

# PENGARUH SALES GROWTH DAN TRANSFER PRICING TERHADAP TAX AVOIDENCE

(Studi Empiris pada Perusahaan Properti dan Real Estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2020 – 2022)

Dikdik Maulana

Universitas Sangga Buana YPKP Bandung

[dikdik.maulana@usbykp.ac.id](mailto:dikdik.maulana@usbykp.ac.id)

## ABSTRACT

*Taxes are a source of funds for a country in developing the country and operational expenses, taxes are an obligation of individuals and business entities, many companies in Indonesia try to avoid tax collection by not violating tax regulations in Indonesia. This study analyzes whether sales growth and transfer pricing can affect tax avoidance. This study uses a sample of property and real estate companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the period 2020 - 2022. The analysis method used by the author is descriptive statistical analysis method and multiple linear regression by conducting partial testing (T test) through the SPSS 22 application program. The results of this study indicate that partially, it shows that sales growth (X1) has a positive effect on tax avoidance and (X2) transfer pricing has a positive effect on tax avoidance (Y).*

**Keywords:** Sales Growth, Transfer Pricing, Tax Avoidence.

## PENDAHULUAN

Setiap negara yang ada di dunia memungut pajak kepada warganya. Besar kecilnya pungutan pajak bergantung pada kebijakan masing-masing negara dalam mengelola keuangan dan ekonomi. Dalam Undang - undang Nomor 16 tahun 2009 tentang perubahan keempat Undang - undang Nomor 6 tahun 1983 yakni Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan dinyatakan bahwa pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh Orang Pribadi atau Badan yang bersifat memaksa berdasarkan Undang - undang dengan tidak mendapatkan imbalan langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Pemerintah Indonesia tentunya memerlukan sumber dana untuk pengeluaran operasional dan pembangunan negara. Pajak merupakan salah satu komponennya. Menurut (Haztania & Lestari, 2023) pajak merupakan kontribusi yang diwajibkan untuk dipenuhi. Baik oleh individu atau suatu badan, sifatnya ialah wajib yang telah dijelaskan oleh aturan UU.

Dalam upaya memaksimalkan penerimaan negara di sektor perpajakan, pemerintah telah menerapkan perbaikan perpajakan dimana terdapat perbedaan kepentingan antara negara dan dunia usaha, sehingga terkadang memaksa wajib pajak (perusahaan) untuk harus memiliki kesadaran pembayaran pajak yang rendah dalam upaya pengurangan beban pajak. Masih banyak wajib pajak yang seringkali melakukan tindak kecurangan. Meskipun termasuk tindak kecurangan, ada cara yang dapat dilakukan yaitu dengan melakukan tax management dalam upaya penghindaran pajak (tax avoidance).

Penghindaran pajak dilakukan dengan tujuan untuk mengurangi jumlah pajak yang terutang. Banyak perusahaan yang melakukan transfer pricing untuk menghindari kewajiban pembayaran pajak. Penghindaran pajak ini menyebabkan Indonesia kehilangan penerimaan pajak dalam jumlah besar. Seperti yang dilakukan PT Agung Podomoro Land

pada tahun 2019, dimana 11,5 juta dokumen penting bocor. Dokumen yang bocor tersebut berisi 32.000 dokumen teks, 2,1 juta file PDF, 4,8 juta email penting, dan 2.000 file dokumen lainnya. Kasus ini dianggap sebagai kasus besar yang dikenal dengan nama Panama Papers dan mendapat banyak perhatian. Pemerintah mengatasi masalah ini dengan menegakkan semua peraturan perpajakan dengan tujuan menjaga perekonomian tetap berjalan. Penerimaan pajak yang dipungut negara melalui sektor perumahan dan real estat termasuk dalam Pasal 4 ayat (2) pajak penghasilan yang bersifat final. Dalam pasal tersebut disebutkan bahwa masing-masing penghasilan yang diterima oleh pengembang real estate dan pengembang real estate yang melakukan transaksi pertanahan/konstruksi adalah sebesar 5% dan PPN atas transaksi tersebut sebesar 10%. Pemerintah menyadari bahwa perusahaan real estate dan real estate berpotensi melakukan transaksi rumah/tanah untuk tujuan penghindaran pajak dengan menggunakan transaksi berdasarkan nilai jual entitas kena pajak yang seharusnya (Putri & Setiawan, 2023). Fenomena lain terjadi pada perusahaan food & beverages PT Starbuck, Starbuckmelaporkan laba bersih yang totalnya mencapai 359 juta USD hingga 30 September 2012. Angka ini meningkat dibanding laba tahun sebelumnya, 358,5 juta USD. Sebesar 283,7 juta USD di antaranya berasal dari pendapatan Starbucks di seluruh wilayah Eropa dan Timur Tengah. Pimpinan komite, Hodge Margaret, juga melaporkan pada parlemen Inggris bahwa Starbuck dan beberapa perusahaan lainnya telah menghindari pajak yang jumlahnya mencapai 900 juta USD

Salah satu faktor sebuah Perusahaan menghindari pajak adalah *sales growth* adalah sebuah pengukuran terhadap perusahaan dengan melihat kondisi penjualan tahun berjalan dengan tahun sebelumnya. Tujuan dari pengukuran ini adalah untuk menunjukkan apakah perusahaan mengalami peningkatan atau penurunan kinerja. Penjualan dengan peningkatan yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan telah mendapatkan laba dan memiliki kinerja yang baik, sedangkan jika penjualan perusahaan menurun maka menunjukkan bahwa perusahaan bisa saja tidak mendapatkan laba (rugi) dan kinerja perusahaan dianggap tidak berjalan dengan baik (Tanjaya & Nazir, 2021). Fahmi, (2017) menyatakan bahwa sales growth merupakan rasio yang menghitung perbedaan antara periode penjualan saat ini dan sebelumnya, lalu membaginya dengan periode penjualan tahun sebelumnya. Pertumbuhan penjualan yang positif adalah tanda bahwa bisnis telah mencapai peningkatan penjualan produk atau layanan. Ada kemungkinan jika sales growth dalam suatu perusahaan mengalami peningkatan setiap tahunnya dapat memberikan dampak pada kewajiban pajak perusahaan, artinya pertumbuhan penjualan akan turut mengindikasikan praktik penghindaran pajak walaupun hubungannya tidak secara langsung (Mahdiana & Amin, 2020).

Dapat disimpulkan bahwa Pertumbuhan penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan perubahan tingkat penjualan dari satu tahun ke tahun berikutnya atau grafik perbandingan antara penjualan tahun sebelumnya dan tahun berjalan. Hal ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan juga dapat mempengaruhi penghindaran pajak.

Faktor lain dari penghindaran pajak adalah *transfer pricing*, kegiatan manipulasi harga atas barang dan jasa berwujud dan tidak berwujud yang biasanya dilakukan oleh pihak berelasi untuk menurunkan tingkat beban pajak yang harus dibayarkan agar tercipta suatu keuntungan dari sisi perpajakan bagi perusahaan. Hubungan istimewa yang dimiliki pihak berelasi tersebut sangat penting dalam melakukan transfer pricing untuk menghitung besar penghasilan dan biaya yang dibebankan guna menghitung penghasilan kena pajak (Sianturi & Sanulika, 2023).

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Chrisandy dan Simbolon (2022) serta Pratomo dan Triswidyaria (2021) menyatakan bahwa *transfer pricing* berpengaruh positif

terhadap tax avoidance, hasil ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Susanto, et al., 2022) dan Hasyim, et al., (2022). Penelitian yang dilakukan oleh Wulandari & Purnomo (2021) sales growth berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak atau *tax avoidance*. Sedangkan hasil penelitian dari Mahdiana & Amin (2020) menunjukkan hal yang bertolak belakang bahwa *sales growth* tidak memiliki dampak pada variabel penghindaran pajak. Oleh sebab itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui pengaruh yang dimiliki transfer pricing terhadap variable tax avoidance dan pengaruh variable leverage terhadap tax avoidance. Selain itu, peneliti juga tertarik untuk mengetahui pengaruh variabel *sales growth* dan *transfer pricing* terhadap *tax avoidance*.

Berdasarkan uraian dari latar belakang dan fenomena yang telah dipaparkan di atas, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh Sales Growth Dan Transfer Pricing Terhadap Tax Avoidance**”.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang diteliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance* Perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2020 – 2022?
2. Apakah *Transfer Pricing* berpengaruh terhadap *tax avoidance* Perusahaan properti dan real estate yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2020 – 2022?

## STUDI LITERATUR

### Teori Agensi

Teori agensi yang dicetuskan oleh Jensen dan Mecking pada tahun 1976 merupakan teori yang memaparkan mengenai hubungan kerja sama antara pemegang saham (*principle*) dan pihak yang mengelola perusahaan atau pihak management (*agent*). Pemegang saham (*principle*) berperan sebagai pembuat keputusan yang nantinya pihak manajemen diwajibkan untuk menyelesaikan setiap tugas yang ada demi kepentingan pemegang saham (*principle*). Karena semua yang dilakukan manajemen adalah demi kepentingan pemegang saham (*principle*), pihak manajemen (*agent*) yang memiliki informasi lebih banyak dibanding pihak pemegang saham (*principle*) terkadang membuat kebijakan dan keputusan untuk kepentingannya sendiri yang menyebabkan konflik agensi (*agency conflict*) pemicu tindak manipulasi yang mungkin dilakukan manajemen (*agent*) (Fadhila & Andayani, 2022).

### Sales Growth

Pertumbuhan Perusahaan diukur dengan pertumbuhan penjualan, yang menunjukkan perkembangan tingkat penjualan dari tahun ke tahun. *Sales growth* menunjukkan pertumbuhan perusahaan dari tahun ke tahun. Akibatnya, perkembangan tersebut dapat meningkat atau menurun. Pelaku bisnis dapat mengoptimalkan sumber daya yang ada dengan baik dengan melihat penjualan dari tahun sebelumnya. Pertumbuhan pendapatan memainkan peran penting dalam pengelolaan modal kerja. Penelitian ini menggunakan ukuran pertumbuhan penjualan karena dapat menggambarkan baik buruknya pertumbuhan penjualan suatu perusahaan. Perusahaan dapat memprediksi berapa keuntungan yang akan diperoleh berdasarkan pertumbuhan penjualan (Dewinta dan Setiawan, 2016). Fahmi (2017) menyatakan bahwa *sales growth* merupakan rasio yang menghitung perbedaan antara periode penjualan saat ini dan sebelumnya, lalu membaginya dengan periode penjualan tahun sebelumnya. Pertumbuhan penjualan yang positif adalah tanda bahwa

bisnis telah mencapai peningkatan penjualan produk atau layanan. Apabila sales growth mengalami peningkatan, akan mengindikasikan badan usaha untuk cenderung menerapkan praktik tax avoidance karena laba yang tinggi dapat meningkatkan pajak terutang yang harus dibayar (Ayu & Kartika, 2019)

Penulis menarik kesimpulan bahwa *sales growth* diartikan sebagai peningkatan jumlah penjualan dari satu tahun ke tahun berikutnya dalam suatu bisnis. Ketika suatu perusahaan menghadapi masa pertumbuhan pendapatan yang meningkat, keadaan ini cenderung mendorong perusahaan untuk meningkatkan asetnya.

Menurut Dyreng dalam Darma et., al (2022), penjualan bersih tahun berjalan dibagi dengan penjualan bersih tahun sebelumnya dikurang 1 untuk menghitung pertumbuhan penjualan.

$$SGR = \frac{\text{Penjualan Bersih Tahun Berjalan}}{\text{Penjualan Bersih Tahun Sebelumnya} - 1}$$

### **Transfer Pricing**

Menurut *Organization for Economic Corporation and Development (OECD)*, *transfer pricing* adalah harga yang ditentukan antar anggota yang berada dalam perusahaan multinasional dimana *transfer pricing* tersebut dapat menyimpang dari harga wajar pasar selama cocok bagi grupnya (Panjalusman et al. 2018). Menurut Datar dan Rajan (2018: 882) suatu perusahaan yang terdesentralisasi, melakukan sebagian besar pengambilan keputusan berada pada subunit (divisi). Subunit ini sering melakukan pemasokan barang atau jasa satu sama lain. Manajemen puncak dalam hal ini menggunakan *transfer pricing* untuk mengkoordinasikan tindakan yang dilakukan subunit dan mengevaluasi kinerja dari setiap manajer mereka. *Transfer pricing* sendiri merupakan harga yang dibebankan oleh satu divisi dalam perusahaan untuk produk atau jasa yang dipasok ke subunit lain dari perusahaan yang sama.

Penulis menarik kesimpulan bahwa *transfer pricing* diartikan sebagai kebijakan yang ditetapkan oleh suatu perusahaan untuk menentukan harga pengalihan suatu transaksi, baik harga barang, jasa, aset tidak berwujud maupun transaksi keuangan yang dilakukan oleh perusahaan.

Variabel ini diukur menggunakan skala rasio dan diberikan simbol TP. Menurut Pangaribuan et., al (2021) variabel ini dirumuskan dengan:

$$TP = \frac{\text{Piutang pihak yang memiliki hubungan istimewa}}{\text{Total Piutang}}$$

### **Tax Avoidance**

Tujuan utama sebuah perusahaan adalah menghasilkan keuntungan sebesar-besarnya untuk mewujudkan kesejahteraan investor. Hal ini membuat banyak perusahaan melakukan tindakan penghindaran pajak (Lestari dan Solikhah, 2019). Tindakan penghindaran pajak menjadi salah satu permasalahan yang dialami oleh pemerintah dalam meningkatkan penerimaan pajak (Astutiet al, 2020). Penghindaran pajak merupakan suatu tindakan yang dilakukan oleh perusahaan dengan tidak menyalahgunakan peraturan perpajakan yang berlaku dengan mencari celah dalam peraturan perundang-undangan agar dapat memperkecil beban pajak yang dikenakan (Librania et al, 2021).

Penulis menarik kesimpulan bahwa *Tax avoidance* diartikan sebagai strategi secara legal untuk mengurangi beban pajak akibat celah pajak suatu negara. Perilaku penghindaran pajak ini dimungkinkan dengan meminimalkan beban pajak melalui

transaksi pada objek tidak kena pajak. Contoh penghindaran pajak adalah pemberian natura yang tidak patut, seperti pemberian hibah yang seharusnya berupa makanan/bahan pokok namun justru diberikan. dalam bentuk uang, harus dianggap sebagai penghasilan pegawai dan dikenakan pajak penghasilan.

Penghindaran Pajak (*Tax Avoidance*) dalam penelitian ini menggunakan model *Cash Effective Tax Rate* (CETR), dimana menghitung pembayaran pajak secara kas terhadap laba perusahaan sebelum pajak. Sesuai dengan penelitian sebelumnya oleh Sapta dan Azizah (2022), digunakan rumus :

$$\text{CETR} = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba (Rugi) Sebelum Pajak}}$$

## METODE

### Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan variabel-variabel penelitian yang dianggap menarik untuk diteliti oleh peneliti yang akhirnya akan menghasilkan karakteristik dari variabel itu sendiri (Sekaran & Bougie, 2016). Objek pada penelitian ini adalah *Pengaruh Sales Growth dan Transfer pricing* sebagai variabel independen, *tax avoidance* sebagai variabel dependen. Penelitian ini dilaksanakan pada Perusahaan properti dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2020 – 2022.

### Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono “Metode pengumpulan dapat dilakukan dengan wawancara, angket, dan pengamatan” (Sugiyono, 2018). Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode studi dokumentasi yang berupa laporan keuangan tahun 2019, yang diperoleh dari Perusahaan properti dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2020 – 2022 dan Komponen dan studi kepustakaan yang berupa penelitian-penelitian terdahulu, buku-buku mengenai variabel yang diteliti ataupun sumber lainnya.

### Populasi dan Sampel

Populasi yang di gunakan dalam penelitian ini adalah Perusahaan properti dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2020 – 2022. Pengambilan sample pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* dimanfaatkan untuk memilih sampel penelitian ini yakni informasi yang dihimpun melalui sejumlah sampel yang diambil sesuai dengan ketentuan dari peneliti dimana pada penelitian ini meliputi:

Tabel 1. Kriteria Pengambilan Populasi

No.	Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan properti dan <i>real estate</i> yang berada pada papan utama dan papan pengembangan	86
2	Perusahaan properti dan real estate yang mengalami kerugian pada periode 2020-2022	(38)
3	Perusahaan properti dan real estate yang berada pada papan utama dan papan pengembangan yang tidak mengungkapkan annual report dan financial report serta informasi yang tidak lengkap terkait variabel penelitian pada periode 2020-2022	(36)
	Jumlah Perusahaan	12
	Periode tahun yang di teliti	3
	Jumlah Sample	36

Sumber: Hasil pengolahan data

### Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan yaitu *software* Microsoft Excel dan program SPSS for Windows versi 22 yang terdiri dari analisis statistik deskriptif, uji normalitas data, analisis regresi linier sederhana, analisis koefisien determinasi, uji-t.

## HASIL

### Analisis Statistik Deskriptif

Analisis deskriptif mengungkapkan uraian tentang data yang mencakup jumlah data penelitian, nilai maksimum, nilai minimum, nilai rata-rata, dan standar deviasi yang terdapat dalam data penelitian. Berlandaskan hasil analisis statistik deskriptif di penelitian sebagai berikut:

Tabel 2. Statistik Deskriptif

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
<i>Sales Growth</i>	36	0,012	3,285	1,704	2,489
<i>Transfer Pricing</i>	36	0,062	2,232	1,916	1,290
<i>Tax Avoidance</i>	36	0,122	2,979	2,992	1,398

Sumber: Hasil pengolahan data dengan SPSS 22.0

### Model Regresi Linear Berganda

Uji Regresi Linear Berganda bertujuan untuk ada atau tidaknya pengaruh 2 atau lebih variabel bebas (independent variable) (X) terhadap variabel terikat (dependent variable) (Y).

### Uji Normalitas (Uji Asumsi Klasik)

Uji Asumsi Klasik, untuk melakukan pengujian asumsi klasik suatu penelitian, perlu dilakukan beberapa uji, salah satunya adalah uji normalitas. Uji Normalitas yang dilakukan pada penelitian ini menggunakan uji statistik non-parametrik Kolmogorov-Smirnov dengan exact Monte Carlo.

Tabel 3. Hasil Pengujian Asumsi Normalitas

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	1,9341186
Most Extreme Differences	Absolute	0,099
	Positive	0,082
	Negative	-0,110
Kolmogorov-Smirnov Z		0,318
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,742

Sumber: Hasil pengolahan data dengan SPSS 22.0

Berdasarkan hasil pengujian normalitas yang tersaji pada tabel di atas, dapat disimpulkan bahwa data yang terdistribusi telah normal dan terpenuhi, hal tersebut ditunjukkan oleh Sig. sebesar 0,742 lebih besar dari 0,05.

### Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi merupakan angka yang menunjukkan besar kontribusi pengaruh yang diberikan variabel laten eksogen terhadap variabel laten endogen. Berdasarkan hasil pengujian menggunakan software SPSS 22.0, diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Pengujian Koefisien Determinasi

Model Summary	R Square	dalam %
X → Y	0,121	12,1%

Sumber: Hasil pengolahan data dengan SPSS 22.0

Dari tabel di atas, diketahui bahwa nilai *R Square* yang diperoleh untuk model pertama yaitu sebesar 0,121 yang menunjukkan bahwa *sales growth* dan *transfer pricing*, secara bersama memberikan kontribusi pengaruh sebesar 12,1% terhadap *tax avoidance*, sedangkan sebanyak 87,9% (e1) sisanya merupakan besarnya kontribusi pengaruh yang diberikan oleh faktor-faktor lainnya yang tidak diteliti.

### Uji Parsial (Uji t)

Untuk menguji signifikansi atau kebermaknaan pengaruh yang terjadi, maka dilakukan pengujian hipotesis dengan kriteria pengujian hipotesis sebagai berikut:

Tabel 5. Hasil Pengujian Hipotesis Parsial (Uji t)

Model	t <sub>hitung</sub>	t <sub>tabel</sub>	$\alpha$	Sig.t	Keputusan	Kesimpulan
X1 → Y	3,108	2,030	0,05	0,327	Ha diterima	Signifikan
X2 → Y	2,394	2,030	0,05	0,421	Ha diterima	Signifikan

Sumber: Hasil pengolahan data dengan SPSS 22.0

## PEMBAHASAN

### 1. Pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance*

Nilai t hitung 3,108 jatuh di daerah penerimaan  $H_0$ , maka dengan taraf kepercayaan sebesar 95% dapat diputuskan untuk menerima  $H_0$  dan menolak  $H_a$  yang berarti bahwa *Sales growth* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *Tax avoidance*, dimana perubahan nilai DER akan berdampak terhadap *tax avoidance*. Pertumbuhan pendapatan yang positif akan meningkatkan penghindaran pajak karena semakin tinggi pertumbuhan pendapatan maka semakin tinggi pula keuntungan yang akan menyebabkan perusahaan melakukan tindakan penghindaran pajak baik secara legal maupun ilegal. Langkah ini akan diambil perusahaan agar laba tidak berkurang atau pajak yang terutang tidak terlalu tinggi atau terlalu besar. Peningkatan *sales growth* yang signifikan berpotensi meningkatkan kinerja bisnis.

Hal ini disebabkan karena peningkatan pertumbuhan penjualan akan memberikan kontribusi terhadap peningkatan laba perusahaan secara signifikan. Hasil penelitian menyatakan bahwa tingkat *sales growth*, baik tinggi atau rendah, memiliki dampak yang signifikan pada tingkat penghindaran pajak badan usaha. Meskipun begitu, perusahaan dengan *sales growth* yang lambat tetap lebih mungkin untuk melakukan kegiatan *tax avoidance*, alasannya adalah bahwa entitas bisnis berupaya untuk menyusutkan beban pajak. sejalan dengan penelitian oleh Safitri & Damayanti (2021) yang menyatakan bahwa *sales growth* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

### 2. Pengaruh *Transfer pricing* Terhadap *Tax avoidance*

Nilai t hitung 2,394 jatuh di daerah penerimaan  $H_0$ , maka dengan taraf kepercayaan sebesar 95% dapat diputuskan untuk menerima  $H_0$  dan menolak  $H_a$  yang berarti *transfer pricing* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap *tax avoidance*. Hal tersebut dikarenakan metode ini melibatkan pengaturan harga transfer untuk mengalihkan keuntungan perusahaan ke wilayah dengan pajak rendah, sehingga menghasilkan keuntungan perusahaan yang lebih rendah sementara keuntungan yang lebih besar tetap berada di negara (*stakeholder*). Hal ini melanggar prinsip perdagangan yang adil.

Kelengkapan informasi yang diberikan Perseroan juga mempengaruhi penilaian, terutama informasi mengenai pihak berelasi yang diperlukan untuk menghitung perkiraan harga transfer. Informasi terkait pihak terkait saat ini menjadi perhatian fiskus, sesuai dengan PMK No. 213/PMK.03/2016 tentang jenis dokumen atau informasi tambahan yang wajib disimpan oleh Wajib Pajak yang bertransaksi dengan pihak terkait. Hasil penelitian ini didukung oleh Putri (2020) dan Nurrahmi (2020) yang menyimpulkan bahwa *transfer pricing* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai Pengaruh *sales growth* dan *transfer pricing* terhadap *tax avoidance*, maka pada bagian akhir dari penelitian ini penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:



1. Variabel *Sales growth* berpengaruh terhadap tax avoidance pada Perusahaan properti dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2020 – 2022.
2. Variabel Transfer pricing berpengaruh terhadap tax avoidance pada Perusahaan properti dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode tahun 2020 – 2022.

## REFERENSI

- Ayu, S. A. D., & Kartika, A. (2019). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tax Avoidance pada Perusahaan Manufaktur (Studi Kasus pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2017). 8(1), 64–78.
- Chrisandy, M. H., & Simbolon, R. (2022). Pengaruh Transfer Pricing, Beban Pajak Tangguhan Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Sektor Kimia. *Syntax Idea*.
- Darma, Sapta Setia & Cahyati, Azizah Eka. (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*. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Teknologi : Pamulang*
- Datar, Srikant M., dan Madhav V. Rajan. 2018. *Hornsgren's Cost Accounting: A Managerial Emphasis 16th Edition*. England: Pearson Education Limited
- Dewinta, Ida Ayu Rosa, dan Putu Ery Setiawan. 2016. "Pengaruh Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Profitabilitas, Leverage dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Tax Avoidance." *EJurnal Akuntansi Universitas Udayana* 14 (3): 1584–1613.
- Fadhila, N., & Andayani, S. (2022). Pengaruh Financial Distress, Profitabilitas, dan Leverage Terhadap Tax Avoidance. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*.
- Fahmi, I. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Alfabeta Bandung
- Hasyim, A. A., Inayati, N. I., Kusbandiyah, A., & Pandansari, T. (2022). Pengaruh Transfer Pricing, Kepemilikan Asing, dan Intensitas Modal Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi dan Pajak*.
- 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. <https://doi.org/10.25105/jat.v7i1.6289>
- 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>
- Pratomo, D., & Triswidyaria, H. (2021). Pengaruh Transfer Pricing dan Karakter Eksekutif Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Aktual*.
- Sekaran & Bougie, (2016). *Research Methods for Business : A Skill Building Approach Seventh Edition*. United States of America : Wiley

- Sianturi, I., & Sanulika, A. (2023). Pengaruh Transfer Pricing dan Financial Distress terhadap Tax Avoidance dengan Leverage Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris pada Perusahaan LQ 45 Yang Terdaftar di BEI Tahun 2017-2021). AKUA: Jurnal Akuntansi dan Keuangan.
- Sugiyono. (2018). Memahami Penelitian Kualitatif'. Bandung : ALFABETA. Arikunto, S.
- Susanto, L. C., Julianetta, V., Excel, A., Tantya, F., Kristiana, S., & Salsalina, I. (2022). Pengaruh Transfer Pricing dan Profitabilitas terhadap Penghindaran Pajak Perusahaan Publik Sektor Pertambangan di Indonesia. Jurnal Akuntansi Manajemen Bisnis dan Teknologi.
- Tanjaya & Nazir. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak. Jurnal Akuntansi Trisakti, Volume. 8 Nomor. 2 September 2021: 189-208, Doi: <http://dx.doi.org/10.25105/jat.v8i2.9260>.
- Wulandari, T. R., & Purnomo, L. J. (2021). Ukuran Perusahaan, Umur Perusahaan, Pertumbuhan Penjualan, Kepemilikan Manajerial dan Penghindaran Pajak. Jurnal Akuntansi Dan Bisnis, 21(1), 102- 115.