

PENGARUH *TRANSFER PRICING* DAN *SALES GROWTH* TERHADAP *TAX AVOIDANCE* DENGAN *FIRM SIZE* SEBAGAI PEMODERASIVany Ameliana¹, Adhitya Putri Pratiwi²

Akuntansi, Universitas Pamulang, Tangerang Selatan, Indonesia

98.vany.ameliana@gmail.com, dosen02053@unpam.ac.id**Abstract**

This study aims to analyze the effect of Transfer pricing and Sales growth on Tax avoidance with Firm size as a moderator in non-cyclical consumer sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the period 2019-2023. In selecting samples, this study used a purposive sampling technique, namely 135 observation data from 27 selected companies. The type of data used in this study is secondary data using quantitative research methods. Testing in this study uses the help of the eviews 12 student lite version device. The result of this study indicate that simultaneously Transfer pricing and Sales growth have an effect on Tax avoidance, partially Transfer pricing has an effect on Tax avoidance, Sales growth has no effect on Tax avoidance, Firm size is unable to moderate Transfer pricing on Tax avoidance, Firm size is unable to moderate Sales growth on Tax avoidance.

Keyword: *Firm size, Sales growth, Tax avoidance, Transfer pricing*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh *transfer pricing* dan *sales growth* terhadap *tax avoidance* dengan *firm size* sebagai pemoderasi pada perusahaan sektor *consumer non-cyclical* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2019 sampai dengan 2023. Dalam pemilihan sampel, penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu 135 data observasi dari 27 perusahaan terpilih. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dengan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Pengujian dalam penelitian ini menggunakan bantuan perangkat *e-views 12 student lite version*. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara simultan *Transfer pricing* dan *sales growth* berpengaruh terhadap *Tax avoidance*, secara parsial *Transfer pricing* berpengaruh terhadap *Tax avoidance*, *Sales growth* tidak berpengaruh terhadap *Tax avoidance*, *Firm size* tidak mampu memoderasi *Transfer pricing* terhadap *Tax avoidance*, *Firm size* tidak mampu memoderasi *Sales growth* terhadap *Tax avoidance*.

Kata kunci: *Firm Size, Sales Growth, Tax Avoidance, Transfer Pricing*

Article history

Received: Juli 2025

Reviewed: Juli 2025

Published: Juli 2025

Plagiarism checker no 80

Doi : prefix doi :
[10.8734/musytari.v1i2.365](https://doi.org/10.8734/musytari.v1i2.365)

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

1. Pendahuluan

Pajak merupakan komponen krusial dalam struktur pendapatan negara yang dibiayai dari kontribusi masyarakat, baik individu maupun perusahaan. Salah satu fungsi utama pajak adalah sebagai alat untuk mengisi kas negara, yang kemudian dipakai pemerintah untuk mendanai berbagai kebutuhan dan program pembangunan.

Dari sudut pandang wajib pajak, Pajak dianggap oleh wajib pajak sebagai beban yang mengurangi penghasilan atau keuntungan mereka. Akibatnya, wajib pajak umumnya berusaha untuk meminimalkan kewajiban pajak mereka. Pemilik bisnis tentu mengharapkan keuntungan yang besar dalam menjalankan bisnisnya, Ketidaksesuaian tujuan antara wajib pajak dan pemerintah, faktor inilah yang menjadi alasan di balik perilaku wajib pajak dalam menekan kewajibannya untuk mengurangi tanggungan yang ada.

Transfer pricing memainkan peran sentral dalam memungkinkan perusahaan melakukan penghindaran pajak secara sistematis. Istilah ini mengacu pada penentuan harga dalam transaksi yang terjadi antara entitas yang berafiliasi, khususnya dalam lingkup perusahaan multinasional. Strategi ini sering dimanfaatkan untuk merelokasikan keuntungannya ke negara yang memberlakukan pajak pada tingkat yang lebih ringan, sehingga dapat menekan beban pajak terutang yang harus dipenuhi. Praktik tersebut berdampak pada berkurangnya potensi penerimaan pajak bagi negara tempat entitas induk beroperasi.

Aspek lain yakni *Sales growth* turut berperan dalam memengaruhi tindakan penghindaran pajak. Pertumbuhan penjualan berfungsi sebagai indikator bagi manajemen dalam menilai kinerja perusahaan dalam periode tertentu, apakah menunjukkan peningkatan yang positif atau sebaliknya. Secara teoritis, semakin meningkat laju pertumbuhan penjualan, semakin besar juga kapasitas perusahaan untuk memenuhi kewajiban pajaknya, maka intensi perusahaan untuk menghindari pajak mengalami penurunan.

Firm size merupakan indikator yang menetapkan penggolongan perusahaan berdasarkan skala operasional dan tingkat pendapatannya. Faktor ini memiliki pengaruh terhadap strategi manajerial yang dijalankan, termasuk dalam pengambilan keputusan terkait perpajakan. Umumnya, perusahaan berskala besar memiliki keunggulan dari segi sumber daya, infrastruktur, dan jaringan internasional yang memungkinkan mereka merancang penghindaran dengan tingkat kompleksitas yang lebih tinggi daripada perusahaan berskala kecil.

Praktik penghindaran pajak di sektor manufaktur Indonesia pernah mencuat melalui peristiwa yang melibatkan PT Bentoel Internasional Investama Tbk, sebagai entitas anak perusahaan dari British American Tobacco, dilaporkan oleh Tax Justice Network Institute pada 8 Mei 2019 telah melakukan aktivitas yang menyebabkan potensi kerugian terhadap penerimaan negara sebesar 14 juta dolar Amerika.

Fenomena yang telah diuraikan sebelumnya mendorong peneliti untuk mengkaji lebih lanjut praktik *Tax avoidance* yang diterapkan oleh perusahaan. Penelitian ini mengeksplorasi pengaruh *Transfer pricing* dan *Sales growth* sebagai variabel bebas, dengan *Firm size* sebagai variabel yang memoderasi hubungan antar variabel tersebut.

2. Tinjauan Pustaka

Teori Agensi

Menurut Jensen & Meckling (1976) mendefinisikan filosofi Agency Theory sebagai kontrak antara satu atau beberapa orang *principal* yang mendelegasikan wewenang kepada orang lain (*agent*) untuk mengambil keputusan dalam menjalankan perusahaan. (Lubis, 2019:131) menyatakan

bahwa secara umum teori ini mengasumsikan bahwa *principal* bersikap netral terhadap risiko sementara agen bersikap menolak usaha dan risiko.

Tax avoidance

Penghindaran pajak merupakan bentuk upaya perusahaan akan melakukan pengurangan terhadap beban pajak dengan cara yang legal dan tidak bertentangan dengan undang-undang perpajakan yang berlaku (Stawati, 2020). (Hapsari, 2021) berpendapat bahwa bagi wajib pajak, penghindaran pajak dipandang sebagai hal yang wajar karena dianggap tetap berada dalam peraturan yang ditetapkan oleh undang-undang perpajakan.

Transfer pricing

Transfer pricing adalah suatu kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transfer suatu transaksi baik itu barang, jasa, harta tak berwujud, maupun transaksi finansial yang dilakukan oleh suatu perusahaan (Mulyani dkk, 2020). Menurut (Putri & Mulyani, 2020) Suatu perusahaan multinasional akan berusaha meminimalkan beban pajak global dengan cara memanfaatkan celah ketentuan peraturan perundang-undangan perpajakan suatu negara, sehingga menimbulkan peluang melakukan *Tax avoidance*.

Sales growth

Tingkat pertumbuhan penjualan dapat diamati dari satu tahun ke tahun berikutnya untuk melihat keberhasilan investasi pada periode masa lalu dan dapat digunakan untuk menjadi prediksi pertumbuhan di masa depan (Latif & Ajimat, 2023). Pertumbuhan penjualan dapat diukur dengan berdasarkan perubahan total penjualan perusahaan (Wulandari & Pratiwi, 2023). Peningkatan laba akibat pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat mendorong perusahaan untuk melakukan praktik penghindaran pajak pada tingkat yang lebih tinggi (Pravitasari & Khoiriawati, 2022).

Firm size

Menurut (Mahdiana & Amin, 2020) ukuran perusahaan dapat dilihat dari total aset, total penjualan, jumlah tenaga kerja, maupun nilai kapitalisasi pasar. Semakin besar ukuran perusahaan, maka semakin besar pula potensi aktivitas operasional dan pendapatan yang dihasilkan. Hal ini mencerminkan kapasitas perusahaan dalam mengelola beban pajaknya secara efisien, termasuk dengan cara-cara yang legal namun cenderung meminimalkan kewajiban pajak. (Purnomo, 2021) menambahkan bahwa perusahaan besar dan kompleks memiliki lebih banyak "celah" untuk melakukan penghindaran pajak.

3. Metodologi Penelitian

Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Menurut (Sugiyono, 2023) Metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang ditetapkan. Menurut (Sugiyono, 2023) data sekunder merupakan data penelitian yang didapatkan tidak melalui hubungan langsung antara pemberi data kepada pengumpul data.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan Sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019 - 2023. Pengambilan data diperoleh secara daring melalui *website* resmi www.idx.co.id.

Populasi dan Sampel

Populasi

Total populasi pada penelitian ini adalah 130 Perusahaan sektor *consumer non cyclical* yang terdaftar di BEI periode 2019 - 2023.

Sampel

Dalam penelitian ini metode yang digunakan untuk pengambilan sampel adalah *purposive sampling* yang diambil dari jumlah populasi. Dengan total jumlah sampel sebanyak 135 data dari total 27 perusahaan.

Teknik Pengambilan Sampel

Purposive sampling adalah teknik penentuan sampel dengan mempertimbangkan hal tertentu (Sugiyono, 2023)

Operasional Variabel

Tax avoidance

Penghindaran pajak merupakan bentuk upaya perusahaan untuk melakukan pengurangan terhadap beban pajak dengan cara yang legal dan tidak bertentangan terhadap perundang-undangan yang berlaku (Stawati, 2020). Pengukuran penghindaran pajak dalam penelitian ini diukur dengan rumus yang digunakan (Sitorus, 2020).

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak}}{\text{Laba sebelum pajak}}$$

Transfer pricing

Transfer pricing adalah penentuan harga terkait dengan penyerahan barang, jasa, atau pengalihan teknologi antar perusahaan yang memiliki hubungan afiliasi dengan tujuan mengatur harga secara sistematis demi mengurangi laba sehingga seolah-olah perusahaan sedang rugi yang sebenarnya dilakukan demi menghindari pajak di suatu negara (Suntari & Mulyani, 2020). Pengukuran *Transfer pricing* dalam penelitian ini diukur dengan rumus yang digunakan (Wulandari & Pratiwi, 2023).

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

Sales growth

Menurut (Pravitasari & Khoiriawati, 2022) *Sales growth* merupakan ukuran yang menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun atau bisa dikatakan diagram perbandingan antara penjualan tahun sebelumnya hingga tahun ini (tahun berjalan). Pengukuran *Sales growth* dalam penelitian ini diukur dengan rumus yang digunakan (Damayanti & Stiawan, 2023).

$$\text{Sales Growth} = \frac{\text{penjualan tahun ini} - \text{penjualan tahun sebelumnya}}{\text{penjualan tahun sebelumnya}}$$

Firm size

Ukuran perusahaan merupakan suatu pengukuran yang dikelompokkan berdasarkan besar kecilnya perusahaan, dan dapat menggambarkan kegiatan operasional perusahaan dan pendapatan yang diperoleh perusahaan (Mahdiana & Amin, 2020). Pengukuran *Firm size* dalam penelitian ini diukur dengan rumus yang digunakan (Pravitasari & Khoiriawati, 2022).

$$Firm\ Size = \ln (Total\ Aset)$$

4. Hasil dan Pembahasan

4.1 Hasil Penelitian

Uji Statistik deskriptif

Tabel 1. Hasil Uji Statistik Deskriptif

	Y	X1	X2	Z
Mean	0.164839	0.240760	0.317252	29.88813
Median	0.083498	0.225305	0.120764	29.90623
Maximum	9.917073	0.921846	0.997117	32.85992
Minimum	-0.465160	0.005944	-0.043909	27.22503
Std. Dev.	0.863117	0.119337	0.338858	1.382477
Skewness	10.80772	3.233485	0.697619	-0.002135
Kurtosis	122.5539	17.79809	1.950986	2.289076
Jarque-Bera	83027.04	1467.029	17.14005	2.843049
Probability	0.000000	0.000000	0.000190	0.241346
Sum	22.25326	32.50263	42.82899	4034.897
Sum Sq. Dev.	99.82622	1.908324	15.38652	256.1064
Observations	135	135	135	135

Sumber : Data diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel analisis statistik deskriptif diatas, dapat dijabarkan sebagai berikut:

1. *Tax avoidance*

variabel *tax avoidance* memiliki nilai minimum sebesar -0.465160 pada PT. Multibintang Indonesia Tbk (MLBI) pada tahun 2020, nilai maksimum sebesar 9.917073 pada PT. Sumber Alfaria Trijaya Tbk (AMRT) pada tahun 2019 dan nilai rata-rata sebesar 0.164839 serta nilai standar deviasi sebesar 0.863117.

2. *Transfer pricing*

variabel *transfer pricing* memiliki nilai minimum sebesar 0.005944 pada PT. Ultrajaya Milk Industry Tbk pada tahun 2019, nilai maksimum sebesar 0.921846 pada PT. Sawit Sumbermas Sarana Tbk pada tahun 2019 dan nilai rata-rata sebesar 0.240760 serta nilai standar deviasi sebesar 0.119337.

3. *Sales growth*

variabel *sales growth* memiliki nilai minimum sebesar -0.0043909 pada PT. Ultrajaya milk Industry Tbk (ULTJ) pada tahun 2020, nilai maksimum sebesar 0.997117 pada PT. Sariguna Primatirta Tbk (CLEO) pada tahun 2022 dan nilai rata-rata sebesar 0.317252 serta nilai standar deviasi sebesar 0.338858.

4. *Firm size*

variabel *firm size* memiliki nilai minimum sebesar 27.22503 pada PT. Mulia Boga Raya Tbk pada tahun 2019, nilai maksimum sebesar 32.85992 pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk pada tahun 2023 dan nilai rata-rata sebesar 29.88813 serta nilai standar deviasi sebesar 1.382477.

Uji Pemilihan Model

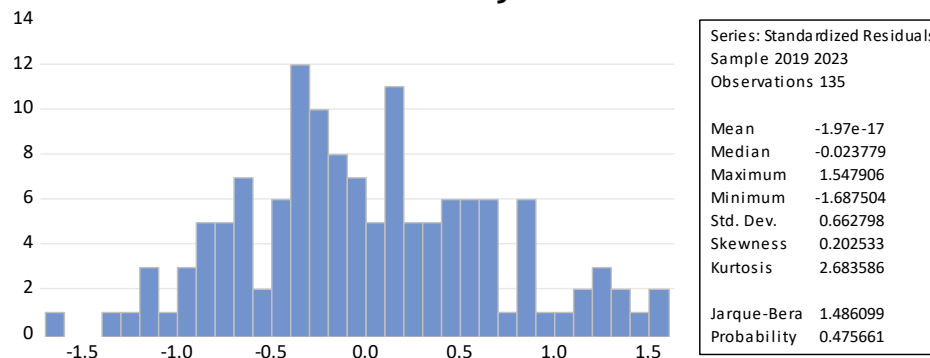
Tabel 2. Hasil Pemilihan Model

No	Metode	Pengujian	Hasil
1	Uji Chow	$Prob\ 0.2916 > 0.05$	<i>Common Effect</i>
2	Uji Lagrange Multiplier	$Prob\ 0.8101 > 0.05$	<i>Common Effect</i>

Sumber : Data diolah peneliti, 2025

Uji Normalitas

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas



Sumber : Data diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa semua data yang diterapkan dalam penelitian ini memiliki distribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas

Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	2.696789	481.9110	NA
TP_X1	0.397147	5.116985	1.003206
SG_X2	0.049240	1.888485	1.002869
FS_Z	0.002955	472.7108	1.001759

Sumber : Data diolah peneliti, 2025

Nilai Faktor Variasi Inflasi (VIF) pada tiap variabel independen dalam model penelitian ini berada dibawah batas toleransi 10. Oleh karena itu, tidak ditemukan indikasi terjadinya multikolinearitas.

Uji Heteroskedastisitas

Tabel 5. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

Null hypothesis: Homoskedasticity

F-statistic	0.470782	Prob. F(3,131)	0.7032
Obs*R-squared	1.439947	Prob. Chi-Square(3)	0.6962
Scaled explained SS	80.89359	Prob. Chi-Square(3)	0.0000

Sumber : Data diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel diatas *Prob. Chi-square* pada *Obs*R-squared* sebesar 0.6962 atau diatas 0.05 ($0.6962 > 0.05$), menandakan bahwa tidak terdapat indikasi heteroskedastisitas.

Uji Autokorelasi

Tabel 6. Hasil Uji Normalitas

R-squared	0.166706	Mean dependent var	0.545233
Adjusted R-squared	0.147623	S.D. dependent var	0.846794
S.E. of regression	0.702190	Sum squared resid	64.59233
F-statistic	8.735811	Durbin-Watson stat	2.004658
Prob(F-statistic)	0.000025		

Sumber : Data diolah peneliti, 2025

Berdasarkan tabel diatas, nilai DW berada dalam rentang antara dU dan 4-dU sehingga tidak ditemukan indikasi autokorelasi. ($1.7490 < 2.004658 < 2.2510$).

Uji Hipotesis

Uji Koefisien Determinasi (R²)

Tabel 7. Hasil Uji R²

R-squared	0.166706	Mean dependent var	0.545233
Adjusted R-squared	0.147623	S.D. dependent var	0.846794
S.E. of regression	0.702190	Sum squared resid	64.59233
F-statistic	8.735811	Durbin-Watson stat	2.004658
Prob(F-statistic)	0.000025		

Sumber : Data diolah peneliti,2025

Berdasarkan pada tabel, hasil Adjusted R-squared tercatat sebesar 0.147623 Hal ini berarti bahwa variabel *pricing* dan *Sales growth* mampu memaparkan variabel *Tax avoidance* sebanyak 14,76% saja, sedangkan untuk sisanya yakni 85,24% dimungkinkan adanya pengaruh dari faktor eksternal yang belum tercakup dalam penelitiann ini.

Uji F

Tabel 8. Hasil Uji F

R-squared	0.166706	Mean dependent var	0.545233
Adjusted R-squared	0.147623	S.D. dependent var	0.846794
S.E. of regression	0.702190	Sum squared resid	64.59233
F-statistic	8.735811	Durbin-Watson stat	2.004658
Prob(F-statistic)	0.000025		

Sumber : Data diolah peneliti,2025

Berdasarkan pada data tabel diatas hasil prob (*F statistic*) sebesar 0.000025 ($0.000025 < 0.05$) artinya variabel *Transfer pricing* dan *Sales growth* bersamaan mempengaruhi *Tax avoidance*.

Uji t

Tabel 9. Hasil Uji t

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.008436	0.195520	-0.043148	0.9659
TP_X1	-0.472975	0.142150	-3.327294	0.0026
SG_X2	-0.042929	0.034662	-1.238504	0.2266

Sumber : Data diolah peneliti,2025

Berdasarkan tabel tersebut dapat dipaparkan berikut ini:

1. Hasil pengujian tabel regresi data panel diatas menunjukkan t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} atau $-t_{hitung}$ lebih besar dari t_{tabel} ($t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} > t_{tabel}$) maka nilai -3.327294 lebih besar dari 1.97796 ($-3.327294 > 1.97796$). Sedangkan nilai prob sebesar 0.0001 dibawah taraf signifikan 0.05 ($0.0026 < 0.05$). Hal ini menandakan bahwa *Transfer pricing* mempengaruhi *Tax avoidance*.
2. hasil pengujian tabel regresi data panel diatas menunjukkan menunjukkan t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} atau $-t_{hitung}$ lebih kecil dari t_{tabel} ($t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $-t_{hitung} < t_{tabel}$) maka nilai -1.238504 lebih kecil dari 1,97810 ($-1.238504 < 1.97796$). sedangkan nilai prob sebesar 0.2266 melebihi taraf signifikan 0.05 ($0.2266 > 0.05$). Hal ini menunjukkan bahwa *Sales growth* tidak mempengaruhi *Tax avoidance*.

Uji Moderated Regression Analysis (MRA)

Tabel 10. Hasil Uji MRA

X1_Z	-0.182402	0.111289	-1.638988	0.1037
X2_Z	0.013833	0.025089	0.551337	0.5824

Sumber : Data diolah peneliti,2025

Berdasarkan tabel 4.19 hasil uji MRA maka dapat disimpulkan berikut ini:

1. Hasil Uji Moderasi Tahap 1 (TPxZ)
Merujuk pada hasil uji MRA pada tabel 4.17 mengindikasikan prob interaksi *Firm size* dengan *Transfer pricing* sebesar 0.1037 yang artinya angka ini lebih besar dari 0.05 ($0.1037 > 0.05$). maka dapat ditarik kesimpulan bahwa *Firm size* tidak memberikan dampak moderatif antara *Transfer pricing* terhadap *Tax avoidance*.
2. Hasil Uji Tahap 2 (SGxZ)

Merujuk pada hasil uji MRA pada tabel 4.17 mengindikasikan prob interaksi *Firm size* dengan *Sales growth* sebesar 0.5824 yang artinya angka ini lebih besar dari 0.05 ($0.5824 > 0.05$), maka dapat ditarik kesimpulan bahwa *Firm size* tidak memberikan dampak moderatif antara *Sales growth* terhadap *Tax avoidance*.

4.2 Pembahasan

Pengaruh *Transfer pricing* dan *Sales growth* terhadap *Tax avoidance*

probabilitas senilai $0.000025 < 0.05$ sesuai dengan hasil pengujian. Merujuk pada hasil pengujian sebelumnya, diperoleh kesimpulan bahwa *Transfer pricing* dan pertumbuhan penjualan memiliki pengaruh secara bersamaan terhadap praktik penghindaran. Temuan ini menunjukkan adanya indikasi bahwa perusahaan memanfaatkan strategi *Transfer pricing* dan *Sales growth* sebagai upaya untuk menghindari besarnya nilai pajak yang harus dilunasi. *Transfer pricing* dilakukan dengan mengatur besaran transaksi antar afiliasi agar keuntungan tercatat di yurisdiksi dengan tingkat pajak yang lebih rendah. Sementara itu, peningkatan volume penjualan turut mendorong perusahaan untuk menerapkan strategi efisiensi pajak guna menjaga laba bersih.

Pengaruh *Transfer pricing* Terhadap *Tax avoidance*

Hasil pengujian yang ditampilkan diatas memperlihatkan bahwa nilai prob *Transfer pricing* adalah 0.0026, dibawah dari ambang batas signifikansi 0,05. Hal ini mengisyaratkan bahwa praktik *Transfer pricing* memberikan kontribusi terhadap *Tax avoidance*. Perusahaan yang memiliki keterkaitan kepemilikan (afiliasi) seringkali menggunakan *Transfer pricing* untuk merelokasi keuntungannya ke negara yang memberlakukan pajak lebih kecil sehingga total kewajiban pajaknya dapat ditekan.

Pengaruh *Sales growth* Terhadap *Tax avoidance*

Merujuk dalam tabel diatas variabel *Sales growth* menunjukkan nilai prob sebesar 0.2266, yang lebih tinggi dari ambang batas signifikansi 0,05. Temuan ini menandakan bahwa laju pertumbuhan penjualan tidak menyiratkan keberadaan pengaruh yang relevan pada praktik *Tax avoidance*. Artinya, fluktuasi dalam tingkat penjualan tidak menjadi faktor penentu bagi perusahaan dalam mengambil keputusan untuk menghindari kewajiban pajak, karena setiap entitas usaha tetap dibebani tanggung jawab perpajakan yang sama.

Pengaruh *Firm size* Dalam Memoderasi Hubungan *Transfer pricing* Terhadap *Tax avoidance*

nilai prob untuk interaksi *Firm size* dalam memoderasi *Transfer pricing* sebesar 0.1037, yang lebih besar dari tingkat sig 0.05. Hal ini dapat ditegaskan bahwa *Firm size* tidak mampu memperkuat atau memperlemah *Transfer pricing* dan *Tax avoidance*. mengungkapkan bahwa skala perusahaan, baik besar ataupun kecil, tidak memiliki kontribusi signifikan dalam menentukan keterkaitan antara praktik *Transfer pricing* dan aktivitas penghindaran pajak. Kondisi ini berlawanan dengan asumsi dalam teori keagenn yang menyebutkan bahwa entitas bisnis berskala besar memiliki potensi konflik kepentingan yang meningkat antara pengelola dan pemilik, termasuk dalam penetapan harga antar entitas yang berafiliasi.

Pengaruh *Firm size* Dalam Memoderasi Hubungan *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance*

nilai prob interaksi antara *Firm size* dengan *Sales growth* terhadap *Tax avoidance* menunjukkan angka sebesar 0.5824, lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05. Hasil ini dapat terlihat bahwa terlepas dari besar atau kecilnya ukuran perusahaan tidak berkontribusi pada kuat atau lemahnya pengaruh pertumbuhan penjualan terhadap tindakan korporasi dalam merancang

aktivitas penghindaran pajak. Namun, dalam konteks penelitian ini, peningkatan penjualan justru dapat mendorong perusahaan untuk memiliki kapasitas yang lebih tinggi dalam menunaikan tanggung jawab perpajakannya, sehingga menurunkan potensi dilakukannya praktik *Tax avoidance*. Temuan ini menunjukkan arah yang kontras dengan pandangan teori agen yang menyebutkan bahwasannya entitas berskala besar memberi ruang lebih besar bagi agen untuk mengejar pertumbuhan secara agresif

5. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang telah dilakukan pada perusahaan sektor consumer non-cyclical periode 2019-2023 maka Kesimpulan yang dapat dipaparkan sebagai berikut:

1. *Transfer pricing* dan *Sales growth* berpengaruh secara bersama-sama terhadap *Tax avoidance*
2. *Transfer pricing* secara parsial terbukti berpengaruh terhadap *Tax avoidance*
3. *Sales growth* secara parsial tidak terbukti berpengaruh terhadap *Tax avoidance*
4. *Firm size* terbukti tidak memiliki peran sebagai variabel moderasi dalam keterkaitan antara *Transfer pricing* dan *Tax avoidance*.
5. *Firm size* terbukti tidak memiliki peran sebagai variabel moderasi dalam keterkaitan antara *Sales growth* dan *Tax avoidance*.

Saran

saran yang dapat diajukan untuk penelitian di masa depan adalah:

1. Penelitian ini memungkinkan perusahaan untuk memperoleh pemahaman tentang aspek-aspek yang memicu tindakan *Tax avoidance* guna meningkatkan pengawasan internal.
2. Bagi pemerintah, hasil ini dapat menjadi dasar untuk memperkuat regulasi perpajakan, khususnya terkait *transfer pricing*, serta mendorong kerja sama internasional dalam penegakan hukum yang adil dan transparan.
3. Bagi kalangan akademik, temuan ini dapat dijadikan rujukan bagi pengembangan studi selanjutnya dengan variabel dan pendekatan serupa.
4. Untuk pengembangan lebih lanjut, penelitian selanjutnya sebaiknya memasukkan lebih banyak variabel serta memperluas spektrum waktu penelitian agar hasilnya lebih komprehensif dan dapat menjelaskan sisa variabel yang belum terakomodasi dalam studi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Damayanti, D., & Stiawan, H. (2023). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Financial Distress dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak. *AKUA: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 2(4), 286-292.
- [2] Hapsari, I. (2021). Penghindaran Pajak Perusahaan Publik Di Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*, 9(2), 397-406.
- [3] Jensen, M., & Meckling, W.H. (1976). "Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure", *Journal of Finance Economics*, 3:305-306.
- [4] Latif, M. A., & Ajimat, A. (2023). pengaruh thin capitalization, *Transfer pricing*, *Sales growth*, dan capital intensity terhadap *Tax avoidance*:(studi kasus Pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2021). *Jurnal Akuntansi, Ekonomi Dan Manajemen Bisnis*, 3(3), 390-401.

- [5] Mahdiana, M. Q., & Amin, M. N. (2020). Pengaruh profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, dan *Sales growth* terhadap *Tax avoidance*. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 7(1), 127-138.
- [6] Mulyani, H. S., Prihartini, E., & Sudirno, D. (2020). Analisis keputusan *Transfer pricing* berdasarkan pajak, tunneling dan exchange rate. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 20(2), 171-181.
- [7] Pravitasari, H. A., & Khoiriawati, N. (2022). Pengaruh ukuran perusahaan, capital intensity dan *Sales growth* terhadap penghindaran pajak. *Fair Value: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(10), 4498-4509.
- [8] 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. *Prosiding Seminar Nasional Pakar*, 2-4.
- [9] Sitorus, R. (2020). Pengaruh *Transfer pricing* Dan *Sales growth* Terhadap *Tax avoidance* Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating. *Media Akuntansi Perpajakan*, 5(1), 18-31.
- [10] Stawati, V. (2020). Pengaruh profitabilitas, Leverage dan ukuran perusahaan terhadap penghindaran pajak. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis: Jurnal Program Studi Akuntansi*, 6(2), 147-157.
- [11] Sugiyono. 2023. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung Alfabeta.
- [12] Suntari, M., & Mulyani, S. D. (2020). Pengaruh *Transfer pricing* dan thin capitalization terhadap tax aggressiveness dimoderasi oleh ukuran perusahaan. *Prosiding Seminar Nasional Pakar*, 2-7.
- [13] Wulandari, I., & Pratiwi, A. P. (2023). Pengaruh Ukuran Perusahaan, *Sales growth*, dan *Transfer pricing* Terhadap *Tax avoidance*. *Journal of Islamic Accounting Competency*, 3(2), 57-70.