

Pengaruh *Transfer Pricing*, *Sales Growth*, Dan *Leverage* Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Sektor *Property* Dan *Real Estate* Periode 2022-2025

Moh. Taufik Garuda Nusantara Mayulu¹⁾, Stanley Kho Walandouw²⁾, Priscillia Weku³⁾

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sam Ratulangi

email: taufikmayulu01@gmail.com

Abstract

This study examines the effect of transfer pricing, sales growth, and leverage on tax avoidance in property and real estate companies listed on the Indonesia Stock Exchange during 2022–2025. Grounded in agency theory, the study considers tax-related decisions as an area in which managerial discretion and information asymmetry may shape corporate tax strategies. A quantitative approach was employed using secondary data from audited annual financial statements. The population comprised 92 listed property and real estate companies, while purposive sampling produced 15 companies and 60 firm-year observations. Transfer pricing was proxied by related-party receivables, sales growth by changes in annual sales, leverage by the Debt-to-Asset Ratio, and tax avoidance by the Effective Tax Rate. Multiple linear regression was conducted using SPSS 31 after classical assumption testing. The results show that transfer pricing has a positive and significant effect on tax avoidance, sales growth has no significant effect, and leverage has a positive and significant effect. The adjusted R^2 of 0.308 indicates that the three explanatory variables account for 30.8% of the variation in tax avoidance in the sample. The findings emphasize the relevance of related-party transactions and debt-based financing in understanding corporate tax behavior in the property and real estate sector.

Keywords: *transfer pricing, sales growth, leverage, tax avoidance*

1. PENDAHULUAN

Pajak merupakan salah satu sumber utama penerimaan negara yang digunakan untuk membiayai penyelenggaraan pemerintahan, pembangunan, dan layanan publik. Dalam perkembangan penerimaan Indonesia, realisasi pajak mencapai target pada 2022 dan 2023, tetapi berada di bawah target pada 2024 dan 2025. Pada saat yang sama, tax ratio Indonesia pada 2024 tercatat 10,07% dari Produk Domestik Bruto, menurun dari 10,31% pada 2023 (Ikatan Konsultan Pajak Indonesia, 2025). Kondisi tersebut menunjukkan bahwa upaya optimalisasi penerimaan pajak masih menghadapi berbagai hambatan, salah satunya berasal dari faktor internal perusahaan yang dapat memengaruhi jumlah pajak yang dibayarkan. Selain itu, kondisi tersebut juga berkaitan dengan adanya praktik perencanaan pajak agresif seperti

penghindaran pajak yang secara hukum diperbolehkan, namun secara ekonomi berpotensi mengurangi penerimaan negara.

Penghindaran pajak merupakan strategi untuk meminimalkan kewajiban perpajakan dengan memanfaatkan ketentuan yang tersedia dalam sistem pajak tanpa secara langsung melanggar hukum (Kouroub & Oubdi, 2022). Praktik tersebut berbeda dari penggelapan pajak, tetapi tetap mempunyai implikasi fiskal karena dapat menurunkan pajak yang dibayarkan dibandingkan potensi pajak berdasarkan kondisi ekonomi perusahaan. Dalam sistem *self-assessment*, wajib pajak memiliki tanggung jawab untuk menghitung, membayar, dan melaporkan kewajiban pajaknya. Ruang pengambilan keputusan tersebut membuat kebijakan transaksi, struktur pendanaan, dan strategi pengelolaan laba menjadi relevan dalam

penelitian mengenai penghindaran pajak.

Fenomena penghindaran pajak juga memperoleh perhatian karena berkaitan dengan transaksi pihak berelasi. Tax Justice Network (2022) memperkirakan adanya kehilangan penerimaan Indonesia yang berkaitan dengan praktik penghindaran pajak perusahaan dan transaksi lintas yurisdiksi. Pada sektor *property* dan *real estate*, Direktorat Jenderal Pajak (2024) memberitakan kasus PT Bhakti Agung Propertindo Tbk (BAPI). Berdasarkan pemberitaan tersebut, perusahaan diduga menyampaikan SPT Masa PPh Pasal 4 ayat (2) yang tidak benar atau tidak lengkap dan tidak menyampaikan SPT pada periode tertentu, dengan kerugian pendapatan negara yang disebut sekurang-kurangnya Rp2,91 miliar. Kasus tersebut tidak dapat digunakan untuk menyimpulkan bahwa *transfer pricing* selalu menimbulkan penghindaran pajak, tetapi memberikan konteks empiris mengenai kompleksitas administrasi perpajakan di sektor *property* dan *real estate*.

Sektor *property* dan *real estate* mempunyai karakteristik yang relevan untuk menguji perilaku perpajakan perusahaan. Aktivitas usaha pada sektor ini melibatkan investasi dalam jumlah besar, aset bernilai tinggi, proyek jangka panjang, kebutuhan pendanaan yang relatif besar, serta transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa. Dalam situasi tersebut, keputusan manajemen mengenai transaksi afiliasi, pertumbuhan penjualan, dan penggunaan utang dapat berinteraksi dengan kebijakan perpajakan. Penelitian ini karena itu memusatkan perhatian pada *transfer pricing*, *sales growth*, dan *leverage* sebagai tiga karakteristik internal perusahaan yang secara konseptual dapat berkaitan dengan penghindaran pajak.

Transfer pricing merupakan penetapan harga dalam transaksi antara pihak yang mempunyai hubungan istimewa. OECD menegaskan bahwa transaksi antarperusahaan yang berafiliasi perlu dinilai berdasarkan *arm's length principle*, yakni kondisi yang seharusnya berlaku

apabila transaksi dilakukan oleh pihak independen. Persoalan perpajakan muncul ketika penetapan harga dalam transaksi afiliasi digunakan untuk mengatur distribusi pendapatan atau biaya antarkelompok usaha. Eden (2024) menjelaskan bahwa *transfer pricing* berkaitan dengan alokasi laba dan arbitrase lintas batas. Bukti empiris menunjukkan hasil yang belum seragam. Firdaus dkk. (2025) dan Astuti Raki dkk. (2025) menemukan pengaruh positif *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak, sedangkan Ouduil dkk. (2024) menemukan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh signifikan.

Sales growth menunjukkan perubahan penjualan dari satu periode ke periode berikutnya dan sering dipakai sebagai indikator perkembangan aktivitas usaha. Pertumbuhan penjualan secara teoritis dapat meningkatkan pendapatan dan laba, sehingga beban pajak juga berpotensi meningkat. Dalam kondisi demikian, manajemen dapat memiliki insentif untuk mengelola beban pajak agar laba setelah pajak tetap optimal. Hasil penelitian Tesanika Br Purba dkk. (2025), dan Rahardja & Ngadiman (2024) menunjukkan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh terhadap praktik penghindaran pajak, sementara Firdaus dkk. (2025), dan Ouduil dkk. (2024) menemukan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.

Leverage menggambarkan penggunaan utang dalam pembiayaan perusahaan. Utang menimbulkan beban bunga yang pada kondisi tertentu dapat mengurangi laba kena pajak dan menghasilkan manfaat pajak atau *tax shield*. Dengan demikian, struktur pendanaan dapat memiliki konsekuensi terhadap beban pajak sekaligus terhadap keputusan manajemen. Penelitian Adelia & Asalam (2024), dan Isnaini dkk. (2024) menemukan adanya pengaruh *leverage* terhadap penghindaran pajak, sedangkan hasil pada penelitian lain menunjukkan hubungan yang berbeda. Ketidakkonsistenan ini menjadi alasan untuk menguji *leverage* bersama *transfer pricing* dan *sales growth* dalam konteks

sektor *property* dan *real estate*.

Agency theory memberikan kerangka untuk menjelaskan mengapa keputusan tersebut dapat berkaitan dengan perilaku pajak. Jensen & Meckling (1976) menjelaskan bahwa hubungan principal-agent dapat memunculkan konflik kepentingan dan asimetri informasi. Manajemen sebagai agent mempunyai informasi dan kewenangan yang lebih besar dalam menjalankan operasi perusahaan, termasuk menentukan transaksi afiliasi dan kebijakan pendanaan. Ketika kompensasi atau evaluasi kinerja terkait dengan laba setelah pajak, manajemen dapat mempunyai insentif untuk memilih strategi yang menekan beban pajak selama strategi tersebut dapat dipertahankan dalam kerangka hukum. Perspektif ini tidak menyatakan bahwa setiap transaksi pihak berelasi atau penggunaan utang merupakan penghindaran pajak, melainkan menjelaskan mekanisme yang membuat kedua keputusan tersebut relevan secara teoritis.

Pengembangan hipotesis didasarkan pada arah hubungan. *Transfer pricing* diperkirakan berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak karena transaksi pihak berelasi dapat memberikan ruang pengaturan alokasi laba dan biaya. *Sales growth* diperkirakan berpengaruh positif karena pertumbuhan penjualan berpotensi meningkatkan laba dan beban pajak, sehingga dapat menciptakan insentif pengelolaan pajak. *Leverage* diperkirakan berpengaruh positif karena bunga utang dapat memberikan *tax shield*. Hipotesis penelitian dirumuskan:

H1: *transfer pricing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak;

H2: *sales growth* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak;

H3: *leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak.

2. METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif untuk menguji hubungan antara

transfer pricing, *sales growth*, dan *leverage* sebagai variabel independen dengan penghindaran pajak sebagai variabel dependen. Objek penelitian adalah perusahaan sektor *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2022–2025. Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan tahunan dan laporan perusahaan yang dipublikasikan melalui Bursa Efek Indonesia serta sumber resmi perusahaan.

Populasi penelitian terdiri atas 92 perusahaan. Sampel ditentukan menggunakan non-probability sampling dengan teknik purposive sampling. Adapun kriteria-kriteria pengambilan sampel yang ditentukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan sektor *property* dan *real estate* yang terdaftar di BEI
2. Perusahaan *property* dan *real estate* yang tercatat di BEI secara berturut-turut dari tahun 2022–2025
3. Perusahaan *property* dan *real estate* yang mempublikasikan laporan keuangan
4. Perusahaan *property* dan *real estate* yang mendapatkan laba
5. Perusahaan *property* dan *real estate* yang memiliki piutang kepada pihak berelasi selama periode penelitian

Sampel penelitian terdiri atas APLN, ASRI, BCIP, BSDE, CTRA, DILD, DUTI, FMII, JRPT, MMLP, PLIN, SMRA, RISE, BSBK, dan AMAN. Data sekunder diperoleh dari laporan keuangan tahunan yang dipublikasikan melalui Bursa Efek Indonesia dan sumber resmi perusahaan. Pengumpulan data dilakukan dengan metode dokumentasi, yaitu mengumpulkan, mencatat, dan menelaah informasi yang diperlukan untuk mengukur seluruh variabel penelitian.

Transfer pricing diprosikan melalui proporsi piutang pihak berelasi terhadap total piutang. *Sales growth* dihitung dari perubahan penjualan tahun berjalan dibandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya. *Leverage* menggunakan *Debt-to-Asset Ratio* (DAR), yaitu total utang dibandingkan total aset. Penghindaran pajak menggunakan

Effective Tax Rate (ETR), yaitu beban pajak dibandingkan laba sebelum pajak.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Statistik Deskriptif

Hasil statistik deskriptif dari 60 observasi memperlihatkan bahwa karakteristik variabel penelitian cukup beragam, terutama pada *transfer pricing* dan *sales growth*. Ringkasan nilai statistik disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Statistik Deskriptif

	Descriptive Statistics				
	N	Max	Min	Mean	Std. Deviation
<i>Transfer pricing</i>	60	.00	.99	.2100	.21031
<i>Sales growth</i>	60	-.46	1.04	.1002	.24956
<i>Leverage</i>	60	.08	.62	.3565	.15402
Penghindaran pajak	60	.00	.35	.1058	.09931
Valid N (listwise)	60				

Transfer pricing memiliki nilai minimum sebesar 0,00 dan nilai maksimum sebesar 0,99, dengan nilai rata-rata (mean) sebesar 0,2100 serta standar deviasi sebesar 0,21031. Nilai rata-rata tersebut menunjukkan bahwa secara umum tingkat *transfer pricing* pada perusahaan sektor *property* dan *real estate* yang menjadi sampel penelitian berada pada angka 0,2100 atau sebesar 21,00%. Standar deviasi yang lebih besar daripada nilai rata-rata menunjukkan bahwa penyebaran data *transfer pricing* antar perusahaan tergolong cukup tinggi.

Sales growth memiliki nilai minimum sebesar -0,46 dan nilai maksimum sebesar 1,04, dengan nilai rata-rata (mean) sebesar 0,1002 serta standar deviasi sebesar 0,24956. Nilai rata-rata tersebut menunjukkan bahwa secara umum perusahaan sektor *property* dan *real estate* yang menjadi sampel penelitian mengalami pertumbuhan penjualan sebesar 0,1002 atau sekitar 10,02% selama periode penelitian. Standar deviasi yang lebih besar daripada nilai rata-rata menunjukkan bahwa tingkat penyebaran data *sales growth* antar perusahaan tergolong tinggi.

Leverage memiliki nilai minimum sebesar 0,08 dan nilai maksimum sebesar 0,62, dengan nilai rata-rata (mean) sebesar 0,3565 serta standar deviasi sebesar

0,15402. Nilai rata-rata tersebut menunjukkan bahwa secara umum perusahaan sektor *property* dan *real estate* yang menjadi sampel penelitian memiliki tingkat *leverage* sebesar 0,3565 atau sekitar 35,65%, yang mencerminkan proporsi penggunaan utang dalam struktur pendanaan perusahaan. Standar deviasi yang lebih kecil daripada nilai rata-rata menunjukkan bahwa penyebaran data relatif rendah, sehingga karakteristik data antar perusahaan tidak berbeda terlalu jauh.

Penghindaran pajak memiliki nilai minimum sebesar 0,00 dan nilai maksimum sebesar 0,35, dengan nilai rata-rata (mean) sebesar 0,1058 serta standar deviasi sebesar 0,09931. Nilai rata-rata tersebut menunjukkan bahwa secara umum tingkat penghindaran pajak pada perusahaan sektor *property* dan *real estate* sebesar 0,1058 atau sekitar 10,58% selama periode penelitian. Standar deviasi yang lebih kecil dibandingkan nilai rata-rata menunjukkan bahwa tingkat penyebaran data penghindaran pajak antar perusahaan tergolong rendah. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa tingkat penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan dalam sampel penelitian relatif tidak terlalu bervariasi.

3.2 Uji Asumsi Klasik

Uji normalitas menunjukkan nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,200 dan Monte Carlo Sig. sebesar 0,197. Kedua nilai tersebut lebih besar daripada 0,05, sehingga residual model memenuhi asumsi normalitas. Uji multikolinearitas menunjukkan tolerance *transfer pricing* 0,977, *sales growth* 0,970, dan *leverage* 0,966. Nilai VIF masing-masing adalah 1,024; 1,031; dan 1,035. Seluruh tolerance berada di atas 0,10 dan VIF di bawah 10, sehingga tidak terdapat gejala multikolinearitas.

Uji Glejser menghasilkan nilai signifikansi 0,907 untuk *transfer pricing*, 0,680 untuk *sales growth*, dan 0,867 untuk *leverage*. Seluruh nilai berada di atas 0,05, sehingga tidak ditemukan gejala heteroskedastisitas. Nilai Durbin-Watson

sebesar 1,241 dan berada dalam rentang yang digunakan dalam penelitian untuk menyatakan tidak terdapat gejala autokorelasi. Dengan demikian, model memenuhi pengujian asumsi klasik yang dilakukan sebelum analisis regresi.

3.3 Analisis Regresi dan Pengujian

Hipotesis

Hasil regresi linear berganda memperlihatkan arah dan tingkat signifikansi pengaruh ketiga variabel independen terhadap penghindaran pajak. Koefisien *transfer pricing* bernilai 0,105 dengan t sebesar 2,023 dan signifikansi 0,048. *Sales growth* memiliki koefisien -0,081 dengan t sebesar -1,847 dan signifikansi 0,070. Sementara itu, *leverage* mempunyai koefisien 0,365 dengan t sebesar 5,138 dan signifikansi lebih kecil dari 0,001.

Tabel 2. Hasil Regresi Linear Berganda

Variabel	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
Konstanta	-0,038	0,030	-	-1,260	0,213
<i>Transfer pricing</i>	0,105	0,052	0,222	2,023	0,048
<i>Sales growth</i>	-0,081	0,044	-0,203	-1,847	0,070
<i>Leverage</i>	0,365	0,071	0,566	5,138	<0,001

Persamaan estimasi yang diperoleh dari hasil regresi adalah $Y = -0,038 + 0,105X_1 - 0,081X_2 + 0,365X_3 + e$. Koefisien tersebut menggambarkan arah hubungan dalam model, sedangkan keputusan hipotesis ditentukan melalui nilai signifikansi uji t.

3.4 Pengaruh *Transfer pricing* terhadap Penghindaran Pajak

Hipotesis pertama diterima. *Transfer pricing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak dengan nilai signifikansi 0,048. Hasil tersebut mengindikasikan adanya hubungan positif antara proporsi transaksi piutang pihak berelasi yang digunakan sebagai proksi *transfer pricing* dan penghindaran pajak dalam sampel penelitian. Temuan ini sejalan dengan agency theory karena manajemen memiliki informasi dan kewenangan untuk menentukan transaksi dengan pihak berelasi. Ketika transaksi afiliasi memberikan ruang untuk mengatur

distribusi pendapatan atau biaya antarentitas, keputusan tersebut dapat menjadi bagian dari strategi pengelolaan beban pajak.

Secara ekonomi, hubungan tersebut dapat terjadi karena *transfer pricing* memengaruhi lokasi pengakuan pendapatan dan biaya di dalam kelompok usaha. OECD menempatkan *arm's length principle* sebagai dasar untuk menilai kewajaran transaksi pihak berelasi. Ketika harga transaksi tidak mencerminkan kondisi yang sebanding dengan pihak independen, terdapat kemungkinan perubahan alokasi laba antarentitas. Eden (2024) menempatkan *transfer pricing* dalam konteks arbitrase dan alokasi laba lintas batas, sedangkan Firdaus dkk. (2025) serta Isnaini dkk. (2024) memperoleh hasil empiris yang sejalan dengan penelitian ini. Dengan demikian, hasil penelitian memperlihatkan bahwa transaksi pihak berelasi merupakan karakteristik yang relevan ketika menganalisis perilaku perpajakan perusahaan *property* dan *real estate*.

3.5 Pengaruh *Sales growth* terhadap Penghindaran Pajak

Hipotesis kedua tidak didukung oleh hasil pengujian. *Sales growth* mempunyai koefisien negatif sebesar -0,081 dengan signifikansi 0,070, lebih besar dari 0,05. Artinya, perubahan pertumbuhan penjualan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan secara statistik terhadap penghindaran pajak pada perusahaan sampel. Arah koefisien negatif hanya menunjukkan kecenderungan hubungan dalam model dan tidak cukup kuat untuk menjadi dasar penarikan hubungan kausal secara statistik.

Hasil tersebut dapat dipahami dari karakteristik ekonomi sektor *property* dan *real estate*. Pertumbuhan penjualan tidak selalu menghasilkan kenaikan laba kena pajak dalam periode yang sama. Penjualan proyek dapat meningkat ketika perusahaan juga menghadapi biaya pembangunan, biaya pemasaran, biaya administrasi, biaya bunga, atau pengeluaran lain yang besar (Syarifudin & Hadnan, 2025). Dengan

demikian, perubahan penjualan tidak secara otomatis mengubah dasar pengenaan pajak dalam proporsi yang sama. Dalam konteks proyek jangka panjang, pengakuan pendapatan dan beban juga dapat berlangsung mengikuti tahap penyelesaian dan karakter kontrak.

Temuan ini tidak sepenuhnya mengikuti ekspektasi *agency theory* yang menghubungkan pertumbuhan penjualan dengan peningkatan laba dan insentif pengelolaan pajak. Namun, hasil empiris menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan bukan satu-satunya pertimbangan dalam keputusan perpajakan. Manajemen juga menghadapi struktur biaya, kebutuhan kas, kebijakan pendanaan, dan strategi perpajakan yang dapat mengurangi hubungan langsung antara *sales growth* dan *tax avoidance*. Hasil ini sejalan dengan Firdaus dkk. (2025), Oduil dkk. (2024), dan Sihombing & Putri (2023) yang juga tidak menemukan pengaruh signifikan *sales growth* terhadap penghindaran pajak.

3.6 Pengaruh *Leverage* terhadap Penghindaran Pajak

Hipotesis ketiga diterima. *Leverage* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak dengan koefisien 0,365 dan signifikansi kurang dari 0,001. Hasil tersebut menunjukkan adanya hubungan positif yang kuat secara statistik antara *leverage* dan penghindaran pajak dalam model penelitian. Dibandingkan dua variabel lainnya, *leverage* mempunyai *standardized beta* sebesar 0,566 sehingga kontribusi relatifnya dalam model tampak lebih besar, meskipun perbandingan koefisien antarvariabel tetap harus mempertimbangkan karakteristik pengukuran masing-masing variabel.

Hubungan tersebut dapat dijelaskan melalui *tax shield* dari beban bunga. Utang menghasilkan kewajiban bunga yang dapat menjadi biaya pengurang laba kena pajak sesuai ketentuan yang berlaku. Ketika perusahaan menggunakan utang lebih besar, beban bunga yang muncul juga dapat meningkat dan pada kondisi tertentu

menurunkan laba yang menjadi dasar perhitungan pajak. Struktur pendanaan akhirnya tidak hanya berfungsi sebagai keputusan pembiayaan, tetapi juga mempunyai konsekuensi terhadap beban pajak (Dwi Rahmawati dkk., 2024).

Karakteristik sektor *property* dan *real estate* memperkuat relevansi hubungan tersebut. Pembangunan kawasan perumahan, pusat komersial, hotel, dan proyek properti membutuhkan modal yang besar dan periode pengembalian yang relatif panjang. Utang dapat digunakan untuk menutup kebutuhan investasi tersebut, tetapi sekaligus menciptakan beban bunga dan risiko keuangan. Dalam perspektif *agency theory*, manajemen memiliki kewenangan untuk menentukan kombinasi pendanaan yang dianggap mendukung tujuan perusahaan. Manfaat pengurangan pajak melalui bunga dapat menjadi salah satu pertimbangan dalam keputusan tersebut.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Tesanika Br Purba dkk. (2025), Isnaini dkk. (2024), dan Sholihah & Rahmiati (2024) yang menemukan adanya pengaruh *leverage* terhadap penghindaran pajak. Namun, hubungan tersebut tidak berarti bahwa utang semata-mata digunakan untuk menghindari pajak. Utang juga dapat dipilih karena kebutuhan investasi, modal kerja, dan strategi pertumbuhan. Signifikansi yang ditemukan dalam penelitian ini menunjukkan bahwa aspek pajak merupakan salah satu konsekuensi yang berkaitan dengan tingkat *leverage*, bukan satu-satunya alasan perusahaan menggunakan utang.

3.7 Koefisien Determinasi

Tabel 3. Koefisien Determinasi

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of Estimate
0,586	0,343	0,308	0,08260

Nilai R sebesar 0,586, R Square sebesar 0,343, dan adjusted R² sebesar 0,308. Adjusted R² sebesar 30,8% berarti variasi penghindaran pajak dalam model dapat dijelaskan oleh *transfer pricing*, *sales growth*, dan *leverage* sebesar 30,8%, sedangkan 69,2% sisanya berkaitan dengan faktor lain yang tidak dimasukkan

dalam model. Nilai tersebut menunjukkan bahwa model memiliki kemampuan penjelasan yang terbatas tetapi tetap memberikan informasi empiris mengenai keterkaitan tiga karakteristik perusahaan dengan perilaku perpajakan.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini menganalisis pengaruh *transfer pricing*, *sales growth*, dan *leverage* terhadap penghindaran pajak pada 15 perusahaan sektor *property* dan *real estate* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama 2022–2025 dengan 60 observasi. Hasil pengujian menunjukkan bahwa *transfer pricing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Temuan tersebut mendukung argumentasi bahwa transaksi dengan pihak berelasi merupakan karakteristik yang relevan dalam menjelaskan perilaku perpajakan perusahaan, khususnya ketika transaksi tersebut memberikan ruang bagi pengaturan distribusi pendapatan dan biaya.

Sales growth tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Hasil ini menunjukkan bahwa perubahan penjualan tidak secara otomatis diterjemahkan menjadi perubahan perilaku penghindaran pajak. Karakter proyek jangka panjang, fluktuasi biaya, dan perbedaan waktu antara pertumbuhan penjualan dan pembentukan laba kena pajak dapat melemahkan hubungan langsung tersebut.

Leverage berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Penggunaan utang berkaitan dengan beban bunga yang dapat memberikan manfaat tax shield dan pada kondisi tertentu menurunkan laba kena pajak. Dalam konteks sektor *property* dan *real estate*, kebutuhan pendanaan proyek yang besar membuat hubungan antara struktur utang dan konsekuensi pajak menjadi relevan untuk diperhatikan.

5. REFERENSI

Adelia, C., & Asalam, A. G. (2024). Pengaruh *Transfer pricing*,

Leverage, dan Profitabilitas terhadap *Tax avoidance* pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman BEI Tahun 2018-2021. *Owner*, 8(1), 652–660.

<https://doi.org/10.33395/owner.v8i1.1843>

Astuti Raki, E. Y., Desyana, G., & Astarani, J. (2025). Pengaruh *Transfer pricing*, *Leverage*, Ukuran Perusahaan, dan Intensitas Modal terhadap *Tax avoidance*. *Jurnal Literasi Akuntansi*, 5(2), 104–115. <https://doi.org/10.55587/jla.v5i2.165>

Rahardja, G. D., & Ngadiman, N. (2024). Pengaruh *Transfer Pricing*, *Sales growth* dan *Leverage* Terhadap *Tax avoidance*. *Jurnal Paradigma Akuntansi*, 6(1), 269–278. <https://doi.org/10.24912/jpa.v6i1.29922>

Direktorat Jenderal Pajak. (2024). *Rugikan Negara 2,9 Miliar, Korporasi PT BAPI Resmi Diserahkan ke Kejaksaan*.

<https://pajak.go.id/index.php/id/siaran-pers/rugikan-negara-29-miliar-korporasi-pt-bapi-resmi-diserahkan-ke-kejaksaan>

Dwi Rahmawati, Y., Dilla Anggari Kholifami, Laras Safitri, N., Eko Satrio Wibowo, H., Pujiyantiningtyas, V., & Amrulloh, A. (2024). Impact of *Leverage*, Profitability, and Company Size on Tax Planning in Manufacturing Firms. *Journal Economic Business Innovation*, 1(2), 45–53. <https://doi.org/10.69725/jebi.v1i2.27>

Eden, L. (2024). *Transfer pricing and cross-border arbitrage*. Dalam *Encyclopedia of International Strategic Management* (hlm. 382–387). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781800884045.ch94>

Firdaus, A. A., Wahyudi, I., & Herawaty, N. (2025). Pengaruh *Transfer pricing*, *Sales growth* dan *Leverage* terhadap Penghindaran Pajak. *AKRUAL: Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 7(1), 153–162. <https://doi.org/10.34005/akrual.v7i1>

- 5078
Ikatan Konsultan Pajak Indonesia. (2025). *Penerimaan Pajak Indonesia Terus Menurun, Tax Ratio 2024 Capai 10,07%*. PDB. <https://ikpi.or.id/penerimaan-pajak-indonesia-terus-menurun-tax-ratio-2024-capai-1007-pdb/>
- Isnaini, R. S., Mukti, A. H., & Sianipar, P. B. H. (2024). Pengaruh *Transfer pricing*, Profitabilitas, dan *Leverage* terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris Perusahaan Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Sektor Aneka Industri Tahun 2019-2022). *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 3(2), 808–822. <https://doi.org/10.55681/sentri.v3i2.2327>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Kouroub, S., & Oubdi, L. (2022). Tax Planning: Theory and Modeling. *Journal of Applied Business, Taxation and Economics Research*, 1(6), 594–613. <https://doi.org/10.54408/jabter.v1i6.100>
- Ouduil, S. A., Sudjiman, L. S., & Susanti, M. (2024). Pengaruh *Transfer pricing* dan *Sales growth* Terhadap *Tax avoidance* Pada Perusahaan di Bidang Teknologi (Data IDX 2021-2023). *PERFORMANCE: Jurnal Bisnis & Akuntansi*, 14(1), 198–209. <https://doi.org/10.24929/feb.v14i1.3354>
- Sholihah, E. F. M., & Rahmiati, A. (2024). Pengaruh *Leverage*, *Sales growth*, Kompensasi Rugi Fiskal dan Koneksi Politik terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI Tahun 2017-2022). *Owner*, 8(1), 186–199. <https://doi.org/10.33395/owner.v8i1.1887>
- Sihombing, S. R., & Putri, A. (2023). Pengaruh *Transfer pricing*, Dewan Komisaris Independen, Komite Audit, dan *Sales growth* terhadap *Tax avoidance* pada Perusahaan Sektor Consumer Non-Cyclicals. Dalam *JAKP: Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Perpajakan* (Vol. 6, Nomor 2). <https://ojs.polmed.ac.id/index.php/jakp/article/view/1119>
- Syaifudin, I., & Hadnan, M. (2025). The Effect of *Sales growth*, *Profitability*, and *Leverage* on *Tax avoidance* (Empirical Study of Property and Real estate Companies Listed on the Idx 2020-2023). *Indo-Fintech Intellectuals: Journal of Economics and Business*, 5(3), 6695–6700. <https://doi.org/10.54373/ifijeb.v5i3.4126>
- Tax Justice Network. (2022). *The State of Tax Justice*. <https://taxjustice.net/>
- Tesanika Br Purba, E., Taufik, T., Azhar, A. A., Studi Akuntansi, P., & Riau, U. (2025). Pengaruh *Sales growth*, *Leverage* dan *Fix Asset Intensity* Terhadap *Tax avoidance* dengan *Institutional Ownership* sebagai Variabel Moderasi (Vol. 10, Nomor 1). <http://journal.uta45jakarta.ac.id/index.php/MAP>