

**PENGARUH *TRANSFER PRICING* DAN *SALES GROWTH* TERHADAP
TAX AVOIDANCE PADA PERUSAHAAN DI BIDANG TEKNOLOGI
(DATA IDX 2021-2023)**

Stanley Alberto Oduil¹
Lorina Siregar Sudjiman^{2*}
Mila Susanti³

¹Universitas Advent Indonesia
¹2032008@unai.edu

² Universitas Advent Indonesia
^{2*}lorina.sudjiman@unai.edu

³ Universitas Advent Indonesia
³milasusanti@unai.edu

ABSTRACT

The global technology sector has experienced significant growth, leading to increased scrutiny of tax practices within companies. Transfer pricing, the practice of setting prices for transactions between affiliated entities, has been a focus of regulatory bodies and academics. The relationship between Sales Growth and Tax Avoidance is an important aspect that has not been explored in the context of technology companies. This research aims to examine the relationship between Transfer pricing, Sales Growth, and Tax Avoidance in the technology industry by utilizing data from the Indonesia Stock Exchange (BEI) from 2021 to 2023. This research uses quantitative methodology, specifically utilizing IDX financial data for technology companies. Transfer pricing practices will be assessed through financial indicators, while Sales Growth will be measured as a percentage increase in revenue during the research period. Tax Avoidance will be operationalized using predetermined metrics such as effective tax rates. Statistical methods, such as regression analysis, will be used to identify patterns and correlations between variables. Research findings show that there is no relationship between Transfer Pricing and Sales Growth and Tax Avoidance in companies operating in the Technology Sector.

Keywords : *Transfer pricing, Sales Growth, Tax Avoidance*

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara berkembang yang sangat bergantung pada pendapatan lokal dan pendanaan eksternal untuk kemajuan nasionalnya. Pasal 1 Ayat 1 UU 16 Tahun 2009 menyatakan pajak meningkatkan perekonomian. Pajak mendanai Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (APBN). Belanja negara mengacu pada alokasi dana untuk keperluan pelaksanaan tugas dan tanggung jawab tertentu negara. Pengeluaran negara mengacu pada

alokasi dana atau sumber daya oleh suatu negara untuk membiayai kegiatan pemerintah yang bertujuan memenuhi perannya dalam meningkatkan kesejahteraan sosial (Yulianti & Daud, 2021).

Sektor perpajakan memberikan dukungan tertinggi terhadap penerimaan lain-lain dalam APBN. Sulitnya pemungutan pajak di Indonesia disebabkan oleh adanya hambatan seperti pemungutan pajak yang tidak pernah mencapai patokan yang telah

ditentukan, padahal penerimaan pajak setiap tahunnya meningkat. Oleh karena itu, untuk meningkatkan penerimaan negara, penting untuk meningkatkan tingkat kepatuhan dan kesadaran dalam hal kewajiban pajak (Made et al., 2022).



Gambar 1. Penerimaan pajak di Indonesia periode 2018-2022

Penerimaan pajak turun 19,55% menjadi Rp1.072,1 triliun pada tahun 2020 dari Rp1.332,7 triliun. Pendapatan negara anjlok akibat pandemi COVID-19 yang membebani seluruh sektor perekonomian.

Namun, pada tahun 2021, penerimaan pajak kembali mengalami peningkatan signifikan, mencapai Rp 1.278,6 triliun atau tumbuh sebesar 19,26% dari tahun sebelumnya. Tren positif ini berlanjut pada tahun 2022, di mana kinerja pendapatan negara terus meningkat, didukung oleh pertumbuhan penerimaan pajak yang mencapai Rp 1.716,8 triliun. Angka ini menunjukkan pertumbuhan pemungutan pajak sebesar 34,3% dibandingkan tahun sebelumnya.

Penerimaan perpajakan tahun 2022 sebesar Rp1.716,8 triliun menunjukkan pertumbuhan yang cukup besar sebesar 34,3% dibandingkan

penerimaan perpajakan tahun 2021 sebesar Rp1.278 triliun. Meski pandemi menyebabkan penurunan pemungutan pajak pada tahun 2020, realisasi penerimaan kembali menunjukkan kinerja yang baik. pola pertumbuhan yang positif (Putranti & Putri, 2023).

Penerimaan pajak bagi pemerintah mempunyai kondisi yang berbanding terbalik dengan perusahaan. Perusahaan menganggap pajak sebagai beban yang tidak memberikan manfaat bagi mereka. Masyarakat ingin menyumbang sebagian kecil dari pajaknya, sementara pemerintah berupaya memperoleh pendapatan pajak yang lebih besar. Pajak akan mengurangi pendapatan atau surplus kas perusahaan. Perencanaan pajak atau *tax avoidance* dapat mengurangi kewajiban perpajakan.

Ada banyak masalah di Indonesia dalam beberapa tahun terakhir yang berkaitan dengan bisnis yang mencoba untuk memaksimalkan keuntungan mereka dengan meminimalkan pajak yang harus mereka bayar praktik ini dikenal sebagai *tax avoidance* “Tiga perusahaan teknologi raksasa Amerika, Facebook, Microsoft, dan Google”, mengambil tindakan satu sama lain dalam upaya untuk menghindari membayar pajak. Tiga raksasa teknologi besar tersebut melakukan metode *Tax*

Avoidance baik di negara berkembang maupun maju termasuk Indonesia.

Penelitian yang dilakukan oleh ActionAid International mengungkapkan bahwa individu secara aktif mencari metode untuk menghindari pembayaran pajak. Nilai tahunannya adalah \$2,8 miliar atau Rp41 triliun. Archer mengatakan nilai pajak sebesar \$2,8 miliar hanyalah permulaan. Potensi besaran Dana ini jauh lebih besar dan mempunyai kapasitas untuk merombak pelayanan publik. Perusahaan-perusahaan teknologi raksasa ini telah menghasilkan keuntungan besar di tengah pandemi ini, namun kontribusi mereka terhadap layanan publik sangat minim atau bahkan tidak sama sekali. Negara-negara di mana tiga perusahaan besar berbasis di seluruh dunia dengan kesenjangan pajak terbesar adalah Bangladesh, Nigeria, Brasil, India, dan Indonesia. (idxchannel.com, 2020).

Perilaku *tax avoidance* yang berlebihan dapat mengakibatkan pengurangan besar dalam pendapatan negara, yang mana dapat menghambat kemampuan pemerintah untuk memberikan layanan sosial publik yang memadai. Dampak negatifnya meliputi terganggunya struktur sosial dan ekonomi, serta kemungkinan kerugian terhadap sumber daya pasar. Beberapa cara pelaksanaan *tax avoidance* melibatkan praktik seperti *Transfer*

pricing, di mana perusahaan mengatur harga transfer antara anak perusahaan atau entitas bisnisnya dengan tujuan untuk mengoptimalkan kewajiban pajak. Selain itu, menurunkan *Sales Growth* (*Sales Growth*) juga dapat menjadi strategi untuk mengurangi pendapatan yang dikenakan pajak (Sukma et al., 2019).

Penetapan *Transfer pricing* membantu perusahaan mengurangi pembayaran pajak mereka, namun terkadang disalahgunakan untuk menghindari pajak. Karena pajak yang tinggi, perusahaan di negara dengan pajak tinggi akan merugi. Perusahaan di negara dengan pajak rendah akan memotong pembayaran pajak dan memaksimalkan pendapatan. *Transfer pricing* dapat mengakibatkan menurunnya penerimaan pajak negara bagi pemerintah akibat adanya transfer pendapatan.

Tax Avoidance melibatkan penetapan *Transfer pricing*, *Sales Growth*, dan *intensitas inventaris*. *Transfer pricing* dapat menaikkan atau menurunkan *Tax Avoidance*, tergantung kajiannya. Penelitian lain membantah argumen ini dan menunjukkan bahwa *transfer pricing* tidak menghindari pajak (Sutanto et al., 2023).

Penjualan memegang peranan penting dalam perencanaan strategis suatu perusahaan karena menunjang aset

perusahaan dan “dapat digunakan untuk mengoptimalkan sumber daya yang ada”. *Sales Growth* sangat penting untuk pengelolaan modal kerja dan dapat memprediksi tingkat keuntungan. Namun, mengejar *Sales Growth* yang lebih tinggi sering kali mengakibatkan *Tax Avoidance* karena perusahaan menghasilkan keuntungan yang besar (Safitri & Danayanti Woro, 2021).

Sales Growth dapat menyebabkan peningkatan laba, yang dapat mengakibatkan peningkatan pajak penghasilan. Di sisi lain, penelitian menunjukkan bahwa *Sales Growth* dapat berdampak menguntungkan pada *Tax Avoidance*, sementara intensitas persediaan mungkin berdampak negatif pada *Tax Avoidance* (Putri & Syofyan, 2023).

Penelitian sebelumnya menunjukkan hasil yang bervariasi mengenai dampak *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*. Ningsih & Noviyari (2022) menemukan bahwa terdapat pengaruh menguntungkan yang cukup besar terhadap *Tax Avoidance* yang ditimbulkan oleh *Sales Growth*, namun Pramiana (2022) menemukan bahwa tidak ada pengaruhnya. Baik Fadhillah (2023) maupun Suropto (2021) menemukan bahwa pengaruh tersebut berdampak baik terhadap *Tax Avoidance*. Hasil *transfer pricing* juga tidak konsisten;

“Dinda Nurrahmi dan Rahayu (2020) menemukan bahwa *transfer pricing* memberikan dampak menguntungkan terhadap *Tax Avoidance*,” sedangkan N. Putri dan Mulyani (2020) menemukan bahwa *transfer pricing* memberikan dampak negatif. Baik Panjalusman dkk. (2018) dan Napitulu Hidayah dkk. (2020) menyimpulkan bahwa *Tax Avoidance* tidak memberikan dampak yang besar. “Hasil ini menggarisbawahi perlunya melakukan studi tambahan untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang pengaruh berbagai faktor terhadap *Tax Avoidance*.”

METODE

Penelitian kuantitatif ini menggunakan catatan keuangan tahunan dari perusahaan teknologi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Catatan keuangan perusahaan teknologi dari tahun 2021 hingga 2023 dimasukkan dalam penyelidikan. Populasi penelitian ini adalah perusahaan teknologi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2021 hingga 2023. Ada total 38 perusahaan yang masuk dalam kategori ini.

HASIL PENELITIAN

Variabel penelitian ini tercantum dalam tabel statistik deskriptif. Penelitian ini menggunakan purposive sampling dengan mengambil sampel 18

perusahaan selama tiga tahun berdasarkan kriteria yang telah ditentukan.

Tabel 1. Hasil Analisis Deskriptif

	Descriptive Statistics						
	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Error	Std. Deviation
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic
Transfer Pricing	54	,899	,002	,901	,24269	,035326	,259595
Sales Growth	54	18,758	-,918	17,840	,60535	,344101	2,528618
Tax Avoidance	54	1,190	,000	1,190	,22665	,030017	,220583
Valid N (listwise)	54						

Statistik deskriptif menunjukkan bahwa penelitian ini memiliki 54 data observasi *Transfer Pricing*, *Sales Growth*, dan *Tax Avoidance*. Ada berbagai kemungkinan nilai untuk *transfer pricing*, mulai dari 0,002 hingga 0,901 dengan ekspektasi sekitar 0,243. *Sales growth* memiliki rentang yang lebih besar, berkisar dari -0,918 hingga 17,840, dengan rata-rata sekitar 0,605. Sementara itu, untuk *Tax Avoidance*, rentang nilai berkisar dari 0,000 hingga 1,190, dengan rata-rata sekitar 0,227.

Tabel 2. Uji Multikolinieritas

Model	Coefficients ^a						Collinearity Statistics	
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Tolerance	VIF
	B	Std. Error	Beta					
1 (Constant)	,261	,042			6,285	,000		
Transfer Pricing	-,137	,120	-,161	-,142	1,142	,259	,962	1,039
Sales Growth	-,002	,012	-,023	-,161	1,873		,962	1,039

a. Dependent Variable: Tax Avoidance

Mengingat perhitungan *Variance Inflation Factor* (VIF) yang dilakukan terhadap variabel *Transfer Pricing* dan *Sales growth* menghasilkan nilai sebesar 1,039 yang lebih rendah dari 10,00, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak menunjukkan adanya tanda-tanda penurunan multikolinieritas. Nilai VIF yang rendah menunjukkan bahwa kedua variabel

independen tersebut tidak memiliki tingkat ketergantungan yang signifikan satu sama lain, sehingga dapat dianggap bahwa model regresi dapat memberikan estimasi yang stabil terhadap koefisien variabel-variabel tersebut.

Tabel 3. Uji Heteroskedastisitas

Model	Coefficients ^a				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
	B	Std. Error	Beta	t	
1 (Constant)	,164	,030		5,390	,000
Transfer Pricing	-,066	,087	-,107	-,753	,455
Sales Growth	-,004	,009	-,058	-,410	,683

a. Dependent Variable: Abs_RES

Nilai signifikansi (sig) harga transfer sebesar 0,455 dan *Sales growth* sebesar 0,683, keduanya lebih besar dari 0,05 maka menunjukkan tidak terjadi heteroskedastisitas.

Tabel 4. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		54
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,21750011
Most Extreme Differences	Absolute	,223
	Positive	,223
	Negative	-,133
Test Statistic		,223
Asymp. Sig. (2-tailed)		,000 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Nilai signifikansi sebesar 0,000, yang lebih rendah dari tingkat signifikansi standar sebesar 0,05, memungkinkan kita untuk menarik kesimpulan bahwa terdapat bukti statistik yang memadai untuk menolak hipotesis nol dalam uji normalitas Kolmogorov-Smirnov. Kesimpulan ini didasarkan pada kenyataan bahwa tingkat signifikansi sering digunakan. Akibatnya, dapat disimpulkan bahwa

data penyelidikan tidak mengikuti distribusi normal.

Dari tabel koefisien diatas, nilai Sig. TP dengan variabel dependen ETR sebesar 0,233 lebih dari 0,05, menerima hipotesis nol (H0) dan menolak hipotesis alternatif (H1), menunjukkan bahwa nilai TP tidak berpengaruh

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.287	.051		5.657	.000
	TP	-.194	.161	-.165	-1.206	.233

a. Dependent Variable: ETR

signifikan terhadap ETR. Koefisien regresi variabel TP adalah -0,194 yang menunjukkan bahwa untuk setiap satu poin peningkatan dalam TP meningkat hanya sebesar -0,194 dengan standar error 0,161.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.165 ^a	.027	.009	.2585326

a. Predictors: (Constant), TP

Diketahui nilai R² pada model summary diatas adalah sebesar 0,009 atau sama dengan 0,9% artinya penerimaan nilai TP terhadap ETR berpengaruh sebesar 0,9%, sedangkan sisanya sebesar 100% - 0,9% = 99,1% dipengaruhi oleh variabel lain.

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.331	.036		6.408	.000
	SALES_GROWTH	.020	.014	.194	1.427	.159

a. Dependent Variable: ETR

Tabel koefisien menunjukkan bahwa Sig. pertumbuhan penjualan dengan ETR sebesar 0,159 > 0,05. Hipotesis nol (H0) diterima dan hipotesis alternatif (H1) ditolak menunjukkan bahwa peningkatan

penjualan tidak berpengaruh berarti terhadap ETR. Tergambar dari koefisien regresi sebesar 0,02 maka pertumbuhan penjualan akan meningkat sebesar 0,02 dengan standar error sebesar 0,014 untuk setiap kenaikan poin.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.194 ^a	.038	.019	.2571377

a. Predictors: (Constant), SALES_GROWTH

Diketahui nilai R² pada model summary diatas adalah sebesar 0,038 atau sama dengan 3,8% artinya penerimaan nilai sales growth terhadap ETR berpengaruh sebesar 3,8%, sedangkan sisanya sebesar 100% - 3,8% = 96,2% dipengaruhi oleh variabel lain.

Hasil analisis regresi berganda dapat diringkas sebagai berikut. Variabel *Tax Avoidance* (Y), *Transfer pricing* (X1), dan *Sales Growth* (X2) mempunyai hubungan sebagai berikut:

Tabel 5. Hasil analisis regresi linear berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		B	Std. Error	Beta
1	(Constant)	.261	.042	
	Transfer Pricing	-.137	.120	-.161
	Sales Growth	-.002	.012	-.023

a. Dependent Variable: Tax Avoidance

Berikut adalah model persamaan regresi berdasarkan tabel koefisien yang disediakan:

$$Y = 0,261 - 0.137 - 0.002$$

Interpretasi koefisien:

Interpretasi koefisien adalah proses memahami makna dan pengaruh dari nilai koefisien dalam suatu model

statistik. Ini bertujuan untuk menunjukkan perubahan rata-rata pada variabel dependen untuk setiap perubahan satu unit pada variabel independen, dengan asumsi variabel lain konstan.

a) 0,261 adalah konstanta positif. Jika *transfer pricing* (X1) dan *Sales Growth* (X2) nihil maka *tax avoidance* (Y) mengalami peningkatan sebesar 0,261. Setiap kali variabel independen naik, maka variabel dependen juga naik. Baik *Transfer Pricing* (X1) maupun *Sales Growth* (X2) sama-sama nol karena merupakan variabel. Hal ini menunjukkan belum adanya penerapan *transfer pricing* sehingga tidak terjadi peningkatan penjualan. Oleh karena itu, nilai variabel *tax avoidance* (Y) hanya akan dipengaruhi oleh nilai konstanta yaitu masing-masing sebesar 0,261. Dari sisi interpretasi, hal ini menunjukkan bahwa korporasi masih melakukan praktik *tax avoidance*, meskipun tidak terjadi *transfer pricing* dan *Sales Growth* yang signifikan. Organisasi mampu membuat prediksi akurat mengenai jumlah penghindaran pajak, menilai efisiensi berbagai taktik *tax avoidance*, dan merumuskan kebijakan untuk memerangi *tax*

avoidance dengan bantuan informasi ini.

- b) “Nilai *Transfer Pricing* (X1) sebesar -0,137 bernilai negatif. Artinya setiap kali terjadi kenaikan *Transfer Pricing* maka secara simultan terjadi penurunan *tax avoidance* sebesar 0,137. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang menggunakan *transfer pricing* lebih besar kemungkinannya untuk melakukan *tax avoidance*.”
- c) Nilai Koefisien *Sales Growth* (X2) sebesar -0,002 yang merupakan angka negatif; oleh karena itu, jumlah penghindaran pajak akan berkurang sebesar 0,002 untuk setiap contoh di mana *Sales Growth* tumbuh sebesar 1. “Hal ini menunjukkan bahwa bisnis yang mengalami *Sales Growth* yang besar lebih mungkin melakukan *tax avoidance*.”

Hasil pengujian variabel *Transfer pricing* (X1) dan *Sales Growth* (X2) terhadap variabel *Tax Avoidance* (Y) dapat dijelaskan sebagai berikut.

Tabel 6. Hasil Uji T Coefficients^a

Model		t	Sig.
1	(Constant)	6,285	,000
	Transfer Pricing	-1,142	,259
	Sales Growth	-,161	,873

a. Dependent Variable: Tax Avoidance

Analisis statistik uji t variabel *Transfer pricing* menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,259 berada di atas

toleransi kesalahan sebesar 0,05. Apalagi nilai t prediksi sebesar -1,142 lebih kecil dari nilai t tabel sebesar 2,008. Dengan demikian, hipotesis tersebut gagal. Hal ini membuktikan transfer pricing tidak berpengaruh terhadap Tax Avoidance. Uji t Sales Growth mempunyai nilai signifikansi sebesar 0,873 lebih besar dari toleransi kesalahan sebesar 0,05. Selain itu nilai t prediksi sebesar -0,161 lebih rendah dibandingkan nilai t krusial pada t tabel sebesar 2,008. Dengan demikian, hipotesis tersebut gagal. Tidak ada korelasi antara Sales Growth dan Tax Avoidance.

Tabel 7. Hasil uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	,072	2	,036	,728	,488 ^b
	Residual	2,507	51	,049		
	Total	2,579	53			

a. Dependent Variable: Tax Avoidance

b. Predictors: (Constant), Sales growth, Transfer Pricing

Tabel 7 menunjukkan bahwa uji regresi berganda menghasilkan nilai Sig sebesar 0,488 melebihi 0,05. Selain itu nilai F sebesar 0,728 melebihi F tabel. Hal ini menunjukkan bahwa transfer pricing dan Sales Growth tidak berpengaruh terhadap Tax Avoidance pada perusahaan teknologi.

Tabel 8. Koefisien determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,167 ^a	,028	-,010	,221724

a. Predictors: (Constant), Sales growth, Transfer Pricing

Nilai hasil uji koefisien determinasi sebesar 0,028 sesuai dengan nilai R-squared. Dari sini dapat ditarik

kesimpulan bahwa variabel bebas hanya mampu menjelaskan 28 persen variasi variabel terikat, sedangkan sisanya sebesar 28 persen dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak berkaitan dengan penelitian.

Pengaruh Transfer pricing terhadap tax avoidance

Uji hipotesis pada Tabel 6 menunjukkan bahwa transfer pricing tidak berpengaruh terhadap tax avoidance. Beberapa perusahaan memanipulasi situasi pajak mereka untuk memindahkan keuntungan ke negara dengan pajak yang lebih rendah. Ada kemungkinan bagi dunia usaha untuk secara sah meminimalkan jumlah pajak yang harus mereka bayar dengan melakukan hal ini, yang akan berdampak besar pada keuangan mereka. Konsekuensi dari aturan ini akan semakin menantang bagi pelaku usaha untuk melakukan tax avoidance melalui penggunaan transfer pricing (Afrianti et al., 2022). Berdasarkan penelitian sebelumnya, “transfer pricing berpengaruh terhadap tax avoidance menurut” temuan Rizky Sukrianingrum et al. (2022), (Afrianti et al., 2022), dan Irawan et al. (2020)

Pengaruh Sales growth terhadap Tax avoidance

Tabel 6 menyajikan presentasi hasil pengujian hipotesis. Perluasan penjualan berdampak kecil terhadap Tax

avoidance. Di saat *Sales growth* meningkat, tindakan penghindaran pajak menurun. Kemampuan perusahaan membayar pajak karena besarnya keuntungan ditunjukkan dengan *Sales growth* yang meningkat. Oleh karena itu, *Sales growth* yang meningkat belum tentu menjadi sinyal bahwa suatu perusahaan akan melakukan aktivitas *Tax avoidance* (Susanti & Satyawan Made, 2020). Pertumbuhan penjualan yang meningkat juga akan membuat petugas pajak khawatir karena korporasi harus membayar pajak lebih banyak. Oleh karena itu, pengelola akan lebih berhati-hati dalam menerapkan peraturan perpajakan (Athira Hutomo et al., 2021). ““Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian (Athira Hutomo et al., 2021) dan Susanti & Satyawan Made (2020) menyatakan *Sales growth* berpengaruh signifikan dan negatif terhadap *Tax Avoidance*.””

Pengaruh Transfer pricing dan Sales growth terhadap tax avoidance

Berdasarkan temuan penelitian ini dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat hubungan antara faktor *transfer pricing* dengan *Sales growth* dan *tax avoidance*.” Meskipun *transfer pricing* dapat menjadi instrumen penting dalam manajemen pajak, perusahaan di sektor ini mungkin lebih cenderung mengutamakan inovasi dan pertumbuhan organik daripada strategi

agresif *Tax Avoidance*. *Sales growth* meskipun dapat meningkatkan pendapatan tidak selalu berkorelasi langsung dengan tingkat *tax avoidance*. Perusahaan teknologi kemungkinan lebih fokus pada kepatuhan pajak dan struktur perpajakan yang sah, memprioritaskan reputasi dan keberlanjutan operasional di tengah kompleksitas rantai pasokan global. “Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian bahwa *Sales growth* dan *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.”

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil pengujian sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa:

1. Selama periode 2021-2023, *transfer pricing* berpengaruh negatif terhadap praktik *Tax Avoidance* pada pelaku usaha teknologi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
2. Pada tahun 2021-2023, *Sales growth* berpengaruh negatif terhadap praktik *Tax Avoidance* pada pelaku usaha teknologi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
3. Tidak terdapat hubungan yang substansial antara *transfer pricing*, *Sales growth*, dan *Tax Avoidance* pada bisnis teknologi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2021-2023.

DAFTAR PUSTAKA

- Afrianti, F., Uzliawati, L., & Noorida S, A. (2022). *The Effect Of Leverage, Capital Intensity, And Sales Growth On Tax Avoidance With Independent Commisioners As Moderating Variables (Empirical Study On Manufacturing Companies Listed On The Indonesia Stock Exchange In 2017-2020)*.
- Athira Hutomo, M., Hindria Dyah Pita Sari, R., & Nopiyanti, A. (2021). *Pengaruh Transfer Pricing, Thin Capitalization, Dan Tunneling Incentive Terhadap Agresivitas Pajak* (Vol. 2).
- Devi, Y., Saefurrohman Ulfah, G., Rosilawati, W., Utamie Restie Zathu, & Nurhayati. (2022). Analisis Penyebab Penghindaran Pajak (Tax Avoidance) Dalam Laporan Keuangan Pada Perusahaan Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2016-2019. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 22(02).
- Dewinta Rosa Ayu, I., & Setiawan Ery, P. (2016). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur. Perusahaan, Profitabilitas, Leverage, dan Pertumbuhan Penjualan. *E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana*, 14(3), 1584–1613.
- Dinda 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). *JURNAL AKUNTANSI & EKONOMI FE. UN PGRI Kediri*, 5(2).
- Dolontelide Meygriza, C., & Wangkar, A. (2019). The Effect Of Sales Growth And Firm Size On Firm Value In Food And Beverage Companies Listed On The Indonesia Stock Exchange. *Jurnal EMBA*, 7(3), 3039–3048.
- Fadhillah, D. (2023). Pengaruh Sales Growth, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Farmasi 2017-2021. *Journal of Student Research (JSR)*, 1(2), 316–333.
- Hanlon, & Heitzman. (2010). A Review of Tax Research. *Journal of Accounting and Economics*, 50, 127–178.
- Harahap Syafri, S. (2018). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Salemba Empat*.
- idxchannel.com. (2020, October 26). *Termasuk Indonesia, Google dan Microsoft Mangkir Bayar Pajak Rp41 Triliun*. <https://www.idxchannel.com/market-news/termasuk-indonesia-google-dan-microsoft-mangkir-bayar-pajak-rp41-triliun>
- Irawan, F., Kinanti, A., & Suhendra, M. (2020). *The Impact of Transfer Pricing and Earning Management on Tax Avoidance*. www.investindonesia.go.id
- Jensen C, M., & Meckling H, W. (1976). *Teori Perusahaan: Perilaku Manajerial, Biaya Agensi dan Struktur Kepemilikan*. Blackwell Publishing.
- Made, N., Meliandari, S., Utomo, R., Keuangan, P., & Stan, N. (2022). *Tinjauan Faktor Penyebab Rendahnya Kepatuhan Pajak Penghasilan Umkm Kuliner Khas Bali Di Kabupaten Badung*.
- Masrullah, Mursalim, & Su'un Muhammad. (2018). *Pengaruh Kepemilikan Institusional, Komisaris Independen, Leverage Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Manufaktur Di Bursa Efek Indonesia*. 16(2), 142–165.
- Muhajirin, M. Y., Junaid, A., Arif, M., & Pramukti, A. (2021). Pengaruh Transfer Pricing dan Kepemilikan Asing Terhadap Tax Avodance

- Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). In *Center of Economic Student Journal* (Vol. 4, Issue 2).
- Latif Abdul, M., & Ajimat. (2023). Pengaruh Thin Capitalization, Transfer Pricing, Sales Growth, Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 3(3), 390–401. <https://doi.org/10.55606/jaemb.v3i3.2063>
- Nabila, & Ramdani, E. (2022). Pengaruh Insentif Eksekutif dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Aneka Industri yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2017-2020. *Asian Journal of Management Analytics*, 1(1), 51–62. <https://doi.org/10.55927/ajma.v1i1.1394>
- Napitulu Hidayah, I., Situngkir, A., & Arfani, C. (2020). *Pengaruh Transfer Pricing Dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance*. 21(2), 126–141.
- Ningsih, I. A. M. W., & Noviani, N. (2022). Financial Distress, Sales Growth, Profitabilitas dan Penghindaran Pajak. *E-Jurnal Akuntansi*, 32(1), 3542. <https://doi.org/10.24843/eja.2022.v32.i01.p17>
- Nurul Janatin, A., Studi Akuntansi, P., & Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta, S. (2022). *Pengaruh Profitabilitas, Sales Growth, Dan Good Corporate Governance Terhadap Tax Avoidance*. 2(1).
- Panjalusman, P. A., Nugraha, E., & Setiawan, A. (2018). Pengaruh Transfer Pricing Terhadap Penghindaran Pajak. *JURNAL PENDIDIKAN AKUNTANSI & KEUANGAN*, 6(2), 105–114. <https://doi.org/10.17509/jpak.v6i2.15916>
- Pohan Anwar, C. (2016). *Manajemen Perpajakan: Strategi Perencanaan Pajak dan Bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Pramiana, O. (2022). *Praktik Penghindaran Pajak Perusahaan Sektor Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia*. 2(2).
- Putranti, D. A., & Putri, V. R. (2023). *Hubungan Transfer Pricing Dan Financial Distress Terhadap Tax Avoidance Dengan Kualitas Audit Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Dibursa Efek Indonesia Periode 2016-2020*.
- Putri, N., & Mulyani, S. D. (2020). *Pengaruh Transfer Pricing Dan Kepemilikan Asing Terhadap Praktik Penghindaran Pajak (Tax Avoidance) Dengan Pengungkapan Corporate Social Responsibility (Csr) Sebagai Variabel Moderasi*. www.idx.co.id
- Putri, O. D., & Syofyan, E. (2023). Pengaruh Tax Avoidance, Multinationality, dan Profitability terhadap Keputusan Perusahaan Melakukan Transfer Pricing. *JURNAL EKSPLORASI AKUNTANSI*, 5(2), 801–815. <https://doi.org/10.24036/jea.v5i2.742>
- Rizky Sukrianingrum, D., Madjid, S., Chadhirotul Qudsiyyah, Z., & Suhono. (2022). Does Transfer Pricing, Capital Intensity and Inventory Intensity Affect Tax Avoidance in Mining Sector Companies? *YUME: Journal of Management*, 5(2), 227–237. <https://doi.org/10.37531/yume.vxix.546>
- Safitri, N., & Danayanti Woro, T. (2021). *Sales Growth dan Tax Avoidance dengan Kepemilikan*

- Institusional Sebagai Variabel Pemoderasi*. 4(2), 2623–0186. <https://doi.org/10.24246/persi.vXiX.p175-216>
- Setia Darma, S., & Eka Cahyati, A. (2022). *Pengaruh Transfer Pricing, Sales Growth, Dan Capital Intensity Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020)*. <https://doi.org/10.29264/jkin.v19i1.10814>
- Wulandari, M. A., & Soetardjo, M. N. (2022). Pengaruh Penghindaran Pajak Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Penelitian Akuntansi*, 3(2).
- Yulianti, & Daud. (2021). *Teori Perkembangan Pengeluaran Pemerintah Kajian Ekonomi Syariah*.
- Sukma, C., Riris, W., & Sitorus, R. (2019). *Pengaruh Transfer Pricing Dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating* (Vol. 4, Issue 2). <http://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/MAP>
- Suripto. (2021). Pengaruh Corporate Social Responsibility, Kualitas Audit Dan Manajemen Laba Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 5(1).
- Susanti, D., & Satyawan Made, D. (2020). Pengaruh advertising intensity, inventory intensity, dan sales growth terhadap agresivitas pajak. *Akunesa: Jurnal Akuntansi Unesa*, 9(1). <http://journal.unesa.ac.id/index.php/akunesa/>
- Sutanto, J., Flora, H., & Lasar, A. T. (2023). *Pengaruh Transfer Pricing Dan Karakteristik Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak* (Vol. 15, Issue 2). <http://jurnaltsm.id/index.php/MB>
- Wardani, D. K., & Puspitasari Mega, D. (2022). Ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak dengan umur perusahaan sebagai variabel moderasi. *Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 19(1).