

***THE EFFECT OF LEVERAGE, TRANSFER PRICING, AND PROFITABILITY  
ON TAX AVOIDANCE MODERATED BY SALES GROWTH***

**PENGARUH LEVERAGE, TRANSFER PRICING, DAN PROFITABILITAS  
TERHADAP TAX AVOIDANCE YANG DIMODERASI OLEH SALES  
GROWTH**

**Afdal Syarif<sup>1</sup>, Herlin Tundjung Setijanings<sup>2</sup>, Faizul Mubarak<sup>3</sup>**

Program Pasca Sarjana, Universitas Terbuka<sup>1,2,3</sup>

[afdal.akt@gmail.com](mailto:afdal.akt@gmail.com)<sup>1</sup>, [herlintundjung@gmail.com](mailto:herlintundjung@gmail.com)<sup>2</sup>, [faizul.mubarak@ecampus.ut.ac.id](mailto:faizul.mubarak@ecampus.ut.ac.id)<sup>3</sup>

**ABSTRACT**

*This study aims to determine the effect of leverage, transfer pricing, and profitability on tax avoidance moderated by sales growth in food and beverage sub-sector manufacturing companies listed on the IDX from 2018 to 2022. This study was conducted using moderated regression analysis (MRA) involving 15 companies listed on the IDX. With a sample size of 75 samples. The results of this study indicate that Leverage has a positive and significant effect on tax avoidance. Transfer pricing has a negative and insignificant effect on tax avoidance. Profitability has a negative and significant effect on tax avoidance. Sales growth strengthens the effect of leverage on tax avoidance. Sales growth weakens the effect of transfer pricing on tax avoidance. Sales growth weakens the effect of profitability on tax avoidance.*

**Keywords:** *Leverage, Transfer Pricing, Profitability, Sales Growth, Tax Avoidance.*

**ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh leverage, transfer pricing, dan profitabilitas terhadap tax avoidance dimoderasi oleh sales growth pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI dari tahun 2018 sampai 2022. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan moderated regression analysis (MRA) yang melibatkan 15 perusahaan yang terdaftar di BEI. Dengan jumlah sampel sebanyak 75 sampel. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Leverage berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance. Transfer pricing berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap tax avoidance. Profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap tax avoidance. Sales growth memperkuat pengaruh leverage terhadap tax avoidance. Sales growth memperlemah pengaruh transfer pricing terhadap tax avoidance. Sales growth memperlemah pengaruh profitabilitas terhadap tax avoidance.

**Keywords:** Leverage, Transfer Pricing, Profitabilitas, Sales Growth, Tax Avoidance

**PENDAHULUAN**

Penghindaran pajak (tax avoidance) merupakan isu global yang menjadi perhatian utama dalam dunia bisnis dan pemerintahan. Praktik ini dilakukan oleh banyak perusahaan, baik di tingkat lokal maupun multinasional, untuk mengurangi kewajiban pajak mereka secara legal tanpa melanggar peraturan. Berdasarkan laporan dari Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), perusahaan multinasional sering memanfaatkan celah dalam peraturan perpajakan global melalui strategi transfer pricing untuk mengalihkan laba ke yurisdiksi dengan tarif pajak rendah. Selain itu, leverage,

yang diukur dengan rasio utang terhadap ekuitas, juga menjadi salah satu alat yang sering digunakan untuk mengurangi kewajiban pajak melalui pengurangan bunga utang. Profitabilitas perusahaan yang tinggi, meskipun mencerminkan kinerja keuangan yang baik, sering kali memicu perusahaan untuk mencari cara legal guna meminimalkan kewajiban pajak mereka. (Rahayu 2019)

Beberapa faktor utama yang memengaruhi praktik penghindaran pajak di tingkat perusahaan meliputi leverage, transfer pricing, profitabilitas, dan kondisi pertumbuhan penjualan (sales growth). Leverage menjadi faktor

kunci karena bunga utang yang dapat dikurangkan dari pajak mendorong perusahaan dengan rasio utang tinggi untuk memanfaatkan struktur utang mereka sebagai alat penghindaran pajak. Transfer pricing, yang mengatur harga dalam transaksi antar perusahaan afiliasi, sering kali disalahgunakan untuk memindahkan laba ke yurisdiksi pajak rendah. Profitabilitas, yang menunjukkan kapasitas perusahaan dalam menghasilkan laba, juga dapat mendorong perusahaan untuk mencari cara mengurangi beban pajak, terutama pada perusahaan dengan laba tinggi. Selain itu, pertumbuhan penjualan yang tidak stabil sering kali memengaruhi keputusan perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak sebagai strategi pengelolaan risiko keuangan mereka. (Wardani and Khoiriyah 2018)

Praktik penghindaran pajak berdampak signifikan, baik pada perusahaan maupun pemerintah. Bagi perusahaan, penghindaran pajak dapat meningkatkan arus kas bersih dan memperkuat daya saing. Namun, hal ini juga dapat meningkatkan risiko reputasi dan audit pajak yang intensif dari otoritas pajak. Dari perspektif pemerintah, penghindaran pajak mengakibatkan berkurangnya penerimaan negara yang seharusnya digunakan untuk membiayai pembangunan. Selain itu, ketidakseimbangan dalam pembayaran pajak antara perusahaan besar dan kecil menciptakan ketidakadilan yang merusak struktur ekonomi. (Fuadi 2016)

Leverage, transfer pricing, profitabilitas, dan sales growth adalah variabel kunci dalam penelitian ini. *Leverage* mengacu pada rasio utang terhadap ekuitas yang digunakan perusahaan untuk membiayai operasinya. Rasio leverage yang tinggi sering dikaitkan dengan penghindaran pajak karena bunga utang dapat mengurangi pajak terutang. *Transfer pricing* adalah

penetapan harga dalam transaksi antar entitas yang terafiliasi, yang sering kali digunakan untuk memindahkan laba ke yurisdiksi dengan tarif pajak lebih rendah. *Profitabilitas* mengukur kemampuan perusahaan menghasilkan laba dan sering menjadi faktor utama yang memengaruhi keputusan penghindaran pajak. Terakhir, *sales growth* adalah indikator pertumbuhan penjualan yang mencerminkan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan pendapatan, yang dapat memoderasi hubungan antara leverage, transfer pricing, profitabilitas, dan penghindaran pajak. (Nadhifah and Arif 2020)

Penelitian ini memiliki kebaruan dalam menganalisis pengaruh leverage, transfer pricing, dan profitabilitas terhadap tax avoidance dengan mempertimbangkan sales growth sebagai variabel moderasi. Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang lebih fokus pada pengaruh langsung variabel terhadap penghindaran pajak, penelitian ini mengeksplorasi interaksi kompleks antar variabel dalam konteks perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman di Indonesia selama periode 2018–2022. Analisis ini memberikan wawasan baru tentang bagaimana kombinasi faktor-faktor tersebut memengaruhi keputusan penghindaran pajak perusahaan.

Urgensi penelitian ini didasarkan pada pentingnya pemahaman mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi penghindaran pajak di sektor manufaktur makanan dan minuman. Sektor ini merupakan salah satu kontributor utama terhadap perekonomian Indonesia, terutama selama pandemi COVID-19, ketika pemerintah memberikan berbagai insentif pajak untuk mendukung kelangsungan bisnis. Namun, insentif ini juga membuka peluang untuk praktik

penghindaran pajak yang lebih agresif. Oleh karena itu, penelitian ini penting untuk memberikan panduan kepada perusahaan dan pembuat kebijakan dalam mengelola strategi perpajakan yang efektif dan sesuai dengan regulasi.

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis pengaruh leverage, transfer pricing, dan profitabilitas terhadap penghindaran pajak, serta untuk mengevaluasi peran sales growth sebagai variabel moderasi. Penelitian ini juga bertujuan untuk memberikan rekomendasi kepada perusahaan dalam merumuskan strategi perpajakan yang efisien dan membantu pembuat kebijakan memahami dinamika penghindaran pajak di sektor manufaktur.

Penelitian ini diharapkan memberikan manfaat teoritis dan praktis. Dari sisi teoritis, penelitian ini berkontribusi pada pengembangan literatur mengenai penghindaran pajak dan moderasi sales growth dalam konteks perusahaan manufaktur. Dari sisi praktis, hasil penelitian ini dapat digunakan oleh perusahaan untuk merancang strategi perpajakan yang lebih efisien dan oleh pemerintah untuk menyusun kebijakan perpajakan yang lebih efektif dan adil. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi referensi bagi peneliti lain yang tertarik untuk mengeksplorasi isu-isu terkait penghindaran pajak.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode analisis regresi moderasi. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti untuk mengukur dan menganalisis hubungan antara beberapa variabel dan bagaimana variabel moderasi dapat mempengaruhi hubungan tersebut. Penggunaan pendekatan kuantitatif memberikan keuntungan dalam hal objektivitas dan pengujian hipotesis, di

mana data yang dikumpulkan akan dianalisis secara statistik untuk mendapatkan kesimpulan yang dapat digeneralisasi. Penelitian ini bertujuan untuk menguji model yang dapat menjelaskan pengaruh variabel independen (leverage, transfer pricing, profitabilitas) terhadap variabel dependen (tax avoidance), dengan sales growth sebagai variabel moderasi.

Penelitian ini dilakukan pada perusahaan manufaktur subsektor industri makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2018 hingga 2022. Perusahaan-perusahaan yang menjadi objek penelitian dipilih karena sektor ini memiliki kontribusi besar terhadap ekonomi Indonesia dan dihadapkan pada tantangan perpajakan yang signifikan. Penelitian ini dimulai pada awal tahun 2023 dan diharapkan dapat memberikan kontribusi pada pemahaman yang lebih baik mengenai praktik penghindaran pajak di Indonesia, terutama dalam konteks perusahaan yang terdaftar di bursa.

Penelitian ini menyangkut beberapa aspek yang berkaitan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi penghindaran pajak. Pertama, aspek *leverage*, yang diukur melalui rasio utang terhadap ekuitas, sebagai indikator penggunaan utang untuk mengurangi kewajiban pajak. Kedua, *transfer pricing*, yang mengacu pada penetapan harga dalam transaksi antar entitas dalam satu perusahaan, yang dapat digunakan untuk memindahkan laba ke yurisdiksi pajak rendah. Ketiga, *profitabilitas*, yang diukur melalui rasio return on asset (ROA), yang mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Terakhir, aspek *sales growth* sebagai variabel moderasi yang mempengaruhi hubungan antara variabel-variabel independen dengan penghindaran pajak. Penelitian ini

berfokus pada interaksi antar faktor-faktor tersebut dan bagaimana kombinasi dari faktor-faktor tersebut mempengaruhi keputusan perusahaan terkait penghindaran pajak.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan manufaktur subsektor industri makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2018 hingga 2022. Berdasarkan data yang diperoleh dari Bursa Efek Indonesia, terdapat sejumlah perusahaan yang memenuhi kriteria untuk dijadikan sampel dalam penelitian ini. Sampel penelitian ini dipilih menggunakan teknik *purposive sampling*, yang mana hanya perusahaan yang memenuhi kriteria tertentu yang akan dimasukkan dalam sampel. Kriteria sampel dalam penelitian ini adalah perusahaan yang terdaftar secara aktif di BEI selama periode 2018 hingga 2022 dan yang menerbitkan laporan tahunan serta laporan keuangan yang relevan selama periode tersebut. Berdasarkan kriteria tersebut, sampel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari 15 perusahaan dengan total 75 observasi selama lima tahun.

Instrumen penelitian ini berupa data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Data ini mencakup informasi mengenai rasio leverage (Debt to Equity Ratio), praktik transfer pricing, profitabilitas (Return on Assets), pertumbuhan penjualan (Sales Growth), dan penghindaran pajak (tax avoidance)

yang diukur menggunakan Effective Tax Rate (ETR). Semua data yang digunakan dalam penelitian ini diambil dari sumber yang kredibel, yaitu laporan tahunan yang dipublikasikan oleh masing-masing perusahaan dan data yang tersedia di situs resmi Bursa Efek Indonesia.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Uji Pemilihan Regresi Data Panel

Untuk mengestimasi data panel terdapat tiga pendekatan alternatif model yaitu common effect model, fixed effect model dan random effect model. Dari ketiga model tersebut akan dipilih mana model yang terbaik/tepat yang sesuai dengan tujuan penelitian. Tahapan yang dapat memilih model terbaik yang akan digunakan dalam penelitian adalah dengan F Test (Chow Test) dan Hausman Test. Dalam penelitian ini menggunakan dua model regresi sehingga estimasi data panel untuk memilih model mana yang terbaik akan dilakukan pada dua model regresi tersebut. Adapun model regresi tersebut adalah sebagai berikut:

Substruktural I :  $Y_{it} = \alpha + \beta DER_{it} + \beta TP_{it} + \beta ROA_{it} + e_{it}$

Substruktural II :  $Y_{it} = \alpha + \beta DER_{it} + \beta TP_{it} + \beta ROA_{it} + \beta SG_{it} + \beta DER * SG_{it} + \beta TP * SG_{it} + \beta ROA * SG_{it} + e_{it}$

### Uji Chow

Uji Chow atau Likelihood Ratio Test dilakukan untuk menentukan model yang terbaik antara common effect model dan fixed effect model. Berikut hasil uji chow dibawah ini:

**Tabel 1. Hasil Uji Chow**

Redundant Fixed Effects Tests			
Equation: Untitled			
Test cross-section fixed effects			
Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	1.371605	(14,56)	0.1979

Cross-section Chi-square	22.112430	14	0.0763
--------------------------	-----------	----	--------

Berdasarkan tabel uji Chow diatas, kedua nilai probabilitas Cross Section F dan Chi square lebih besar dari Alpha 0,05. Jadi menunjukkan Common Effect, model yang terbaik digunakan adalah model dengan menggunakan metode Common Effect. Berdasarkan hasil uji Chow maka pengujian data berlanjut ke uji Hausmann.

### Uji Hausmann

Uji Hausman dilakukan untuk membandingkan dan memilih model yang terbaik antara fixed effect model dan random effect model. Berikut hasil uji hausman dalam tabel dibawah ini:

**Tabel 2. Hasil Uji Hausmann**

Correlated Random Effects - Hausman Test			
Equation: Untitled			
Test cross-section random effects			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	3.149021	4	0.5332

Hasil Uji Hausman menunjukkan bahwa nilai  $p = 0,5332 > 0,05$ , sehingga Hipotesis diterima. Jadi berdasarkan uji hausmann, model yang terbaik digunakan adalah model dengan menggunakan metode Random Effect Model.

### Uji Lagrange Multiplier (LM)

Uji LM untuk mengetahui model Random Effect lebih baik daripada metode Common Effect (OLS) dan juga digunakan untuk memastikan model hasil Fixed Effect dan Random Effect yang tidak konsisten pada pengujian sebelumnya. Pada kasus menggunakan uji LM, sebab pada saat dilakukan Uji Hausmann model yang cocok adalah model Fixed Effect.

**Tabel 3. Hasil Uji Lagrange Multiplier (LM)**

Lagrange multiplier (LM) test for panel data			
Date: 09/13/24 Time: 23:09			
Sample: 2018 2022			
Total panel observations: 75			
Probability in ()			
Null (no rand. effect)	Cross-section	Period	Both
Alternative	One-sided	One-sided	
Breusch-Pagan	0.078316	1.690297	1.768613

	(0.7796)	(0.1936)	(0.1836)
Honda	0.279850	-1.300114	-0.721436
	(0.3898)	(0.9032)	(0.7647)
King-Wu	0.279850	-1.300114	-1.014671
	(0.3898)	(0.9032)	(0.8449)
SLM	0.857617	-1.102720	--
	(0.1956)	(0.8649)	--
GHM	--	--	0.078316
	--	--	(0.6302)

Dari hasil uji LM, nilai Prob. Breusch-Pagan sebesar 0,7796 < 0,05 maka model yang terpilih yaitu Common Effect Model.

### Hasil Uji Asumsi Klasik

Untuk menguatkan hasil regresi yang diperoleh dilakukan pengujian asumsi klasik. Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik atas persamaan regresi berganda yang digunakan. Adapun uji asumsi klasik yang digunakan terdiri dari uji multikolinearitas dan uji heterokedastisitas.

### Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas merupakan keadaan dimana pada model regresi ditemukan ada tidaknya korelasi yang tinggi antar variabel independen. Regresi yang baik adalah yang tidak terjadi korelasi tinggi antara variabel independen. Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinieritas dapat dilakukan dengan melihat nilai korelasi variabel-variabel independen. Jika antar variabel independen ada korelasi yang cukup tinggi di atas 0.85, maka hal tersebut mengindikasikan adanya multikolinieritas.

**Tabel 4. Hasil Uji Multikolinearitas**

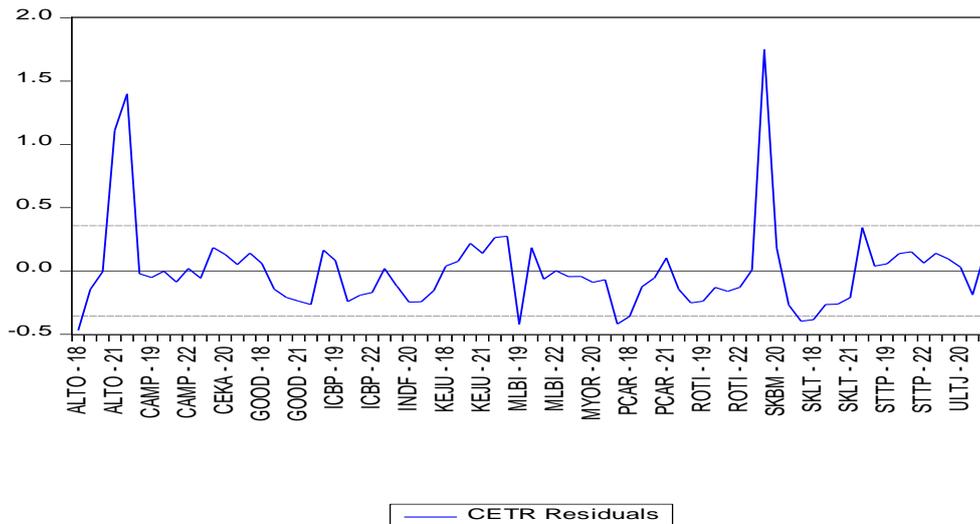
	DER	TP	ROA	SG
DER	1	-0.2678173774232803	-0.00864631738301299	-0.06983038494902668
TP	-0.2678173774232803	1	0.144923794938676	-0.1123298763009341
ROA	-0.00864631738301299	0.144923794938676	1	-0.08889076816872526
SG	-0.06983038494902668	-0.1123298763009341	-0.08889076816872526	1

Pada tabel di atas terlihat uji multikolinieritas yang menunjukkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas untuk model persamaan yang digunakan. Hal ini diketahui tidak ada nilai korelasi yang kurang dari 0,85, sehingga asumsi multikolinieritas terpenuhi.

### Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan untuk melihat apakah dalam model

regresi terjadi ketidaksamaan variasi residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya berbeda atau tidak. Pengujian heterokedastisitas dalam penelitian ini menggunakan uji heterokedastisitas residual. Jika grafik residual (warna biru) tidak melewati batas (500 dan -500), yang berarti bahwa varian residual sama.



**Gambar 1. Hasil Uji Heterokedastisitas**

Pada grafik diatas, dapat dilihat bahwa warna biru tidak melewati batas 500 dan -500 yang berarti bahwa tidak terjadi gejala heterokedastisitas. Hal ini menunjukkan bahwa variabel lolos dalam uji heterokedastisitas.

**Analisis Regresi Data Panel**

Analisis regresi linier data panel dalam penelitian ini menggunakan

metode Common Effect. Pemilihan metode common effect sebagai metode analisis data panel ini sebelumnya diuji melalui uji chow, uji hausman dan uji LM terlebih dahulu dengan berbagai pertimbangan, sehingga akhirnya metode common effect yang dipilih untuk menguji data panel pada penelitian ini. Berikut hasil estimasi data panel dengan common effect model:

**Tabel 5. Hasil Analisis Regresi Data Panel Model 1**

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.385338	0.102048	3.776037	0.0003
DER	0.191094	0.066584	2.869951	0.0054
TP	-0.078050	0.151585	-0.514894	0.6082
ROA	-2.213325	0.670919	-3.298943	0.0015
SG	0.267634	0.116805	2.291285	0.0250

Hasil regresi data panel dengan model common effect diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$\text{Tax Avoidance} = 0.385338 + 0.191094\text{DER} - 0.078050\text{TP} - 2.213325\text{ROA} + 0.267634\text{SG} + e$$

Berikut hasil regresi data panel common effect model 2 yang disajikan dalam bentuk tabel dibawah ini:

**Tabel 6. Hasil Regresi Data Panel Model 2**

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
----------	-------------	------------	-------------	-------

C	0.328409	0.108975	3.013620	0.0036
DER	0.226799	0.071225	3.184280	0.0022
TP	-0.059951	0.161370	-0.371515	0.7114
ROA	-1.912575	0.762654	-2.507789	0.0146
SG	0.033231	0.224873	0.147776	0.8830
DERXSG	0.405848	0.246886	1.643866	0.0041
TPXSG	0.165287	0.641610	0.257612	0.7975
ROAXSG	-0.958706	1.976412	-0.485074	0.6292

Hasil regresi data panel dengan model common effect diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$\text{Tax Avoidance} = 0.328409 + 0.226799\text{DER} - 0.059951\text{TP} - 1.912575\text{ROA} + 0.033231\text{SG} + 0.405848\text{DER*SG} + 0.165287\text{TP*SG} - 0.958706\text{ROA*SG} + e$$

#### Hasil Uji Hipotesis

Penelitian ini menguji hipotesis dengan metode analisis regresi berganda. Metode regresi ini mengubungkan variabel independen dan variabel

dependen. Pengujian tersebut meliputi pengujian uji t, uji F dan koefisien determinasi. Pengujian tersebut dapat dilakukan sebagai berikut:

#### Uji t

Uji t digunakan dengan tujuan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Pengujian uji t yang digunakan untuk melihat pengaruh leverage, transfer pricing, profitabilitas, dan sales growth terhadap tax avoidance.

**Tabel 7. Hasil Uji t**

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.385338	0.102048	3.776037	0.0003
DER	0.191094	0.066584	2.869951	0.0054
TP	-0.078050	0.151585	-0.514894	0.6082
ROA	-2.213325	0.670919	-3.298943	0.0015
SG	0.267634	0.116805	2.291285	0.0250

Berdasarkan hasil perhitungan diatas, dapat dilihat bahwa nilai t hitung pada variabel leverage menggunakan DER sebesar 2,869951 > nilai t tabel sebesar 1,992997126 dengan nilai probability sebesar 0,0054 yang lebih kecil dari 0,05. Dapat disimpulkan bahwa leverage berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance. Sehingga hipotesis pertama yang diterima.

Transfer pricing memiliki nilai 0,514894 < nilai t tabel sebesar 1,992997126 dengan nilai probability sebesar 0,6082 yang lebih besar dari 0,05. Dapat disimpulkan bahwa transfer pricing tidak berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance. Sehingga hipotesis kedua ditolak.

Profitabilitas memiliki nilai 3,298943 > nilai t tabel sebesar 1,992997126 dengan nilai probability sebesar 0,0015 yang lebih kecil dari 0,05.

Dapat disimpulkan bahwa profitabilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance. Sehingga hipotesis ketiga diterima.

Sales growth memiliki nilai 2,291285 > nilai t tabel sebesar 1,992997126 dengan nilai probability sebesar 0,0250 yang lebih kecil dari 0,05. Dapat disimpulkan bahwa sales growth berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance. Sehingga hipotesis keempat diterima.

### Uji f (Simultan)

Uji F (simultan) berguna untuk menunjukkan apakah variabel independen berpengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan melihat nilai probabilitas  $F < 0,05$  maka dapat dikatakan variabel independen mempengaruhi variabel dependen secara bersama-sama. Berikut hasil pengujian uji F yang disajikan dalam bentuk tabel dibawah ini:

**Tabel 8. Hasil Uji f**

R-squared	0.286649	Mean dependent var	0.349596
Adjusted R-squared	0.245886	S.D. dependent var	0.411062
S.E. of regression	0.356965	Akaike info criterion	0.841983
Sum squared resid	8.919681	Schwarz criterion	0.996482
Log likelihood	-26.57434	Hannan-Quinn criter.	0.903672
F-statistic	7.032105	Durbin-Watson stat	1.269119
Prob(F-statistic)	0.000081		

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa F-Statistic sebesar 7,032105 nilai probabilitas sebesar 0,000081. Sehingga bisa disimpulkan bahwa nilai probabilitas F sebesar 0,000081 lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05, maka dapat diartikan bahwa leverage, transfer pricing, profitabilitas, dan sales growth secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap tax avoidance.

### Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengukur seberapa jauhnya variabel independen dapat menerangkan variabel dependen. Nilai  $R^2$  berarti kemampuan dari variabel independen dalam menerangkan variabel dependen lemah. Nilai yang mendekati satu berarti variabel independen memberikan hampir semua informasi untuk menjelaskan variabel dependen. Hasil perhitungan koefisien determinasi dalam penelitian ini dijabarkan dalam tabel berikut ini:

**Tabel 9. Nilai Koefisien Determinasi**

R-squared	0.286649	Mean dependent var	0.349596
Adjusted R-squared	0.245886	S.D. dependent var	0.411062
S.E. of regression	0.356965	Akaike info criterion	0.841983
Sum squared resid	8.919681	Schwarz criterion	0.996482
Log likelihood	-26.57434	Hannan-Quinn criter.	0.903672
F-statistic	7.032105	Durbin-Watson stat	1.269119
Prob(F-statistic)	0.000081		

Berdasarkan tabel diatas, menunjukkan bahwa hasil pengujian nilai  $R^2$  sebesar 0,286649 artinya seluruh variabel independen yaitu leverage, transfer pricing, profitabilitas dan sales growth mampu menerangkan variabel dependen yaitu tax avoidance sebesar 28,66% sedangkan 71,34% lainnya diterangkan oleh variabel atau factor diluar penelitian ini. Dalam teori agensi dijelaskan bahwa keputusan manajerial dapat berdampak pada penghindaran pajak, di mana perusahaan cenderung menggunakan strategi tertentu untuk meminimalkan kewajiban pajaknya demi meningkatkan keuntungan. Kemudian juga pada signaling theory menjelaskan, perusahaan dapat memberikan sinyal kepada investor dan pemangku kepentingan lainnya melalui keputusan yang diambil terkait penghindaran pajak, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi persepsi pasar terhadap kinerja dan stabilitas keuangan mereka. Pada trade off theory, perusahaan harus menyeimbangkan

antara biaya penghindaran pajak dan manfaat yang diperoleh dari penghematan pajak, sehingga keputusan yang diambil dapat mempengaruhi struktur modal dan nilai perusahaan secara keseluruhan.

#### **Uji Moderasi (*Moderate Regression Analysis*)**

Untuk menguji pengaruh variabel moderasi digunakan uji interaksi yang disebut Moderate Regression Analysis (MRA). MRA atau uji interaksi merupakan regresi linier berganda yang dalam persamaannya mengandung hubungan atau unsur interaksi (perkalian dua atau lebih variabel independen).

Pengujian analisis regresi berganda ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh antara variabel independen, variabel moderasi serta hubungan antara variabel independen dengan variabel moderasi terhadap variabel dependen. Berikut disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut:

**Tabel 10. Hasil Uji Moderated Regression Analysis**

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.328409	0.108975	3.013620	0.0036
DER	0.226799	0.071225	3.184280	0.0022
TP	-0.059951	0.161370	-0.371515	0.7114
ROA	-1.912575	0.762654	-2.507789	0.0146
SG	0.033231	0.224873	0.147776	0.8830
DERXSG	0.405848	0.246886	1.643866	0.0041
TPXSG	0.165287	0.641610	0.257612	0.7975
ROAXSG	-0.958706	1.976412	-0.485074	0.6292
R-squared	0.314888	Mean dependent var		0.349596
Adjusted R-squared	0.243310	S.D. dependent var		0.411062
S.E. of regression	0.357574	Akaike info criterion		0.881591
Sum squared resid	8.566580	Schwarz criterion		1.128790
Log likelihood	-25.05966	Hannan-Quinn criter.		0.980295
F-statistic	4.399183	Durbin-Watson stat		1.189648
Prob(F-statistic)	0.000456			

Berdasarkan tabel diatas, hasil output menunjukkan bahwa pengaruh DERxSG terhadap Y adalah positif artinya moderasi dari sales growth memperkuat pengaruh leverage terhadap tax avoidance serta pengaruhnya signifikan  $0,0041 < 0,05$ . Keberadaan variabel sales growth sebagai pemoderasi adalah moderator.

Pengaruh TPxSG terhadap Y adalah positif artinya sales growth memperkuat pengaruh transfer pricing terhadap tax avoidance serta pengaruhnya tidak signifikan  $0,7975$ . Keberadaan variabel sales growth sebagai pemoderasi adalah moderator.

Pengaruh ROAxSG terhadap Y adalah negatif artinya moderasi dari

sales growth memperlemah pengaruh profitabilitas terhadap tax avoidance serta pengaruhnya tidak signifikan  $0,6292 > 0,05$ . Keberadaan variabel sales growth sebagai pemoderasi adalah moderator.

Munculnya variabel moderasi yaitu sales growth menaikkan koefisien determinasi sebesar 2,82% menjadi 31,48% sehingga sebesar 31,48% variabel independen yaitu leverage, transfer pricing, profitabilitas dan variabel moderasi sales growth mempengaruhi variabel tax avoidance sisanya 68,52% dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian.

No	Hipotesis	Hasil
1	Leverage memiliki dampak positif signifikan pada tax avoidance	Diterima
2	Transfer pricing memiliki dampak positif signifikan pada tax avoidance	Ditolak
3	Profitablitas memiliki dampak positif signifikan tax avoidance	Ditolak
4	Sales growth memperkuat pengaruh leverage terhadap tax avoidance	Diterima
5	Sales growth memperlemah pengaruh transfer pricing terhadap tax avoidance	Diterima
6	Sales growth memperlemah pengaruh profitability terhadap tax avoidance	Diterima

## Pembahasan

### Pengaruh Leverage Terhadap Tax Avoidance

Hasil pengujian menunjukkan bahwa leverage memiliki nilai koefisiensi sebesar 0,191094 dengan nilai probabilitas 0,0054, artinya apabila leverage naik sebesar 1% maka tax avoidance akan naik sebesar 0,191094 %. Begitupun sebaliknya apabila leverage turun sebesar 1% maka tax avoidance akan turun sebesar 0,191094 %, sehingga hipotesis diterima. Semakin tinggi nilai leverage maka akan meningkatkan tax avoidance. Maka

dapat disimpulkan bahwa leverage berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance.

Penelitian oleh Prasatya et al. mendukung temuan ini, di mana mereka menemukan bahwa leverage berpengaruh terhadap penghindaran pajak, dan semakin tinggi nilai utang perusahaan, semakin tinggi pula tindakan penghindaran pajak yang dilakukan (Prasatya et al., 2020). Hal ini sejalan dengan penelitian oleh Sinaga dan Suardikha yang juga menunjukkan bahwa leverage memiliki pengaruh

positif terhadap penghindaran pajak (Sinaga & Suardikha, 2019).

Leverage, yang diukur melalui rasio utang terhadap ekuitas, memberikan insentif bagi perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak. Hal ini terjadi karena utang dapat digunakan sebagai pengurang pajak melalui bunga utang yang dapat dikurangkan dari pajak. Gultom dalam penelitiannya mencatat bahwa leverage berkontribusi pada penghindaran pajak, meskipun dalam konteks yang berbeda, yaitu pada perusahaan properti dan real estate (Gultom, 2021). Penelitian lain oleh Antari dan Setiawan menegaskan bahwa semakin banyak utang yang digunakan untuk membiayai aset, semakin tinggi tingkat penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan (Antari & Setiawan, 2020). Ini menunjukkan bahwa perusahaan dengan struktur modal yang lebih berorientasi pada utang cenderung lebih agresif dalam strategi penghindaran pajak.

Namun, penting untuk dicatat bahwa tidak semua penelitian sepakat mengenai pengaruh leverage terhadap penghindaran pajak. Beberapa penelitian, seperti yang dilakukan oleh Puspitasari dan Wulandari, menunjukkan bahwa leverage dapat memiliki pengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, tergantung pada konteks dan karakteristik perusahaan (Puspitasari & Wulandari, 2022). Meskipun demikian, mayoritas literatur menunjukkan bahwa leverage berfungsi sebagai pendorong bagi perusahaan untuk memanfaatkan strategi penghindaran pajak, sehingga menegaskan bahwa semakin tinggi nilai leverage, semakin besar kemungkinan perusahaan untuk terlibat dalam penghindaran pajak (Prasatya et al., 2020; , Sinaga & Suardikha, 2019; , (Antari & Setiawan, 2020).

### **Pengaruh Transfer Pricing Terhadap Tax Avoidance**

Hasil pengujian menunjukkan bahwa transfer pricing memiliki nilai koefisiensi sebesar -0,078050 dengan nilai probabilitas 0,6082, artinya apabila transfer pricing naik sebesar 1% maka tax avoidance akan turun sebesar 0,078050%. Begitupun sebaliknya apabila leverage turun sebesar 1% maka tax avoidance akan naik sebesar 0,078050%, sehingga hipotesis ditolak. Semakin tinggi nilai transfer pricing maka akan menurunkan tax avoidance. Maka dapat disimpulkan transfer pricing berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap tax avoidance.

Penelitian oleh Herianti dan Chairina mengungkapkan bahwa skema transfer pricing sering digunakan oleh manajemen untuk mengurangi beban pajak perusahaan, tetapi dalam konteks tertentu, dapat juga berkontribusi pada penghindaran pajak yang lebih rendah (Herianti & Chairina, 2019). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang menerapkan transfer pricing secara agresif mungkin tidak selalu berfokus pada penghindaran pajak, melainkan pada kepatuhan terhadap regulasi pajak yang ada.

Lebih lanjut, penelitian oleh Susanti dan Firmansyah menunjukkan bahwa keputusan transfer pricing memiliki asosiasi negatif dengan pengeluaran pajak, yang berarti bahwa perusahaan yang menerapkan transfer pricing cenderung memiliki pengeluaran pajak yang lebih rendah (Susanti & Firmansyah, 2018). Ini sejalan dengan temuan Pramita dan Susanti yang menekankan bahwa transfer pricing dapat berfungsi sebagai alat untuk meminimalkan beban pajak, tetapi dalam beberapa kasus, dapat menyebabkan penghindaran pajak yang lebih rendah jika tidak dikelola dengan baik (Pramita and Susanti 2023). Dengan demikian,

meskipun transfer pricing dapat digunakan untuk tujuan penghindaran pajak, ada kalanya penerapan yang tidak tepat dapat mengarah pada pengurangan penghindaran pajak.

Namun, penting untuk dicatat bahwa tidak semua penelitian sepakat mengenai dampak transfer pricing terhadap penghindaran pajak. Penelitian oleh Napitupulu et al. menunjukkan bahwa transfer pricing berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap penghindaran pajak, menandakan bahwa faktor lain mungkin lebih dominan dalam mempengaruhi keputusan penghindaran pajak perusahaan (Napitupulu et al., 2020). Selain itu, penelitian oleh Panjalusman et al. juga mengindikasikan bahwa transfer pricing dapat berfungsi sebagai strategi yang kompleks, di mana perusahaan harus menyeimbangkan antara penghindaran pajak dan kepatuhan terhadap regulasi pajak yang berlaku (Putri & Mulyani, 2020). Oleh karena itu, meskipun transfer pricing dapat menurunkan penghindaran pajak, hasilnya sangat bergantung pada konteks dan implementasi strategi tersebut.

### **Pengaruh Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance**

Hasil pengujian menunjukkan bahwa profitabilitas memiliki nilai koefisiensi sebesar -2,213325 dengan nilai probabilitas 0,0015, artinya apabila profitabilitas naik sebesar 1% maka tax avoidance akan turun sebesar 2,213325%. Begitupun sebaliknya apabila profitabilitas turun sebesar 1% maka tax avoidance akan naik sebesar 2,213325%, sehingga hipotesis diterima. Semakin tinggi nilai profitabilitas maka akan menurunkan tax avoidance. Maka dapat disimpulkan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap tax avoidance.

Penelitian oleh Putri menunjukkan bahwa perusahaan yang memiliki profitabilitas tinggi cenderung lebih mematuhi regulasi pajak untuk menjaga reputasi mereka, sehingga mengurangi praktik penghindaran pajak Putri (2024). Namun, perlu dicatat bahwa penelitian ini juga mengaitkan profitabilitas dengan penghindaran pajak secara positif.

Hal ini sejalan dengan temuan oleh Wahyuni et al. yang mencatat bahwa strategi bisnis dan profitabilitas berpengaruh terhadap penghindaran pajak, tetapi tidak secara langsung menyatakan bahwa profitabilitas berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak (Wahyuni et al., 2019). Penelitian oleh Cahyanti mengungkapkan bahwa profitabilitas yang tinggi dapat mengurangi insentif perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak, karena mereka memiliki lebih banyak sumber daya untuk memenuhi kewajiban pajak mereka (Cahyanti, 2024). Ini menunjukkan bahwa perusahaan yang menghasilkan laba besar mungkin lebih memilih untuk berinvestasi dalam kepatuhan pajak daripada mengambil risiko yang terkait dengan penghindaran pajak.

Namun, terdapat juga penelitian yang menunjukkan hasil yang berbeda, di mana profitabilitas tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Liyundira et al. mencatat bahwa dalam beberapa konteks, profitabilitas tidak selalu berhubungan langsung dengan penghindaran pajak, dan faktor-faktor lain seperti corporate governance dan risiko perusahaan juga dapat mempengaruhi keputusan tersebut (Liyundira et al., 2023). Penelitian oleh Susilowati et al. juga menunjukkan bahwa profitabilitas tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak dalam konteks tertentu, menandakan bahwa hubungan ini mungkin dipengaruhi oleh

variabel lain yang tidak terukur (Susilowati et al., 2020). Oleh karena itu, meskipun banyak penelitian menunjukkan bahwa profitabilitas berfungsi sebagai penghambat penghindaran pajak, penting untuk mempertimbangkan konteks dan faktor-faktor lain yang mungkin berperan dalam hubungan ini.

### **Pengaruh Leverage Terhadap Tax Avoidance Dimoderasi Sales Growth**

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa sales growth merupakan variabel moderasi dari pengaruh leverage terhadap tax avoidance. Dari hasil analisis regresi moderasi yang telah dilakukan menunjukkan pengaruh interaksi hubungan antara variabel leverage dengan tax avoidance positif dan signifikan dengan nilai koefisien 0,405848 dan probability sebesar 0,0041, sehingga hipotesis diterima. Dapat diartikan bahwa sales growth memperkuat pengaruh leverage terhadap tax avoidance.

Penelitian oleh Aprianto dan Dwimulyani mendukung temuan ini, di mana mereka menemukan bahwa sales growth dapat memperkuat hubungan antara leverage dan penghindaran pajak, menunjukkan bahwa perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi cenderung lebih agresif dalam strategi penghindaran pajak ketika didukung oleh tingkat leverage yang tinggi Aprianto & Dwimulyani (2019). Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan yang baik dapat memanfaatkan utang untuk meningkatkan penghindaran pajak.

Lebih lanjut, penelitian oleh Jati dan Murwaningsari menunjukkan bahwa variabel moderasi, seperti manajemen laba, dapat mempengaruhi hubungan antara leverage dan penghindaran pajak, yang menunjukkan bahwa faktor-faktor

eksternal seperti pertumbuhan penjualan dapat mempengaruhi keputusan perusahaan dalam melakukan penghindaran pajak (Jati & Murwaningsari, 2020). Dalam konteks ini, sales growth berfungsi sebagai pendorong tambahan yang memperkuat insentif perusahaan untuk memanfaatkan utang dalam strategi penghindaran pajak mereka. Hal ini sejalan dengan penelitian oleh Rani et al. yang mencatat bahwa leverage yang dimoderasi oleh variabel lain, termasuk pertumbuhan penjualan, memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak (Rani et al., 2021).

Namun, penting untuk dicatat bahwa meskipun sales growth dapat memperkuat pengaruh leverage terhadap penghindaran pajak, tidak semua penelitian sepakat mengenai dampak ini. Penelitian oleh Gultom menunjukkan bahwa dalam beberapa kasus, pengaruh leverage terhadap penghindaran pajak dapat dipengaruhi oleh faktor-faktor lain seperti profitabilitas dan likuiditas, yang menunjukkan bahwa hubungan ini bersifat kompleks dan tergantung pada konteks spesifik perusahaan (Gultom, 2021). Oleh karena itu, meskipun sales growth berfungsi sebagai variabel moderasi yang signifikan, penting untuk mempertimbangkan interaksi dengan variabel lain yang dapat mempengaruhi keputusan penghindaran pajak perusahaan.

### **Pengaruh Transfer Pricing Terhadap Tax Avoidance Dimoderasi Sales Growth**

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa sales growth merupakan variabel moderasi dari pengaruh transfer pricing terhadap tax avoidance. Dari hasil analisis regresi moderasi yang telah dilakukan menunjukkan pengaruh interaksi hubungan antara variabel transfer pricing dengan tax avoidance positif dan

tidak signifikan dengan nilai koefisien 0,165287 dan probability sebesar 0,7975, sehingga hipotesis diterima. Dapat diartikan bahwa sales growth memperlemah pengaruh transfer pricing terhadap tax avoidance.

Penelitian oleh Suryantari dan Mimba mendukung temuan ini, di mana mereka menemukan bahwa sales growth dapat mengurangi efektivitas transfer pricing dalam mempengaruhi penghindaran pajak, menunjukkan bahwa perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi mungkin tidak merasa perlu untuk menggunakan strategi transfer pricing secara agresif Suryantari & Mimba (2022). Hal ini bisa jadi disebabkan oleh peningkatan pendapatan yang mengurangi insentif untuk melakukan penghindaran pajak.

Lebih lanjut, penelitian oleh Marfiana dan Putra menunjukkan bahwa ketika perusahaan mengalami pertumbuhan penjualan yang baik, mereka cenderung memiliki laba yang cukup untuk memenuhi kewajiban pajak mereka, sehingga mengurangi ketergantungan pada strategi penghindaran pajak melalui transfer pricing (Marfiana & Putra, 2021). Dalam konteks ini, sales growth dapat dilihat sebagai faktor yang mengurangi kebutuhan perusahaan untuk memanfaatkan transfer pricing sebagai alat untuk meminimalkan pajak. Penelitian ini sejalan dengan temuan oleh Ningsih dan Noviari yang mencatat bahwa pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat mengurangi penghindaran pajak, karena perusahaan yang lebih menguntungkan cenderung lebih patuh terhadap kewajiban pajak mereka (Ningsih & Noviari, 2022).

Namun, penting untuk dicatat bahwa tidak semua penelitian sepakat mengenai pengaruh sales growth terhadap transfer pricing dan penghindaran pajak. Beberapa studi,

seperti yang dilakukan oleh Rani et al., menunjukkan bahwa meskipun transfer pricing memiliki pengaruh positif terhadap penghindaran pajak, faktor-faktor lain seperti ukuran perusahaan dan profitabilitas juga memainkan peran penting dalam menentukan keputusan penghindaran pajak (Rani et al., 2021). Oleh karena itu, meskipun sales growth dalam penelitian ini menunjukkan pengaruh yang memperlemah, hubungan antara transfer pricing dan penghindaran pajak tetap kompleks dan dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling berinteraksi.

### **Pengaruh Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance Dimoderasi Sales Growth**

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa sales growth merupakan variabel moderasi dari pengaruh profitabilitas terhadap tax avoidance. Dari hasil analisis regresi moderasi yang telah dilakukan menunjukkan pengaruh interaksi hubungan antara variabel profitabilitas dengan tax avoidance negatif dan tidak signifikan dengan nilai koefisien -0,958706 dan probability sebesar 0,6292, sehingga hipotesis diterima. Dapat diartikan bahwa sales growth memperlemah pengaruh profitabilitas terhadap tax avoidance.

Penelitian oleh Sanjaya menunjukkan bahwa meskipun pertumbuhan penjualan dapat meningkatkan laba, hal ini tidak selalu berbanding lurus dengan penghindaran pajak, karena perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang tinggi mungkin tidak merasa perlu untuk melakukan penghindaran pajak secara agresif Sanjaya (2024). Ini menunjukkan bahwa perusahaan yang mengalami pertumbuhan penjualan yang baik cenderung lebih fokus pada kepatuhan pajak.

Lebih lanjut, penelitian oleh Cahyanti mengungkapkan bahwa sales growth dapat berfungsi sebagai penghambat bagi perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak, karena dengan meningkatnya penjualan, perusahaan cenderung memiliki laba yang cukup untuk memenuhi kewajiban pajak mereka (Cahyanti, 2024). Hal ini sejalan dengan temuan oleh Nugroho yang mencatat bahwa perusahaan yang memiliki pertumbuhan penjualan yang tinggi cenderung lebih patuh terhadap kewajiban pajak, sehingga mengurangi insentif untuk melakukan penghindaran pajak (Nugroho, 2023). Dalam konteks ini, sales growth dapat dilihat sebagai faktor yang mengurangi ketergantungan perusahaan pada strategi penghindaran pajak yang didorong oleh profitabilitas.

Namun, penting untuk dicatat bahwa tidak semua penelitian sepakat mengenai pengaruh sales growth terhadap hubungan antara profitabilitas dan penghindaran pajak. Beberapa studi, seperti yang dilakukan oleh Shubita, menunjukkan bahwa meskipun ada hubungan antara profitabilitas dan penghindaran pajak, sales growth tidak memiliki pengaruh signifikan dalam konteks ini (Shubita, 2024). Penelitian lain oleh Hamilah dan Situmorang juga menunjukkan bahwa dalam beberapa kasus, pertumbuhan penjualan dapat berfungsi sebagai faktor yang memperlemah penghindaran pajak, menandakan bahwa hubungan ini mungkin dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak terukur (Hermi, 2023). Oleh karena itu, meskipun sales growth dalam penelitian ini menunjukkan pengaruh yang memperlemah, hubungan antara profitabilitas dan penghindaran pajak tetap kompleks dan dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling berinteraksi.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan**

Berdasarkan penjelasan yang telah dijabarkan dapat disimpulkan bahwa Leverage berpengaruh positif dan signifikan terhadap tax avoidance. Transfer pricing berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap tax avoidance. Profitabilitas berpengaruh negatif dan signifikan terhadap tax avoidance. Sales growth memperkuat pengaruh leverage terhadap tax avoidance. Sales growth memperlemah pengaruh transfer pricing terhadap tax avoidance. Sales growth memperlemah pengaruh profitabilitas terhadap tax avoidance.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Antari, N. W. D., & Setiawan, P. E. (2020). Pengaruh profitabilitas, leverage dan komite audit pada tax avoidance. *E-Jurnal Akuntansi*, 30(10), 2591.
- Fuadi, A. (2016). Negara Kesejahteraan (Welfare State) dalam Pandangan Islam dan Kapitalisme. *JESI (Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia)*, 5(1), 13–32.
- Gultom, J. (2021). Pengaruh profitabilitas, leverage, dan likuiditas terhadap tax avoidance. *Jurnal Akuntansi Berkelanjutan Indonesia*, 4(2), 239–253.
- Herianti, E., & Chairina, S. W. (2019). Does Transfer Pricing Improve the Tax Avoidance through Financial Reporting Aggressiveness? *KnE Social Sciences*, 357–376.
- Nadhifah, M., & Arif, A. (2020). Transfer pricing, thin capitalization, financial distress, earning management, dan capital intensity terhadap tax avoidance dimoderasi oleh sales growth. *Jurnal Magister Akuntansi Trisakti*, 7(2), 145–170.
- Napitupulu, I. H., Situngkir, A., & Arfanni, C. (2020). Pengaruh Transfer Pricing dan Profitabilitas

- Terhadap Tax Avoidance. *Kajian Akuntansi*, 21(2), 126–141.
- Pramita, Y. D., & Susanti, E. N. (2023). Pengaruh Transfer Pricing, Koneksi Politik, Thin Capitalization, dan Pengungkapan Corporate Social Responsibility Terhadap Tax Avoidance dengan Corporate Governance Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Akuntansi Inovatif*, 1(2), 83–100.
- Prasatya, R. E., Mulyadi, J. M. V., & Suyanto, S. (2020). Karakter eksekutif, profitabilitas, leverage, dan komisaris independen terhadap tax avoidance dengan kepemilikan institusional sebagai variabel moderasi. *JRAP (Jurnal Riset Akuntansi Dan Perpajakan)*, 7(02), 153–162.
- Puspitasari, A. P., & Wulandari, S. (2022). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Tax Avoidance Perusahaan Perbankan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Kesatuan*, 10(2), 341–352.
- 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.
- Rahayu, P. (2019). *Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Sales Growth, Dan Capital Intensity Terhadap Penghindaran Pajak*. STIE Perbanas Surabaya.
- Sinaga, C. H., & Suardikha, I. M. S. (2019). Pengaruh leverage dan capital intensity pada tax avoidance dengan proporsi komisaris independen sebagai variabel pemoderasi. *E-Jurnal Akuntansi*, 27(1), 1–32.
- Susanti, A., & Firmansyah, A. (2018). Determinants of transfer pricing decisions in Indonesia manufacturing companies. *Jurnal Akuntansi Dan Auditing Indonesia*, 81–93.
- Wardani, D. K., & Khoiriyah, D. (2018). Pengaruh strategi bisnis dan karakteristik perusahaan terhadap penghindaran pajak. *Akuntansi Dewantara*, 2(1), 25–36.