

PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN, TRANSFER PRICING, DAN STRATEGI BISNIS TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK

Fahira Vanesa Pertiwi¹, Masripah^{2*}

fahiravanesa@upnvj.ac.id¹, masripah@upnvj.ac.id²

^{1,2}Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jakarta

* Penulis Korespondensi

Diunggah: Agustus 2022

Diterima: Mei 2023

Dipublikasi: Mei 2023

Abstrak

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh positif dari pertumbuhan penjualan, transfer pricing, dan strategi bisnis terhadap penghindaran pajak pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2018-2020. Teknik sampling yang digunakan pada penelitian ini adalah purposive sampling dengan perolehan sampling sebanyak 129 sampel. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif yang menggunakan data sekunder yang sumbernya dari laporan tahunan dan laporan keuangan perusahaan. Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan uji pemilihan model regresi data panel, uji asumsi klasik, uji hipotesis, serta uji regresi linier berganda. Dari hasil uji analisis data yang sudah dilakukan menunjukkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan, transfer pricing, Strategi bisnis, dan leverage tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Sementara itu, profitabilitas memiliki pengaruh signifikan positif terhadap penghindaran pajak.

Kata Kunci: Penghindaran Pajak; Pertumbuhan Penjualan; *Transfer Pricing*; Strategi Bisnis.

Abstract

This research aims to determine the positive influence of sales growth, transfer pricing, and business strategy on tax avoidance of listed manufacturing companies in Indonesia Stock Exchange in period 2018-2020. The sampling technique used in this study, namely the purposive sampling method with the acquisition of a sampling of 129 samples. The type of this research is quantitative research that uses secondary data based on annual reports and financial reports. Techniques analyzing data in this research used panel data regression model selection test, classical assumption test, hypothesis testing and multiple linear regression. Based on the results of data analysis, it can be concluded that sales growth, transfer pricing, Business strategy, and leverage do not have significant effect on tax avoidance. Meanwhile, profitability has a positive significant effect on tax avoidance

Keywords: *Tax Avoidance; Sales Growth; Transfer Pricing; Business Strategy.*

PENDAHULUAN

Salah satu dari sekian banyak negara yang memiliki sumber daya alam yang melimpah dan posisi yang sangat menguntungkan adalah Indonesia. Situasi tersebut kemudian mengundang banyak perusahaan untuk mendirikan usahanya sehingga dapat meningkatkan penerimaan negara dari sektor pajak (Widjaja et al., 2017). Pajak merupakan urutan teratas sumber penerimaan negara. Dikutip dari news.ddtc.co.id, proporsi pajak dalam postur pendapatan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN) melampaui angka 70%. Dari penerimaan pajak tersebut, selanjutnya akan digunakan oleh pemerintah untuk memenuhi keperluan negara guna menjamin kesejahteraan rakyatnya. Namun, ternyata wajib pajak (WP) tidak selalu merespon baik permintaan pemungutan pajak pemerintah. Perusahaan sabagai WP berupaya untuk membayar pajaknya seminimal mungkin. Karena perusahaan menganggap pajak merupakan suatu beban yang hanya dapat mengurangi laba perusahaan (Wardani & Khoiriyah, 2018). Indonesia pada sistem pemungutan pajaknya menerapkan *self-assesment sisystem* dimana WP oleh pemerintah diberi wewenang untuk menghitung, membayar, dan juga melaporkan jumlah pajaknya sendiri. Sistem ini mengakibatkan perusahaan mencari ruang yang bisa dilakukan untuk mengurangi beban pajak agar dapat mangkir dari pembayaran pajak dengan cara menghindari pajak (Susanti & Satyawan 2020).

Fenomena penghindaran pajak salah satunya pernah dilakukan oleh perusahaan manufaktur yaitu PT Bentoel Internasional Investama dimana perusahaan ini merupakan anak perusahaan dari British American Tobacco (BAT). PT Bentoel melakukan penghindaran pajak dengan cara mengalihkan transaksinya ke anak perusahaan BAT yang lokasinya berada di negara yang mempunyai perjanjian dengan Indonesia. Skema kedua yang dilakukan oleh PT Bentoel untuk menghindari pajaknya adalah melalui pembayaran royalti, ongkos, serta biaya IT. Akibatnya, kerugian yang ditanggung oleh negara adalah sebanyak US\$ 14 juta per tahunnya. (Nasional Kontan, 2019). Selain itu, praktik penghindaran pajak juga pernah menyeret PT. Semen Baturaja Tbk. Hal tersebut terungkap karena semenjak bulan Juli tahun 2017 perseroan diketahui tidak membayar pajak untuk delapan alat berat sebesar 78 Juta Rupiah. Perseroan berdalih bahwa terjadi permasalahan internal yang mengganggu keuangannya sehingga membuat perseroan tersebut menunggak pajak yang seharusnya dibayarkan. Disebutkan bahwa, PT. Semen Baturaja Tbk. memanfaatkan aset tetap untuk menghindari pajak yang jatuh tempo pada tahun 2017 (merdeka.com, 2017).

Populasi penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2018-2020. Alasan dalam penelitian ini memilih sektor manufaktur karena dilansir dari kemenperin.go.id, sektor ini turut menjadi salah satu penyumbang penerimaan pajak terbesar.

Adapun faktor yang dapat mempengaruhi penghindaran pajak adalah pertumbuhan penjualan (Ainniyya et al., 2021). Perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan, otomatis berdampak kepada pertumbuhan laba. Semakin besar laba yang diperoleh oleh perusahaan, semakin cenderung baginya untuk melakukan tindakan *tax aggressiveness* (Susanti & Satyawan 2020). Ditemukan pada beberapa penelitian sebelumnya, masih terdapat perbedaan hasil seperti penelitian yang telah dilakukan Wahyuni et al. (2017) menunjukkan hasil bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif terhadap penghindaran. Namun, hasil tersebut kontras dengan hasil yang sudah diteliti oleh Oktaviyani dan Munandar (2017) yang menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Transfer Pricing juga termasuk salah satu komponen yang dapat mempengaruhi adanya praktik penghindaran pajak (Pratiwi & Pramita, 2021). *Transfer pricing* adalah keadaan dimana perusahaan mengalokasikan laba sebelum pajaknya ke negara-negara dimana perusahaan multinasional melakukan bisnisnya. Singkatnya adalah suatu proses yang terkait dengan harga

yang sudah ditentukan antara afiliasi dalam kelompok yang sama (Asongu et al., 2019). Hal ini mendukung penelitian Pratiwi dan Pramita (2021) yang menyatakan bahwa *transfer pricing* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Namun di sisi lain, penelitian Panjulusman et al. (2018) serta Nuryatun dan Mulyani (2021) mengungkapkan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

Menurut Wardani dan Khoiriyah (2018), penghindaran pajak dipengaruhi juga oleh strategi bisnis. Proses bisnis pada perusahaan lebih efektif dan unggul dari para pesaingnya jika perusahaan membuat strategi bisnis (Sadjiarto et al., 2020). Diungkapkan pada hasil penelitian yang sudah dilakukan oleh Higgins et al. (2011), Arieftiara et al. (2015), dan Wahyuni et al. (2017) menunjukkan hasil bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Berbeda dengan yang diungkapkan pada penelitian Harianto (2020) serta Wardani dan Khoiriyah (2018) menunjukkan hasil bahwa strategi bisnis tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Keagenan

Teori Keagenan pertama kali dicetuskan oleh Jensen dan Meckling (1976). Teori keagenan merupakan teori yang digunakan untuk memformulasikan persoalan antara prinsipal dengan agen (Irawan et al., 2017). Prinsipal yang dimaksud adalah pemegang saham, sedangkan yang bertindak sebagai agen adalah manajemen perusahaan. Teori ini menyebutkan bahwa terdapat asimetri informasi antara pemegang saham dan manajemen dipicu karena manajemen lebih mengetahui kondisi internal perusahaan daripada pemegang saham (Handayani, 2018). Pemegang saham tentu mengharapkan perusahaan tempatnya berinvestasi memperoleh laba yang besar dengan sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Sementara manajemen, karena telah bekerja keras, menginginkan bonus yang besar dari pemegang saham. Hal inilah yang menimbulkan adanya ketidaksesuaian antara apa yang diharapkan dengan keadaan yang sebenarnya.

Hubungan antara teori keagenan dengan penghindaran pajak terletak pada pengelolaan manajemen dalam perusahaan. Jika terdapat pengelolaan manajemen yang buruk maka berimbas kepada timbulnya konflik yang akan merugikan sejumlah pihak, baik itu pihak internal maupun pihak eksternal (Wardani & Khoiriyah, 2018). Untuk kasus penghindaran pajak, karena manajemen lebih mengetahui situasi perusahaan, pihaknya memiliki kepentingan dalam memoles laba perusahaan sehingga dapat mengurangi beban pajak yang seharusnya dibayarkan, dari aksi tersebut, otomatis akan menimbulkan informasi yang menyimpang kepada investor yang akhirnya akan mengurangi penilaian investor kepada perusahaan (Anggoro & Septiani, 2015).

Penghindaran Pajak

Menurut Dyreng et al. (2010), penghindaran pajak ialah usaha yang dilakukan oleh manajemen agar terhindar dari pembayaran pajak. Usaha yang dilakukan untuk menghindari pajak dilakukan dengan cara meminimalkan beban pajak yang harus ditunaikan kepada negara dengan memanfaatkan *grey area* atau kelemahan dalam peraturan perpajakan. Kendati demikian, praktik penghindaran pajak akan berdampak kepada penerimaan negara yang tidak maksimal dan yang sesuai dengan yang diharapkan. Meskipun dianggap sah di mata hukum, praktik penghindaran pajak dapat berisiko bagi perusahaan, seperti reputasi perusahaan akan buruk di mata publik atau bahkan perusahaan terancam dikenakan denda atas praktik tersebut (Sudaryo et al., 2018).

Penghindaran pajak termasuk bagian dari manajemen pajak. Manajemen pajak menurut Putra (2019, hlm. 22) adalah suatu sarana untuk menyelesaikan kewajiban perpajakan dengan baik, tetapi jumlah pajak yang terutang dapat dibayar sesedikit mungkin untuk memastikan bahwa keuntungan dan likuiditas yang diperoleh sesuai dengan yang diharapkan. Jadi, motivasi WP dalam melakukan manajemen pajak ialah dengan memaksimalkan pendapatan setelah pajak. Karena pajak dianggap dapat berpengaruh dengan keputusan manajemen untuk berinvestasi dalam operasi perusahaan dengan memanfaatkan kemungkinan, seperti perbedaan tarif pajak, perbedaan perlakuan atas objek pajak selaku dasar pengenaan pajak, serta *loopholes* (Pohan, 2018).

Pertumbuhan Penjualan

Komponen utama pendapatan perusahaan diperoleh dari penjualan. Penjualan memegang peran penting bagi perusahaan karena apabila penjualan dalam suatu periode mengalami peningkatan, laba yang diperoleh pun juga akan meningkat. Perusahaan tentu menginginkan penjualannya dari tahun ke tahun terus bertumbuh. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang meningkat dari tahun ke tahun mengindikasikan bahwa perusahaan tersebut mampu mengelola sumber dayanya dengan baik. Semakin perusahaan mengalami pertumbuhan pada penjualannya, komponen pendapatannya pun meningkat, hal tersebut dapat membantu perusahaan untuk dapat mengekspansi bisnisnya sehingga nilai perusahaannya turut meningkat (Dramawan, 2015). Namun, adakalanya perusahaan mengalami fase penurunan penjualan meskipun hal ini bukanlah hal yang diinginkan. Keadaan tersebut bukan tidak mungkin terjadi tatkala perubahan ekonomi di suatu negara mengalami resesi.

Pertumbuhan penjualan adalah peristiwa dimana perusahaan mengalami laju pertumbuhan pada transaksi penjualannya dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Perusahaan yang pertumbuhan penjualannya tinggi, akan rentan untuk mengurangi arus kas keluarnya sehingga perusahaan akan lebih proaktif dalam menekan beban pajak dengan cara menghindari pajak (Kim & Im, 2016). Pertumbuhan penjualan dapat dilihat dengan cara membandingkan penjualan periode sekarang dikurangi dengan penjualan periode sebelumnya dengan penjualan di periode sebelumnya.

Transfer Pricing

Bicara mengenai *transfer pricing*, tidak jauh kaitannya dengan persoalan yang jumlah entitasnya lebih dari satu, karena bilamana kondisinya hanya terdiri dari satu entitas saja, maka *transfer pricing* tidak dapat diimplementasikan. Sebab, *transfer pricing* mengandung arti bahwa grup perusahaan yang satu entitasnya berdiri di Indonesia dan entitas lainnya berdiri di luar negeri (Tampubolon & Farizi, 2018 hlm. 1). *Transfer pricing* adalah suatu praktik pembebanan harga yang dilakukan oleh entitas satu ke entitas lain yang beroperasi dalam satu grup (Petruzzi et al., 2021 hlm. 2). Cara yang dilakukan oleh WP dalam melakukan praktik *transfer pricing* pun beragam, seperti mengatur penjualan, membebaskan harga pokok, membebaskan biaya umum kantor hingga membebaskan biaya bunga modal (Septarini, 2012).

Perbedaan tarif pajak penghasilan di tiap negara berbeda-beda. Perusahaan multinasional yang kegiatan bisnisnya ada di berbagai negara, seringkali mengoptimalkan laba yang dikantonginya dengan cara memaksimalkan penghasilan yang diraihnya di negara yang tarif pajaknya rendah dan meminimalkan penghasilannya di negara yang tarif pajaknya tinggi (Sujannah, 2021).

Strategi Bisnis

Strategi bisnis merupakan taktik yang dirancang oleh manajemen dalam suatu perusahaan sebelum proses bisnisnya dilakukan. Menurut Faruq dan Usman (2014) strategi bisnis adalah bagaimana cara perusahaan dapat bersaing dengan kompetitornya karena tiap-tiap bisnis perlu untuk menemukan dasar persaingannya setelah memasuki segmen pasar dan produk yang hendak ditawarkannya. Jadi, strategi bisnis merupakan kebijakan atau keputusan yang diambil oleh perusahaan sebelum memulai bisnisnya agar mampu bersaing dengan kompetitor.

Terdapat sedikitnya empat tipologi strategi bisnis menurut Miles et al. (1978) yaitu strategi *defender*, strategi *prospector*, strategi *analyzer*, dan strategi *reactor*. Namun dari keempat tipologi tersebut, hanya tiga tipologi strategi yang bisa diaplikasikan oleh perusahaan, yaitu *defender*, *prospector*, dan *analyzer*. Keputusan strategi bisnis yang diambil perusahaan menimbulkan biaya yang berbeda termasuk di dalamnya biaya pajak. Akibatnya, pajak sangat berkaitan dengan setiap aktivitas bisnis serta keputusan yang dirancang oleh manajer, dimana setiap keputusan yang dirancang tersebut memiliki resultan terhadap pajak. sehingga strategi bisnis berpengaruh terhadap praktik penghindaran pajak (Nurrahmi & Rahayu, 2020)

METODOLOGI PENELITIAN

Penentuan Populasi dan Sampel

Populasi

Populasi yang digunakan untuk menguji pengaruh variabel independen yang telah dijabarkan sebelumnya terhadap penghindaran pajak pada penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk periode tahun 2018 hingga tahun 2020. Populasi tersebut dipilih karena perusahaan manufaktur merupakan salah satu sektor dengan penyumbang pajak tertinggi.

Sampel

Sampel pada penelitian ini dari perusahaan manufaktur yang berskala multinasional, dimana *purposive sampling* menjadi teknik yang digunakan untuk pengambilan sampel. *Purposive sampling* merupakan pengumpulan data berdasarkan pada kriteria atau pertimbangan tertentu sehingga hasil yang diinginkan spesifik sesuai dengan keinginan. Berikut dibawah ini merupakan kriteria untuk pemilihan sampel, di antaranya:

1. Selalu mempublikasikan laporan tahunan dan laporan keuangan yang sudah diaudit dalam jangka waktu 2018-2020
2. Perusahaan manufaktur yang memiliki induk perusahaan, anak perusahaan, atau perusahaan saudara di luar negeri.
3. Perusahaan yang secara lengkap menampilkan data yang dibutuhkan bagi keperluan perhitungan semua variabel yang digunakan pada penelitian ini.

Definisi operasional dan pengukuran variabel

a. Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak menurut Wahyuni et al. (2017) penghindaran pajak merupakan kegiatan meminimalkan pengeluaran untuk membayar pajak yang dilakukan oleh WP yang akhirnya membuat penerimaan negara tidak sesuai target yang diharapkan namun hal tersebut dianggap tidak melanggar hukum. Penghindaran pajak pada penelitian ini diukur dengan menggunakan *Book Tax Difference* (BTD). Rumus perhitungan BTD pada penelitian ini merunut pada penelitian yang dilakukan oleh Comprix et al. (2011) yaitu sebagai berikut:

$$BTD = Blit - \left(\frac{CTEit}{STRit} \right)$$

Keterangan:

BTD = Selisih antara laba akuntansi serta laba menurut pajak diskalakan dengan total aset

Blit = Buku pendapatan sebelum pajak di perusahaan i di tahun t

CTEit = Beban pajak saat ini untuk perusahaan i di tahun t

STRit = Tarif pajak

b. Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah perubahan penjualan dari tahun ke tahun dimana ketika semakin tinggi tingkat pertumbuhan penjualan dalam perusahaan, mengindikasikan bahwa pertumbuhan penjualan dalam perusahaan tersebut semakin baik (Faradisty et al., 2019). Pengukuran variabel ini mengikuti pengukuran yang diteliti oleh Pangaribuan et al. (2021), Fauzan et al. (2019), Oktamawati (2017), serta Oktaviyani dan Munandar (2017) yaitu sebagai berikut.

$$PJ = \frac{\text{Penjualan Tahun } t - \text{Penjualan Tahun } t - 1}{\text{Penjualan Tahun } t - 1}$$

c. Transfer Pricing

Transfer Pricing merupakan kegiatan pengalihan keuntungan dari perusahaan yang tarif pajaknya tinggi ke perusahaan dengan negara yang tarif pajaknya rendah (Faradisty et al., 2019). Pengukuran variabel ini mengikuti pengukuran yang digunakan oleh Pratiwi dan Pramita (2021) serta Panjalusman et al. (2018) yaitu sebagai berikut.

$$TP = \frac{\text{Piutang Usaha Kepada Pihak Berelasi}}{\text{Total Piutang Usaha}}$$

d. Strategi Bisnis

Strategi bisnis adalah keputusan yang dibuat oleh manajer perusahaan sebelum perusahaan memulai kegiatan bisnisnya guna dapat bersaing dengan kompetitornya (Ariefiara et al., 2015). Strategi bisnis pada penelitian diukur dengan menggunakan variabel *dummy*. Variabel *dummy* ini mengacu pada pengukuran yang digunakan oleh Wardani dan Khoiriyah (2018) serta Wahyuni et al. (2017) yaitu sebagai berikut.

Tabel 1. Penentuan Strategi

Nilai	Skor	Strategi
1	13-20	<i>Prospector</i>
0	4-12	<i>Defender</i>

Sumber: Wardani dan Khoiriyah (2018) dan Wahyuni et al. (2017)

Skor diperoleh dengan cara menjumlahkan keempat rasio, yakni rasio produktivitas karyawan terhadap penjualan, rasio *market to book*, rasio *market to sales*, dan rasio intensitas aset tetap. Untuk tiga rasio pertama kuintil teratas akan diberikan skor 5, untuk urutan setelahnya akan diberikan skor 4, dan seterusnya. Sementara untuk rasio intensitas aset tetap akan diberikan skor kuintil yang berlawanan dengan ketiga rasio yang sudah dijelaskan sebelumnya. Masing-masing keempat rasio akan diukur dengan menggunakan proksi sebagai berikut, yaitu:

1. Produktivitas karyawan terhadap penjualan

Penggunaan rasio ini ditujukan untuk melihat seberapa efisien kemampuan perusahaan untuk melakukan produksi dan pendistribusian produk yang dijualnya. Berikut adalah rumus yang dapat digunakan untuk melakukan perhitungan ini.

$$EMP/SALES = \frac{\text{Jumlah Karyawan}}{\text{Penjualan}}$$

2. *Market to Book*

Adalah rasio untuk menilai tingkat pertumbuhan perusahaan yang berikutnya dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

$$MtoB = \frac{\text{Harga Pasar Saham}}{\text{Jumlah Modal}}$$

3. *Market to Sales*

Rasio ini menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memasarkan produknya yang dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

$$\text{Market} = \frac{\text{Beban Iklan}}{\text{Total Penjualan}}$$

4. *Intensitas Aset Tetap*

Merupakan rasio yang menilai fokus perusahaan dalam memproduksi asetnya. Rumus untuk perhitungan ini dapat dihitung dengan cara sebagai berikut.

$$PPEINT = \frac{\text{Aset Tetap}}{\text{Total Aset}}$$

Tabel 2. Pemberian Skor

	EMP/SALES	MtoB	Market	PPEINT
Tertinggi	5	5	5	1
	4	4	4	2
	3	3	3	3
	2	2	2	4
Terendah	1	1	1	5

Sumber: Referensi

Uji Analisis Statistik Deskriptif

Didefinisikan oleh Sugiyono (2017) analisis statistik deskriptif ialah statistik yang dipakai untuk melakukan analisa data dan mendeskripsikan data yang sudah dikumpulkan tanpa bermaksud untuk merangkumnya. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini akan memperoleh nilai maksimum, nilai minimum, nilai rata-rata, standar deviasi, dan standar eror dari masing-masing variabel yang hendak diuji.

Uji Normalitas

Uji normalitas merupakan uji yang ditujukan untuk mengetahui apakah nilai residual yang telah dihasilkan dari regresi mempunyai distribusi yang normal atau tidak (Junjunan & Nawangsari, 2021). Apabila hasil yang ditunjukkan mengalami penurunan nilai, hal tersebut berarti variabel yang diuji tidak terdistribusi dengan normal. Hasil uji normalitas pada penelitian ini diwajibkan memiliki nilai residual distribusi yang normal, karena dampaknya adalah ketika hendak melakukan uji t dan uji F. Uji normalitas penelitian ini menggunakan teknik *skewness-kurtosis*. *Skewness* adalah teknik yang menggambarkan seberapa menyimpangnya data yang dipakai, sedangkan *kurtosis* adalah teknik yang menggambarkan sebesar besar wujud distribusi data.

Metode Pemilihan Model

Regresi data panel merupakan perpaduan antara data silang bagian atau *cross section* dengan data deret waktu atau *time series*. Menurut Santoso (2018) data silang bagian ialah sekumpulan data pada beberapa objek penelitian di tahun yang sama. Sedangkan data deret waktu merupakan sekumpulan data yang berasal dari beberapa periode dalam satu objek penelitian yang sama. Menurut Lestari dan Setyawan (2017) terdapat tiga teknik dalam menentukan model yang akan dipakai, diantaranya:

1. Model *Common Effect* (CEM)
Model ini berspekulasi bahwa dalam hasil regresi, tidak ada perbedaan di antara nilai *slope* dengan nilai *intercept*. Model ini merupakan model yang paling sederhana di antara model yang lain. Model ini menggabungkan data *cross section* dengan data *time series* dimana parameter yang biasa digunakan pada model ini adalah *Ordinary Least Square* (OLS).
2. Model *Fixed Effect* (FEM)
Pendekatan yang digunakan pada model ini ialah *Least Square Dummy Variable* (LSDV). Terdapat dua spekulasi pada model ini, yaitu *slope* yang nilainya konstan dengan *intercept* yang bermacam-macam di tiap individunya atau *slope* yang nilainya konstan dengan *intercept* yang bermacam-macam di tiap individu serta tiap periode waktunya.
3. Model *Random Effect* (REM)
Model ini menggunakan *Generalized Least Square* (GLS) sebagai metode penelaahan regresi data panel dimana metode ini merupakan perbedaan baik antar waktu maupun antar individu yang diakomodasikan dengan *error*.

Metode Pemilihan Model Regresi Data Panel

Selanjutnya, untuk memperoleh model regresi data panel yang eksplisit, terdapat tiga pengujian yang dapat digunakan menurut Lestari dan Setyawan (2017) yaitu sebagai berikut.

1. Uji *Chow*
Uji *Chow* atau yang akrab disebut dengan *chow test* merupakan uji yang digunakan untuk mengetahui mana di antara CEM atau FEM yang lebih baik digunakan. Untuk mengetahui mana model yang baik dapat dilihat dengan menggunakan rumus berikut:
 H_0 : CEM
 H_1 : FEM
Apabila $P\text{-value} < \alpha = 0,05$ artinya bahwa H_0 ditolak dan H_1 = diterima
Apabila $P\text{-value} > \alpha = 0,05$ artinya bahwa H_0 diterima dan H_1 = ditolak
2. Uji Signifikansi *Random Effect* (*Lagrange Multiplier Test*)
Uji signifikansi *random effect* merupakan uji yang digunakan untuk mengetahui mana di antara REM atau CEM yang lebih baik digunakan. Untuk mengetahui hal tersebut, dapat dilihat dengan menggunakan rumus berikut:
 H_0 : *common effect model*
 H_1 : *random effect model*
Apabila $P\text{-value} < \alpha = 0,05$ artinya bahwa H_0 ditolak dan H_1 = diterima
Apabila $P\text{-value} > \alpha = 0,05$ artinya bahwa H_0 diterima dan H_1 = ditolak
3. Uji Hausman
Uji hausman merupakan uji yang digunakan untuk mengetahui mana di antara REM atau FEM yang lebih baik digunakan. Untuk mengetahui hal tersebut, dapat dilihat dengan menggunakan rumus berikut:
 H_0 : *random effect model*
 H_1 : *fixed effect model*
Apabila $P\text{-value} < \alpha = 0,05$ artinya bahwa H_0 ditolak dan H_1 = diterima
Apabila $P\text{-value} > \alpha = 0,05$ artinya bahwa H_0 diterima dan H_1 = ditolak

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik ditujukan untuk memberikan ketegasan bahwa paralelisme regresi yang diperoleh memiliki keakuratan dalam estimasi, konsisten, serta tidak bias (Raharjo & Santosa, 2020 hlm. 41). Terdapat tiga jenis uji asumsi klasik yang digunakan pada penelitian ini, yaitu:

1. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas ditujukan untuk mengetahui apakah ditemukan adanya hubungan antar variabel independen pada model regresi (Gunawan, 2020). Apabila ditemukan adanya hubungan antar variabel independen tersebut, maka hal tersebut bermakna bahwa terdapat permasalahan pada multikolinieritasnya, dimana seharusnya model regresi yang baik itu tidak ada hubungan antar variabel independen. Pada penelitian, multikolinieritas dapat diketahui dari nilai *Variable Inflation Factor* (VIF) serta dari nilai *tolerance*, dimana apabila nilai VIF dari masing-masing variabel independen memiliki nilai rentang dari 1-10 dan nilai *tolerance* nya melewati angka 0,10 maka data pada penelitian tersebut bermakna bahwa tidak ada multikolinieritas.

2. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi merupakan korelasi atau hubungan antara bagian-bagian pengamatan yang disusun berdasarkan waktu dan tempat (Junjuna & Nawangsari, 2021). Apabila tidak terdapatnya korelasi atau hubungan, maka model regresi tersebut dianggap baik. Uji autokorelasi dapat digunakan dengan metode uji Durbin-Watson (DW test). Terdapat tiga keputusan yang diperoleh dari uji DW test. Yang pertama adalah apabila nilai $DU < DW < 4-DU$, maka H_0 diterima dan tidak terdapat autokorelasi. Yang kedua adalah apabila nilai $DW < DL$, maka H_0 ditolak dan terdapat autokorelasi. Yang terakhir, yang ketiga adalah apabila nilai $DL < DW < DU$, maka tidak ada ketetapan atau kesimpulan yang pasti.

3. Uji Heteroskedastisitas

Adalah uji yang tujuannya untuk menguji apakah ada perbedaan varians dari residual dari pengamatan yang satu ke pengamatan yang lainnya dalam model regresi (Gunawan, 2020). Apabila varians dari pengamatan yang satu ke pengamatan yang lainnya nilai residualnya tetap, disebut dengan homokedastisitas. Namun, apabila varians dari pengamatan satu ke pengamatan yang lainnya nilai residualnya berbeda, disebut dengan heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah ketika nilai residual varians tersebut tetap atau homokedastisitas. Uji *Breusch-Godfrey* dapat digunakan dalam melakukan uji heteroskedastisitas dengan cara melihat besaran nilai $P \text{ value} > \text{chi square}$. Apabila signifikansi $> 0,05$ maka tidak terdapat persoalan atau permasalahan pada heteroskedastisitasnya.

Uji Hipotesis

1. Uji F

Uji signifikan simultan atau uji F digunakan untuk mengetahui apakah model regresi sudah memenuhi kelayakan model (Sujarweni & Utami, 2019). Uji ini dikatakan layak ketika hasil analisis yang dimiliki $\leq 0,05$.

2. Koefisien Determinasi (R^2)

Tujuan diujinya koefisien determinasi adalah untuk mengetahui seberapa besar hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen (Sendow et al., 2014). Pada koefisien determinasi berada di antara angka 0 dan angka 1, dimana jika koefisien determinasi mendekati angka 0, hal tersebut bermakna bahwa tidak ada hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen dan sebaliknya. Model regresi dikatakan baik ketika terdapat adanya hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen.

3. Uji Regresi Parsial (Uji T)

Uji ini dilakukan pengaruh variabel X terhadap variabel Y secara individual, maka perlu dilakukan uji signifikansi parameter atau uji t. Terdapat tiga kisaran level untuk menguji tingkat signifikansi, yakni 0.01; 0.05; dan 0.10. Jika hasil uji signifikansi parameter yang dihasilkan di bawah nilai tersebut, maka H_1 diterima namun jika hasil uji signifikansi parameter yang dihasilkan di atas nilai tersebut, maka H_1 ditolak dan menerima H_0 .

Model Regresi

Model regresi yang digunakan pada penelitian ini adalah regresi linear berganda yang tujuannya adalah untuk mengetahui pengaruh variabel independen dengan variabel dependen yang disertai dengan penggunaan variabel kontrol. Berikut ini adalah bentuk dari model regresi linear berganda pada penelitian ini.

$$TA_BTD_{it} = \alpha + \beta_1 SG_{it} + \beta_2 TP_{it} + \beta_3 SB_{it} + \beta_5 ROA_{it} + \beta_6 LEV_{it} + e_{it}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Objek Penelitian

Tujuan dilakukannya penelitian ini ialah dengan mendalami pengaruh pertumbuhan penjualan, *transfer pricing*, dan strategi bisnis terhadap penghindaran pajak. Objek yang dipakai sebagai sampel penelitian yakni dari perusahaan manufaktur yang memiliki induk perusahaan, anak perusahaan, atau perusahaan saudara di luar negeri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2018-2020.

Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data sekunder yang sumbernya di dapat melalui laman resmi BEI, yakni www.idx.co.id dan laman resmi perusahaan yang terkait. Untuk pemilihan sampel, teknik yang digunakan ialah *purposive sampling* dengan kriteria yang sudah dicantumkan pada bab sebelumnya. Diperoleh 43 perusahaan yang sudah sesuai dengan kriteria dan dijadikan sampel pada penelitian ini dengan total pengamatan 129 laporan keuangan yang tersaji pada Tabel 3.

Tabel 3. Sample Penelitian

No	Keterangan	Jumlah
1	Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI 2018-2020	196
2	Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI 2018-2020 yang tidak memiliki induk perusahaan, anak perusahaan, atau perusahaan saudara di luar negeri	(136)
3	Perusahaan yang tidak menampilkan data-data yang dibutuhkan dalam penelitian	(17)
Jumlah Perusahaan		43
Jumlah observasi (tahun 2018-2020)		3
Jumlah sampel observasi		129

Sumber: Data diolah penulis (2022)

Deskripsi Data Penelitian

Deskripsi data penelitian ini akan menggambarkan secara umum hasil dari pengolahan data dari variabel yang diteliti. Alat dipakai untuk menguji data penelitian yakni adalah STATA versi 14.2. Adapun penelitian ini menggunakan data yang sumbernya didapatkan dari laporan tahunan serta laporan keuangan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2018-2020 yang sudah diaudit. Variabel dependen yang diuji pada penelitian ini ialah penghindaran pajak. Untuk variabel independennya antara lain pertumbuhan penjualan, *transfer pricing*, dan strategi bisnis. Penelitian ini memilih profitabilitas dan *leverage* untuk digunakan sebagai variabel kontrol.

Analisis Statistik Deskriptif

Berikut hasil statistik deskriptif untuk tiap variabel pada penelitian ini yang disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Statistik Deskriptif

<i>Variable</i>	<i>Obs</i>	<i>Mean</i>	<i>Standar Deviasi</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
BTD_w	129	-0.0212607	0.045841	-0.1990552	0.0452571
SG	129	0.0308853	0.2282137	-0.8512398	0.8414986
TP	129	0.2617488	0.3016917	0	0.9760972
SB	129	0.4108527	0.4939067	0	1
ROA	129	0.0597506	0.1006717	-0.2292729	0.4467578
LEV	129	0.1604762	0.140675	0.0144396	0.6784454

Sumber: Output STATA versi 14.2, diolah penulis (2022)

Uji Normalitas

Ketika pengujian data pada penelitian ini dilakukan, terdapat data penelitian yang tidak terdistribusi secara normal. Sehingga data tersebut perlu diatasi dengan cara *winsorized* di batas 3% (cuts 3 97).

Tabel 5. Hasil Uji Normalitas (Setelah Winsorized)

Variabel	<i>Skewness</i>	<i>Kurtosis</i>
BTD_w	-2.115594	8.637578
SG	-0.2236671	7.070918
TP	1.07115	2.734119
SB	0.3623958	1.131331
ROA	0.5275071	5.620773
LEV	1.315686	4.417958

Sumber: Output STATA versi 14.2, diolah penulis (2022)

Uji Regresi Data Panel

1. Uji Chow

Nilai Prob > F pada hasil penelitian lebih rendah dari α 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Oleh karena itu, model regresi yang menghasilkan model data panel yang terbaik dalam pengujian ini adalah FEM.

2. **Uji Lagrange Multiplier**

Ketika dilakukan uji Lagrange Multiplier, nilai Prob > chibar2 lebih rendah dari α 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Oleh karena itu, model regresi yang menghasilkan model data panel yang paling tepat dalam pengujian kedua ini adalah model *random effect*.

3. **Uji Hausman**

Ketika dilakukan uji hasuman, nilai Prob > chi2 lebih rendah dari α 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Maka dari itu, bisa disimpulkan bahwa model ketiga ini menjadi model yang terbaik untuk digunakan sebagai model regresi adalah FEM.

Uji Asumsi Klasik

1. **Uji Multikolinieritas**

Ketentuan yang harus dipenuhi adalah nilai *variance inflation factor* (VIF) di bawah 10, dapat dikatakan tidak memiliki multikolinieritas. Sebaliknya, jika nilai VIF di atas 10, hal tersebut menandakan bahwa terdapat multikolinieritas.

Tabel 6. Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	VIF	1/VIF
TP	1.65	0.606791
LEV	1.59	0.629174
SB	1.42	0.701919
ROA	1.17	0.851391
SG	1.09	0.920286
MEAN VIF	1.38	

Sumber: Output STATA versi 14.2, Diolah Penulis (2022)

Berdasarkan nilai VIF yang telah disajikan pada Tabel 6. Bisa disimpulkan bahwa tidak ada permasalahan multikolinieritas pada model regresi penelitian ini karena nilai VIF yang ditampilkan tidak melampaui 10 atau kurang dari 10. Hal tersebut berarti antara variabel independen dan variabel kontrol tidak saling mempengaruhi.

2. **Uji Autokorelasi**

Untuk mendeteksi apakah terdapat kesalahan residual pada korelasi antar waktu dalam periode pengamatan pada variabel yang digunakan dalam penelitian ini diperlukan uji autorelasi. Untuk mengetahui hal tersebut, uji yang digunakan adalah uji *Wooldridge*. Jika nilai yang dihasilkan kurang dari 0.05 maka terindikasi bahwa tidak terdapat autokorelasi pada penelitian ini.

Tabel 5. Hasil Uji Wooldridge

Probability Standarized	0.0155
Sig.	0.05

Sumber: Output STATA versi 14.2, Diolah Penulis (2022)

Dari Tabel 12. Disimpulkan jika penelitian ini tidak memiliki autokorelasi. Karena nilai *probability* yang dihasilkan adalah 0.0155 yang artinya nilai tersebut masih berada di bawah 0.05 maka model regresi pada penelitian ini bebas dari adanya autokorelasi.

3. **Uji Heteroskedastisitas**

Apabila nilai *probability* yang didapatkan kurang dari 0.05 maka diindikasikan bahwa terdapat heteroskedastisitas pada penelitian. Sebaliknya, jika nilai *probability* yang dihasilkan lebih dari 0.05 maka tidak ada permasalahan pada heteroskedastisitas.

Alat bantu yang digunakan untuk mengetahui ada atau tidak heteroskedastisitas adalah uji *Modified Wald Test*.

Tabel 5. Hasil Uji *Modified Wald Test*

Prob > chi2	0.0000
Sig	0.05

Sumber: Output STATA versi 14.2, Diolah Penulis (2022)

Karena nilai yang dihasilkan kurang dari 0.05, sehingga data pada model regresi ini terdapat permasalahan pada heteroskedastisitasnya. Hal tersebut dapat di atasi dengan melakukan pengujian *General Least Square* (GLS). Berikut Tabel 9. hasil uji GLS.

Tabel 9. Hasil Uji *General Least Square* (GLS)

<i>Coefficients</i>	: <i>Generalized Least Square</i>
<i>Panels</i>	: <i>Homoskedastic</i>
<i>Correlation</i>	: <i>No Autocorrelation</i>

Sumber: Output STATA versi 14.2, Diolah Penulis (2022)

Dari yang dilihat dari Tabel 14. Setelah uji GLS dilakukan, model regresi yang digunakan sudah terbebas dari kontaminasi heteroskedastisitas sehingga dapat dikatakan model regresi memiliki bersifat homokedastisitas.

Uji Hipotesis

1. Koefisien Determinasi (R^2)

Hasil nilai (R^2) secara keseluruhan adalah 0.2884. Hasil ini memberikan pemahaman bahwa pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen penelitian ini sebesar 0.2884 atau 28,84% sedangkan untuk nilai presentase selebihnya dipengaruhi dari variabel lain di luar penelitian ini.

2. Uji t

Uji ini dilakukan pengaruh variabel X terhadap variabel Y secara individual, maka perlu dilakukan uji signifikansi parameter atau uji t.

Tabel 10. Hasil Uji Signifikansi Parameter (t)

Variabel	Fixed Effect Model		
	Coef.	T	Probability
BTD_w			
SG	0.0018349	0.16	0.870
TP	-0.0028191	-0.11	0.910
SB	-0.0057782	-0.83	0.409
ROA	0.4568878	10.26	0.000*
LEV	0.002988	0.09	0.928
Cons.	0.0092433	0.37	0.715
Number of obs		129	
R-Squared		0.2884	
Prob (F statistic)		0.0000	

Sumber: Output STATA versi 14.2, Diolah Penulis (2022)

Hasil hipotesis pertama adalah pertumbuhan penjualan mempengaruhi secara positif terhadap praktik penghindaran pajak. Namun, dilihat pada Tabel 10. ketika dilakukan pengujian, terdapat hasil bahwa nilai probabilitas yang diperoleh lebih besar dibandingkan tingkat signifikansi yang ditentukan yakni $0.870 > 0,05$. Sementara itu, hasil koefisien yang didapatkan adalah senilai 0.0018349 . Dari kedua hasil tersebut bisa disimpulkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap praktik penghindaran pajak sehingga hipotesis pertama ditolak. Sementara itu, hipotesis kedua pada penelitian ini adalah *transfer pricing* berpengaruh positif terhadap praktik penghindaran pajak. Dicermati pada Tabel 10. Terdapat hasil bahwa nilai probabilitas yang diperoleh lebih besar dibandingkan tingkat signifikansi yang ditentukan yakni $0.910 > 0.05$. Sementara itu, hasil koefisien yang didapatkan adalah senilai -0.0028191 . Dari kedua hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing* tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap praktik penghindaran pajak sehingga hipotesis kedua ditolak.

Kemudian hipotesis ketiga pada penelitian ini adalah strategi bisnis mempengaruhi secara signifikan positif terhadap praktik penghindaran pajak. Dilihat pada Tabel 10. menunjukkan hasil bahwa nilai probabilitas yang diperoleh lebih besar dibandingkan tingkat signifikansi yang ditentukan yakni $0.409 < 0.05$. Sementara itu, nilai koefisien yang diperoleh adalah sebesar -0.0057782 . Dapat disimpulkan bahwa strategi bisnis tidak memiliki pengaruh dengan signifikan terhadap praktik penghindaran pajak. Selanjutnya untuk variabel kontrol pertama yakni profitabilitas memperoleh hasil $0.000 < 0.05$. Sementara itu, nilai koefisien yang didapatkan adalah sebesar 0.4568878 dengan arah positif. Dapat disimpulkan profitabilitas berpengaruh positif terhadap praktik penghindaran pajak. Variabel kontrol kedua yakni *leverage* memperoleh hasil $0.928 > 0.05$ dengan nilai koefisien sebesar 0.002988 . sehingga dapat disimpulkan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap praktik penghindaran pajak.

Model Regresi Linear Berganda

$$TA_BTD_{it} = 0.0092433 + 0.0018349SG_{it} + -0.0028191TP_{it} + -0.0057782SB_{it} + 0.4568878ROA_{it} + 0.002988LEV_{it} + e_{it}$$

Dari hasil model regresi linear berganda tersebut dapat dilihat bahwa nilai linear sebesar 0.0092433 yang arahnya adalah positif sehingga dapat disimpulkan bahwa jika nilai yang dihasilkan oleh SG, TP, dan SB konstan atau 0, maka terdapat peningkatan praktik penghindaran pajak sebesar 0.0092433 . Pada koefisien regresi SG, nilai yang diperoleh sebesar 0.0018349 . Hasil ini menunjukkan bahwa apabila tingkat strategi bisnis naik sebesar satu satuan, maka terdapat peningkatan pada praktik penghindaran pajak dengan catatan nilai variabel lain yang dipakai nilainya konstan. Pada koefisien regresi TP, nilai yang diperoleh sebesar 0.0028191 dengan arah negatif. Hasil ini menampilkan bahwa apabila tingkat *transfer pricing* naik sebesar satu satuan maka, maka terdapat penurunan pada praktik penghindaran pajak dengan catatan nilai variabel lain bernilai konstan. Koefisien regresi SB, nilai yang dihasilkan adalah sebesar 0.0057782 dengan arah negatif sehingga dapat disimpulkan bahwa jika nilai yang diperoleh oleh SB mengalami peningkatan satu satuan, maka terjadi penurunan pada praktik penghindaran pajak bilamana nilai variabel lain konstan.

Koefisien regresi ROA, nilai yang dihasilkan adalah sebesar 0.4568878 dengan arah positif sehingga dapat disimpulkan bahwa jika nilai yang diperoleh oleh ROA mengalami peningkatan satu satuan, maka terjadi peningkatan pada praktik penghindaran pajak bilamana nilai variabel lain konstan. Terakhir, koefisien LEV, nilai yang dihasilkan adalah sebesar 0.002988 dengan arah positif sehingga dapat disimpulkan bahwa jika nilai yang diperoleh oleh LEV mengalami peningkatan satu satuan, maka terjadi peningkatan pada praktik penghindaran pajak bilamana nilai variabel lain konstan.

Pembahasan

Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak

Berdasarkan pengujian yang sudah dilakukan dari uji t diperoleh hasil bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap praktik penghindaran pajak yang alhasil menandakan bahwa hipotesis pertama tidak terbukti atau ditolak. Hal tersebut menginterpretasikan bahwa semakin tinggi atau turun tingkat pertumbuhan penjualan, tidak menaruh bukti bahwa suatu perusahaan melakukan penghindaran pajak. Ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan baik itu peningkatan ataupun penurunan pada penjualannya, perusahaan tetap akan konsisten membayarkan pajak terutangnya sesuai dengan nominal yang dibebankan. Walaupun ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan yang meningkat sehingga keuntungan yang didapatkan juga ikut meningkat, tidak serta-merta hal tersebut menjadi dorongan bagi perusahaan untuk tidak memenuhi kewajiban perpajakannya dengan cara melakukan penghindaran pajak. Penghindaran pajak bukan hanya terjadi karena faktor pertumbuhan penjualan melainkan ada faktor lain yang menjadi alasan perusahaan untuk melakukan hal tersebut. Hasil tersebut didukung juga dengan hasil statistik yang membuktikan rata-rata nilai pertumbuhan penjualan hanya naik sebesar 0.0308853 atau 3,1% yang terbilang rendah sementara itu nilai BTD yang dihasilkan adalah berada di angka minus -0.0212607 yang mengindikasikan bahwa tidak terdapat kegiatan praktik penghindaran pajak di dalamnya.

Transfer Pricing terhadap Penghindaran Pajak

Berdasarkan dari uji t yang sudah dilakukan, menunjukkan hasil bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap praktik penghindaran pajak. Maka dari itu, hipotesis kedua tidak terbukti atau ditolak. Hasil ini tidak mengembangkan teori keagenan. Dalam teori keagenan, pihak agen akan berupaya untuk memperoleh keuntungan dengan semaksimal mungkin. Dengan melakukan praktik *transfer pricing*, perusahaan dapat memindahkan jumlah pajak terutangnya ke negara yang memiliki hubungan istimewa sehingga pajak yang ditunaikan bisa dibayar seminimal mungkin. Jika ditengok lagi pada Tabel 4. dapat dilihat bahwa perusahaan yang dijadikan sampel penelitian, nilai *mean* atau rata-rata *transfer pricing* yang dihasilkan hanya sebesar 0.2617488 atau 26,17% sementara untuk nilai BTD nya berada di angka minus, yakni -0.0212607. Hasil regresi tersebut mencerminkan bahwa nilai rata-rata *transfer pricing* dan BTD yang dihasilkan kecil sehingga perusahaan sampel penelitian terindikasi tidak melakukan *transfer pricing* untuk menghindari pajak.

Hal ini dikarenakan *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD), sebuah organisasi ekonomi global, telah menetapkan *OECD Transfer Pricing Guidelines* yang merupakan pedoman untuk regulator pajak maupun perusahaan yang tergolong perusahaan multinasional untuk menangani *transfer pricing*. Tujuannya dibuat pedoman tersebut adalah agar *transfer pricing* yang dilakukan perusahaan tetap dalam batas-batas hukum dan tidak meninggalkan ruang untuk melakukan tindakan penghindaran pajak.

Strategi Bisnis terhadap Penghindaran Pajak

Berdasarkan hasil dari uji t yang telah dilakukan, diperoleh hasil bahwa strategi bisnis tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak. Maka dari itu, hipotesis ketiga tidak terbukti atau ditolak sehingga hasil penelitian ini tidak dapat mengembangkan teori keagenan karena ketika pihak manajemen hendak melakukan penghindaran pajak, biaya yang harus dikeluarkan pemegang saham tentu tidak sedikit. Dari perhitungan yang sudah dilakukan, dinyatakan bahwa sebanyak 58,91% atau 76 perusahaan mengamalkan strategi *defender* artinya dari 129 data sampel penelitian, strategi yang diaplikasikan oleh perusahaan sampel lebih condong mengimplementasikan strategi *defender* dibandingkan dengan strategi *prospector*.

Lantas dengan adanya hasil yang diperoleh, dapat dikatakan bahwa kategori strategi yang ditetapkan oleh pihak manajemen suatu perusahaan dalam mengelola perusahaannya tidak akan mempertinggi tingkat penghindaran pajak. Hal tersebut didasari karena rata-rata perusahaan di Indonesia masih belum dapat menentukan pola strategi yang konsisten tahun ke tahun, sehingga strategi manapun yang diterapkan oleh perusahaan tidak ada pengaruhnya terhadap tingginya tingkat praktik penghindaran pajak.

SIMPULAN

Penelitian ini dilakukan agar dapat mengetahui pengaruh pertumbuhan penjualan, *transfer pricing*, dan strategi bisnis terhadap penghindaran pajak. Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia untuk periode tahun 2018 sampai dengan tahun 2020. Proksi yang digunakan untuk penghindaran pajak adalah *Book Tax Difference* (BTD). Adapun total sampel data pada penelitian ini berjumlah 129 sampel. Berikut adalah hasil dari penelitian untuk masing-masing variabel yang sudah dilakukan:

1. Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap praktik penghindaran pajak. Hal tersebut menafsirkan bahwa perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan baik itu peningkatan ataupun penurunan, tidak mengindikasikan bahwa perusahaan tersebut melakukan praktik penghindaran pajak. Sehingga perusahaan yang pertumbuhannya meningkat, tidak memastikan bahwa laba yang diperoleh juga ikut meningkat.
2. *Transfer pricing* tidak berpengaruh signifikan terhadap praktik penghindaran pajak. Hal ini menafsirkan bahwa perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa atau memiliki afiliasi, tidak menafsirkan bahwa perusahaan tersebut melakukan *transfer pricing*.
3. Strategi bisnis tidak berpengaruh terhadap praktik penghindaran pajak. Hal ini dikarenakan rata-rata perusahaan di Indonesia masih belum dapat menentukan pola strategi yang konsisten tahun ke tahun, sehingga strategi manapun yang diterapkan oleh perusahaan tidak ada pengaruhnya terhadap tingginya tingkat praktik penghindaran pajak.

DAFTAR PUSTAKA

- Ainniyya, S. M., Sumiati, A., & Susanti, S. (2021). Pengaruh Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 5(2), 525–535. <https://doi.org/10.33395/owner.v5i2.453>
- Anggoro, S. T., & Septiani, A. (2015). Analisis Pengaruh Perilaku Penghindaran Pajak Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Transparansi Sebagai Variabel Moderating. *Analisis Pengaruh Perilaku Penghindaran Pajak Terhadap Nilai Perusahaan Dengan Transparansi Sebagai Variabel Moderating*, 4(4), 437–446.
- Arieftiara, D., Utama, S., Wardhani, R., & Rahayu, N. (2015). Analisis Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap Penghindaran Pajak. *NASPA Journal*, 0(0), 1.
- Asongu, S. A., Uduji, J. I., & Okolo-Obasi, E. N. (2019). Transfer pricing and corporate social responsibility: arguments, views and agenda. *Mineral Economics*, 32(3), 353–363. <https://doi.org/10.1007/s13563-019-00195-2>
- Comprix, J., Graham, R. C., & Moore, J. A. (2011). Empirical evidence on the impact of book-tax differences on divergence of opinion among investors. *Journal of the American Taxation Association*, 33(1), 51–78. <https://doi.org/10.2308/jata.2011.33.1.51>

- Dharmawan, P., Djaddang, S., & Darmansyah. (2017). Determinan Penghindaran Pajak Dengan Corporate Social Responsibility Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Riset Akuntansi & Perpajakan (JRAP)*, 4(02), 182–194. <https://doi.org/10.35838/jrap.v4i02.161>
- Dramawan, I. D. K. A. (2015). Pengaruh Risiko Keuangan dan Pertumbuhan Penjualan pada Profitabilitas dan Nilai Perusahaan Property. *Jurnal Buletin Studi Ekonomi*, 20(2), 158–167.
- Dyreg, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2010). The effects of executives on corporate tax avoidance. *Accounting Review*, 85(4), 1163–1189. <https://doi.org/10.2308/accr.2010.85.4.1163>
- Faradisty, A., Hariyani, E., & Wiguna, M. (2019). The effect of corporate social responsibility, profitability, independent commissioners, sales growth and capital intensity on tax avoidance. *Journal of Contemporary Accounting*, 1(3), 153–160. <https://doi.org/10.20885/jca.vol1.iss3.art3>
- Faruq, M. A. (2014). Penyusunan strategi bisnis dan strategi operasi usaha kecil dan menengah pada perusahaan konveksi scissors di surabaya. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan*, 3, 1–198. <https://e-journal.unair.ac.id/JMTT/article/download/2710/1969>
- Fauzan, F., Ayu, D. A., & Nurharjanti, N. N. (2019). The Effect of Audit Committee, Leverage, Return on Assets, Company Size, and Sales Growth on Tax Avoidance. *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 4(3), 171–185. <https://doi.org/10.23917/reaksi.v4i3.9338>
- Gunawan, C. (2020). *Mahir Menguasai SPSS Panduan Praktik Mengolah Data Penelitian*. DEEPUBLISH.
- Handayani, R. (2018). Pengaruh Return on Assets (ROA), Leverage dan Ukuran Perusahaan Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Perbankan yang Listing di BEI Periode Tahun 2012-2015. *Jurnal Akuntansi Maranatha*, 10(1), 72–84. <https://doi.org/10.28932/jam.v10i1.930>
- Hariato, R. (2020). Pengaruh strategi bisnis, kepemilikan institusional dan kebijakan utang terhadap penghindaran pajak (studi kasus pada perusahaan makanan dan minuman di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2018). *Liability*, 02(1), 49–69. <https://journal.uwks.ac.id/index.php/liability/article/view/878>
- Higgins, D., Omer, T. C., & Phillips, J. D. (2011). Does a Firm's Business Strategy Influence its Level of Tax Avoidance? *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1761990>
- Irawan, Yanuar; Sularso, H. F. Y. N. (2017). Analisis atas Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Property dan Real Estate di Indonesia. *Soedirman Accounting Review*, 02, 114–127. <https://doi.org/https://doi.org/10.20884/1.sar.2017.2.2.591>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure, 3 J. Fin. Econ. 305 (1976). *Jensen305J. Fin. Econ*, 162–176.
- Junjunan, Mochammad Ilyas & Nawangsari, A. T. (2021). *Pengolahan Data Statistik dengan Menggunakan EViews dalam Penelitian Bisnis*. Insan Cendekia Mandiri.
- Kim, J. H., & Im, C. C. (2016). Corporate Tax Avoidance in SME: The Effect of Listing. *International Journal of U- and e- Service, Science and Technology*, 9(6), 283–294. <https://doi.org/10.14257/ijunesst.2016.9.6.26>
- Lestari, A., & Setyawan, Y. (2017). Analisis Regresi Data Panel Untuk Mengetahui Faktor Yang Mempengaruhi Belanja Daerah Di Provinsi Jawa Tengah. *Jurnal Statistika Industri Dan Komputasi*, 2(1), 1–11. <https://doi.org/10.34151/statistika.v2i01.1092>
- merdeka.com. (2017). *Dua perusahaan kontraktor tunggal pajak, termasuk United Tractor Semen Gresik*. Merdeka.Com. <https://www.merdeka.com/uang/dua-perusahaan-kontraktor-tunggal-pajak-termasuk-united-tractor-semen-gresik.html>

- Miles, R. E., Snow, C. C., Meyer, A. D., & Jr, H. J. C. (1978). Defender prospector etc Miles org structure. *Academy of Management Review*, 3(3), 546–562.
- Nasional Kontan. (2019). *Tax Justice laporkan Bentoel lakukan penghindaran pajak, Indonesia rugi US\$ 14 juta*. Nasional.Kontan.Co.Id. <https://nasional.kontan.co.id/news/tax-justice-laporkan-bentoel-lakukan-penghindaran-pajak-indonesia-rugi-rp-14-juta>
- Nurrahmi, A., & Rahayu, S. (2020). *Pengaruh Strategi Bisnis, Transfer Pricing, dan Koneksi Politik terhadap Tax Avoidance (Studi pada Perusahaan di Sektor Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia)*. 5(2). <https://doi.org/10.29407/jae.v5i2.14162>
- Nuryatun, N., & Mulyani, S. D. (2021). The Role Of Independent Commissioners In Moderating The Effect Of Transfer Pricing, Capital Intensity And Profitability Towards Tax Aggressivity. *Indonesian Management and Accounting Research*, 19(2), 181. <https://doi.org/10.25105/imar.v19i2.7561>
- 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. <https://doi.org/10.24167/JAB.V15I1.1349>
- Oktaviyani, R., & Munandar, A. (2017). Effect of Solvency, Sales Growth, and Institutional Ownership on Tax Avoidance with Profitability as Moderating Variables in Indonesian Property and Real Estate Companies. *Binus Business Review*, 8(3), 183. <https://doi.org/10.21512/bbr.v8i3.3622>
- Pangaribuan, H., Fernando HB, J., Agoes, S., Sihombing, J., & Sunarsi, D. (2021). The financial perspective study on tax avoidance. *Budapest International Reseach and Critics Inditute-Jpurnal (BIRCI-Journal): Humanities and Social Sciences*, 4(3), 4998–5009. <https://doi.org/10.33258/birci.v4i3.2287>
- Panjalusman, P. A., Nugraha, E., & Setiawan, A. (2018). Pengaruh Transfer Pricing Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Pendidikan Akuntansi & Keuangan*, 6(2), 105. <https://doi.org/10.17509/jpak.v6i2.15916>
- Petruzzi, Raffaele; Cottani, Giammorco; Lang, M. (2021). *Fundamentals of Transfer Pricing*. Kluwer Law International B.V.
- Pohan, C. A. (2018). *Optimizing Corporate Tax Management: Kajian Perpajakan dan Tax Planning-nya Terkini* (S. B. Hastuti (ed.); Edisi Kedu). PT Bumi Aksara.
- Pratiwi, H., & Pramita, Y. (2021). Pengaruh Srategi Bisnis, Transfer pricing, Koneksi Politik, Dan Intensitas Aset Tetap Terhadap Tax avoidance (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di BEI 2015 – 2019). *Borobudur Accounting Review*. <https://doi.org/https://doi.org/10.31603/bacr.6365>
- Putra, I. M. (2019). *Manajemen Pajak: Strategi Pintar Merencanakan dan Mengelola Pajak dan Bisnis*. Anak Hebat Indonesia.
- Raharjo, Dwi Sihono & Santosa, A. D. (2020). *Stata 14 Untuk Penelitian* (Cetakan Pe). Kepel Press.
- Sadjiarto, A., Hartanto, S., . N., & Octaviana, S. (2020). Analysis of the Effect of Business Strategy and Financial Distress on Tax Avoidance. *Journal of Economics and Business*, 3(1). <https://doi.org/10.31014/aior.1992.03.01.193>
- Santoso, A. B. (2018). *Tutorial & Solusi Pengolahan Data Regresi*. Garuda Mas Sejahtera.
- Sendow, G., Mekel, P., & Tindow, M. I. (2014). Disiplin Kerja, Motivasi Dan Kompensasi Pengaruhnya Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Bank Sulut Cabang Calaca. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(2), 1594–1606. <https://doi.org/10.35794/emba.2.2.2014.4990>
- Septarini, N. (2012). Regulasi Dan Praktik Transfer Pricing. *Jurnal Akuntansi AKUNESA*, Vol 1, No.
- Sudaryo, Y., Purnamasari, D., & Kartikawati, G. (2018). Pengaruh Profitabilitas, Leverage,

Kualitas Audit, dan Komite Audit Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2017. *Jurnal Indonesia Membangun*, 17(3), 15–32.

Sugiyono. (2017). *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/https://doi.org/10.55587/jla.v1i1.3>

Sujarweni, V Wiratna & Utami, L. R. (2019). *The Master Book of SPSS*. Anak Hebat Indonesia.

Susanti, D., & Satyawan, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity , Inventory Intensity , Dan Sales. *Jurnal Akuntansi Unesa*, 9(1).

Tampubolon, Karianton; Farizi, Z. Al. (2018). *Transfer Pricing & Cara Membuat TP Doc* (Cetakan Pe). DEEPUBLISH.

Wahyuni, L., Fahada, R., & Trisakti, U. (2017). *IMAR Indonesian Management and Accounting Research The Effect of Business Strategy, Leverage, Profitability and Sales Growth on Tax Avoidance Billy Atmaja*. <https://doi.org/10.25105/imar.v16i2.4686>

Wardani, D. K., & Khoiriyah, D. (2018). Pengaruh strategi bisnis dan karakteristik perusahaan terhadap penghindaran pajak. *Akuntansi Dewantara*, 2(1), 25–36.

Widjaja, D. I., Djumena, S., & Yuniarwati, Y. (2017). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bei 2013–2015. *Jurnal Muara Ilmu Ekonomi Dan Bisnis*, 1(1), 125. <https://doi.org/10.24912/jmie.v1i1.415>