

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 *Sales Growth* (Pertumbuhan penjualan)

2.1.1.1 Tinjauan *Sales Growth*

Menurut Kasmir (2019:116) Rasio pertumbuhan adalah rasio yang menggambarkan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan posisi ekonominya di tengah pertumbuhan perekonomian dan sektor usahanya. Rasio pertumbuhan mencerminkan persentase pertumbuhan berbagai pos perusahaan seperti penjualan, laba, earning per share, dan dividend per share dari tahun ke tahun, serta menunjukkan persentase kenaikan penjualan tahun ini dibandingkan dengan tahun lalu. Semakin tinggi nilai rasio pertumbuhan, semakin baik kinerja perusahaan (Harahap, 2018:309-310). Sementara itu, penjualan dapat didefinisikan sebagai kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut, dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli (Kosasi & Aulia, 2021).

Perubahan angka penjualan yang dilaporkan dalam laporan keuangan sebuah perusahaan selama setahun dapat dipahami sebagai *Sales Growth*, yang berfungsi sebagai indikator prospek dan profitabilitas masa depan perusahaan (Malik et al., 2022). *Sales Growth* menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun, dan pertumbuhan yang meningkat memungkinkan perusahaan untuk meningkatkan kapasitas operasional perusahaan. Dengan demikian,

terjadinya *Sales Growth* akan berdampak pada perumbuhan dan profitabilitas yang lebih lanjut, dan penurunan *Sales Growth* dapat menghambat kemampuan perusahaan untuk memperluas operasinya dan menyebabkan tantangan keuangan (Aprianto & Dwimulyani, 2019).

Pertumbuhan penjualan adalah analisis tren penjualan yang digunakan untuk mengukur profitabilitas, dan dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti perubahan volume, harga, akuisisi atau divestasi, serta fluktuasi nilai tukar. Pertumbuhan penjualan atau *Sales Growth* adalah rasio yang digunakan untuk menghitung perubahan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya (Robin et al., 2021). Ketika perusahaan mencapai pertumbuhan penjualan yang signifikan, hal ini biasanya berdampak pada peningkatan laba. Laba yang lebih tinggi menghasilkan pendapatan kena pajak yang lebih besar, yang selanjutnya dapat menyebabkan beban pajak yang tinggi. Situasi ini memotivasi perusahaan untuk terlibat dalam strategi penghindaran pajak untuk mengelola kewajiban pajak mereka secara efektif (Malik et al., 2022).

Berdasarkan uraian diatas, dapat diketahui bahwa *Sales Growth* merupakan ukuran penting yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan penjualannya dari tahun ke tahun yang berfungsi sebagai indikator prospek dan profitabilitas di masa depan. Dengan pertumbuhan penjualan yang signifikan, perusahaan dapat memperluas kapasitas operasionalnya dan meningkatkan laba, yang pada gilirannya dapat memengaruhi kewajiban pajak dan mendorong manajemen perusahaan untuk mengelola beban pajaknya secara lebih efektif.

2.1.1.2 Indikator *Sales Growth*

Menurut Harahap (2018:309) *Sales Growth* adalah selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya. Sehingga *Sales Growth* menurut Harahap (2018:309) dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$Sales\ Growth = \frac{Sales\ (t) - sales(t - 1)}{sales\ (t - 1)}$$

Keterangan :

Sales t = Penjualan tahun t

Sales (t-1) = Penjualan tahun sebelumnya

2.1.2 *Transfer Pricing* (Harga Transfer)

2.1.2.1 Tinjauan *Transfer Pricing*

Berdasarkan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 172 Tahun 2023 Tentang Penerapan Prinsip Kewajaran dan Kelaziman Usaha Dalam Transaksi yang Dipengaruhi Hubungan Istimewa, *Transfer Pricing* adalah harga dalam transaksi yang dipengaruhi hubungan Istimewa. Definisi ini sejalan dengan pandangan *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) yang mendefinisikan *Transfer Pricing* sebagai harga yang ditentukan dalam transaksi antar anggota grup dalam sebuah perusahaan multinasional, yang bisa berbeda dari harga pasar wajar jika sesuai bagi grup tersebut (Firmansyah, 2020:40). Pohan (2018:196) menambahkan bahwa *Transfer Pricing* mencakup harga yang diperhitungkan atas penyerahan barang/jasa atau harta tak berwujud lainnya dari

satu perusahaan ke perusahaan lain yang mempunyai hubungan istimewa, dengan dasar prinsip harga pasar wajar.

Pengertian *Transfer Pricing* yang telah dijelaskan sebelumnya merupakan pengertian yang netral. Dalam pengertian negatif, *Transfer Pricing* diartikan sebagai manipulasi harga yang dilakukan secara sistematis dengan tujuan untuk mengurangi laba secara artifisial, menciptakan kesan bahwa perusahaan mengalami kerugian, serta menghindari kewajiban pajak atau bea di suatu negara. Berdasarkan hal tersebut, *Transfer Pricing* pada dasarnya merujuk pada harga transaksi antara wajib pajak yang memiliki hubungan istimewa (Firmansyah, 2020:40). Istilah *Transfer Pricing* dikonotasikan sebagai sesuatu yang tidak baik (*Abuse of Transfer Pricing*), yaitu pengalihan atas penghasilan kena pajak dari suatu perusahaan multinasional ke negara-negara yang tarif pajaknya rendah untuk mengurangi total beban pajak dari grup perusahaan nasional (Pohan, 2018:198).

Tujuan dari ketentuan *Transfer Pricing* adalah untuk memastikan harga yang ditetapkan dalam transaksi barang, jasa, dan lainnya mencerminkan harga yang sesuai dengan prinsip *arm's length* untuk kepentingan pajak (Pohan, 2018:481). Dalam hal ini, harga jual harus dibuat berada dalam rentang harga yang wajar sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (Tampubolon & Al Farizi, 2018:110). Harga wajar biasanya ditentukan dari keputusan harga yang bersifat *arm's length*, dimana harga barang atau produk tertentu sering dibandingkan dengan harga yang berlaku di pasar. Dengan demikian, harga pasar menjadi acuan utama untuk menilai kewajaran harga transaksi dua perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Definisi harga wajar menurut fiskus juga

mempertimbangkan kewajaran harga berdasarkan jumlah nominal pertukaran antara pihak independen dengan pihak berelasi.

Hubungan Istimewa melibatkan pihak-pihak yang memiliki kemampuan untuk mempengaruhi atau mengendalikan keputusan finansial dan operasional satu sama lain (Sumarsan, 2017:201). Keistimewaan hubungan ini dapat mengubah perilaku manajemen perusahaan dalam menentukan harga pertukaran. Perilaku tersebut berfokus pada tujuan untuk memaksimalkan profitabilitas berkelanjutan. Dalam upaya untuk memaksimalkan laba berdasarkan penetapan harga, perusahaan cenderung akan melakukan penetapan harga yang bias pada setiap transaksi yang terjadi antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. penetapan harga yang bias ini dimungkinkan karena adanya kendali dan tujuan bersama yang muncul dari keistimewaan bentuk hubungan tersebut (Tampubolon & Al Farizi, 2018:14).

Untuk menghindari penyalahgunaan *Transfer Pricing* oleh perusahaan multinasional, kesepakatan harga transfer diperlukan. Kesepakatan harga transfer merupakan perjanjian antara wajib pajak dan direktur jenderal pajak mengenai harga jual wajar produk yang dijual kepada pihak-pihak yang memiliki hubungan Istimewa. Tujuannya adalah untuk memastikan bahwa praktik *Transfer Pricing* dilakukan secara adil dan juga transparan (Sumarsan, 2017:204).

Selain itu, terdapat sejumlah regulasi yang mengatur kewajaran dalam penetapan harga transfer, yaitu seperti PER-22/PJ/2013, yaitu Peraturan Direktur Jenderal Pajak Tentang Pedoman Pemeriksaan Terhadap Wajib Pajak yang Mempunyai Hubungan Istimewa dan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 213/PMK.03/2016 Tahun 2016 tentang Jenis Dokumen Dan/atau Informasi

Tambahan yang Wajib Disimpan oleh Wajib Pajak yang Melakukan Transaksi dengan Para Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa, dan Tata Cara Pengelolaannya

Menurut Pohan (2018:223-224) terdapat beberapa metode *Transfer Pricing* yang umumnya sering digunakan oleh perusahaan multinasional dalam menjalankan aktivitas keuangan, diantaranya yaitu:

1. Harga transfer berdasarkan biaya (*Cost-based Transfer Pricing*)

Metode ini menetapkan harga transfer berdasarkan biaya variable dan tetap. Terdapat tiga bentuk yang dapat dipilih, yaitu biaya penuh (*full cost*), biaya penuh ditambah mark-up (*full cost plus markup*), dan biaya variable ditambah biaya tetap (*variable cost plus fixed fee*)

2. Harga transfer berdasarkan harga pasar (*Market basis Transfer Pricing*)

Metode ini menggunakan harga pasar sebagai acuan, yang dianggap paling memadai karena sifatnya yang independen. Namun keterbatasan informasi pasar sering

kali menjadi kendala dalam penerapan metode ini.

3. Harga transfer negosiasi (*Negotiated transfer prices*)

Harga transfer yang ditetapkan melalui negosiasi mencerminkan perspektif kontrolabilitas yang melekat pada pusat-pusat pertanggungjawaban, karena setiap divisi yang terlibat pada akhirnya bertanggung jawab atas harga transfer yang telah dinegosiasikan.

Secara umum, terdapat tiga metode *Transfer Pricing* (Firmansyah, 2020:41), yaitu:

1. Metode transaksi tradisional, yaitu metode harga tak terkendali yang sebanding metode biaya tambahan, metode harga jual kembali
2. Metode laba transaksional, yaitu metode pembagian laba dan metode margin bersih transaksional.
3. Metode lain yang berbasis, non-transaksional, yaitu pembagian formularium, dan metode pembagian keuntungan global.

Dalam Pasal 18 ayat 3 UU PPh, dijelaskan bahwa Direktur Jenderal Pajak berwenang untuk menentukan Kembali besarnya penghasilan dan pengurangan serta menentukan utang sebagai modal untuk menghitung besarnya penghasilan kena pajak bagi wajib pajak yang mempunyai hubungan Istimewa dengan wajib pajak lainnya sesuai dengan kewajaran dan kelaziman usaha yang tidak dipengaruhi oleh hubungan Istimewa. Berdasarkan Peraturan Direktur Jenderal Pajak Nomor PER-32/PJ/2011 Tentang Penerapan Kewajaran dan Kelaziman Usaha dalam Transaksi Antara Wajib dengan Pihak yang Mempunyai Hubungan Istimewa, disebutkan bahwa dalam menentukan transfer pricing yang wajar bagi perusahaan multinasional dapat digunakan beberapa metode, yaitu:

1. Metode perbandingan harga antara pihak yang tidak mempunyai hubungan Istimewa (*Comparable Uncontrolled Price/CUP*), yaitu metode penentuan harga transfer yang membandingkan harga barang atau jasa dalam transaksi afiliasi dengan harga barang atau jasa dalam transaksi independen. Metode ini merupakan metode yang paling akurat, akan tetapi terdapat tantangan dalam penggunaannya yaitu sulitnya mencari barang yang benar-benar sejenis.

2. Metode harga penjualan kembali (*Resale price method/RPM*), yaitu metode penentuan harga transfer yang menentukan harga pembelian barang dan jasa dari pihak afiliasi dengan cara mengurangi laba kotor pihak independen yang sebanding dari harga jual kembali barang dan jasa tersebut kepada pihak independen.
3. Metode biaya-plus (*Cost-plus method*), yaitu metode penentuan harga transfer yang menambahkan laba kotor dari transaksi independen yang sebanding terhadap biaya yang ditanggung dalam transaksi afiliasi.
4. Metode pembagian laba (*Profit split method/PSM*), yaitu metode pembagian laba antarpihak afiliasi berdasarkan fungsi yang dilakukan, asset yang digunakan, dan risiko yang ditanggung setiap pihak terlibat dalam transaksi afiliasi.
5. Metode laba bersih transaksional (*Transactional net margin method/TNMM*), yaitu metode penentuan harga transfer yang menggunakan indikator tingkat laba transaksi independen yang sebanding untuk menentukan laba bersih usaha transaksi afiliasi.

Dari uraian diatas, dapat diketahui bahwa *Transfer Pricing* melibatkan beberapa aspek penting, yaitu: harga, transaksi, hubungan Istimewa, dan tujuan tertentu. Dengan demikian, *Transfer Pricing* adalah penetapan harga dalam transaksi antara perusahaan-perusahaan yang memiliki hubungan Istimewa dengan tujuan tertentu. Meskipun dapat digunakan untuk tujuan perpajakan, praktik ini juga berpotensi disalahgunakan. Oleh karena itu, kesepakatan harga transfer dengan

otoritas pajak sangat penting untuk menjaga keadilan dan transparansi dalam praktik perpajakan.

2.1.2.2 Indikator *Transfer Pricing*

Dalam penelitian ini, *Transfer Pricing* diukur menggunakan rasio nilai transaksi pihak berelasi (Related Party Transaction/RPT) penjualan. RPT merupakan transaksi yang lazim terjadi dan secara signifikan mencerminkan transfer sumber daya kepada pihak berelasi melalui aktivitas penjualan (Malinda & Mayangsari, 2023). RPT Penjualan dipilih karena penjualan merupakan bagian utama dalam operasional perusahaan dan memiliki dampak terhadap laporan keuangan, terutama dalam perhitungan laba komersial (Dewi, 2020).

Berdasarkan penelitian oleh Nandita & Wibawaningsih (2022), dan Dewi (2020), RPT Penjualan diproses dengan membandingkan total penjualan kepada pihak berelasi dengan total penjualan. Semakin besar nilainya, semakin tinggi intensitas perusahaan dalam melakukan transaksi dengan pihak berelasi. Berikut rumus untuk menghitung *Transfer Pricing* (RPT Penjualan):

$$\text{RPT Penjualan} = \frac{\text{Penjualan berelasi}}{\text{Total penjualan}}$$

2.1.3 *Tax Avoidance* (Penghindaran Pajak)

2.1.3.1 Tinjauan *Tax Avoidance*

Menurut Pohan, (2017:45) *Tax Avoidance* adalah upaya yang dilakukan oleh wajib pajak untuk mengurangi kewajibannya secara legal tanpa melanggar ketentuan perpajakan yang berlaku, dengan metode yang digunakan

biasanya memanfaatkan celah atau kelemahan dalam undang-undang perpajakan yang sering disebut “*grey area*”. *Black’s law dictionary* mendefinisikan *Tax Avoidance* sebagai upaya untuk meminimalkan beban pajak dengan memanfaatkan peluang penghindaran pajak (*loopholes*) tanpa melanggar hukum pajak (Pohan, 2018:370).

Dalam praktiknya, *Tax Avoidance* sering kali tidak melanggar undang-undang secara jelas, meskipun terkadang penafsiran undang-undang jelas tidak sesuai dengan maksud dan tujuan pembuatan undang-undang (Sumarsan, 2017:9). Hal ini menjadikan *Tax Avoidance* sebagai bagian dari kebijakan manajemen dalam perencanaan pajak, dimana perusahaan berusaha untuk menurunkan kewajiban pajaknya dengan memanfaatkan celah hukum (Barid & Wulandari, 2021). *Loopholes* ini merupakan celah pajak yang dapat mengurangi pembayaran pajak akibat kesenjangan dalam peraturan perpajakan. *Grey area* muncul akibat ketidakjelasan dalam peraturan pajak yang dapat dimanfaatkan oleh wajib pajak, baik individu maupun badan, untuk melakukan *Tax Avoidance*. Selain itu wajib pajak juga dapat menggunakan beberapa akun biaya seperti pengurangan pajak sesuai dengan ketentuan dalam UU pajak penghasilan No 36 tahun 2008 pasal 6 (Wardani & Mau, 2022). Meskipun strategi ini legal secara hukum, *Tax Avoidance* sering kali menimbulkan keambiguan moral mengenai keadilan dalam sistem perpajakan (Lokanan, 2023).

Menurut komite urusan fiskal dari *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD) penghindaran pajak memiliki tiga karakter (Purwanti & Sugiyarti, 2017) yaitu sebagai berikut:

1. Terdapat unsur artifisial, berbagai pengaturan tampak ada, namun sebenarnya tidak ada, dan hal ini terjadi karena ketiadaan faktor pajak dalam pelaksanaannya,
2. Skema ini sering memanfaatkan celah dalam undang-undang atau menyalahgunakan ketentuan hukum untuk tujuan tertentu yang berbeda dari maksud sebenarnya pembuat undang-undang.
3. Kerahasiaan digunakan sebagai metode untuk melakukan penghindaran pajak, dengan syarat wajib pajak harus menjaga kerahasiaan tersebut sebaik mungkin.

Menurut Pohan (2017:18-19) terdapat beberapa faktor yang memotivasi perilaku wajib pajak untuk meminimalkan kewajiban pembayaran pajak, baik secara legal maupun ilegal, yaitu sebagai berikut:

1. Tingkat kerumitan suatu peraturan (*Complexity of rule*)
Semakin rumit peraturan perpajakan, semakin besar kecenderungan wajib pajak untuk menghindarinya karena biaya kepatuhan yang tinggi.
2. Besarnya pajak yang dibayar (*Tax required to pay*)
Semakin besar jumlah pajak yang harus dibayarkan, maka semakin besar kecenderungan wajib pajak untuk melakukan pelanggaran.
3. Biaya untuk negosiasi (*Cost of bribe*)
Wajib pajak terkadang melakukan negosiasi dan memberikan uang suap kepada fiskus. Semakin besar uang suap yang diberikan, semakin kecil kemungkinan wajib pajak untuk melanggar.
4. Risiko deteksi (*Probability of detection*)

Risiko deteksi berkaitan dengan kemungkinan pelanggaran perpajakan terdeteksi. Semakin rendah risiko deteksi, semakin besar kecenderungan wajib pajak untuk melanggar.

5. Besarnya denda (*Size of penalty*)

Semakin berat sanksi perpajakan yang dapat dikenakan, semakin konservatif wajib pajak dalam mematuhi peraturan. Sebaliknya semakin ringan sanksi atau bahkan tidak ada sanksi atas pelanggaran, kecenderungan untuk melanggar akan lebih besar.

6. Moral Masyarakat

Moral Masyarakat berperan penting dalam menentukan tingkat kepatuhan dan kesadaran dalam melaksanakan hak dan kewajiban perpajakannya.

Pohan (2017:19) juga menjelaskan bahwa secara umum perusahaan berupaya memaksimalkan laba setelah pajak (*after tax return*), yang mempengaruhi pengambilan keputusan atas suatu tindakan dalam operasi perusahaan melalui pemanfaatan kelemahan dalam peraturan pemerintah, hal ini mencakup:

1. Perbedaan tarif pajak (*tax rate*).
2. Perbedaan atas objek pajak sebagai dasar pengenaan pajak (*tax base*).
3. *Loopholes, shelters*, dan *havens*.

Berdasarkan uraian diatas, dapat diketahui bahwa *Tax Avoidance* merupakan suatu strategi yang digunakan oleh wajib pajak untuk mengurangi kewajiban pajaknya secara legal dengan memanfaatkan celah dalam peraturan perpajakan, yang sering kali menciptakan ambiguitas moral terkait keadilan sistem perpajakan.

2.1.3.2 Indikator *Tax Avoidance*

Pada penelitian ini, variabel *Tax Avoidance* diproksikan dengan menggunakan rasio *Book Tax Difference* (BTD). *Book Tax Difference* adalah selisih antara laba komersial yang disajikan dalam laporan laba rugi sesuai dengan standar akuntansi dengan laba fiskal atau laba yang dilaporkan dalam laporan laba rugi untuk tujuan perpajakan berdasarkan peraturan perpajakan negara yang terkait (Putra & Kurniaty, 2023). Berdasarkan penelitian oleh Nuramalia et al., (2021). *Tax Avoidance* dapat dihitung dengan rumus berikut.

$$BTD_{it} = BI_{it} - \left(\frac{CTE_{it}}{STR_{it}} \right)$$

Keterangan:

BI_{it} = Laba akuntansi sebelum pajak perusahaan I pada tahun t

CTE_{it} = Beban pajak kini perusahaan i di tahun t

STR_{it} = Tarif PPh badan sesuai dengan UU PPh pada tahun t

Perhitungan BTD bertujuan untuk mengidentifikasi kecenderungan perusahaan dalam melakukan praktik *Tax Avoidance* yang ditunjukkan oleh selisih yang semakin besar antara laba akuntansi dengan laba fiskal yang diskalakan dengan total aset, maka semakin tinggi indikasi praktik *Tax Avoidance* yang dilakukan (Wahdiana, 2023).

2.3.4 Kajian Empiris

Adapun penelitian terdahulu yang menjadi referensi serta bukti pendukung bagi penulis dalam melakukan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Aprianto & Dwimulyani (2019) dengan judul “Pengaruh *Sales Growth* dan *Leverage* terhadap *Tax Avoidance* dengan Kepemilikan Institusional sebagai Variabel Moderasi” dan subjek penelitian perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2015-2017 menunjukkan hasil bahwa variabel *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
2. Rini et al., (2022) dalam penelitiannya yang berjudul “*Effects of Transfer Pricing, Tax Haven, and Thin Capitalization on Tax Avoidance*” dengan subjek penelitian perusahaan Sektor Industri Dasar dan Kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2020 menunjukkan *transfer pricing* berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*.
3. Menurut Wijaya & Wibowo (2022) pada penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Profitabilitas, *Sales Growth*, *Leverage*, dan Likuiditas Terhadap *Tax Avoidance* (Studi kasus pada perusahaan Manufaktur Sub Sektor Industri Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2021)” menunjukkan hasil bahwa *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
4. Penelitian Fadhillah (2023) yang berjudul “Pengaruh *Sales Growth*, Ukuran Perusahaan, dan *Leverage* terhadap *tax Avoidance* pada perusahaan Farmasi

2017-2021” hasil penelitian menunjukkan bahwa *Sales Growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Tax Avoidance*

5. Penelitian oleh Malik et al., (2022), yang berjudul "Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan Capital Intensity terhadap *Tax Avoidance*" dengan subjek penelitian perusahaan Manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2016-2019 menunjukkan hasil pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
6. Penelitian oleh Al Hasyim et al., (2024) yang berjudul "Pengaruh *Transfer Pricing*, Kepemilikan Asing, dan Intensitas Modal terhadap Penghindaran Pajak" hasil penelitian menunjukkan *transfer pricing* berpengaruh negatif terhadap *Tax Avoidance*.
7. Penelitian yang dilakukan oleh Putri et al., (2021) dengan judul “Pengaruh *Good Corporate Governance* dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*” dan subjek penelitian perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI periode 2015-2019 menunjukkan hasil variabel *Sales Growth* memiliki pengaruh signifikan negatif terhadap *Tax Avoidance*.
8. Menurut Rena Sari et al., (2024) dalam penelitian yang berjudul “Pengaruh Intensitas Aset Tetap, *Sales Growth* dan Kebijakan Utang terhadap *Tax Avoidance* pada perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2023)” menunjukkan hasil bahwa variabel *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
9. Menurut Lydia Kurniawan et al., (2023) dalam penelitian yang berjudul “Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional, dan *Sales Growth*

terhadap *Tax Avoidance* pada perusahaan Manufaktur Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019 – 2021” menunjukkan hasil *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

10. Dewi & Muslih, (2022) dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh *Capital Intensity*, Profitabilitas, *Leverage*, dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance* (Studi Empiris pada Sub Sektor Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2021) menunjukkan hasil bahwa *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
11. Amri & Subadriyah (2023) dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh *Capital Intensity*, *Inventory Intensity* dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance*” dengan subjek penelitian perusahaan Industri *Food and Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2020 menunjukkan hasil variabel *Sales Growth* memiliki pengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*.
12. Penelitian yang dilakukan oleh N. P. D. Pratiwi et al., (2021) yang berjudul “Pengaruh *Financial Distress*, *Leverage* dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance* pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2016-2018” menunjukkan hasil *Sales Growth* berpengaruh positif terhadap praktik *Tax Avoidance*.
13. Menurut Marfiana Dea Restu & Syamsul Mu’arif, (2024) dalam penelitian yang berjudul “Pengaruh *Financial Distress*, *Transfer Pricing* dan *Deferred Tax Expense* terhadap *Tax Avoidance*” dengan subjek penelitian perusahaan

Sektor Energi yang terdaftar di BEI tahun 2017-2022 menunjukkan hasil bahwa variabel *Transfer Pricing* berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*.

14. Menurut Alvin Prambudi & Ardan Gani Asalam (2021) dalam penelitian yang dilakukan dengan judul “Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity* dan Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance* (Studi kasus perusahaan Sub Sektor Otomotif yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019)” menunjukkan hasil bahwa *Transfer Pricing* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
15. Penelitian yang dilakukan oleh Sukma & Setiawati (2022) dengan judul “Pengaruh *Leverage*, *Firm Size*, *Institutional Ownership*, dan *Transfer Pricing* terhadap *Tax Avoidance* (Penghindaran Pajak) (Studi pada perusahaan Infrastruktur, Utilitas, dan Transportasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia secara berturut-turut tahun 2017-2021)” menunjukkan hasil *Transfer Pricing* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
16. Haztania & Lestari (2023) dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh *Transfer Pricing*, Karakter Eksekutif, dan Koneksi Politik terhadap *Tax Avoidance*” dengan subjek penelitian perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2018-2020 menunjukkan hasil bahwa variabel *Transfer Pricing* tidak berpengaruh terhadap praktik *Tax Avoidance*.
17. Penelitian yang dilakukan oleh Hesa Amelia Pratiwi & Pramita, (2021) yang berjudul “Pengaruh Strategi Bisnis, *Transfer Pricing*, Koneksi Politik, dan Intensitas Aset Tetap terhadap *Tax Avoidance* (Studi empiris pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI 2015-2019)” menunjukkan

hasil *Transfer Pricing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap *Tax Avoidance*.

18. Penelitian yang dilakukan oleh Wilanti Yulia Asih & Erika Atriani Aprilia (2024) yang berjudul “Pengaruh Preferensi Risiko Eksekutif, *Financial Distress*, dan *Transfer Pricing* terhadap *Tax Avoidance* pada perusahaan Sektor *Consumer Non Cyclical* di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022)” menunjukkan *Transfer Pricing* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
19. Hidayah & Puspita (2024) dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh *Transfer Pricing*, *Capital Intensity*, Komite Audit, dan Profitabilitas terhadap *Tax Avoidance*” dengan objek penelitian perusahaan Pertambangan Multinasional yang terdaftar di BEI periode 2017-2021 menunjukkan hasil variabel *Transfer Pricing* berpengaruh negatif terhadap praktik *Tax Avoidance*.
20. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Oktafia & Sicillia Mita, (2024) yang berjudul “Pengaruh *Capital Intensity*, *Related Party Transaction* dan *Transfer Pricing* terhadap *Tax Avoidance*” dengan subjek penelitian perusahaan pada Sektor Barang Konsumen Primer yang terdaftar di BEI selama periode 2019-2023 menunjukkan hasil bahwa *Transfer Pricing* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.
21. Penelitian Monica & Irawati (2021), yang berjudul “Pengaruh *Transfer Pricing* dan *Sales Growth* terhadap *Tax Avoidance* pada perusahaan Manufaktur” dengan tahun penelitian 2015-2019. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial *Transfer Pricing* berpengaruh terhadap

Tax Avoidance, dan *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*. Secara simultan *Transfer Pricing* dan *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

22. Lestari & Kusumaningsih (2023) dalam penelitiannya yang berjudul “Pengaruh Kas Operasi, *Sales Growth*, dan *Transfer pricing* terhadap *Tax Avoidance*” dengan subjek penelitian perusahaan Indeks LQ45 tahun 2017-2020 menunjukkan hasil bahwa *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*, dan *Transfer Pricing* tidak berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*. Secara simultan *Transfer Pricing* dan *Sales Growth* berpengaruh terhadap *Tax Avoidance*.

Untuk lebih jelasnya berikut penulis sajikan dalam tabel 2.1 persamaan dan perbedaan antara penelitian yang akan dilakukan oleh penulis dengan penelitian terdahulu.

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

No	Peneliti, Tahun, Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Muhammad Aprianto, dan Susi Dwimulyani (2019), Pengaruh <i>Sales Growth</i> dan Leverage terhadap <i>Tax Avoidance</i> dengan Kepemilikan Institusional sebagai Variabel Moderasi	Variabel Penelitian: <i>Sales Growth</i> , <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: Leverage, Kepemilikan Institusional Subjek Penelitian: Perusahaan manufaktur tahun 2015-2017 Alat Analisis: Regresi Linier Berganda	Hasil Penelitian menunjukkan variabel <i>Sales Growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	Prosiding Seminar Nasional Pakar ke 2 Tahun 2019 ISSN (P): 2615 - 2584 ISSN (E): 2615 – 3343

2	I Gusti Ayu Intan Saputra Rini, Mellisa Dipa, dan Cokorda Krisna Yudha (2022), <i>Effects of Transfer Pricing, Tax Haven, and Thin Capitalization on Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing, Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Tax Haven, Thin Capitalization</i> Subjek Penelitian: Perusahaan sektor industri dasar dan kimia yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2020 Alat analisis: Regresi Linear Berganda	Hasil Penelitian menunjukkan <i>Transfer Pricing</i> berpengaruh negatif terhadap praktik <i>Tax Avoidance</i>	Jurnal Ekonomi dan Bisnis Jagaditha Volume 9, Nomor 2, 2022, pp. 193-198 EISSN 2579-8162 ISSN 2355-4150
3	Angel Wijaya, dan Susanto Wibowo (2022) <i>Pengaruh Profitabilitas, Sales Growth, Leverage, dan Likuiditas terhadap Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Sales Growth, Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: Profitabilitas, Leverage, dan Likuiditas Subjek Penelitian: Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Industri Otomotif dan Komponen yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2021	Hasil penelitian menunjukkan bahwa <i>Sales Growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Nikamabi: Jurnal Ekonomi & Bisnis - Vol. 1. NO. 2 (2022) eISSN. 2830-3113 PISSN. 2830-3091
4	Diffa Fadhillah (2023), <i>Pengaruh Sales Growth, Ukuran Perusahaan, dan Leverage terhadap Tax Avoidance pada perusahaan Farmasi 2017-2021</i>	Variabel Penelitian: <i>Sales Growth, Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: Ukuran Perusahaan, dan Leverage Subjek Penelitian: Perusahaan sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada tahun 2017-2021	Hasil penelitian menunjukkan bahwa <i>Sales Growth</i> berpengaruh positif terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Journal of Student Research (JSR) Vol. 1, No. 2 Maret 2023 e-ISSN: 2963-9697; p-ISSN: 2963-9859, Hal 316-333

5	Abdul Malik, Ariyanti Pratiwi, dan Nana Umdiana (2022), Pengaruh Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan dan <i>Capital Intensity</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: Pertumbuhan Penjualan, <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: Ukuran Perusahaan dan <i>Capital Intensity</i> Subjek Penelitian: Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2016-2019 Alat analisis: Regresi Linear Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pertumbuhan Penjualan tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>	LAWSUIT Jurnal Perpajakan Vol. 1 No. 2 (hal 92-108) ISSN: 2828-0709
6	Alifatul Akmal Al Hasyim, Nur Isna Inayati, Ani Kusbandiyah, dan Tiara Pandansari (2024), Pengaruh <i>Transfer Pricing</i> , Kepemilikan Asing, dan Intensitas Modal Terhadap Penghindaran Pajak	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing</i> , Penghindaran Pajak Subjek Penelitian: Perusahaan sektor energi	Variabel Penelitian: Kepemilikan Asing, Intensitas Modal Tahun Penelitian: tahun 2019-2021 Alat Analisis: Regresi Linear Berganda	Hasil penelitian menunjukkan <i>Transfer Pricing</i> berpengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Jurnal Akuntansi dan Pajak Vol 25, No 2. ISSN 1412-629X E-ISSN 2579-3055
7	Sella Anggining Putri, Ni Putu Eka Widiastuti, dan Panubut Simorangkir (2021), Pengaruh <i>Good Corporate Governance</i> dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	Variabel Penelitian: <i>Sales Growth</i> , <i>Tax Avoidance</i> ,	Variabel Penelitian: <i>Good Corporate Governance</i> Subjek penelitian: Perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2015-2019 Alat Analisis: Regresi Linear Berganda	<i>Sales Growth</i> memiliki pengaruh negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	PROSIDIN G BIEMA Business Management , Economic, and Accounting National Seminar Volume 2, 2021 Hal. 396 – 412. ISSN: 2746-7910

8	Rena Sari, Citra Kharisma Utami, dan Siti Ganiah Maulany (2024), Pengaruh Intensitas Aset Tetap, <i>Sales Growth</i> dan Kebijakan Terhadap <i>Tax Avoidance</i> pada perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) tahun 2018-2023	Variabel Penelitian: <i>Sales Growth, Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: Intensitas Aset Tetap, Kebijakan Utang Subjek Penelitian,: Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI tahun 2018-2023 Alat Analisis: Regresi Linear Berganda	Penelitian menunjukkan hasil bahwa <i>Sales Growth</i> memiliki pengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Neraca Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi, Volume 3 Nomor 1 Tahun 2024, Page 743–754 ISSN: 3025-1192
9	Lydia Kurniawan, Monika Budiman, dan Gabriella Yohanna (2023), Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional, dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Sales Growth, Tax Avoidance</i> , Alat Analisis: Regresi Data Panel	Variabel Penelitian: Kepemilikan Manajerial, Kepemilikan Institusional Subjek Penelitian: Perusahaan Manufaktur Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019 – 2021	Penelitian ini menunjukkan hasil bahwa <i>Sales Growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Jurnal IKRAITH-EKONOMI KA Vol 6 No 3 November 2023, Hal 106-113. P-ISSN: 2654-4946 E-ISSN: 2654-7538
10	Nidia Galuh Puspita Dewi, Muhamad Muslih (2022), Pengaruh <i>Capital Intensity, Profitabilitas, Leverage</i> , dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Sales Growth, Tax Avoidance</i> , Alat Analisis: Regresi Data Panel	Variabel Penelitian: <i>Capital Intensity, Profitabilitas, Leverage</i> Subjek Penelitian: Perusahaan Sub Sektor Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2014-2021	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa <i>Sales Growth</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>	e-Proceeding of Management: Vol.9, No.5 Oktober 2022 Page 3030-3037. ISSN: 2355-9357

11	Safana Aulia Amri, dan Subadriyah (2023), Pengaruh <i>Capital Intensity</i> , <i>Inventory Intensity</i> dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Sales Growth</i> , <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Capital Intensity</i> , <i>Inventory Intensity</i> Subjek Penelitian,: Perusahaan industri <i>food and beverage</i> yang terdaftar di BEI tahun 2016-2020 Alat Penelitian: Regresi Linear Berganda	Penelitian menunjukkan hasil bahwa <i>Sales Growth</i> berpengaruh positif terhadap <i>Tax Avoidance</i>	JAD: Jurnal Riset Akutansi & Keuangan Dewantara, Vol 6 no 1, Januari – Juni 2023, Halaman 1 – 12. E-ISSN: 2654-4369
12	Ni Putu Devi Pratiwi, I Nyoman Kusuma Adnyana Mahaputra, dan I Made Sudiartana (2021), Pengaruh <i>Financial Distress</i> , <i>Leverage</i> dan <i>Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> pada perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2016-2018	Variabel Penelitian: <i>Sales Growth</i> , <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Financial Distress</i> , <i>Leverage</i> Subjek Penelitian: Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2016-2018 Alat Analisis: Regresi Linear Berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan <i>Sales Growth</i> berpengaruh positif terhadap <i>Tax Avoidance</i>	JURNAL KARMA (Karya Riset Mahasiswa Akuntansi) VOL. 1 NO. 5 OKTOBER 2021, hal. 1609-1617. ISSN 2302-5514
13	Marfiana Dea Restu, dan Syamsul Mu'arif (2024). Pengaruh <i>Financial Distress</i> , <i>Transfer Pricing</i> dan <i>Deferred Tax Expense</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing</i> , <i>Tax Avoidance</i> Subjek Penelitian: Perusahaan sektor energi yang terdaftar di BEI tahun 2017-2022	Variabel Penelitian: <i>Financial Distress</i> , <i>Deferred Tax Expense</i> Tahun Penelitian: tahun 2017-2022 Alat Analisis: Regresi Linear Berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan <i>Transfer Pricing</i> berpengaruh positif terhadap praktik <i>Tax Avoidance</i> .	Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen dan Akuntansi Vol.1, No.2 Juli 2024, Hal 412-425. e-ISSN: 3047-6240; p-ISSN: 3047-6232,

14	Alvin Prambudi, dan Ardan Gani Asalam (2021), Pengaruh <i>Transfer Pricing, Capital Intensity</i> dan Profitabilitas terhadap Tax Avoidance (Studi kasus perusahaan Sub Sektor Otomotif yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019)	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing, Tax Avoidance</i> Alat Analisis: Regresi Data Panel	Variabel Penelitian: <i>Capital Intensity</i> dan Profitabilitas Subjek Penelitian: Perusahaan Sub Sektor Otomotif yang terdaftar di BEI tahun 2013-2019	Penelitian menunjukkan hasil bahwa <i>Transfer Pricing</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	e-Proceeding of Management : Vol.8, No.5 Oktober 2021 Page 5495-5502. ISSN: 2355-9357
15	Farah Ardha Sukma, dan Erma Setiawati (2022), Pengaruh <i>Leverage, Firm Size, Institutional Ownership</i> , dan <i>Transfer Pricing</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Penghindaran Pajak)	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing, Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Leverage, Firm Size, Institutional Ownership</i> Subjek Penelitian: Perusahaan Infrastruktur, Utilitas, dan Transportasi yang Terdaftar di BEI Tahun 2017-2021 Alat Analisis: Regresi Linear Berganda	Penelitian ini menunjukkan <i>Transfer Pricing</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	E-QIEN Jurnal Ekonomi dan Bisnis, Vol. 11 No. 4 Desember 2022. Hal 85 – 93. P - ISSN: 2503-4413; E - ISSN: 2654-5837.
16	Santi Haztania, dan Tri Utami Lestari (2023) Pengaruh <i>Transfer Pricing</i> , Karakter Eksekutif, dan Koneksi Politik terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing, Tax Avoidance</i> Alat Analisis: Regresi Data Panel	Variabel Penelitian: Karakter Eksekutif, dan Koneksi Politik Subjek Penelitian: perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2018-2020	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa <i>Transfer Pricing</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	Cakrawala – Repositori IMWI Volume 6, Nomor 1, Februari 2023, Halaman 289-304. p-ISSN: 2620-8490; e-ISSN: 2620-8814

17	Hesa Pratiwi, Yulinda Pramita Pengaruh Bisnis, <i>Pricing</i> , Politik, Intensitas Tetap terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Amelia dan Devi (2021), Strategi <i>Transfer</i> Koneksi dan Aset	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing, Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: Strategi Bisnis, Koneksi Politik, dan Intensitas Aset Subjek Penelitian: Perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI 2015 – 2019 Alat Analisis: Regresi Linear Berganda.	Penelitian Ini menunjukkan <i>Transfer Pricing</i> berpengaruh positif terhadap praktik <i>Tax Avoidance</i> .	Borobudur Accounting Review Vol. 1 No. 2 (2021) pp. 196-209 e-ISSN: 2798-5237
18	Wilanti Yulia Asih, dan Erika Astriani Aprilia (2024), Pengaruh Preferensi Risiko Eksekutif, <i>Financial Distress</i> , dan <i>Transfer Pricing Tax Avoidance</i> pada perusahaan Sektor <i>Consumer Non Cyclical</i> di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022		Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing, Tax Avoidance</i> Alat Analisis: Regresi Data Panel	Variabel Penelitian: Preferensi Risiko Eksekutif, <i>Financial Distress</i> Subjek Penelitian: Perusahaan Sektor <i>Consumer Non Cyclical</i> di Bursa Efek Indonesia Tahun 2018-2022	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa <i>Transfer Pricing</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>	JAMPARING : Jurnal Akuntansi Manajemen Pariwisata dan Pembelajaran Konseling Vol. 2 No. 2 Agustus 2024. Halaman 685-697 E-ISSN: 3021-8217; P-ISSN: 3021-8160
19	Nurul Hidayah, dan Dewi Ayu Puspita (2024), Pengaruh <i>Transfer Pricing, Capital Intensity</i> , Komite Audit, dan Profitabilitas terhadap <i>Tax Avoidance</i>		Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing, Tax Avoidance</i> Subjek Penelitian: Perusahaan pertambangan yang terdaftar di BEI	Variabel Penelitian: <i>Capital Intensity</i> , Komite Audit, dan Profitabilitas Tahun Penelitian: Tahun 2017-2021 Alat Analisis: Regresi Linear Berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan <i>Transfer Pricing</i> berpengaruh secara negatif terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Jurnal Nominal Barometer Riset Akuntansi dan Manajemen Vol. 13, No. 1, April 2024, pp. 28-39. ISSN 2502-5430

20	Riska Oktafia dan Mita Sicillia (2024), Pengaruh <i>Capital Intensity, Related Party Transaction</i> dan <i>Transfer Pricing Tax Avoidance</i> terhadap	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing, Tax Avoidance</i> Alat Analisis: Regresi Data Panel	Variabel Penelitian: <i>Capital Intensity, Related Party Transaction</i> Subjek Penelitian: Perusahaan sektor barang konsumen primer Periode 2019-2023	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa <i>Transfer Pricing</i> tidak berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Jurnal Akuntansi Keuangan dan Bisnis Vol. 2 No.2 Halaman 562-568. E-ISSN: 2987-9078
21	Bella Artamivia Monica, Wiwit Irawati (2021), Pengaruh <i>Transfer Pricing dan Sales Growth</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i> pada perusahaan Manufaktur	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing, Sales Growth</i> , dan <i>Tax Avoidance</i> Alat Analisis: Regresi Data Berganda	Subjek Penelitian: Perusahaan Manufaktur Tahun Penelitian: Tahun 2015-2019	Hasil penelitian menunjukkan bahwa <i>Transfer Pricing</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sementara <i>Sales Growth</i> tidak. Secara simultan, keduanya berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	SAKUNTALA Prosiding Sarjana Akuntansi Tugas Akhir Secara Berkala Vol. 1 No. 1 Oktober, 2021. E-ISSN 2798-9364
22	Dinda Putri Lestari, dan Ani Kusumaningsih (2023), Pengaruh Arus Kas Operasi, <i>Sales Growth</i> , dan <i>Transfer Pricing</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	Variabel Penelitian: <i>Transfer Pricing, Sales Growth</i> , dan <i>Tax Avoidance</i> Alat Analisis: Regresi Data Berganda	Variabel Penelitian: Arus Kas Operasi Subjek Penelitian: Indeks LQ45 di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2021	Hasil penelitian menunjukkan bahwa <i>Sales Growth</i> berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> , sedangkan <i>Transfer Pricing</i> tidak. Secara simultan, keduanya berpengaruh terhadap <i>Tax Avoidance</i> .	PROSIDING PEKAN ILMIAH MAHASISWA (PIM), Vol. 3 No. 2 (2023). Hal. 320-333. E-ISSN: 2798-0707

Wulan Sri Rohayati (2025): Pengaruh *Sales Growth* dan *Transfer Pricing* terhadap *Tax Avoidance* (Studi pada perusahaan Sektor Energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2023)

2.2 Kerangka Pemikiran

Melalui Direktorat Jenderal Pajak, pemerintah terus berupaya untuk memperbarui peraturan perpajakan untuk meningkatkan penerimaan pajak negara. Namun di sisi lain perusahaan sebagai wajib pajak juga berusaha untuk mengurangi kewajiban pajaknya dengan cara yang legal, yang dikenal sebagai *Tax Avoidance* (Putra & Kurniaty, 2023:40). Menurut Pohan (2018:370) *Tax Avoidance* adalah upaya penghindaran pajak yang dilakukan secara legal dan aman bagi wajib pajak tanpa bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku, dengan menggunakan metode dan teknik yang cenderung memanfaatkan kelemahan dalam undang-undang dan peraturan perpajakan itu sendiri untuk memperkecil beban pajak yang terutang.

Teori agensi, yang pertama kali dicetuskan oleh Jensen dan Meckling pada tahun 1976, menjelaskan hubungan antara *agent* dan *principals*. Jensen menyatakan Hubungan agensi terjadi ketika satu orang atau lebih orang (*principal*) memperkerjakan orang lain (*agent*) untuk melakukan jasa serta mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada agen (Purba, 2023:23). Menurut Jensen & Meckling (1976), teori keagenan menjelaskan permasalahan agensi yang timbul akibat dari konflik keagenan antara investor, kreditur, manajemen, dan pemerintah. Dalam teori ini, *agent* dan *principals* dianggap termotivasi oleh kepentingan masing-masing yang sering kali menimbulkan benturan dan masalah keagenan (Suak et al., 2021). Masalah ini muncul akibat dari perbedaan kepentingan yang

disebabkan oleh asimetri informasi antara keduanya. Perbedaan tersebut dapat mempengaruhi kinerja perusahaan, termasuk kebijakan pajak. (Putra & Kurniaty, 2023:15).

Teori keagenan memiliki hubungan terhadap praktik *Tax Avoidance* yang dilakukan perusahaan. Manajemen sebagai *agent* memiliki pemahaman yang lebih mendalam mengenai informasi perusahaan dibandingkan dengan pemegang saham yang berperan sebagai *principals*. Perbedaan kepentingan antara keduanya dapat menyebabkan manajemen tidak selalu bertindak sesuai dengan harapan pemegang saham (Hoesada, 2022:180). Bagi *agent* yang memiliki tanggung jawab kepada *principals* untuk memperoleh laba optimal, pajak menjadi beban yang mengurangi keuntungan (Malik et al., 2022). Oleh karena itu, perusahaan sebagai *agent* berupaya meminimalkan kewajiban pajaknya melalui penghindaran pajak, baik secara legal maupun ilegal, untuk memaksimalkan keuntungannya (Dewi & Suardika, 2021). Namun, meskipun demikian, pemegang saham sebagai investor lebih menginginkan investasi yang aman dan stabil, sehingga jika strategi *tax avoidance* dilakukan tanpa kehati-hatian, hal ini dapat membawa risiko dan merugikan perusahaan.

Dalam penelitian ini, *Tax Avoidance* diproksikan dengan menggunakan rasio *Book Tax Difference* (BTD). *Book Tax Difference* adalah selisih antara laba komersial yang disajikan dalam laporan laba rugi sesuai dengan standar akuntansi dengan laba fiskal atau laba yang dilaporkan dalam laporan laba rugi untuk tujuan perpajakan berdasarkan peraturan perpajakan negara yang terkait (Putra & Kurniaty, 2023). Perhitungan BTD bertujuan untuk mengidentifikasi

kecenderungan perusahaan dalam melakukan praktik *Tax Avoidance* yang ditunjukkan oleh selisih yang semakin besar antara laba akuntansi dengan laba fiskal yang diskalakan dengan total aset, maka semakin tinggi indikasi praktik *Tax Avoidance* yang dilakukan (Wahdiana, 2023).

Menurut Harahap (2018:309) *Sales Growth* merupakan selisih antara jumlah penjualan periode ini dengan periode sebelumnya dibandingkan dengan penjualan periode sebelumnya. *Sales Growth* mencerminkan sejauh mana perusahaan berhasil dalam mengelola operasionalnya dan kemampuannya untuk bersaing di industrinya masing-masing untuk memenuhi permintaan dengan mempertimbangkan daya saing antar perusahaan (Kurniawan et al., 2023). Dalam teori keagenan, terdapat hubungan yang erat antara *agent* dan *principals*. Dalam hal ini, *agent* yang diberi wewenang oleh *principals* bertanggungjawab untuk memperoleh dan mengelola keuntungan dari penjualan. Pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat berpengaruh terhadap tindakan oportunistik *agent*. Semakin tinggi *volume* penjualan suatu perusahaan, semakin besar pula pertumbuhan penjualannya, yang berarti keuntungan perusahaan juga akan meningkat. Keuntungan yang tinggi akan menyebabkan besarnya tarif pajak yang harus dibayar oleh perusahaan. Sehingga mendorong manajemen perusahaan yang berperan sebagai *agent* untuk melakukan tindakan *Tax Avoidance*. Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Amri & Subadriyah (2023), dan pada penelitian Pratiwi et al. (2021) yang menyatakan bahwa *Sales Growth* berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*.

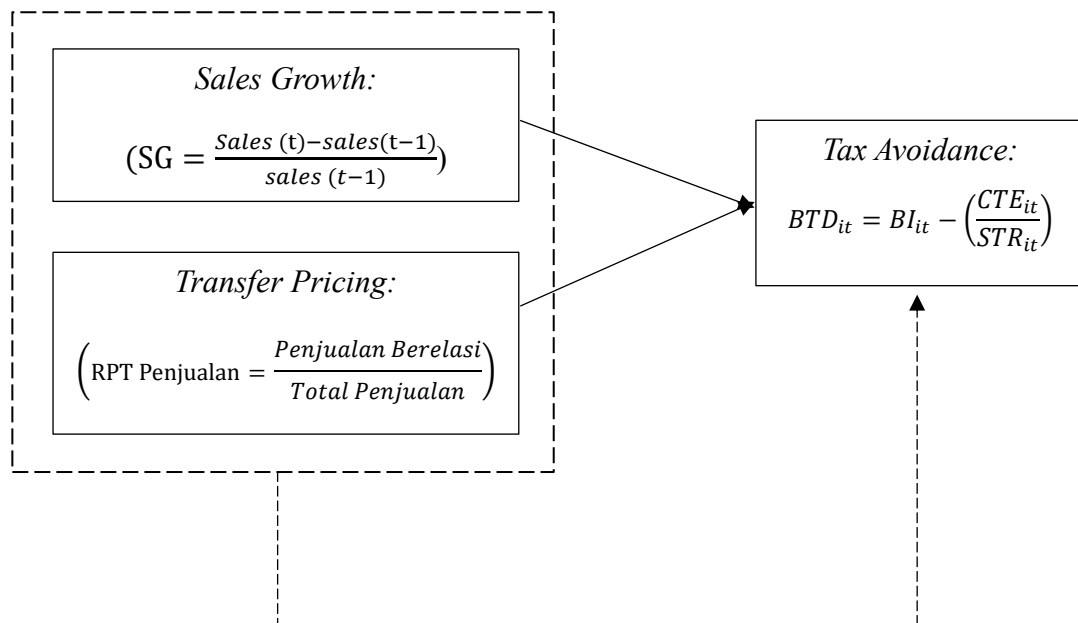
Menurut Pohan (2018:196) *Transfer Pricing* merupakan harga yang diperhitungkan atas penyerahan barang/jasa atau harta tak berwujud lainnya dari satu perusahaan ke perusahaan lain yang mempunyai hubungan istimewa, dengan dasar prinsip harga pasar wajar. *Transfer Pricing* melibatkan transaksi jual beli antara pihak-pihak dengan menetapkan harga istimewa barang dan jasa. Penetapan harga ini dapat mempengaruhi pengelolaan keuangan perusahaan, yang pada akhirnya akan berpengaruh pada kewajiban pajak (Sukma & Setiawati, 2022).

Dalam praktik pajak internasional, *Transfer Pricing* sering disalahgunakan sebagai alat atau media untuk memindahkan penghasilan kena pajak di antara perusahaan-perusahaan dalam satu grup. Pengalihan ini biasanya dikaitkan dengan adanya hubungan istimewa antara perusahaan-perusahaan tersebut (Kumalasari & Alfandia, 2021:108). Perusahaan multinasional sering menerapkan praktik *Transfer Pricing* akibat adanya perbedaan tarif pajak yang signifikan di berbagai negara. Penyalahgunaan *Transfer Pricing* bertujuan untuk mengurangi jumlah kewajiban pajak yang seharusnya dibayarkan, dengan memanfaatkan perbedaan tarif pajak antar negara untuk mengalihkan pendapatan ke wilayah dengan tarif pajak yang lebih rendah (Asih & Aprilia, 2024).

Dalam teori agensi, *agent* dan *principals* dianggap termotivasi oleh kepentingan masing-masing (Suak et al., 2021). Sebagai *agent*, manajemen berupaya meningkatkan kinerja perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang optimal. Dalam mencapai tujuan tersebut, manajemen akan berusaha untuk mengelola beban pajak agar laba tetap optimal dan *fee* kontraktual yang diterimanya tetap maksimum.

Indikator yang digunakan untuk menghitung *Transfer Pricing* pada penelitian ini yaitu RPT (*Related Party Transaction*) penjualan untuk menghitung RPT Penjualan dilakukan dengan membandingkan total penjualan kepada pihak berelasi dan total penjualan keseluruhan. RPT Penjualan dipilih karena penjualan merupakan bagian utama dalam operasional perusahaan dan memiliki dampak langsung terhadap laporan keuangan, terutama dalam perhitungan laba komersial (Dewi, 2020). Selain itu, Melalui transaksi penjualan dengan pihak berelasi, perusahaan dapat melakukan rekayasa finansial untuk mengurangi kewajiban pajak yang harus dipenuhi (Nandita & Wibawaningsih, 2022). Dengan demikian, perusahaan memanfaatkan praktik *Transfer Pricing* sebagai upaya untuk melakukan penghematan pajak. Sehingga, semakin tinggi nilai *Transfer Pricing* maka semakin tinggi pula tingkat *Tax Avoidance* yang dilakukan oleh perusahaan Sukma & Setiawati (2022), Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Pratiwi & Pramita (2021), dan penelitian Restu & Mu'arif (2024) yang menunjukkan hasil *Transfer Pricing* berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*.

Berdasarkan uraian di atas, kerangka pemikiran dalam penelitian ini dijelaskan pada Gambar 2.1



Keterangan:

—————→ = Parsial

-----→ = Simultan

Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban yang sifatnya sementara terhadap rumusan masalah penelitian, yang mana rumusan masalah tersebut sudah dinyatakan dalam bentuk pertanyaan (Sugiyono, 2018:99).

Dengan demikian, hipotesis dapat dipahami sebagai jawaban teoritis yang belum diuji secara empiris terhadap suatu rumusan masalah. Sesuai dengan pola umum metode ilmiah, setiap penelitian terhadap suatu objek dilakukan dengan mengacu hipotesis yang berfungsi sebagai petunjuk yang masih harus dibuktikan

kebenarannya melalui pengujian di lapangan, percobaan, atau praktik. Oleh karena itu, setelah pengujian dilakukan akan disimpulkan suatu hipotesis yang akan diterima atau ditolak berdasarkan hasil yang diperoleh.

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah diuraikan, maka dapat dibuat hipotesis atau dugaan sementara dari penelitian ini, yaitu:

- 1 *Sales Growth* dan *Transfer Pricing* secara simultan berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance* pada perusahaan Sektor Energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2023.
- 2 *Sales Growth* dan *Transfer Pricing* secara parsial berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance* pada perusahaan Sektor Energi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2023.