

**PENGARUH PERTUMBUHAN PENJUALAN, KARAKTER EKSEKUTIF DAN
TRANSFER PRICING TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK**

Eka Marinda Khotimatun¹, Chaeru Syahru Ramdani²
Universitas Pamulang
ekamrnd@gmail.com¹, dosen02282@unpam.ac.id²

Article History : Received 9 Feb 2026 Revised 10 Feb 2026 Accepted 1 Agustus 2026

ABSTRACT

This study aims to analyze the effects of sales growth, executive character, and transfer pricing on tax avoidance. This research was conducted by analyzing the financial statements of companies in the energy sector listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) for the 2020–2024 period. The sample selection method used in this study was purposive sampling, resulting in a sample of 15 companies. This study employs an associative research design with a quantitative approach, using secondary data in the form of financial statements from each company selected as the research sample. Panel data regression was employed as the research methodology. The data analysis was conducted using Microsoft Excel and EViews 13. The results indicate that the best model is the Random Effect Model (REM). The findings of this study show that: (1) sales growth, executive character, and transfer pricing simultaneously affect tax avoidance, indicating that the hypothesis is accepted; (2) sales growth does not have a partial effect on tax avoidance, indicating that the hypothesis is rejected; (3) executive character has a partial effect on tax avoidance, indicating that the hypothesis is accepted; and (4) transfer pricing does not have a partial effect on tax avoidance, indicating that the hypothesis is rejected.

Keywords: Sales Growth, Executive Characteristics, Transfer Pricing, Tax Avoidance.

1. PENDAHULUAN

Pajak merupakan salah satu sumber pendapatan negara untuk melaksanakan pembangunan nasional dan penyediaan layanan publik dalam rangka mendukung pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan Masyarakat, sehingga negara mengharapkan mendapat penerimaan pajak yang maksimal dengan sifat wajib dan memaksa kepada Masyarakat sebagai wajib pajak yang didasarkan undang-undang dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung (Hani & Furqon, 2021). Namun, kepatuhan wajib pajak masih rendah, tercermin dari *tax ratio* masih di bawah standar minimal 15% yang direkomendasikan World Bank, sehingga menghambat upaya pemerintah dalam meningkatkan rasio pajak (*tax ratio*). Penyebab rendahnya rasio pajak salah satunya karena kontribusi minim dari sektor-sektor besar penyumbang Produk Domestik Bruto (PDB) diantaranya ada sektor pertambangan. meskipun kontribusi sektor pertambangan terhadap PDB tercatat cukup besar (sekitar 12,2%), kontribusinya terhadap penerimaan pajak jauh lebih rendah (sekitar 8,3%). Rendahnya setoran pajak dari sektor ini sebagian disebabkan oleh maraknya praktik penghindaran pajak dan tingginya aktivitas pertambangan

ilegal, sehingga potensi penerimaan belum tergali dengan maksimal (news.ddtc.co.id 2023).

Penghindaran pajak merupakan upaya yang dilakukan oleh wajib pajak dalam mengurangi beban pajak yang harus dibayarkan. Bagi Perusahaan, pajak menjadi beban karena dapat mengurangi laba bersih yang telah dihasilkan suatu perusahaan, semakin tinggi laba yang dilaporkan maka semakin tinggi beban pajaknya, sehingga perusahaan melakukan praktik penghindaran pajak dengan memanfaatkan kelemahan yang terdapat dalam undang-undang perpajakan, maka kegiatan penghindaran pajak adalah kegiatan yang legal karena tidak bertentangan dengan undang-undang perpajakan yang berlaku (Apridinata & Zulvia, 2023).

Adapun fenomena yang terjadi mengenai penghindaran pajak yang dilakukan di sektor pertambangan yaitu adanya dugaan rekayasa pembayaran pajak yang dilakukan oleh Holding Gunung Mas Group, termasuk perusahaan di bawahnya yaitu PT Tekindo Energi dan PT Cahaya Murni Sejahtera. Nilai pajak yang diduga digelapkan disebut mencapai lebih dari Rp1 triliun yang dilakukan dengan memanipulasi data produksi, mengalihkan hasil tambang ke pihak lain, menyembunyikan lokasi tambang yang aktif dan melaporkan jenis material tambang yang lebih murah agar tarif pajak yang dibayarkannya lebih rendah (Porosjakarta.com, 2025). Selain itu ada PT Adaro Energy Tbk terkait dugaan praktik *transfer pricing* atau mengalihkan sebagian besar keuntungannya dari Indonesia ke negara yang memiliki tarif pajak lebih rendah yaitu melalui anak usahanya di luar negeri tepatnya di Singapura yang Bernama Coaltrade Services International sejak 2009 - 2017. Direktorat Jenderal Pajak (DJP) menghitung nilai pajak Indonesia yang hilang diperkirakan mencapai 125 juta dolar AS dari pajak penghasilan perusahaan atau setara 14 juta dolar AS per tahunnya. Adaro memanfaatkan *transfer pricing* ini untuk mengurangi kewajiban pajaknya di Indonesia (Tirto.id, 2019).

Berdasarkan fenomena-fenomena penghindaran pajak tersebut terdapat beberapa faktor yang dapat memengaruhi perusahaan untuk melakukan praktik penghindaran pajak yaitu faktor Pertumbuhan Penjualan, Karakter Eksekutif dan *Transfer Pricing*.

Faktor yang pertama yaitu Pertumbuhan Penjualan. Pertumbuhan penjualan merupakan kenaikan dan penurunan penjualan suatu perusahaan yang dibandingkan dari tahun ke tahun yang letaknya ada pada laporan laba rugi perusahaan. Pertumbuhan penjualan yang mengalami kenaikan, maka laba yang dihasilkan juga besar, sehingga beban pajak yang harus dibayarkan juga semakin besar, kemungkinan penghindaran pajaknya juga meningkat (Septriani & Arianti, 2025). Berdasarkan hasil penelitian dari Purba & Putri (2024) diperoleh temuan bahwa pertumbuhan penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak, karena penerimaan laba yang tinggi maka beban pajak terutang yang harus dibayar juga tinggi yang menyebabkan perusahaan melakukan praktik penghindaran pajak untuk mengurangi beban pajak terutang yang harus dibayarnya. Namun, ada perbedaan hasil penelitian dari Putri dkk (2021) yang memperoleh temuan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, hal ini dikarenakan apapun hasil yang didapat perusahaan dalam menghasilkan pertumbuhan penjualan, meningkat ataupun menurun kewajiban

perpajakan yang harus dibayar oleh perusahaan sama.

Faktor yang kedua yaitu Karakter Eksekutif. Karakter eksekutif dilihat dari *corporate risk* yaitu tinggi rendah risiko perusahaan mencerminkan karakter dari seorang eksekutif selaku seorang pemimpin perusahaan yang tugasnya membuat kebijakan dan mengarahkan bagaimana kegiatan usahanya harus dijalankan. Jika seorang eksekutif memiliki karakter *risk taker* berarti risiko perusahaan yang dimiliki tinggi disebabkan seorang eksekutif akan berani mengambil peluang yang memiliki risiko yang besar untuk perusahaan, sehingga ada kemungkinan yang besar jika perusahaan akan melakukan penghindaran pajak. Jika seorang eksekutif memiliki karakter *risk averse* berarti sebaliknya, risiko yang dimiliki perusahaan rendah dikarenakan seorang eksekutif cenderung menghindari keputusan yang memicu risiko, sehingga kemungkinan kecil terjadi perusahaan melakukan penghindaran pajak (Sidauruk & Putri, 2022). Berdasarkan hasil penelitian dari Lukito & Oktaviani (2022) diperoleh temuan bahwa karakter eksekutif berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak, karena tingkat risiko perusahaan yang tinggi disebabkan oleh eksekutif yang memiliki karakter *risk taker* yang cenderung berani mengambil keputusan untuk melakukan penghindaran pajak beresiko tinggi. Namun, ada perbedaan hasil penelitian dari Maulina & Mu'arif (2024) yang memperoleh temuan bahwa karakter eksekutif tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak, hal ini dikarenakan apapun karakternya, eksekutif akan tetap melakukan strategi pajak yang sesuai dengan keinginan dari *principal*.

Faktor yang ketiga yaitu *Transfer Pricing*. *Transfer pricing* yaitu transaksi yang dilakukan antar perusahaan dalam satu grup usaha dan memiliki hubungan istimewa. Transaksi ini dilakukan sebagai bagian dari strategi perusahaan dalam menentukan harga jual atau biaya dalam transaksi finansial, harta tak berwujud, jasa maupun barang kepada pihak yang berelasi atau mempunyai hubungan istimewa dengan perusahaan. Ada dua jenis transaksi *transfer pricing* yaitu *intra-company* dan *intercompany*. *Intra-company transfer pricing* berarti transaksi ini dilakukan antar divisi dalam satu grup usaha. Sedangkan *intercompany* berarti transaksi ini dilakukan antar perusahaan yang memiliki hubungan istimewa. Transaksi dalam *transfer pricing* bisa dilakukan dalam satu negara yang sama (*domestic transfer pricing*) dan juga bisa dilakukan dengan negara yang berbeda (*international transfer pricing*). Perusahaan yang melakukan praktik penghindaran pajak melalui transaksi *transfer pricing* biasanya dilakukan oleh perusahaan multinasional yaitu perusahaan yang memiliki anak perusahaan diberbagai negara yang berbeda, ataupun bisa juga dengan perusahaan yang memiliki hubungan istimewa dengan pihak lain dengan negara yang berbeda. Karena tarif pajak antar negara itu berbeda-beda, maka berpotensi perusahaan melakukan penghindaran pajak dengan cara menetapkan *transfer pricing* sedemikian rupa untuk mencatat laba besar di negara dengan pajak rendah (Komara dkk, 2022; Maulana, 2022) Berdasarkan hasil penelitian dari Sari & Charunisa (2025) diperoleh temuan bahwa *transfer pricing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak, karena dengan perusahaan mengalihkan keuntungan ke negara yang memiliki tarif pajak lebih rendah dan melalui transaksi yang memiliki hubungan istimewa dengan menggunakan harga yang wajar di pasaran akan mengurangi beban pajak terutang, sehingga memungkinkan perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak. Namun, ada

perbedaan hasil penelitian dari Larasati & Masyitah (2023) yang memperoleh temuan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, hal ini dikarenakan meskipun perusahaan melakukan *transfer pricing* cenderung bertujuan untuk meminimalkan biaya politik mencakup semua biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan terkait dengan regulasi pemerintah, subsidi pemerintah, tarif pajak, tuntutan buruh dan lain sebagainya, bukan untuk semata-mata hanya untuk melakukan penghindaran pajak.

Berdasarkan uraian materi, fenomena, dan keseenjangan hasil penelitian (*reseach gap*), maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Karakter Eksekutif dan *Transfer Pricing* terhadap Penghindaran Pajak”**.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka masalah yang akan dijawab melalui penelitian ini adalah:

1. Apakah pertumbuhan penjualan, karakter eksekutif dan *transfer pricing* berpengaruh terhadap penghindaran pajak?
2. Apakah pertumbuhan penjualan berpengaruh terhadap penghindaran pajak?
3. Apakah karakter eksekutif berpengaruh terhadap penghindaran pajak?
4. Apakah *transfer pricing* berpengaruh terhadap penghindaran pajak?

2. LANDASAN TEORI

Teori Atribusi (*Grand Theory*)

Teori keagenan pertama kali diperkenalkan oleh Jensen dan Meckling pada tahun 1976, teori ini menjelaskan bahwa hubungan keagenan merupakan suatu kontrak yang dimana satu atau lebih orang (*principal*) memperkerjakan orang lain (*agent*) untuk melakukan layanan dan mendelegasikan beberapa pengambilan keputusan. Dalam kontrak kerja sama antara *principal* dan *agent*, manajemen perusahaan dituntut untuk bekerja secara optimal agar dapat memberikan keuntungan yang tinggi kepada pemegang saham (Gulo & Rosyati, 2026). Namun, konflik kepentingan dapat terjadi karena antara *principal* dan *agent* memiliki kepentingan yang berbeda, sehingga timbul adanya konflik kepentingan, di mana *agent* cenderung mengutamakan kepentingan serta tujuan pribadinya dibandingkan tujuan *principal*, sehingga prinsipal dapat membatasi penyimpangan agen dengan memberikan insentif dan mengeluarkan biaya untuk keagenan. (Sari & Chairunisa, 2025; Kalventri & Mulyani, 2022).

Teori keagenan dalam penelitian ini menjelaskan adanya potensi masalah agensi antara manajemen perusahaan dengan pemegang saham dan juga fiskus terkait perpajakan. Masalah ini muncul karena adanya perbedaan kepentingan, di mana manajemen perusahaan sebagai *agent* memiliki keinginan memaksimalkan laba perusahaan untuk memperoleh peningkatan kompensasi. Pemegang saham sebagai *principal* mengharapkan pembayaran pajak seminimal mungkin agar laba yang perusahaan yang diperoleh optimal dengan tetap menjaga reputasi perusahaan.

Teori Perilaku Terencana (*Middle Theory*)

Theory of Planned Behaviour (TPB) atau teori perilaku terencana ini merupakan pengembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA) yang dilakukan oleh Icek Ajzen pada tahun 1991 sebagai landasan dalam memahami kompleksitas perilaku sosial manusia. Teori ini berpendapat bahwa niat sebagai motivasi merupakan faktor yang dapat memengaruhi perilaku, namun ada kendali untuk individu melakukan atau tidak melakukan perilaku tersebut. Selain itu ada faktor non-motivasi juga seperti kemampuan, keterampilan, dan peluang yang dapat berperan dalam menentukan perilaku (Kakunsi dkk, 2025).

Teori ini memiliki hubungan dengan *agency Theory* yang relevan dengan penelitian ini karena didasarkan pada niat perusahaan terhadap perilakunya untuk tidak patuh terhadap ketentuan perpajakan demi kepentingan dan keuntungannya sendiri. Perusahaan menggunakan niat serta kemampuannya untuk mencari celah atau peluang dalam melakukan penghindaran pajak dengan tujuan mengurangi beban pajak yang harus dibayarkan sehingga dapat memaksimalkan laba perusahaannya.

Penghindaran Pajak

Penghindaran pajak merupakan upaya yang dilakukan oleh wajib pajak dalam mengurangi beban pajak yang harus dibayarkan dengan memanfaatkan kelemahan yang terdapat dalam undang-undang perpajakan, maka kegiatan penghindaran pajak adalah kegiatan yang legal karena tidak bertentangan dengan undang-undang perpajakan yang berlaku (Apridinata & Zulvia, 2023). Pengukuran penghindaran pajak dalam penelitian ini menggunakan model *Effective Tax Rates* (ETR). Menurut Sembiring & Hutabalian (2022) tarif pajak efektif diperoleh dengan membagi total beban pajak, yang merupakan jumlah dari beban pajak kini dan beban pajak tangguhan, dengan laba sebelum pajak. ETR dapat menunjukkan tingkat penghindaran pajak perusahaan, semakin tinggi nilai ETR, semakin rendah tingkat penghindaran pajak perusahaan tersebut

Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan kenaikan dan penurunan penjualan suatu perusahaan yang dibandingkan dari tahun ke tahun yang letaknya ada pada laporan laba rugi perusahaan (Septriani & Arianti, 2025). Dalam penelitian ini *Sales Growth* (SG) merupakan proksi yang relevan untuk mengukur pertumbuhan penjualan karena mampu menunjukkan persentase perubahan penjualan perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya. Pengukuran ini mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan secara berkelanjutan sehingga dapat menggambarkan perkembangan aktivitas operasional perusahaan.

Karakter Eksekutif

Karakter Eksekutif adalah karakter yang dimiliki oleh pemimpin perusahaan. Seorang eksekutif memiliki wewenang dan kekuasaan tertinggi yang sangat penting untuk mengarahkan operasional perusahaannya. Setiap karakter dari seorang eksekutif memiliki sifat yang berbeda-beda dalam mengarahkan bawahannya untuk menjalankan kegiatan perusahaan sesuai dengan tujuan yang telah ditentukan oleh perusahaan itu sendiri (Maulina & Mu'arif, 2024). Karakter

eksekutif diproksikan menggunakan risiko perusahaan (*corporate risk*) yang dihitung dengan EBIT dibagi total aset, proksi tersebut dipilih karena mencerminkan tingkat keberanian seorang eksekutif dalam mengambil keputusan bisnis yang mengandung risiko.

Transfer Pricing

Transfer pricing yaitu transaksi yang dilakukan antar perusahaan dalam satu grup usaha dan memiliki hubungan istimewa. Transaksi ini dilakukan sebagai bagian dari strategi perusahaan dalam menentukan harga jual atau biaya dalam transaksi finansial, harta tak berwujud, jasa maupun barang kepada pihak yang berelasi atau mempunyai hubungan istimewa dengan Perusahaan (Komara dkk, 2022). Dalam penelitian ini *transfer pricing* dapat diukur dengan piutang usaha yang memiliki hubungan istimewa dibagi dengan total piutang. Piutang pihak berelasi dan total piutang disajikan perusahaan pada laporan posisi keuangan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan jenis asosiatif yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas dan variabel terikat serta untuk mengetahui sebab dan akibat antara dua variabel atau lebih (Sugiyono, 2023). Pendekatan ini dipilih karena penelitian ini bertujuan menguji pengaruh variabel bebas atau independen yaitu pertumbuhan penjualan, karakter eksekutif dan *transfer pricing* terhadap variabel terikat atau dependen yaitu penghindaran pajak.

Data Penelitian ini menggunakan data sekunder, data yang berasal dari laporan keuangan perusahaan sektor *energy* periode 2020-2024 yang diakses melalui situs resmi Bursa Efek Indonesia (www.idx.co.id).

Pemilihan sampel penelitian menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu berdasarkan sejumlah kriteria yang ditetapkan. Daftar sampel yang sesuai kriteria sebanyak 15 perusahaan dari total populasi 89 perusahaan, yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Kriteria Pemilihan Sampel

No.	Kriteria Pemilihan Sampel	Tidak Memenuhi	Memenuhi Kriteria
1.	Perusahaan sektor <i>energy</i> yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode penelitian (tahun 2020-2024).		89
2.	Perusahaan sektor <i>energy</i> yang mempublikasikan laporan keuangannya secara konsisten selama periode 2020-2024.	(30)	59
3.	Perusahaan sektor <i>energy</i> yang laporan keuangannya mempunyai laba atau profit.	(30)	29
4.	Perusahaan sektor <i>energy</i> yang memiliki pihak berelasi selama periode 2020-2024.	(6)	23

No.	Kriteria Pemilihan Sampel	Tidak Memenuhi	Memenuhi Kriteria
5.	Perusahaan sektor <i>energy</i> yang menyediakan laporan keuangan berisi informasi lengkap terkait semua variabel yang diteliti pada periode tahun 2020-2024.	(8)	15
Perusahaan yang memenuhi kriteria sampel			15
Tahun penelitian			5
Jumlah data observasi (5 Tahun x 15)			75

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Dalam penelitian ini, teknik analisis data menggunakan *Microsoft Office Excel* dan *Eviews* 13. Teknik analisis data terdiri dari uji analisis statistik deskriptif, uji estimasi model, pemilihan model regresi data panel, uji asumsi klasik, regresi data panel, koefisien determinasi dan uji hipotesis.

4. HASIL PENELITIAN

Hasil Uji Statistik Deskriptif

Analisis deskriptif bertujuan untuk memberikan gambaran atau penjelasan tentang suatu data dengan melihat nilai minimum, nilai maksimum, rata-rata (*mean*), serta standar deviasi dari sampel. Hasil uji statistik deskriptif disajikan pada tabel berikut:

Tabel 2. Hasil Uji Statistik Deskriptif

	PP	SG	KE	TP
Mean	0.205326	0.164895	0.210806	0.137909
Median	0.222181	0.043265	0.128677	0.061814
Maximum	0.552461	1.765170	0.795947	0.873650
Minimum	0.002695	-0.501514	0.009072	0.000000
Std. Dev.	0.119415	0.409406	0.217913	0.186762
Skewness	0.569250	1.391374	1.234121	1.883550
Kurtosis	3.765381	5.346883	3.387755	6.053596
Jarque-Bera	5.881224	41.41109	19.50803	73.48590
Probability	0.052833	0.000000	0.000058	0.000000
Sum	15.39942	12.36712	15.81048	10.34319
Sum Sq. Dev.	1.055239	12.40341	3.513959	2.581122
Observations	75	75	75	75

Berdasarkan hasil statistik deskriptif pada tabel 2, penelitian ini menggunakan 75 data observasi yang diperoleh dari 15 perusahaan *energy* selama periode 2020–2024. Variabel penghindaran pajak (Y) memiliki nilai minimum 0,002695 dan maksimum 0,552461, dengan rata-rata 0,205326 dan standar deviasi 0,119415, sehingga data cenderung homogen karena rata-rata lebih besar daripada standar deviasi. Variabel pertumbuhan penjualan (X1) memiliki nilai minimum -0,501514 dan

maksimum 1,765170, dengan rata-rata 0,164895 dan standar deviasi 0,409406, sehingga bersifat heterogen. Variabel karakter eksekutif (X2) memiliki nilai minimum 0,009072 dan maksimum 0,795947, dengan rata-rata 0,210806 dan standar deviasi 0,217913, sehingga juga bersifat heterogen. Sementara itu, *transfer pricing* (X3) memiliki nilai minimum 0,000000 dan maksimum 0,873650, dengan rata-rata 0,137909 dan standar deviasi 0,186762, yang menunjukkan bahwa data bersifat heterogen karena standar deviasi lebih besar daripada rata-rata.

Model Regresi Data Panel

Metode pemilihan model regresi data panel dapat dilakukan dengan cara membandingkan hasil tiga pengujian yaitu uji chow, uji hausman dan uji *lagrange multiplier* untuk memilih metode estimasi yang paling tepat antara *Common Effect Model* (CEM), *Fixed Effect Model* (FEM) atau *Random Effect Model* (REM).

Tabel 3. Hasil Kesimpulan Uji Model Regresi Data Panel

No.	Metode	Pengujian	Nilai Prob. <i>Cross-section</i>	Model Terpilih
1.	Uji <i>Chow</i>	Prob > 0.05 CEM	0.0000	FEM
		Prob < 0.05 FEM		
2.	Uji <i>Hausman</i>	Prob > 0.05 REM	0.4151	REM
		Prob < 0.05 FEM		
3.	Uji <i>Lagrange Multiplier</i>	Prob > 0.05 CEM	0.0000	REM
		Prob < 0.05 REM		

Berdasarkan hasil uji pemilihan model regresi data panel pada tabel 3 dapat ditarik kesimpulan bahwa model yang lebih tepat digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah *Random Effect Model* (REM) untuk menilai uji regresi data panel.

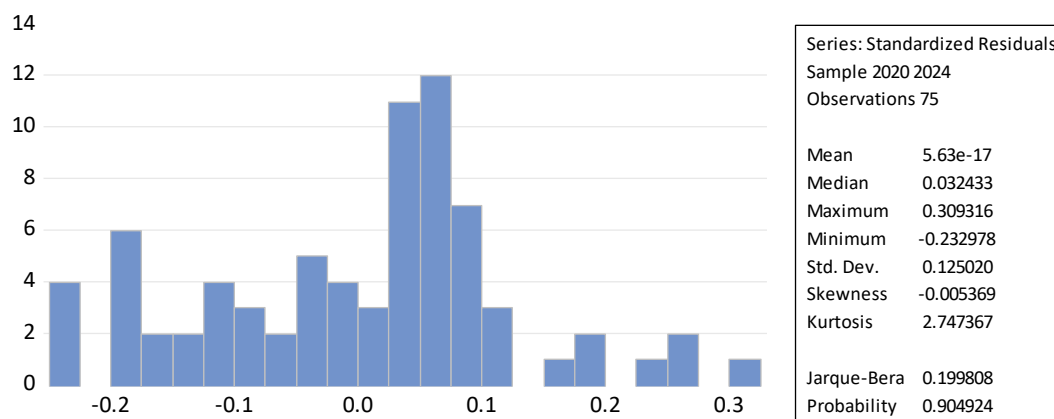
Uji Asumsi Klasik

Uji Asumsi Klasik dilakukan untuk memberikan kepastian bahwa model regresi yang terpilih dalam penelitian ini akurat dalam estimasi, tidak bias dan konsisten sebelum melanjutkan pengujian hipotesis (Ghozali & Kusumadewi, 2023). Uji asumsi klasik ini dilakukan dengan melakukan Uji Normalitas, Uji Multikolinearitas, Uji heteroskedastisitas dan Uji Autokorelasi.

Uji Normalitas

Uji Normalitas dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual dalam penelitian ini berdistribusi normal atau tidak. Pengujian ini dilihat dari nilai probabilitas Jarque-Bera. Jika nilai probabilitas Jarque-Bera > 0,05 maka data terdistribusi normal, jika nilai probabilitas Jarque-Bera < 0,05 maka data tidak terdistribusi normal (Ghozali & Ratmono, 2017). Hasil uji normalitas penelitian ini ditunjukkan pada gambar di bawah ini:

Tabel 4. Hasil Uji Normalitas



Berdasarkan gambar 4 hasil uji normalitas menunjukkan nilai *Jarque-Bera* sebesar 0.199898 dan nilai *Probability* sebesar 0.904924 dengan nilai signifikan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu 0.05. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa data berdistribusi normal. Hal ini disebabkan nilai *Probability* lebih besar daripada nilai signifikannya ($0.904924 > 0.05$).

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi yang tinggi antara variabel independen dalam model regresi. Uji ini dapat dilihat dari tolerance value dan variance inflation factor (VIF) (Ghozali & Kusumadewi, 2023). Hasil uji multikolinearitas penelitian ini ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 5. Hasil Uji Multikolinearitas

Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	0.000507	2.588830	NA
SG	0.001574	1.546932	1.328509
KE	0.005515	2.569881	1.318910
TP	0.005753	1.569098	1.010602

Berdasarkan tabel 5 uji multikolinieritas diketahui nilai *Centered VIF* independen X1 sebesar 1.328509, X2 1.318910 dan X3 1.010602 dari nilai tersebut *Centered VIF* < 10 maka dinyatakan bahwa data tidak terjadi multikolinieritas.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk menguji model regresi apakah dijumpai ketidaksamaan *variance* residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Keputusan uji ini dilihat dari *Probabilitas*, apabila nilai *Probabilitas* berada di atas 0,05 atau ($\text{sig} > 0,05$) berarti tidak terjadi heteroskedastisitas, jika nilai *Probabilitas* berada di bawah 0,05 ($\text{sig} < 0,05$) berarti ada gejala heteroskedastisitas (Ghozali & Ratmono, 2017). Hasil uji heteroskedastisitas penelitian ini ditunjukkan

Tabel 6. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.109052	0.014914	7.311861	0.0000
SG	-0.004878	0.017651	-0.276338	0.7831
KE	-0.030698	0.043693	-0.702573	0.4846
TP	-0.013158	0.038947	-0.337838	0.7365

Dilihat dari tabel 4.12 untuk uji heteroskedastisitas nilai probabilitas dari semua variabel independen memiliki nilai *Probabilitas* berada di atas 0,05 berarti tidak terjadi heteroskedastisitas.

Uji Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah dalam suatu penelitian yang didasarkan pada teori-teori yang relevan. Uji hipotesis yang dilakukan dalam penelitian ini, yaitu uji koefisien determinan (R^2), uji simultan (uji F) dan uji parsial (uji t).

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen atau variabel dependen. Uji koefisien determinasi (R^2) pada penelitian ini diperoleh dari hasil koefisien determinasi *Random Effect Model* (REM). Apabila nilai R^2 sebesar 0,75 dikategorikan sebagai kuat (*substantial*), nilai 0,50 sebagai sedang (*moderate*), dan nilai 0,25 sebagai lemah (*weak*) (Hair dkk, 2019), maka hasilnya ditunjukkan pada tabel di bawah ini:

Tabel 7. Hasil Uji Koefisien Determinasi

R-squared	0.123464	Mean dependent var	0.042572
Adjusted R-squared	0.086427	S.D. dependent var	0.058167
S.E. of regression	0.055596	Sum squared resid	0.219457
F-statistic	3.333548	Durbin-Watson stat	1.342110
Prob(F-statistic)	0.024187		

Hasil pengujian Koefisien Determinasi menunjukkan nilai Adjusted R-squared sebesar 0.086427 atau 8,64%. Hal ini mengindikasikan bahwa variabel independen dalam penelitian ini yaitu Pertumbuhan Penjualan, Karakter Eksekutif dan *Transfer Pricing* secara bersama-sama dapat memengaruhi variabel dependen yaitu Penghindaran Pajak dengan kategori lemah (*weak*). Sementara sisanya 91,36% hasil pengurangan dari 100% - 8,64% dipengaruhi variabel independen lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji Simultan (Uji F)

Uji simultan (uji F) digunakan untuk menguji apakah secara bersama-sama

atau simultan variabel independen dapat memengaruhi variabel dependen. Apabila nilai Prob. (*F-statistic*) < nilai signifikansi 0,05, maka ada pengaruh variabel independent secara bersama-sama atau simultan terhadap variabel dependen (Ghozali & Ratmono, 2017). Berikut adalah tabel hasil uji simultan (uji F) dalam penelitian ini:

Tabel 8. Hasil Uji Simultan (Uji F)

R-squared	0.123464	Mean dependent var	0.042572
Adjusted R-squared	0.086427	S.D. dependent var	0.058167
S.E. of regression	0.055596	Sum squared resid	0.219457
F-statistic	3.333548	Durbin-Watson stat	1.342110
Prob(F-statistic)	0.024187		

Hasil uji simultan (uji F) menunjukkan nilai *Probabilitas (F-statistic)* sebesar 0.024187 dan nilai *F-statistic* sebesar 3.333548. Nilai *Probabilitas* memiliki nilai yang lebih kecil dari tingkat signifikansi yang ditentukan dalam penelitian yaitu sebesar 0.05 ($0.024187 < 0.05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel independen yaitu pertumbuhan penjualan, karakter eksekutif dan *transfer pricing* secara bersama-sama atau simultan berpengaruh terhadap variabel dependen penghindaran pajak.

Uji Parsial (Uji t)

Uji t atau uji parsial digunakan untuk mengukur seberapa jauh signifikannya pengaruh variabel independen (bebas) dalam menjelaskan variabel dependen (terikat), kriteria pengujiannya jika nilai *Probability* < nilai signifikansi 0.05 artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali & Ratmono, 2017). Berikut adalah tabel hasil Uji Parsial (uji t) dalam penelitian ini:

Tabel 9. Hasil Uji Parsial (Uji t)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.245305	0.033744	7.269662	0.0000
SG	0.032530	0.022460	1.448366	0.1519
KE	-0.150977	0.062529	-2.414505	0.0183
TP	-0.098011	0.050959	-1.923340	0.0584

Berdasarkan hasil Uji Parsial (uji t) pada tabel di atas untuk masing masing variabel menunjukkan hasil sebagai berikut:

1. Hasil Uji t pada variabel X1 (Pertumbuhan Penjualan) diperoleh nilai *Probability* sebesar $0.1519 > \text{nilai signifikansi } 0.05$. Hal ini berarti variabel X1 (Pertumbuhan Penjualan) tidak berpengaruh terhadap Y (Penghindaran Pajak).
2. Hasil Uji t pada variabel X2 (Karakter Eksekutif) diperoleh nilai *Probability* sebesar $0.0183 < \text{nilai signifikansi } 0.05$. Maka, dapat disimpulkan bahwa variabel X2 (Karakter Eksekutif) berpengaruh terhadap Y (Penghindaran Pajak).

3. Hasil Uji t pada variabel X3 (*Transfer Pricing*) diperoleh nilai *Probability* sebesar $0.0584 > \text{nilai signifikansi } 0.05$. Maka, dapat disimpulkan bahwa variabel X3 (*Transfer Pricing*) tidak berpengaruh terhadap Y (Penghindaran Pajak).

Pembahasan

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Karakter Eksekutif dan Transfer Pricing terhadap Penghindaran Pajak

Hasil uji F ditemukan bahwa variabel independen dalam penelitian ini, yaitu Pertumbuhan Penjualan, Karakter Eksekutif dan *Transfer Pricing* secara bersamaan berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak. Hal ini terbukti dari nilai *Probabilitas* $0.024187 < \text{nilai signifikansi } 0.05$, maka dapat disimpulkan H1 diterima. kombinasi ketiga variabel tersebut menggambarkan bagaimana manajemen merespons tekanan pajak dengan mempertimbangkan kemampuan ekonomi perusahaan, peluang pengelolaan pajak melalui *transfer pricing*, serta karakter manajemen perusahaan yang memengaruhi pengambilan keputusan strategis.

Pengaruh Pertumbuhan Penjualan terhadap Penghindaran Pajak

Hasil uji t ditemukan bahwa secara parsial Pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Hal ini ditunjukkan dengan nilai *Probability* $0.1519 > \text{nilai signifikansi } 0.05$, maka dapat disimpulkan bahwa H2 ditolak. Kewajiban pajak perusahaan pada dasarnya tidak ditentukan secara langsung oleh tingkat pertumbuhan penjualan, melainkan berkaitan dengan laba yang menjadi dasar pengenaan pajak. Merujuk pada teori agensi, pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak karena meskipun *agent* berupaya meningkatkan kinerja bagi *principal*, peningkatan penjualan yang diikuti peningkatan biaya belum tentu meningkatkan laba perusahaan. Hasil penelitian ini sejalan dengan Putri dkk (2021) yang memperoleh temuan bahwa pertumbuhan penjualan tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Namun, hasil ini berlainan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Purba & Putri (2024).

Pengaruh Karakter Eksekutif terhadap Penghindaran Pajak

Hasil uji t ditemukan bahwa secara parsial Karakter Eksekutif berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak. Hal ini ditunjukkan dengan nilai *Probability* $0.0183 < \text{nilai signifikansi } 0.05$. Maka, dapat disimpulkan bahwa H3 diterima. Tingginya risiko perusahaan dapat mendorong eksekutif untuk bersikap sebagai risk taker, yaitu berani mengambil keputusan yang memiliki tingkat risiko tinggi, termasuk dalam menentukan kebijakan penghindaran pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori agensi dan *Theory of Planned Behaviour* (TPB), yang menjelaskan bahwa kepentingan *agent* dalam meningkatkan kinerja serta niat dan keberanian eksekutif dalam mengambil risiko dapat mendorong keputusan melakukan penghindaran pajak. Hasil penelitian ini sejalan dengan Lukito & Oktaviani (2022) yang memperoleh temuan bahwa karakter eksekutif berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Namun, hasil ini berlainan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Maulina & Mu'arif (2024).

Pengaruh Transfer Pricing terhadap Penghindaran Pajak

Hasil uji t pada *Transfer Pricing*, diperoleh nilai *Probability* $0.0584 > \text{nilai signifikansi } 0.05$. Maka, dapat disimpulkan bahwa *Transfer Pricing* tidak berpengaruh terhadap Penghindaran Pajak atau H4 ditolak. Merujuk pada teori

agensi, meskipun *agent* memiliki peluang memanfaatkan *transfer pricing* untuk menekan beban pajak, penerapannya mengharuskan pencatatan informasi tambahan atas transaksi dengan pihak yang memiliki hubungan istimewa sehingga dapat meningkatkan pengawasan terhadap kewajaran transaksi. Pengawasan tersebut membatasi keputusan *agent* karena transfer pricing yang tidak sesuai dapat menimbulkan pemeriksaan, sanksi, dan risiko reputasi yang berpotensi memengaruhi posisi serta kepentingannya. Hasil penelitian ini sejalan dengan Larasati & Masyitah (2023) yang memperoleh temuan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh terhadap penghindaran pajak. Namun, hasil ini berlainan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Sari & Charunisa (2025).

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pertumbuhan penjualan, karakter eksekutif dan *transfer pricing* berpengaruh secara simultan terhadap penghindaran pajak.
2. Pertumbuhan penjualan secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.
3. Karakter eksekutif secara parsial memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.
4. *Transfer pricing* secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak.

DAFTAR PUSTAKA

- Apridinata & Zulvia. (2023). Pengaruh Profitabilitas Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak. *Profit: Jurnal Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(2963-5292;), 1–16.
- Fabian, T. V. (2019). *Dugaan Adaro Menghindari Pajak Mengingatkan pada Kasus Asian Agri*. Tirto.Id. <https://tirto.id/dugaan-adaro-menghindari-pajak-mengingatkan-pada-kasus-asian-agri-edHZ>
- Ghozali, I., & Kusumadewi, K. A. (2023). *Patrial Least Squares Konsep, Teknik dan Aplikasi Menggunakan Program SmartPLS 4.0*. Yoga Pratama.
- Ghozali, I., & Ratmono, D. (2017). *Analisis Multivariant dan Ekonometrika Teori, Konsep, dan Aplikasi dengan EViews 10*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Gulo, P., & Rosyati, T. (2026). *Pengaruh Capital Intensity, Pertumbuhan Penjualan dan Intensitas Persediaan terhadap Penghindaran Pajak*. 3(1), 673–684. <https://ejurnal.kampusakademik.co.id/index.php/jaem/article/view/9276>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis* (8th ed.). Cengage Learning.
- Kakunsi, I. M., Kalangi, L., & Wangkar, A. (2025). Pengaruh digital perpajakan dan self-assessment system terhadap perilaku tax avoidance pada usaha kecil menengah di Jalan Flamboyan Manado. *Riset Akuntansi Dan Portofolio Investasi*, 3(2), 483–490. <https://doi.org/10.58784/rapi.372>
- Kalventri, M., & Mulyani. (2022). *Keberadaan Profitabilitas, Biaya Operasional dan Leverage terhadap Pajak Penghasilan Badan pada Perusahaan Publik Sektor Kesehatan*. 11(1).
- Komara, V., Kurniawan, & Yonata, H. (2022). Pengaruh Transfer Pricing, Corporate

- Governance, Corporate Social Responsibility (CSR), dan Capital Intensity Terhadap Penghindaran Pajak dengan Ukuran Perusahaan Sebagai Variabel Moderasi. *Jurnal Kewarganegaraan*, 6(2), 4900–4916.
- Larasati, D., & Masyitah, E. (2023). Pengaruh Transfer Pricing, Capital Intensity, Leverage dan Komisaris Independen terhadap Penghindaran Pajak (Studi Kasus Perusahaan Sub Sektor Pertambangan Batu Bara Tahun 2017-2021). *Jurnal Widya*, 4(2), 391–409.
- Lukito, P. C., & Oktaviani, R. M. (2022). Pengaruh Fixed Asset Intensity, Karakter Eksekutif, dan Leverage terhadap Penghindaran Pajak. *Owner*, 6(1), 202–211. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i1.532>
- Maulana, N. I. (2022). Pengaturan Pajak Penghasilan (PPh) Terkait Transfer Pricing yang Dilakukan oleh Perusahaan Multinasional. *Jurist-Diction*, 5(2), 695–710. <https://doi.org/10.20473/jd.v5i2.34906>
- Maulina, L. ., & Mu'arif, S. (2024). Pengaruh Kepemilikan Institusional, Karakter Eksekutif Dan Koneksi Politik Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen Bisnis Dan Akuntansi*, 1(4), 01–13. <https://doi.org/10.61722/jemba.v1i4.436>
- Mohammad, G. (2025). *KAKI Desak Aparat Hukum Usut Dugaan Penggelapan Pajak Tambang Rp1 Triliun oleh PT Gunung Mas Group dan PT Tekindo Energi*. Porosjakarta.Com. <https://www.porosjakarta.com/hukum/066790860/kaki-desak-aparat-hukum-usut-dugaan-penggelapan-pajak-tambang-rp1-triliun-oleh-pt-gunung-mas-group-dan-pt-tekindo-energi?page=2>
- Putri, Z., Kusufiyah, Y. V., & Anggraini, D. (2021). Dampak Debt To Equity Ratio, Pertumbuhan Penjualan dan Ukuran Perusahaan pada Penghindaran Pajak. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, 23(2), 407–421.
- Sari, siti yunita, & Chairunisa, M. (2025). Pengaruh Transfer Pricing Dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance Dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Moderasi (Studi Empiris Pada Perusahaan Pertambangan Terdaftar di Bursa Efek Indonesia). *Baitul Maal : Journal of Sharia Economics*, 2(1), 2025. www.kemenkeu.go.id.
- Sarihot Purba, & Putri, D. A. (2024). Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Dan Harga Transfer Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaan Sektor Pertambangan Di Bei. *Jurnal Akuntansi, Keuangan, Perpajakan Dan Tata Kelola Perusahaan*, 1(4), 465–473. <https://doi.org/10.59407/jakpt.v1i4.843>
- Sembiring, Y. C. B., & Hutabalian, N. Y. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas Dan Leverage Terhadap Penghindaran Pajak Pada Perusahaanproperty Dan Real Estate Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2015-2019. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 8(1), 156–171. <https://doi.org/10.54367/jrak.v8i1.1753>
- Septriani, D., & Arianti, B. F. (2025). Pengaruh Struktur Modal, Risiko Perusahaan Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Bareleng*, 9(2), 12–25. <https://doi.org/10.33884/jab.v9i2.9910>
- Sidauruk, T. D., & Putri, N. T. P. (2022). Pengaruh Komisaris Independen, Karakter Eksekutif, Profitabilitas dan Ukuran Perusahaan terhadap Tax Avoidance. *Studi Akuntansi, Keuangan, Dan Manajemen*, 2(1), 45–57. <https://doi.org/10.35912/sakman.v2i1.1498>
- Sugiyono. (2023). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. In *Bandung*:

JEKOS :

E-ISSN 3124-5552

Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi, Sosial & Kewirausahaan

Volume 3, Nomor 2 Agustus 2026

Alfabeta.

Wildan, M. (2023). RI Perlu Perbaiki Tax Ratio untuk Danai Pembangunan, Ini Strateginya. *DDTCNews*. <https://news.ddtc.co.id/berita/nasional/46936/ri-perlu-perbaiki-tax-ratio-untuk-danai-pembangunan-ini-strateginya>