dengan nilai signifikansi sebesar $0.0451 < 0.05$. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel X1 yaitu *transfer pricing* berpengaruh terhadap variabel Y yaitu *tax avoidance*, maka H1 diterima.

2. *Sales Growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap *Tax Avoidance* dengan nilai signifikansi sebesar $0.1407 > 0.05$. Hal tersebut dapat disimpulkan bahwa variabel X2 yaitu *sales growth* tidak berpengaruh terhadap variabel Y yaitu *tax avoidance*, maka H2 ditolak.
3. *Transfer pricing* dan *Sales Growth* secara simultan berpengaruh terhadap *Tax Avoidance* dengan nilai signifikansi sebesar $0.045419 < 0.05$. Hal tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa variabel independen yang terdiri dari X1 yaitu *transfer pricing*, dan X2 yaitu *sales growth* secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen atau Y yaitu *tax avoidance*. maka H3 diterima.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprianto, M., & Dwimulyani, S. (2019, April). Pengaruh Sales Growth Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Dengan Kepemilikan Institusional

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

- Sebagai Variabel Moderasi. In Prosiding Seminar Nasional Pakar (pp. 2-14).
- Darmawan, I. G. H., & Sukartha, I. M. (2014). Pengaruh penerapan corporate governance, leverage, return on assets, dan ukuran perusahaan pada penghindaran pajak. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 9(1), 143-161.
- Ghozali, I. (2016). Desain penelitian kuantitatif dan kualitatif untuk akuntansi, bisnis, dan ilmu sosial lainnya. Semarang: Yoga Pratama.
- Herry, (2017). Teori Akuntansi Positif Pendekatan Konsep dan Analisis
- Indonesia, R. (2011). Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor: PER-32/PJ/2011 tentang Perubahan atas Peraturan Jenderal Pajak Nomor PER-43/PJ/2010 tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi Antara Wajib Pajak Dengan Pihak Yang Mempunyai Hubungan.
- Irawati, W., Akbar, Z., Wulandari, R., & Barli, H. (2020). Analisis Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan Dan Kepemilikan Keluarga Terhadap Penghindaran Pajak. *JAK (Jurnal Akuntansi) Kajian Ilmiah Akuntansi*, 7(2), 190-199.
- Kasmir. (2018). Analisis Laporan Keuangan.
- Kurniawan, A. M. (2015). Buku Pintar Transfer Pricing untuk Kepentingan Pajak.
- Maisyaroh, S. (2016). Pengaruh karakter eksekutif Dan Intensitas modal Terhadap Tax avoidance.
- Malik, A. (2017). Pengaruh pertumbuhan penjualan, Ukuran perusahaan Dan Kompensasi rugi fiskal Terhadap Tax avoidance.
- Mardiasmo. (2016). Perpajakan.
- Muamala, P. (2019). Pengaruh pertumbuhan penjualan, leverage Dan ukuran perusahaan terhadap tax avoidance (studi empiris pada perusahaan property dan real estate yang terdaftar Di bursa efek indonesia tahun 2013-2017).
- Munif, (2018). Pengaruh pertumbuhan penjualan Dan Profitabilitas Terhadap Tax avoidance
- Ningsih, A. N., Irawati, W., Barli, H., & Hidayat, A. (2020). Analisis Karakteristik Perusahaan, Intensitas Aset Tetap dan Konservatisme Akuntansi terhadap Tax Avoidance. *EkoPreneur*, 1(2), 245-256.

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

- Nomor, P. M. K. 22/PMK. 03/2020
Tentang Tata Cara Pelaksanaan Kesepakatan Harga Transfer. Advance Pricing Agreement.
- Nuraini, N. S., & Marsono, M. (2014). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Thin Capitalization Pada Perusahaan Multinasional Di Indonesia (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomika dan Bisnis).
- Panjalusman, P. A., Nugraha, E., & Setiawan, A. (2018). Pengaruh Transfer Pricing Terhadap Penghindaran Pajak. *JPAK: Jurnal Pendidikan Akuntansi dan Keuangan*, 6(2), 105-114.
- Perdana, W. (2013). Pengaruh Rasio Likuiditas, Profitabilitas, dan, Pertumbuhan terhadap Harga Saham (Suatu Studi pada Perusahaan yang tergabung dalam Indeks LQ 45 yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). Undergraduate Thesis.
- Putra, B. A. (2017). Pengaruh multinationality, transfer pricing dan thin capitalization terhadap penghindaran pajak (studi empiris pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2011-2015).
- Putra, M. A. (2019). Pengaruh Pajak, Mekanisme Bonus dan *Tunneling Incentive* terhadap Transfer Pricing pada Perusahaan Perdagangan, Jasa & Investasi yang Listing di BEI tahun 2015-2018 (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).
- Putri, N. R., & Irawati, W. (2019). Pengaruh Kepemilikan Manajerial dan Effective Tax Rate terhadap Kebijakan Dividen dengan Likuiditas sebagai Variabel Moderating. *Jurnal Kajian Akuntansi*, 3(1), 93-108.
- Rahedi, S. W. (2019). Pengaruh Intensitas Aset Tetap dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance dengan Dewan Komisaris Independen sebagai variabel Moderasi (Studi pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2015-2017) (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).
- Setijaningsih, H. T. (2012). Teori akuntansi positif dan Konsekuensi Ekonomi. *Jurnal Akuntansi*, 16(03), 427-438.
- Sitorus, R. (2020). Pengaruh Transfer Pricing dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating.

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com

- Sugiyono, P. D. (2014). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Indonesia: ALFABETA.
- Sugiyono, P. (2016). Metode Penelitian Manajemen (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi (Mixed Methods), Penelitian Tindakan (Action Research, dan Penelitian Evaluasi). Bandung: Alfabeta Cv.
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D. Cetakan Ke-1. Bandung: Alfabeta.
- Swingly, C., & Sukartha, I. M. (2015). Pengaruh karakter eksekutif, komite audit, ukuran perusahaan, leverage dan sales growth pada tax avoidance. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana, 10(1), 47-62.
- Tampubolon, K., & Al Farizi, Z. 2018. Transfer Pricing & Cara Membuat TP Doc. Deepublish.
- Triyuwono, E. (2018). Proses Kontrak, Teori Agensi dan *Corporate Governance* (Contracting Process, Agency Theory, and Corporate Governance). Available at SSRN 3250329.
- Wafiroh, N. L., & Hapsari, N. N. (2015). Pajak, tunneling incentive dan mekanisme bonus pada keputusan transfer pricing. EL MUHASABA: *Jurnal Akuntansi (e-Journal)*, 6(2), 157-168.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *Accounting review*, 112-134.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). Positive accounting theory.
- Wibawa, W. S. (2019). Pengaruh manajemen laba, profitabilitas dan *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak (studi empiris pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2013-2017).

* Corresponding author's e-mail: bellaamonica@gmail.com