

Pengaruh Transfer Pricing dan Financial Distress terhadap Tax Avoidance dengan Sales Growth sebagai Pemoderasi pada Perusahaan Food & Beverage BEI 2020–2024

Natasya Arifa Salsabila¹, Tutty Nuryati², Pratiwi Nila Sari³

^{1,2,3}Akuntansi, Universitas Bhayangkara Jakarta Raya, Jakarta, Indonesia

Email: ¹natasyarifa14@gmail.com, ²tutty.nuryati@dsn.ubharajaya.ac.id, ³pratiwi@ubharajaya.ac.id

Email Penulis Korespondensi: ¹natasyarifa14@gmail.com

Abstrak – Fenomena tax avoidance menjadi isu penting dalam perpajakan karena perusahaan dapat menerapkan strategi pengelolaan kewajiban pajak untuk mengoptimalkan beban pajak. Hal tersebut mendorong kajian empiris mengenai determinan praktik tax avoidance. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh transfer pricing dan financial distress terhadap tax avoidance serta menguji peran sales growth sebagai variabel moderasi. Kontribusi penelitian ini terletak pada pengujian model yang mengintegrasikan transfer pricing dan financial distress dengan sales growth sebagai variabel moderasi dalam menjelaskan tax avoidance pada perusahaan subsektor Food & Beverage yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024, sehingga memperluas bukti empiris mengenai faktor yang memengaruhi praktik penghindaran pajak. Pendekatan kuantitatif digunakan dengan memanfaatkan data sekunder yang bersumber dari laporan tahunan perusahaan. Sampel penelitian ditentukan melalui teknik purposive sampling dan menghasilkan 25 perusahaan yang memenuhi kriteria penelitian. Analisis data dilakukan melalui statistik deskriptif, pengujian asumsi klasik, regresi data panel, pengujian hipotesis, serta Moderated Regression Analysis (MRA) dengan bantuan perangkat lunak EVIEWS 12. Hasil penelitian menunjukkan bahwa transfer pricing dan financial distress berpengaruh positif terhadap tax avoidance. Sementara itu, sales growth tidak terbukti mampu memoderasi hubungan antara transfer pricing maupun financial distress terhadap tax avoidance. Temuan ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan tidak secara signifikan memperkuat maupun memperlemah pengaruh kedua variabel independen terhadap tax avoidance.

Kata Kunci: Penetapan Harga Transfer, Kesulitan Keuangan, Pertumbuhan Penjualan, Penghindaran Pajak

Abstract – The phenomenon of tax avoidance has become an important issue in taxation because companies may implement tax management strategies to optimize their tax burden. This encourages empirical studies regarding the determinants of tax avoidance practices. This study aims to analyze the effect of transfer pricing and financial distress on tax avoidance and to examine the role of sales growth as a moderating variable. The contribution of this study lies in examining a model that integrates transfer pricing and financial distress with sales growth as a moderating variable in explaining tax avoidance among Food & Beverage subsector companies listed on the Indonesia Stock Exchange during the 2020–2024 period, thereby expanding empirical evidence regarding the factors influencing tax avoidance practices. A quantitative approach was employed using secondary data obtained from companies' annual reports. The research sample was determined using a purposive sampling technique, resulting in 25 companies that met the research criteria. Data analysis was conducted through descriptive statistics, classical assumption testing, panel data regression, hypothesis testing, and Moderated Regression Analysis (MRA) using EVIEWS 12 software. The results indicate that transfer pricing and financial distress have a positive effect on tax avoidance. Meanwhile, sales growth was not proven to moderate the relationship between transfer pricing and financial distress with tax avoidance. These findings indicate that sales growth does not significantly strengthen or weaken the influence of both independent variables on tax avoidance.

Keywords: Transfer Pricing, Financial Distress, Sales Growth, Tax Avoidance

1. PENDAHULUAN

Penerimaan perpajakan memiliki peran strategis dalam mendukung keberlangsungan penyelenggaraan pemerintahan dan pembiayaan pembangunan nasional. Selain berfungsi sebagai sumber pendapatan negara, perpajakan juga menjadi instrumen fiskal dalam menjaga stabilitas ekonomi dan mendukung pemerataan pembangunan. Dalam hubungan antara pemerintah sebagai pemungut pajak dan perusahaan sebagai wajib pajak, optimalisasi penerimaan pajak tidak hanya bergantung pada kebijakan perpajakan yang diterapkan, tetapi juga dipengaruhi oleh perilaku perusahaan dalam menentukan strategi pemenuhan kewajiban pajaknya. Perbedaan kepentingan antara pemerintah yang berupaya meningkatkan penerimaan negara dan perusahaan yang berorientasi pada maksimalisasi laba dapat menimbulkan potensi konflik dalam pengelolaan pajak. Sejalan dengan kebutuhan tersebut, pemerintah terus melakukan reformasi perpajakan melalui berbagai kebijakan, salah satunya Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan yang bertujuan meningkatkan efektivitas administrasi perpajakan, memperluas basis pajak, serta mendorong kepatuhan wajib pajak [1].

Bagi perusahaan, kewajiban perpajakan merupakan salah satu komponen biaya yang dapat memengaruhi tingkat laba. Kondisi tersebut mendorong manajemen untuk menerapkan strategi pengelolaan pajak guna mencapai efisiensi beban pajak. Salah satu strategi yang berkaitan dengan kondisi tersebut adalah *tax avoidance*, yaitu

tindakan perusahaan dalam mengurangi kewajiban pajak dengan memanfaatkan ruang interpretasi maupun ketentuan perpajakan yang berlaku tanpa melanggar hukum secara langsung [2]. Meskipun berada dalam batas legalitas, praktik *tax avoidance* tetap menjadi perhatian karena dapat mengurangi penerimaan negara serta menimbulkan perdebatan mengenai etika bisnis dan keadilan fiskal. Dengan demikian, keputusan perusahaan dalam melakukan *tax avoidance* tidak hanya berkaitan dengan kepatuhan terhadap regulasi, tetapi juga mencerminkan pertimbangan strategis manajemen dalam mengelola sumber daya perusahaan.

Fenomena *tax avoidance* masih ditemukan pada berbagai perusahaan di Indonesia, termasuk perusahaan dengan struktur usaha yang kompleks. Salah satu kasus yang mendapat perhatian adalah PT Indofood Sukses Makmur Tbk yang diduga melakukan praktik penghindaran pajak melalui restrukturisasi usaha dengan melibatkan pembentukan entitas baru serta pengalihan aset, kewajiban, dan kegiatan operasional divisi mi instan kepada PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. Dalam proses tersebut, transaksi antarentitas dalam satu kelompok usaha diduga berpotensi memengaruhi distribusi laba dan beban pajak perusahaan. Kondisi ini menunjukkan bahwa transaksi pihak berelasi melalui mekanisme *transfer pricing* dapat menjadi salah satu faktor yang berkaitan dengan strategi perusahaan dalam mengelola kewajiban perpajakan [3]. Fenomena tersebut memperlihatkan bahwa *transfer pricing* tidak hanya berkaitan dengan aktivitas bisnis antarentitas, tetapi juga memiliki implikasi terhadap transparansi transaksi dan pengelolaan pajak perusahaan.

Kasus serupa juga terjadi pada PT Adaro Energy Tbk. Berdasarkan laporan Global Witness, perusahaan tersebut diduga mengalihkan sebagian keuntungan dari kegiatan pertambangan batu bara di Indonesia kepada jaringan perusahaan di luar negeri, terutama di Singapura dan Mauritius, yang memiliki tarif pajak lebih rendah. Praktik tersebut dilakukan melalui transaksi antarperusahaan dalam satu kelompok usaha (*related party transactions*) dan diduga menyebabkan pengurangan kewajiban pajak yang seharusnya dibayarkan di Indonesia. Kasus tersebut menunjukkan bahwa perbedaan tarif pajak antarnegara dapat dimanfaatkan oleh perusahaan multinasional untuk mengalihkan keuntungan ke wilayah dengan beban pajak yang lebih rendah melalui transaksi dengan entitas afiliasi [4]. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa kompleksitas struktur perusahaan dan transaksi lintas negara dapat memengaruhi keputusan manajemen dalam menentukan strategi pengelolaan pajak.

Keterkaitan antara *transfer pricing* dan praktik *tax avoidance* dapat dipahami melalui peran penetapan harga dalam transaksi yang dilakukan antarentitas berelasi. Dalam konteks perpajakan, *transfer pricing* merujuk pada kebijakan penentuan nilai transaksi pihak berelasi yang wajib didasarkan pada prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*). Untuk memastikan kepatuhan terhadap prinsip tersebut, Direktorat Jenderal Pajak diberikan kewenangan untuk melakukan koreksi atas transaksi pihak berelasi yang dinilai tidak mencerminkan harga atau kondisi yang wajar. Hasil penelitian terdahulu menunjukkan adanya perbedaan temuan mengenai hubungan *transfer pricing* dengan *tax avoidance*. Penelitian [5] menunjukkan pengaruh positif, yang mengindikasikan bahwa transaksi pihak berelasi dapat dimanfaatkan untuk mengatur distribusi laba dan beban pajak. Sebaliknya, penelitian [6] menemukan pengaruh negatif, sedangkan penelitian, [7] tidak menemukan pengaruh yang signifikan. Perbedaan hasil tersebut menunjukkan bahwa keterkaitan *transfer pricing* dengan *tax avoidance* masih belum konsisten.

Selain transaksi pihak berelasi, kondisi keuangan perusahaan juga dapat memengaruhi keputusan manajemen dalam mengelola kewajiban perpajakan. *Financial distress* menggambarkan kondisi tekanan keuangan yang dapat mengganggu stabilitas dan keberlangsungan usaha. Dalam kondisi tersebut, perusahaan dapat terdorong melakukan berbagai strategi efisiensi untuk mempertahankan kinerja dan likuiditas, termasuk melalui pengelolaan beban pajak [8]. Namun, temuan penelitian mengenai hubungan *financial distress* dan *tax avoidance* juga menunjukkan hasil yang beragam. Penelitian oleh [9] menemukan pengaruh positif, yang mengindikasikan bahwa tekanan keuangan dapat mendorong perusahaan melakukan efisiensi pajak untuk mempertahankan likuiditas dan keberlangsungan usaha. Sebaliknya, [10] menemukan pengaruh negatif, yang menunjukkan bahwa perusahaan yang mengalami tekanan keuangan mungkin memiliki keterbatasan dalam melakukan strategi perencanaan pajak atau justru meningkatkan kepatuhan untuk menghindari risiko tambahan. Sementara itu, [11] tidak menemukan pengaruh yang signifikan, yang mengindikasikan bahwa kondisi *financial distress* belum tentu mendorong perusahaan untuk mengubah kebijakan pengelolaan pajaknya.

Berdasarkan inkonsistensi hasil penelitian sebelumnya, terdapat kesenjangan penelitian yang menjadi dasar penelitian ini dilakukan. Secara empiris, hubungan antara *transfer pricing*, *financial distress*, dan *tax avoidance* masih menunjukkan hasil yang berbeda. Secara teoritis, mekanisme keterkaitan antara konflik kepentingan manajemen dan pemegang saham serta kondisi internal perusahaan dalam memengaruhi keputusan perpajakan masih perlu dijelaskan lebih lanjut. Selain itu, penelitian terdahulu lebih banyak berfokus pada pengujian hubungan langsung antarvariabel, sedangkan faktor yang dapat memperkuat atau memperlemah hubungan tersebut masih relatif terbatas dikaji.

Dalam hubungan antara *transfer pricing*, *financial distress*, dan *tax avoidance*, *sales growth* dapat berperan sebagai faktor yang memperkuat atau memperlemah hubungan antarvariabel. *Sales growth* menggambarkan kapasitas perusahaan dalam memperluas tingkat penjualannya yang dapat berdampak pada pendapatan, laba, dan beban pajak. Pertumbuhan penjualan yang tinggi dapat meningkatkan fleksibilitas keuangan perusahaan, sehingga

dapat mendorong penerapan strategi efisiensi pajak untuk mempertahankan laba [12]. Penelitian [13] mengidentifikasi pengaruh positif, sedangkan [14] menemukan pengaruh negatif yang dikaitkan dengan kondisi keuangan perusahaan yang relatif lebih baik. Sementara itu, penelitian [15] menunjukkan bahwa *sales growth* dapat berperan sebagai variabel moderasi dalam hubungan *transfer pricing* dan *financial distress* terhadap *tax avoidance*. Namun, peran *sales growth* sebagai variabel moderasi masih belum banyak diuji sehingga diperlukan penelitian lebih lanjut untuk mengetahui apakah pertumbuhan penjualan mampu memperkuat atau memperlemah pengaruh *transfer pricing* dan *financial distress* terhadap *tax avoidance*.

Penelitian ini memiliki kontribusi ilmiah melalui pengembangan model yang mengintegrasikan *transfer pricing* dan *financial distress* terhadap *tax avoidance* dengan menempatkan *sales growth* sebagai variabel moderasi. Berbeda dengan penelitian sebelumnya yang lebih banyak menguji pengaruh langsung antarvariabel, penelitian ini memberikan perspektif baru dengan menganalisis peran pertumbuhan perusahaan dalam memengaruhi hubungan antara faktor transaksi, kondisi keuangan, dan keputusan perpajakan. Selain itu, penelitian ini memperluas bukti empiris melalui objek perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* subsektor *Food & Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024.

Untuk menjelaskan hubungan antarvariabel tersebut, penelitian ini menggunakan *Agency Theory* dan *Theory of Planned Behavior* (TPB) sebagai landasan teoritis. *Agency Theory* menjelaskan adanya konflik kepentingan antara pemilik perusahaan sebagai *principal* dan manajemen sebagai *agent* akibat perbedaan tujuan serta asimetri informasi [16]. Kondisi tersebut dapat memengaruhi keputusan manajemen dalam menetapkan kebijakan terkait transaksi pihak berelasi, kondisi keuangan, dan strategi perpajakan perusahaan.

Di sisi lain, *Theory of Planned Behavior* menerangkan bahwa perilaku individu berawal dari niat yang dibentuk oleh sikap terhadap perilaku, norma subjektif, dan persepsi mengenai kendali atas perilaku tersebut [17]. Dalam ranah perpajakan, teori ini dapat digunakan untuk menjelaskan bahwa keputusan perusahaan dalam menerapkan *tax avoidance* dipengaruhi oleh penilaian manajemen atas manfaat efisiensi pajak, tuntutan lingkungan bisnis, serta kapasitas perusahaan dalam mengendalikan dan menjalankan strategi perpajakan. Tingkat *sales growth* dapat mencerminkan kondisi dan kapasitas perusahaan dalam menghadapi tekanan keuangan serta menentukan kebijakan strategis perusahaan.

Penelitian ini berfokus pada perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* subsektor *Food & Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020–2024. Subsektor ini dipilih karena memiliki peran penting dalam perekonomian serta karakteristik usaha yang berkaitan dengan kebutuhan konsumsi masyarakat, sehingga relevan untuk mengkaji praktik pengelolaan pajak perusahaan. Berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *transfer pricing* dan *financial distress* terhadap *tax avoidance* dengan *sales growth* sebagai variabel moderasi pada perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* subsektor *Food & Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dan empiris dalam memperluas pemahaman mengenai faktor-faktor yang memengaruhi *tax avoidance*, khususnya melalui pengujian peran moderasi pertumbuhan perusahaan dalam hubungan antara strategi transaksi, kondisi keuangan, dan keputusan perpajakan.

2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Populasi dan Sampel Penelitian

Dalam penelitian kuantitatif, populasi merujuk pada keseluruhan unit analisis yang menjadi cakupan objek penelitian dan memiliki karakteristik sesuai dengan fokus kajian [18]. Berdasarkan ruang lingkup penelitian yang telah ditetapkan, unit populasi terdiri atas 97 perusahaan yang termasuk dalam sektor *Consumer Non-Cyclicals*, khususnya subsektor *Food & Beverage*, dan tercatat di Bursa Efek Indonesia selama tahun 2020–2024. Pemilihan subsektor tersebut didasarkan pada relevansinya terhadap perekonomian nasional serta karakteristik operasional perusahaan yang sesuai dengan kajian mengenai *transfer pricing*, *financial distress*, *sales growth*, dan *tax avoidance*.

Penarikan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan metode *purposive sampling*, yaitu penetapan unit analisis berdasarkan persyaratan tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian [18]. Teknik ini memungkinkan peneliti memperoleh sampel yang memiliki karakteristik sesuai dengan fokus kajian serta didukung oleh ketersediaan data yang memadai untuk keperluan analisis. Kriteria pemilihan sampel disajikan pada tabel 1.

Tabel 1. Kriteria Sampel Penelitian

Kriteria Pemilihan Sampel	Jumlah
Perusahaan subsektor <i>food & beverage</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020-2024	97
Perusahaan subsektor <i>food & beverage</i> yang melakukan IPO setelah tahun 2020	(36)

Kriteria Pemilihan Sampel	Jumlah
Perusahaan yang tidak melaporkan laporan tahunan secara lengkap selama periode 2020-2024	(9)
Perusahaan yang tidak memiliki transaksi pihak berelasi atau hubungan istimewa	(21)
Perusahaan yang tidak memiliki data lengkap terkait variabel yang diteliti	(6)
Jumlah perusahaan yang memenuhi kriteria sampel	25
Periode Penelitian	5
Jumlah sampel penelitian (25 x 5 Tahun)	125

Berdasarkan tabel 1, diperoleh 25 perusahaan subsektor Food & Beverage yang memenuhi kriteria penelitian dengan 125 observasi awal selama periode 2020–2024. Selanjutnya, dilakukan identifikasi outlier menggunakan metode Interquartile Range (IQR) karena data pencilan dapat memengaruhi hasil estimasi regresi [19]. Hasil identifikasi menunjukkan terdapat 22 observasi outlier yang kemudian dieliminasi, sehingga jumlah observasi akhir yang digunakan dalam analisis menjadi 103 observasi.

Setelah proses eliminasi outlier, data penelitian mengalami perubahan jumlah observasi dari 125 menjadi 103 observasi. Proses penyaringan data tersebut dilakukan untuk meningkatkan kualitas estimasi model dengan mengurangi pengaruh nilai ekstrem yang berpotensi menyebabkan bias dalam analisis regresi. Oleh karena itu, analisis penelitian dilakukan berdasarkan data yang telah memenuhi kriteria penelitian dan melalui proses pengolahan data.

2.2 Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan memanfaatkan data sekunder sebagai sumber informasi utama. Data penelitian berasal dari laporan tahunan dan laporan keuangan perusahaan subsektor *Food & Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020–2024. Pengumpulan data dilakukan melalui teknik dokumentasi dengan menelusuri informasi yang tersedia pada situs resmi Bursa Efek Indonesia maupun laman resmi masing-masing perusahaan. Data yang diperoleh kemudian diidentifikasi, diklasifikasikan, dan diolah berdasarkan indikator pengukuran setiap variabel penelitian untuk memperoleh bukti empiris mengenai hubungan antara *transfer pricing*, *financial distress*, *sales growth*, dan *tax avoidance*.

2.3 Definisi Operasional Variabel

Operasionalisasi variabel diperlukan untuk mengubah konsep-konsep penelitian menjadi ukuran empiris yang dapat diamati dan dianalisis. Dalam penelitian ini, *tax avoidance* ditempatkan sebagai variabel dependen, sedangkan *transfer pricing* dan *financial distress* berfungsi sebagai variabel independen serta *sales growth* sebagai variabel moderasi. Pengukuran setiap variabel dilakukan melalui indikator dan proksi yang ditetapkan sesuai dengan karakteristik serta tujuan penelitian.

a. Tax Avoidance (Y)

Tax avoidance merupakan tindakan perusahaan dalam mengurangi kewajiban pajak secara legal melalui pemanfaatan ketentuan perpajakan yang berlaku. Variabel ini diukur menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR), yaitu rasio antara beban pajak penghasilan dan laba sebelum pajak. Pemilihan ETR sebagai proksi *tax avoidance* didasarkan pada kemampuannya dalam menggambarkan tingkat pajak efektif yang sebenarnya ditanggung perusahaan dibandingkan dengan laba yang diperoleh. ETR banyak digunakan dalam penelitian perpajakan karena dapat menunjukkan efektivitas perusahaan dalam mengelola beban pajaknya. Nilai ETR yang semakin rendah menunjukkan semakin kecil beban pajak efektif yang ditanggung perusahaan, sehingga mengindikasikan kecenderungan praktik *tax avoidance* yang semakin tinggi [20]. ETR dihitung menggunakan rumus:

$$ETR_{it} = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}_{it}}{\text{Laba Sebelum Pajak}_{it}} \quad (1)$$

b. Transfer Pricing (X_1)

Transfer pricing berkaitan dengan kebijakan penentuan nilai transaksi atas barang, jasa, atau aset yang dilakukan antarperusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Dalam penelitian ini, pengukuran *transfer pricing* dilakukan menggunakan *Related Party Transaction* (RPT) melalui rasio piutang pihak berelasi terhadap total piutang perusahaan. Pemilihan RPT sebagai proksi *transfer pricing* didasarkan pada karakteristik transaksi pihak berelasi yang menjadi salah satu indikator adanya hubungan ekonomi antarentitas dalam satu kelompok usaha. Intensitas transaksi pihak berelasi dapat menggambarkan keterlibatan perusahaan dalam aktivitas *transfer pricing*, karena transaksi tersebut memiliki potensi memengaruhi pengalokasian pendapatan, biaya, maupun laba antarentitas yang memiliki hubungan Istimewa [21]. Rumus pengukurannya adalah:

$$TP_{it} = \frac{\text{Jumlah Piutang Pihak Berelasi}_{it}}{\text{Total Piutang}_{it}} \times 100\% \quad (2)$$

c. Financial Distress (X_2)

Financial distress menggambarkan kondisi ketika perusahaan mengalami tekanan keuangan yang dapat menghambat kemampuan perusahaan dalam memenuhi kewajiban finansial serta mempertahankan keberlangsungan operasionalnya. Dalam penelitian ini, identifikasi kondisi *financial distress* dilakukan menggunakan model Springate. Pemilihan model Springate sebagai proksi *financial distress* didasarkan pada kemampuannya dalam mengevaluasi kondisi kesehatan keuangan perusahaan melalui kombinasi beberapa rasio keuangan yang mencerminkan aspek likuiditas, profitabilitas, dan aktivitas operasional. Penggunaan model ini memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai tingkat tekanan keuangan perusahaan sehingga relevan untuk menganalisis pengaruh kondisi keuangan terhadap pengambilan keputusan manajemen, termasuk strategi pengelolaan pajak [22]. Penelitian ini menggunakan nilai ambang (*cut-off*) sebesar 0,862, dengan nilai $S < 0,862$ menunjukkan indikasi potensi *financial distress*, sedangkan nilai $S > 0,862$ merepresentasikan kondisi keuangan perusahaan yang relatif sehat. Model Springate dirumuskan sebagai berikut:

$$S = 1.03 A + 3,07 B + 0,66 C + 0,4 D \quad (3)$$

Keterangan:

S = Springate

A = *Working Capital / Total Asset*

B = *Earning Before Interest and Taxes / Total Asset*

C = *Earning Before Taxes / Current Liabilities*

D = *Sales / Total Assets*

d. Sales Growth (Z)

Sales growth menunjukkan tingkat perubahan penjualan yang terjadi pada perusahaan antarperiode. Indikator ini merepresentasikan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan peningkatan pendapatan melalui kegiatan operasional yang dijalankan. Dalam penelitian ini, *sales growth* ditempatkan sebagai variabel moderasi untuk menguji apakah tingkat pertumbuhan penjualan dapat memengaruhi kekuatan hubungan antara variabel independen dan *tax avoidance* [23]. Pemilihan *sales growth* sebagai variabel moderasi didasarkan pada pertimbangan bahwa pertumbuhan penjualan mencerminkan kondisi ekonomi internal perusahaan serta fleksibilitas keuangan dalam menentukan strategi bisnis. Perusahaan dengan tingkat pertumbuhan penjualan yang berbeda dapat memiliki kemampuan yang berbeda dalam menghadapi tekanan keuangan maupun menentukan kebijakan perpajakan. Pengukuran *sales growth* dilakukan dengan rumus:

$$SG_{it} = \frac{\text{Penjualan } t_{it} - (\text{Penjualan } t-1)_{it}}{\text{Penjualan } t-1_{it}} \times 100\% \quad (4)$$

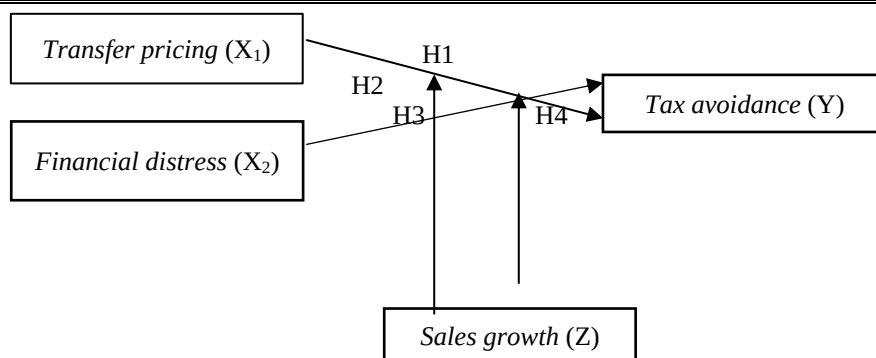
2.4 Metode Analisis Data

Analisis data dilakukan secara sistematis menggunakan perangkat lunak EViews 12 untuk memperoleh bukti empiris mengenai hubungan antarvariabel penelitian. Tahapan analisis meliputi statistik deskriptif, pemilihan model regresi data panel, pengujian asumsi klasik, pengujian hipotesis, serta *Moderated Regression Analysis* (MRA). Pemilihan model regresi data panel dilakukan melalui beberapa pengujian, yaitu *Chow Test*, *Hausman Test*, dan *Lagrange Multiplier Test*. Pengujian tersebut bertujuan menentukan model regresi yang paling sesuai antara *Common Effect Model* (CEM), *Fixed Effect Model* (FEM), dan *Random Effect Model* (REM) berdasarkan karakteristik data penelitian. Selanjutnya, pengujian asumsi klasik dilakukan untuk memastikan kelayakan model regresi. Pengujian tersebut meliputi uji multikolinearitas untuk mengetahui hubungan antarvariabel independen serta uji heteroskedastisitas untuk memastikan kestabilan varians residual.

Pengujian hipotesis dilakukan melalui uji parsial (uji t) untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen serta koefisien determinasi (R^2) untuk mengukur kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Selain itu, *Moderated Regression Analysis* (MRA) digunakan untuk menguji peran *sales growth* sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara *transfer pricing*, *financial distress*, dan *tax avoidance*.

2.5 Kerangka Konseptual

Berlandaskan teori yang digunakan serta temuan empiris dari penelitian sebelumnya, penelitian ini menyusun kerangka konseptual untuk menguji keterkaitan *transfer pricing* dan *financial distress* dengan *tax avoidance* melalui *sales growth* sebagai variabel moderasi. Kerangka konseptual yang menjadi dasar penelitian ini ditampilkan pada gambar berikut.



Gambar 1. Kerangka Konseptual

Keterangan hubungan:

H1: *Transfer pricing* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

H2: *Financial distress* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

H3: *Sales growth* memoderasi pengaruh *transfer pricing* terhadap *tax avoidance*.

H4: *Sales growth* memoderasi pengaruh *financial distress* terhadap *tax avoidance*.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Hasil Penelitian

a. Analisis Statistik Deskriptif

Tabel 2. Hasil Uji Statistik Deskriptif

	TA	TP	FD	SG
Mean	0.223611	0.365460	1.524468	0.101221
Median	0.219662	0.371845	1.449657	0.090374
Maximum	0.311076	0.983468	2.979719	0.474684
Minimum	0.165403	0.001622	0.656390	-0.202273
Std. Dev.	0.031385	0.336425	0.563637	0.136477
Skewness	0.524808	0.392684	0.705442	0.481351
Kurtosis	3.181045	1.744255	2.950394	3.000805
Jarque-Bera	4.868766	9.414620	8.553516	3.977493
Probability	0.087652	0.009029	0.013888	0.136867
Sum	23.03192	37.64237	157.0202	10.42575
Sum Sq. Dev.	0.100473	11.54452	32.40405	1.899840
Observations	103	103	103	103

Sumber: Data diolah dengan EViews 12

Berdasarkan tabel 2, analisis statistik deskriptif dilakukan terhadap 103 observasi perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* subsektor *Food & Beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020–2024. Jumlah observasi tersebut merupakan data akhir setelah proses seleksi sampel dan penanganan *outlier*.

Variabel *tax avoidance* memiliki nilai rata-rata sebesar 0,223611 dengan standar deviasi 0,031385. Nilai minimum sebesar 0,165403 tercatat pada PT Perusahaan Perkebunan London Sumatra Indonesia Tbk tahun 2023, sedangkan nilai maksimum sebesar 0,311076 terdapat pada PT Sawit Sumbermas Sarana Tbk tahun 2024. Standar deviasi yang lebih rendah daripada nilai rata-rata menunjukkan bahwa variasi *tax avoidance* antarperusahaan relatif rendah.

Transfer pricing memiliki nilai rata-rata sebesar 0,365460 dan standar deviasi 0,336425. Nilai minimum sebesar 0,001622 terdapat pada PT BISI International Tbk tahun 2023, sedangkan nilai maksimum sebesar 0,983468 tercatat pada PT Sawit Sumbermas Sarana Tbk tahun 2021. Hal ini menunjukkan adanya variasi *transfer pricing* yang cukup beragam antarperusahaan.

Variabel *financial distress* memiliki nilai rata-rata sebesar 1,524468 dengan standar deviasi 0,563637. Nilai minimum sebesar 0,656390 tercatat pada PT Tunas Baru Lampung Tbk tahun 2024, sedangkan nilai maksimum

sebesar 2,979719 terdapat pada PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk tahun 2023. Standar deviasi yang lebih rendah daripada nilai rata-rata menunjukkan bahwa variasi kondisi *financial distress* relatif terbatas.

Sementara itu, *sales growth* memiliki nilai rata-rata sebesar 0,101221 dengan standar deviasi 0,136477. Nilai minimum sebesar -0,202273 terdapat pada PT BISI International Tbk tahun 2020, sedangkan nilai maksimum sebesar 0,474684 tercatat pada PT Wilmar Cahaya Indonesia Tbk tahun 2021. Nilai minimum negatif menunjukkan adanya penurunan penjualan, sedangkan nilai maksimum menunjukkan pertumbuhan penjualan yang relatif tinggi selama periode penelitian.

b. Uji Chow

Tabel 3. Hasil Uji Chow

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	2.733932	(24,75)	0.0688
Cross-section Chi-square	64.738900	24	0.0869

Sumber: Data diolah dengan EViews 12

Berdasarkan hasil *Chow Test* pada tabel 3, nilai probabilitas *Cross-section Chi-square* sebesar 0,0869 lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05. Dengan demikian, H_0 tidak ditolak sehingga *Common Effect Model* (CEM) lebih tepat digunakan dibandingkan *Fixed Effect Model* (FEM). Selanjutnya, pemilihan model dilanjutkan melalui *Lagrange Multiplier Test* (LM) untuk menentukan model yang lebih sesuai antara CEM dan *Random Effect Model* (REM).

c. Uji Lagrange Multiplier

Tabel 4. Hasil Uji Lagrange Multiplier

	Test Hypothesis		
	Cross-section	Time	Both
Breusch-Pagan	0.845321	0.412567	1.257888
	(0.3579)	(0.5208)	(0.2624)

Sumber: Data diolah dengan EViews 12

Berdasarkan hasil *Lagrange Multiplier Test* pada tabel 4, nilai probabilitas *Breusch-Pagan* pada *cross-section* sebesar 0,3579 lebih besar daripada tingkat signifikansi 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa H_0 tidak ditolak, sehingga *Common Effect Model* (CEM) lebih sesuai digunakan dibandingkan *Random Effect Model* (REM). Dengan demikian, CEM ditetapkan sebagai model estimasi yang digunakan dalam penelitian ini. Hal tersebut menunjukkan bahwa perbedaan karakteristik individu perusahaan dan periode waktu tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap model penelitian, sehingga estimasi dapat dilakukan menggunakan pendekatan umum tanpa memasukkan efek khusus perusahaan maupun waktu.

d. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk memastikan kelayakan model regresi dan meminimalkan potensi pelanggaran asumsi yang dapat memengaruhi validitas estimasi. Mengacu pada Basuki [24], pengujian yang relevan dalam regresi data panel meliputi uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas. Oleh karena itu, penelitian ini menggunakan kedua pengujian tersebut untuk mengevaluasi kelayakan model regresi.

3.2 Uji Multikolinearitas

Tabel 5. Hasil Uji Multikolinearitas

	TA	TP	FD	SG
TA	1.000000	-0.196124	-0.367790	-0.134823
TP	-0.196124	1.000000	0.026749	-0.000178
FD	-0.367790	0.026749	1.000000	0.039215
SG	-0.134823	-0.000178	0.039215	1.000000

Sumber: Data diolah dengan EViews 12

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas pada tabel 5 menunjukkan bahwa koefisien korelasi antarvariabel independen seluruhnya berada di bawah 0,85. Dengan demikian, tidak ditemukan indikasi hubungan linear yang kuat antarvariabel independen, sehingga model regresi dinyatakan bebas dari masalah multikolinearitas dan dapat digunakan untuk tahap analisis berikutnya.

3.3 Uji Heteroskedastisitas

Tabel 6. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey			
Obs*R-squared	6.629966	Prob. Chi-Square(3)	.0847

Sumber: Data diolah dengan EViews 12

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas pada tabel 6, nilai probabilitas *Obs*R-Squared* sebesar 0,0847 lebih besar daripada tingkat signifikansi 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa model regresi tidak mengalami gejala heteroskedastisitas, sehingga asumsi homoskedastisitas terpenuhi.

a. Uji Parsial (Uji t)

Uji t dilakukan untuk menguji pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Pengujian ini digunakan untuk mengetahui signifikansi pengaruh *transfer pricing* dan *financial distress* terhadap *tax avoidance*. Hasil pengujian parsial disajikan pada tabel 7.

Tabel 7. Hasil Uji t

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.260764	0.008736	29.84947	0.0000
TP	-0.017391	0.008502	-2.045477	0.0434
FD	-0.020202	0.005075	-3.980853	0.0001

Sumber: Data diolah dengan EViews 12

Berdasarkan hasil estimasi regresi pada tabel 7, diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$ETR = 0,260764 - 0,017391TP - 0,020202FD + e$$

Hasil uji parsial menunjukkan bahwa *transfer pricing* memiliki koefisien sebesar $-0,017391$ dengan probabilitas 0,0434. Koefisien negatif menunjukkan bahwa peningkatan *transfer pricing* menyebabkan penurunan nilai ETR. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa semakin tinggi intensitas *transfer pricing*, semakin rendah tingkat pajak efektif yang dibayarkan perusahaan, sehingga menunjukkan peningkatan kecenderungan praktik *tax avoidance*. Dengan demikian, meskipun arah koefisien regresi bernilai negatif terhadap ETR, secara ekonomi *transfer pricing* terbukti berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*, sehingga H1 diterima.

Selanjutnya, *financial distress* memiliki koefisien sebesar $-0,020202$ dengan probabilitas 0,0001. Hasil tersebut menunjukkan bahwa peningkatan *financial distress* berhubungan dengan penurunan nilai ETR yang mencerminkan meningkatnya praktik *tax avoidance*. Kondisi tekanan keuangan dapat mendorong perusahaan melakukan efisiensi terhadap berbagai pengeluaran, termasuk melalui strategi pengelolaan beban pajak untuk menjaga kondisi keuangan perusahaan. Dengan demikian, H2 diterima karena *financial distress* terbukti berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*.

b. Koefisien Determinasi

Tabel 8. Hasil Uji Koefisien Determinasi (*Adjusted R²*)

Root MSE	0.027798	R-squared	0.207848
Mean dependent var	0.223611	Adjusted R-squared	0.167015
S.D. dependent var	0.031385	S.E. of regression	0.028645
Akaike info criterion	-4.211212	Sum squared resid	0.079590
Schwarz criterion	-4.057733	Log likelihood	222.8774
Hannan-Quinn criter.	-4.149048	F-statistic	5.090236
Durbin-Watson stat	1.222289	Prob(F-statistic)	0.000346

Sumber: Data diolah dengan EViews 12

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi pada tabel 8, nilai *Adjusted R-squared* sebesar 0,167015, yang berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi *tax avoidance* adalah sebesar 16,70%, sedangkan sisanya sebesar 83,30% dijelaskan oleh variabel lain di luar model penelitian. Hal tersebut menunjukkan bahwa keputusan perusahaan dalam melakukan *tax avoidance* bersifat kompleks dan tidak hanya dipengaruhi oleh faktor internal perusahaan yang diuji dalam penelitian ini.

c. Moderated Regression Analysis (MRA)

Pengujian moderasi dilakukan melalui *Moderated Regression Analysis* (MRA) untuk menilai apakah suatu variabel mampu mengubah intensitas maupun arah keterkaitan antara variabel bebas dan variabel terikat. Hasil pengujian yang tercantum pada Tabel 9 selanjutnya digunakan sebagai dasar dalam membentuk persamaan regresi moderasi berikut:

$$ETR = 0,274168 - 0,020543TP - 0,026321FD - 0,127722SG + 0,030059TP*SG + 0,056534FD*SG + \varepsilon$$

Tabel 9. Hasil Uji *Moderated Regression Analysis* (MRA)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.274168	0.011040	24.83416	0.0000
TP	-0.020543	0.010703	-1.919312	0.0579
FD	-0.026321	0.006352	-4.143699	0.0001
SG	-0.127722	0.063717	-2.004513	0.0478
X1Z	0.030059	0.065768	0.457050	0.6487
X2Z	0.056534	0.034395	1.643686	0.1035

Sumber: Data diolah dengan EViews 12

Hasil pengujian moderasi pada tabel 9 menunjukkan bahwa interaksi *transfer pricing* dengan *sales growth* menghasilkan koefisien sebesar 0,030059 dan nilai probabilitas 0,6487. Nilai probabilitas tersebut lebih besar dari tingkat signifikansi 0,05, sehingga interaksi kedua variabel tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap *tax avoidance*. Hal ini menunjukkan bahwa *sales growth* belum mampu memperkuat maupun memperlemah hubungan antara *transfer pricing* dan *tax avoidance*. Dengan demikian, H3 ditolak.

Pengujian interaksi antara *financial distress* dan *sales growth* menghasilkan koefisien sebesar 0,056534 dengan probabilitas 0,1035. Hasil tersebut menunjukkan bahwa interaksi kedua variabel tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Artinya, tingkat pertumbuhan penjualan belum menjadi faktor yang menentukan perubahan pengaruh *financial distress* terhadap keputusan perusahaan dalam melakukan pengelolaan pajak. Dengan demikian, *sales growth* tidak terbukti mampu memoderasi hubungan *financial distress* terhadap *tax avoidance*, sehingga H4 ditolak.

Hasil penelitian ini memberikan implikasi praktis bagi berbagai pihak. Bagi regulator perpajakan, temuan mengenai pengaruh *transfer pricing* terhadap *tax avoidance* menunjukkan pentingnya peningkatan pengawasan terhadap transaksi pihak berelasi untuk meminimalkan potensi pengalihan laba melalui transaksi pihak berelasi yang dapat berdampak terhadap penerimaan pajak negara. Bagi investor, informasi mengenai kondisi *financial distress* dan kebijakan perpajakan perusahaan dapat menjadi salah satu pertimbangan dalam menilai risiko perusahaan. Sementara itu, bagi manajemen perusahaan, strategi pengelolaan pajak perlu dilakukan secara optimal dengan tetap memperhatikan kepatuhan terhadap regulasi perpajakan.

3.4 Pembahasan Penelitian

a. Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Avoidance*

Hasil uji t parsial menunjukkan bahwa *transfer pricing* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*. Variabel *transfer pricing* memiliki koefisien regresi sebesar -0,017391 dengan nilai *t-statistic* sebesar -2,045477 dan probabilitas sebesar 0,0434, yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05. Peningkatan intensitas *transfer pricing* yang tercermin melalui penurunan *Effective Tax Rate* (ETR) mengindikasikan meningkatnya kecenderungan perusahaan dalam melakukan *tax avoidance*. Temuan ini menunjukkan bahwa *transfer pricing* tidak hanya berfungsi sebagai mekanisme penetapan harga dalam transaksi antarentitas yang memiliki hubungan istimewa, tetapi juga dapat dimanfaatkan sebagai instrumen dalam strategi perencanaan pajak melalui pengaturan transaksi dan pengalihan laba (*profit shifting*) [25]. Secara ekonomis, hasil tersebut menunjukkan bahwa peningkatan aktivitas *transfer pricing* berkaitan dengan penurunan tingkat pajak efektif yang ditanggung perusahaan. Kondisi ini mengindikasikan bahwa transaksi dengan pihak berelasi dapat memberikan peluang bagi perusahaan untuk melakukan pengelolaan beban pajak melalui strategi pengaturan transaksi antarentitas.

Hubungan antara *transfer pricing* dan *tax avoidance* dapat dijelaskan melalui *Agency Theory*, yang memandang bahwa adanya perbedaan kepentingan dan asimetri informasi antara *principal* dan *agent* dapat memberikan peluang bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang bersifat oportunistik. Manajemen memiliki kewenangan dalam menentukan kebijakan transaksi perusahaan, termasuk transaksi dengan pihak berelasi, sehingga *transfer pricing* dapat dimanfaatkan untuk mengoptimalkan pengelolaan beban pajak. Meskipun demikian, pemanfaatan *transfer pricing* secara agresif dapat meningkatkan kecenderungan perusahaan melakukan *tax avoidance* karena pengaturan transaksi antar pihak berelasi berpotensi digunakan untuk menggeser laba ke entitas atau yurisdiksi dengan beban pajak yang lebih rendah.

Temuan penelitian ini sejalan dengan [21], [26], serta [27] yang menunjukkan bahwa *transfer pricing* dan transaksi pihak berelasi dapat dimanfaatkan sebagai mekanisme pengalihan laba dan pengurangan beban pajak. Konsistensi temuan tersebut memperkuat argumentasi bahwa *transfer pricing* memiliki keterkaitan dengan strategi perusahaan dalam mengelola beban pajak, sehingga semakin tinggi intensitas *transfer pricing*, semakin besar pula kecenderungan perusahaan untuk melakukan *tax avoidance*.

b. Pengaruh *Financial Distress* terhadap *Tax Avoidance*

Hasil uji t parsial menunjukkan *financial distress* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance*, dengan koefisien regresi sebesar -0,020202, nilai *t-statistic* sebesar -3,980853, dan probabilitas sebesar 0,0001. Penggunaan

Effective Tax Rate (ETR) sebagai proksi *tax avoidance* menyebabkan hubungan interpretatif yang berlawanan arah, sehingga koefisien negatif menunjukkan bahwa peningkatan *financial distress* diikuti oleh penurunan ETR dan peningkatan kecenderungan *tax avoidance*. Secara ekonomis, hasil tersebut menunjukkan bahwa perusahaan yang mengalami tekanan keuangan memiliki kecenderungan melakukan efisiensi terhadap berbagai komponen biaya, termasuk melalui pengelolaan kewajiban pajak. Strategi tersebut dilakukan sebagai upaya mempertahankan likuiditas dan menjaga keberlangsungan operasional perusahaan.

Temuan tersebut dapat dijelaskan melalui *Theory of Planned Behavior* (TPB), yang menyatakan bahwa perilaku dipengaruhi oleh sikap, norma subjektif, dan persepsi kontrol perilaku. Dalam kondisi *financial distress*, tekanan terhadap likuiditas dapat mendorong manajemen untuk memandang penghematan pajak sebagai salah satu strategi yang dapat membantu mengurangi beban keuangan perusahaan. Keterbatasan sumber daya keuangan juga mendorong optimalisasi berbagai komponen biaya, termasuk beban pajak, sehingga kecenderungan perusahaan untuk melakukan *tax avoidance* menjadi lebih besar.

Hasil penelitian ini diperkuat oleh kondisi empiris perusahaan sampel. Pengukuran menggunakan metode Springate menunjukkan bahwa sejumlah perusahaan mengalami *financial distress* pada tahun-tahun tertentu selama periode 2020–2024. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa tekanan keuangan yang menjadi dasar hubungan antara *financial distress* dan *tax avoidance* benar-benar terjadi dalam objek penelitian. Dalam menghadapi tekanan tersebut, manajemen cenderung melakukan efisiensi dan mengoptimalkan pengelolaan beban pajak sebagai bagian dari upaya mempertahankan likuiditas dan keberlangsungan operasional perusahaan.

Temuan ini konsisten dengan [28], [29], serta [30] yang menunjukkan bahwa tekanan keuangan mendorong perusahaan untuk mengoptimalkan pengelolaan pajak sebagai strategi mempertahankan likuiditas, stabilitas operasional, dan keberlangsungan usaha. Konsistensi tersebut memperkuat bukti empiris bahwa *financial distress* merupakan salah satu kondisi yang dapat memengaruhi keputusan manajemen dalam menentukan strategi perpajakan, termasuk melalui peningkatan kecenderungan melakukan *tax avoidance*. Perbedaan hasil dengan penelitian lain dapat disebabkan oleh variasi kondisi keuangan perusahaan, karakteristik industri, periode penelitian, serta kemampuan manajemen dalam mengelola tekanan keuangan.

c. Sales Growth Memoderasi Pengaruh Transfer Pricing terhadap Tax Avoidance

Pengujian moderasi menunjukkan bahwa hubungan interaksi antara *transfer pricing* dan *sales growth* memiliki koefisien 0,030059, nilai *t-statistic* 0,457050, serta probabilitas 0,6487. Nilai probabilitas yang melebihi tingkat signifikansi 0,05 mengindikasikan bahwa *sales growth* tidak menunjukkan kemampuan yang signifikan dalam memoderasi pengaruh *transfer pricing* terhadap *tax avoidance*. Oleh karena itu, hipotesis ketiga yang menyatakan adanya peran moderasi *sales growth* pada hubungan tersebut ditolak.

Tidak ditemukannya efek moderasi *sales growth* mengindikasikan bahwa dinamika pertumbuhan penjualan belum mampu mengubah keterkaitan antara *transfer pricing* dan *tax avoidance*. Dengan demikian, variasi tingkat pertumbuhan penjualan tidak terbukti memberikan penguatan maupun pelemahan yang signifikan terhadap hubungan tersebut. Temuan ini menunjukkan bahwa penerapan *transfer pricing* yang berkaitan dengan kecenderungan *tax avoidance* kemungkinan lebih ditentukan oleh aspek lain, seperti arah kebijakan manajerial, intensitas pengawasan perpajakan, serta tingkat kepatuhan perusahaan terhadap ketentuan perpajakan, dibandingkan dengan perubahan pertumbuhan penjualannya.

Hasil penelitian ini sejalan dengan [7] yang menemukan bahwa *sales growth* tidak mampu memperkuat maupun memperlemah pengaruh *transfer pricing* terhadap *tax avoidance*. Pertumbuhan penjualan pada dasarnya lebih merepresentasikan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan pendapatan dan memperluas pasar. Oleh karena itu, peningkatan *sales growth* cenderung mendorong perusahaan untuk memprioritaskan penguatan kapasitas operasional dan ekspansi usaha, bukan secara langsung mengubah strategi perpajakan atau penggunaan *transfer pricing* dalam kaitannya dengan *tax avoidance*.

Temuan tersebut juga konsisten dengan [31], yang menyatakan bahwa *sales growth* lebih mencerminkan perkembangan kinerja pendapatan dan ekspansi pasar dibandingkan faktor yang menentukan kebijakan *transfer pricing*. Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang meningkat cenderung mengarahkan sumber daya pada pengembangan operasional dan ekspansi usaha. Dengan demikian, variasi tingkat *sales growth* tidak secara langsung mengubah hubungan antara *transfer pricing* dan *tax avoidance*.

d. Sales Growth Memoderasi Pengaruh Financial Distress terhadap Tax Avoidance

Berdasarkan hasil pengujian moderasi, interaksi antara *financial distress* dan *sales growth* menghasilkan koefisien 0,056534 dengan nilai *t-statistic* sebesar 1,643686 serta probabilitas 0,1035. Nilai probabilitas tersebut menunjukkan bahwa efek interaksi yang diuji tidak mencapai tingkat signifikansi statistik, sehingga *sales growth* belum terbukti mengubah pengaruh *financial distress* terhadap *tax avoidance*. Oleh karena itu, hipotesis keempat yang mengasumsikan adanya kemampuan moderasi *sales growth* pada hubungan tersebut dinyatakan ditolak.

Temuan ini menunjukkan bahwa variasi tingkat pertumbuhan penjualan tidak memperkuat maupun memperlemah hubungan antara *financial distress* dan *tax avoidance*. Meskipun perusahaan yang mengalami

tekanan keuangan memiliki dorongan untuk melakukan berbagai strategi penyesuaian guna mempertahankan stabilitas operasional, keputusan terkait *tax avoidance* lebih dipengaruhi oleh kondisi fundamental dan tekanan keuangan internal perusahaan daripada tingkat pertumbuhan penjualannya. Dengan demikian, perubahan sales growth tidak secara signifikan mengubah respons perusahaan terhadap kondisi financial distress melalui kebijakan perpajakan.

Ketidaksignifikanan peran moderasi tersebut dapat dipahami karena *financial distress* merefleksikan kondisi fundamental perusahaan, khususnya yang berkaitan dengan likuiditas, kemampuan mengelola arus kas, dan pemenuhan kewajiban keuangan. Sementara itu, *sales growth* lebih mencerminkan perkembangan pendapatan dan kemampuan ekspansi pasar. Perbedaan karakteristik tersebut menyebabkan pertumbuhan penjualan tidak secara langsung memengaruhi keputusan strategis perusahaan dalam merespons tekanan keuangan melalui kebijakan perpajakan. Oleh karena itu, pengaruh terhadap *tax avoidance* cenderung lebih ditentukan oleh kondisi internal perusahaan dibandingkan dinamika pertumbuhan penjualan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan [21] dan [32], yang menunjukkan bahwa *sales growth* tidak mampu memoderasi hubungan antara *financial distress* dan *tax avoidance*. Temuan tersebut memperkuat pandangan bahwa tekanan keuangan lebih berkaitan dengan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan likuiditas, mengelola arus kas, dan memenuhi kewajiban keuangan. Dengan demikian, perubahan tingkat penjualan belum cukup kuat untuk mengubah hubungan antara *financial distress* dan *tax avoidance*, sehingga peran *sales growth* sebagai variabel moderasi dalam hubungan tersebut tidak terbukti secara empiris.

3.5 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan dalam menginterpretasikan hasil penelitian. Pertama, penelitian hanya menggunakan *sales growth* sebagai variabel moderasi sehingga belum mencakup faktor lain yang berpotensi memengaruhi *tax avoidance*, seperti tata kelola perusahaan, kualitas audit, dan kepemilikan institusional. Kedua, penggunaan proksi *Effective Tax Rate* (ETR) untuk mengukur *tax avoidance* dan Springate untuk mengukur *financial distress* memungkinkan adanya perbedaan hasil apabila digunakan pendekatan pengukuran alternatif. Ketiga, penghapusan data ekstrem (*outlier*) menyebabkan berkurangnya jumlah observasi sehingga dapat memengaruhi representasi sampel terhadap populasi. Selain itu, nilai *Adjusted R²* yang terbatas menunjukkan masih terdapat faktor lain di luar model penelitian yang dapat menjelaskan variasi *tax avoidance*. Penelitian ini juga belum melakukan pengujian *robustness test* dan *sensitivity analysis*, sehingga penelitian selanjutnya dapat mempertimbangkan pengujian tersebut untuk menguji konsistensi hasil penelitian.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, *transfer pricing* dan *financial distress* terbukti berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* pada perusahaan *consumer non-cyclicals* subsektor *food and beverage* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020–2024. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan intensitas *transfer pricing* serta tekanan keuangan perusahaan dapat meningkatkan kecenderungan manajemen dalam melakukan strategi pengelolaan pajak yang mengarah pada *tax avoidance*. Sementara itu, *sales growth* tidak terbukti memoderasi hubungan antara *transfer pricing* maupun *financial distress* terhadap *tax avoidance*, yang mengindikasikan bahwa pertumbuhan penjualan belum menjadi faktor yang mampu memperkuat atau memperlemah hubungan tersebut.

Secara ilmiah, penelitian ini berkontribusi dalam memperluas pemahaman mengenai determinan *tax avoidance* dengan menunjukkan bahwa faktor internal perusahaan, khususnya kebijakan transaksi dan kondisi keuangan, memiliki peran yang lebih dominan dibandingkan pertumbuhan penjualan. Secara praktis, hasil penelitian ini memberikan implikasi bagi manajemen dan regulator untuk meningkatkan pengelolaan transaksi pihak berelasi, kondisi keuangan, serta pengawasan terhadap strategi perpajakan perusahaan. Penelitian selanjutnya dapat mempertimbangkan faktor lain seperti tata kelola perusahaan, kualitas audit, dan kepemilikan institusional, serta menggunakan pendekatan pengukuran atau variabel moderasi alternatif untuk memperkaya hasil penelitian.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi dalam proses pelaksanaan penelitian hingga penyusunan artikel ini.

REFERENCES

- [1] D. S. Adilla, S. N. Fitriani, dan L. L. Jannah, “Peran Pajak Sebagai Sumber Pendapatan Negara dalam Sistem Perekonomian Indonesia,” *J. Media Akad.*, vol. 3, no. 11, hal. 1–15, 2025.
- [2] T. T. F. Ari dan E. Sudjawoto, “Pengaruh Financial Distress dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance,”

- J. Adm. dan Bisnis*, vol. 15, no. 2, hal. 82–88, 2021.
- [3] A. B. Aditya, T. Nuryati, E. Rossa, D. P. Faeni, dan S. Manrejo, “Pengaruh Intangible Asset dan Profitabilitas terhadap Tax Avoidance dengan Transfer Pricing sebagai Variabel Moderasi,” *Sinomika J.*, vol. 2, no. 4, hal. 689–698, 2023.
- [4] G. Witness, “Adaro Terindikasi Pindahkan Ratusan Juta Dolar AS ke Jaringan Perusahaan Luar Negeri Untuk Menekan Pajak,” *globalwitness.org*, 2019. <https://globalwitness.org/id/press-releases/adaro-terindikasi-pindahkan-ratusan-juta-dolar-as-ke-jaringan-perusahaan-luar-negeri-untuk-menekan-pajak/>
- [5] A. E. Senjaya dan S. Mu’arif, “Pengaruh Transfer Pricing, Pertumbuhan Penjualan, dan Kompensasi Eksekutif Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor Energi Sub Sektor Oil, Gas, dan Coal yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2021),” *J. Ilm. Ekon. dan Manaj.*, vol. 1, no. 2, hal. 45–58, 2023.
- [6] D. A. Putranti dan V. R. Putri, “Hubungan Transfer Pricing Dan Financial Distress Terhadap Tax Avoidance Dengan Kualitas Audit Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Dibursa Efek Indonesia Periode 2016-2020,” *J. Accounting, Manag. Islam. Econ.*, vol. 1, no. 2, hal. 400–412, 2023, doi: 10.35384/jamie.v1i2.460.
- [7] S. Alamsyah, H. D. Sarra, dan D. Susilawati, “Pengaruh Transfer Pricing, Thin Capitalization dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance dengan Sales Growth sebagai Variabel Moderasi,” *Balanc. Vocat. Account. J.*, vol. 8, no. 1, hal. 84–100, 2024, doi: 10.55606/jaemb.v3i3.2063.
- [8] M. Istiqomah dan Y. T. Cahyono, “Pengaruh Return On Assets, Financial Distress, dan Transfer Pricing Terhadap Tax Avoidance,” *Econ. Digit. Bus. Rev.*, vol. 5, no. 2, hal. 11–19, 2024, [Daring]. Tersedia pada: <https://ojs.stieamkop.ac.id/index.php/ecotal/article/view/1098/787>
- [9] N. Fadhila dan S. Andayani, “Pengaruh Financial Distress, Profitabilitas, dan Leverage terhadap Tax Avoidance,” *Own. Ris. J. Akunt.*, vol. 6, no. 4, hal. 3489–3500, 2022.
- [10] G. K. Dewi dan A. Basyir, “Pengaruh Financial Distress Dan Corporate Risk Terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Perbankan,” *Ekon. Shariah J. Pemikir. dan Pengemb. Ekon. Syariah*, vol. 10, no. 1, hal. 27–42, 2024, doi: 10.36908/esha.v10i1.1115.
- [11] A. M. Amni dan A. A. N. Pratama, “Pengaruh Financial Distress, ROA dan Leverage Terhadap Tax Avoidance Dengan Komite Audit Sebagai Pemoderasi Pada Bank Umum Syariah Di Indonesia Periode 2016-2021,” *J-ESA (Jurnal Ekon. Syariah)*, vol. 6, no. 1, hal. 68–87, 2023, [Daring]. Tersedia pada: <https://ejournal.iaimbima.ac.id/index.php/jesa/article/download/1333/866>
- [12] G. D. Rahardja dan Ngadiman, “Pengaruh Tranfer Pricing, Sales Growth dan Leverage Terhadap Tax Avoidance,” *J. Multiparadigma*, vol. VI, no. 1, hal. 269–278, 2024.
- [13] A. S. Fatiha dan Murtanto, “Pengaruh Profitabilitas, Capital Intensity, Financial Distress, Sales Growth, dan Leverage Terhadap Tax Avoidance,” *Ekon. Digit.*, vol. 3, no. 1, hal. 1–12, 2024, doi: 10.55837/ed.v3i1.109.
- [14] C. M. Monika dan N. Noviri, “The Effects of Financial Distress, Capital Intensity, and Audit Quality on Tax Avoidance,” *Am. J. Humanit. Soc. Sci. Res.*, vol. 5, no. 6, hal. 282–287, 2021.
- [15] M. Nadhifah dan A. Arif, “Transfer Pricing, Thin Capitalization, Financial Distress, Earning Management, dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance Dimoderasi oleh Sales Growth,” *J. Magister Akunt. Trisakti*, vol. 7, no. 2, hal. 145–170, 2020, doi: 10.25105/jmat.v7i2.7731.
- [16] M. C. Jensen dan W. H. Meckling, “Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure,” *Econ. Nat. Firm A Reader, Third Ed.*, vol. 3, no. 4, hal. 305–360, 1976, doi: 10.1017/CBO9780511817410.023.
- [17] I. Ajzen, “The Theory of Planned Behavior,” *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.*, vol. 50, no. 2, hal. 179–211, 1991.
- [18] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, 6 ed. Bandung: Penerbit Alfabeta, 2024.
- [19] Y. Hakimah, M. Ratar, M. Ardan, dan A. Setiawan, *Analisis Data Statistik Panduan Komprehensif Untuk Interpretasi Data*. PT Media Penerbit Indonesia, 2024.
- [20] N. Kurubah dan S. A. Waskito, “Pengaruh Financial Distress, Corporate Social Responsibility, Thin Capitalization, dan Perusahaan Multinasional Terhadap Tax Avoidance,” *SENAKOTA Semin. Nas. Ekon. dan Akunt.*, vol. 1, no. 1, hal. 191–205, 2022, [Daring]. Tersedia pada: <https://prosiding.senakota.nusaputra.ac.id/article/view/18>
- [21] R. Gunawan, “Pengaruh Financial Distress , Thin Capitalization , Dan Transfer Pricing Terhadap Tax Avoidance Dengan Sales Growth Sebagai Variabel Moderating Pada Perusahaan Subsektor Food & Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Selama Tahun 2020-2022,” *Glob. Account. J. Akunt.*, vol. 3, no. 1, hal. 1–13, 2024.
- [22] C. Natania dan S. Suhartono, “Analisis Perbandingan Akurasi Model Prediksi Financial Distress pada Perusahaan Manufaktur Sektor Consumer Cyclical,” *J. Manaj.*, vol. 13, no. 2, hal. 82–101, 2024, doi: 10.46806/jm.v13i2.1124.

- [23] M. S. P. Khamisan dan C. D. Astuti, "The Effect of Capital Intensity, Transfer Pricing, and Sales Growth On Tax Avoidance with Company Size as A Moderation Variable," *Devot. J. Res. Community Serv.*, vol. 4, no. 3, hal. 709–720, 2023, doi: 10.36418/devotion.v4i3.419.
- [24] A. T. Basuki, *Analisis Data Panel Dalam Penelitian Ekonomi dan Bisnis (Dilengkapi Dengan Penggunaan Eviews)*. Yogyakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2021.
- [25] N. M. Machdar dan D. Nurdiniah, "Does Transfer Pricing Moderate the Effect of Deferred Tax Assets and Deferred Tax Expenses on Accrual Earnings Management of Firms in Indonesia?," *Eur. J. Bus. Manag. Res.*, vol. 6, no. 3, hal. 104–110, 2021, doi: 10.24018/ejbmr.2021.6.3.868.
- [26] F. Haitsamathif dan V. R. Putri, "Pengaruh Thin Capitalization, R&D Expenditure, Transfer Pricing terhadap Tax Avoidance Pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)," *J. Accounting, Manag. Islam. Econ.*, vol. 2, no. 2, hal. 417–428, 2024.
- [27] B. Yohana, D. Darmastuti, dan S. Widyastuti, "Penghindaran Pajak Di Indonesia : Pengaruh Transfer Pricing dan Customer Concentration Dimoderasi Oleh Peran Komisaris Independen," *Reviu Akunt. dan Bisnis Indones.*, vol. 6, no. 1, hal. 111–128, 2022, doi: 10.18196/rabin.v6i1.13468.
- [28] J. F. Putri dan A. Rohman, "Pengaruh Thin Capitalization, Ketidakpastian Lingkungan, dan Kesulitan Keuangan terhadap Penghindaran Pajak," *Diponegoro J. Econ.*, vol. 13, no. 4, hal. 1–15, 2024.
- [29] T. A. Ravanelly dan M. N. Soetardjo, "Pengaruh Financial Distress, Thin Capitalization dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance," *Klabat Account. Rev.*, vol. 4, no. 1, hal. 55, 2023, doi: 10.60090/kar.v4i1.921.55-78.
- [30] M. N. Yantine dan D. A. Rahayuningsih, "Pengaruh Financial Distress, Tata Kelola Perusahaan, Dan Profitabilitas Terhadap Penghindaran Pajak," *J. Ilm. Akunt. dan Keuang.*, vol. 2, no. 2, hal. 164–177, 2023, doi: 10.24034/jiaku.v2i2.5950.
- [31] V. Widiani dan E. Trisnawati, "The Impact of Transfer Pricing, Capital Intensity, Thin Capitalization on Tax Avoidance with Sales Growth as Moderating Variabel in Pharmaceutical and Health Companies Listed on Indonesia Stock Exchange 2017-2022," *Ganaya J. Ilmu Sos. dan Hum.*, vol. 7, no. 3, hal. 110–123, 2024.
- [32] S. Nurlis, "Business Strategy, Financial Distress, and Tax Avoidance: Does Sales Growth Play A Moderating Role?," *Interdiscip. J. Educ. Pract.*, vol. 10, no. 1, hal. 11–21, 2023, [Daring]. Tersedia pada: <https://sadipub.com/Journals/index.php/ijep%7Ceditorial@sadipub.com>.