

**Pengaruh *Leverage*, dan *Good Corporate Governance* terhadap
Tax Avoidance dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel
Moderasi**

**(Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang
terdaftar di Bursa Efek tahun 2020 - 2024)**

PROPOSAL TESIS



Oleh :

AHMAD NURUL HUDA

2432600043

**PROGRAM STUDI MAGISTER AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BUDI LUHUR**

JAKARTA

2025

DAFTAR ISI

<i>ABSTRACT</i>	4
ABSTRAK.....	5
BAB I PENDAHULUAN.....	6
1.1. Latar Belakang Penelitian.....	6
1.2. Identifikasi Masalah.....	15
1.3. Pembatasan Masalah.....	17
1.4. Perumusan Masalah.....	18
1.5. Tujuan Penelitian.....	19
1.6. Manfaat Penelitian.....	19
1.7. Sistematika Penelitian.....	21
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	24
2.1. Landasan Teori.....	24
2.1.1. <i>Agency Theory</i> (Teori Agensi).....	24
2.1.2. <i>Tax avoidance Theory</i>	25
2.1.3. <i>Tax Avoidance</i>	28
2.1.4. Ukuran Perusahaan.....	29
2.1.4. <i>Transfer pricing</i>	31
2.1.5. <i>Leverage</i>	34
2.1.6. <i>Good Corporate Governance</i>	37
2.2. Penelitian Sebelumnya.....	39
2.3. Kerangka Teoritis.....	43
2.4. Pengembangan Hipotesis.....	46
2.4.1. Pengaruh <i>Transfer pricing</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	46
2.4.2. Pengaruh <i>Leverage</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	47
2.4.3. Pengaruh <i>Good Corporate Governance</i> terhadap <i>Tax Avoidance</i>	48
2.4.4. Pengaruh Ukuran Perusahaan (<i>Firm Size</i>) sebagai Variabel Moderasi terhadap Hubungan Antarvariabel.....	49
BAB III RANCANGAN PENELITIAN.....	53
3.1. Tipe Penelitian.....	53

3.2. Populasi dan Sampel Penelitian	54
3.2.1. Populasi Penelitian	54
3.2.2. Sampel Penelitian.....	54
3.3. Teknik Pengumpulan Data Penelitian	55
3.4. Model dan Diagram Jalur Penelitian.....	55
3.5. Operasionalisasi Variabel	58
3.5.1. Variabel Dependen (Y).....	59
3.5.2. Variabel Independen (X)	59
3.5.2.1. Transfer pricing (X_1)	59
3.5.2.2. <i>Leverage</i> (X_2)	60
3.5.2.3. Good Corporate Governance (X_3).....	60
3.5.3. Variabel Moderasi (Z)	61
3.6. Teknik Analisis Data	63
3.6.1 Statistik Deskriptif	63
3.6.2 Penentuan Model Regresi	63
3.6.2.1. Model Estimasi Regresi Data Panel.....	63
3.6.2.2. Pemilihan Model Estimasi Regresi Data Panel.....	64
3.6.3 Uji Asumsi Klasik	65
3.6.3.1. Uji Normalitas	66
3.6.3.2. Uji Multikolienaritas	66
3.6.3.3 Uji Heteroskedastisitas.....	67
3.6.3.4 Uji Autokorelasi	67
3.6.4. Uji Hipotesis	68
3.6.4.1. Koefisien Determinasi (R^2).....	68
3.6.4.2. Uji Regresi Parsial (Uji Statistik T)	68
3.6.5. Moderate Regression Analysis (MRA)	69
3.6.6. Uji Moderasi	71
DAFTAR PUSTAKA	77

ABSTRACT

2432600043

Ahmad Nurul Huda

THE EFFECT OF TRANSFER PRICING, LEVERAGE, AND GOOD CORPORATE GOVERNANCE ON TAX AVOIDANCE WITH FIRM SIZE AS A MODERATING VARIABLE

This study is motivated by Indonesia's relatively low tax-to-GDP ratio, which stood at approximately 12% in 2023, remaining below the Asia-Pacific and OECD averages. One of the contributing factors to this condition is the prevalence of tax avoidance practices, particularly those conducted through transfer pricing and profit shifting by multinational corporations. These practices reduce the effective tax burden borne by corporations and, consequently, limit the government's ability to optimize tax revenue. The objective of this research is to examine the effect of transfer pricing, leverage, and Good Corporate Governance (GCG) on tax avoidance, as well as to analyze the moderating role of firm size in the relationship between these variables. The study focuses on Consumer Non-Cyclicals sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) during the 2020–2024 period, a sector characterized by relatively stable revenues, significant affiliated transactions, and strong exposure to regulatory oversight. This research employs panel data regression analysis using the Moderated Regression Analysis (MRA) approach. The sample consists of multinational companies selected through purposive sampling based on predetermined criteria. Tax avoidance is measured using the Effective Tax Rate (ETR), where lower ETR values indicate a higher level of tax avoidance. The findings of this study are expected to contribute to the literature by enhancing the understanding of internal corporate factors influencing tax avoidance behavior, particularly in emerging market contexts. In addition, the results are anticipated to provide practical insights for policymakers, tax authorities, and corporate management in designing more effective tax supervision mechanisms and corporate governance practices aimed at reducing aggressive tax avoidance and strengthening the national tax base.

Keywords: Tax Avoidance, Transfer Pricing, Leverage, Good Corporate Governance, Firm Size

ABSTRAK

2432600043

Ahmad Nurul Huda

PENGARUH *TRANSFER PRICING, LEVERAGE, DAN GOOD CORPORATE GOVERNANCE* TERHADAP *TAX AVOIDANCE* DENGAN UKURAN PERUSAHAAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI

Penelitian ini dilatarbelakangi oleh rasio pajak terhadap Produk Domestik Bruto (tax-to-GDP ratio) Indonesia yang relatif rendah, yaitu sekitar 12% pada tahun 2023, yang masih berada di bawah rata-rata kawasan Asia-Pasifik dan negara-negara OECD. Salah satu faktor yang berkontribusi terhadap kondisi tersebut adalah praktik tax avoidance, khususnya yang dilakukan melalui transfer pricing dan penggeseran laba (profit shifting) oleh perusahaan multinasional. Praktik ini menyebabkan beban pajak efektif perusahaan menjadi lebih rendah, sehingga berpotensi mengurangi penerimaan pajak negara. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh transfer pricing, leverage, dan Good Corporate Governance (GCG) terhadap tax avoidance, serta menguji peran ukuran perusahaan (Firm Size) sebagai variabel moderasi dalam hubungan tersebut. Objek penelitian difokuskan pada perusahaan sektor Consumer Non-Cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020–2024, mengingat sektor ini memiliki pendapatan yang relatif stabil, intensitas transaksi pihak berelasi yang cukup tinggi, serta tingkat pengawasan regulator yang kuat. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis regresi data panel dengan pendekatan Moderated Regression Analysis (MRA). Sampel penelitian terdiri atas perusahaan multinasional yang dipilih menggunakan metode purposive sampling berdasarkan kriteria tertentu. Tax avoidance diprosikan menggunakan Effective Tax Rate (ETR), di mana nilai ETR yang lebih rendah mencerminkan tingkat penghindaran pajak yang lebih tinggi. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam memperkaya literatur mengenai faktor-faktor internal perusahaan yang memengaruhi perilaku tax avoidance, khususnya dalam konteks negara berkembang. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan memberikan implikasi praktis bagi pemerintah, otoritas pajak, dan manajemen perusahaan dalam merumuskan kebijakan pengawasan pajak dan tata kelola perusahaan yang lebih efektif guna menekan praktik penghindaran pajak agresif serta memperkuat basis penerimaan pajak nasional.

Kata kunci: *Tax Avoidance, Transfer pricing, Leverage, Good Corporate Governance, Ukuran Perusahaan*

BAB I

PENDAHULUAN

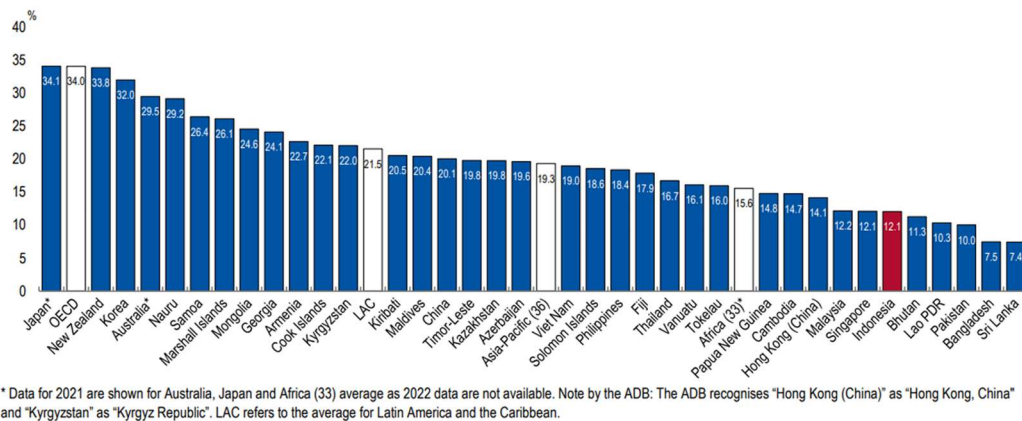
1.1. Latar Belakang Penelitian

Pajak merupakan kontribusi wajib yang harus dibayarkan kepada negara oleh wajib pajak orang pribadi maupun badan, bersifat memaksa, dan dilaksanakan berdasarkan ketentuan peraturan perundang-undangan yang berlaku. Pajak menjadi salah satu sumber penerimaan negara yang paling signifikan dalam mendukung pembiayaan pembangunan serta mendorong pertumbuhan dan stabilitas perekonomian nasional (Iwenty & Surjandari, 2022). Informasi mengenai penghimpunan penerimaan pajak bersih pada berbagai tingkat pemerintahan umumnya direpresentasikan melalui rasio pajak atau beban pajak suatu perekonomian. Rasio tersebut lazim digunakan sebagai alat perbandingan antarnegara dengan mengekspresikan penerimaan pajak sebagai persentase terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Perlu dipahami bahwa besaran rasio pajak pada setiap negara sangat dipengaruhi oleh nilai PDB sebagai penyebut, selain pendapatan pajak bersih sebagai pembilang, di mana nilai PDB tersebut dapat mengalami penyesuaian secara berkala oleh lembaga statistik terkait seiring dengan adanya pembaruan data dan metodologi (Chongvilaivan & Chooi, 2021).

Pada tahun 2024, Menteri Keuangan menyampaikan bahwa target penerimaan perpajakan dalam Rancangan Anggaran Pendapatan dan Belanja Negara (RAPBN) Tahun 2025 ditetapkan sebesar Rp2.490,9 triliun. Target tersebut menunjukkan peningkatan sebesar 12,28 persen dibandingkan dengan proyeksi penerimaan perpajakan Tahun 2024 yang sebesar Rp2.218,4 triliun. Penetapan target penerimaan tersebut didukung oleh berbagai kebijakan teknis yang diarahkan untuk mengoptimalkan penerimaan pajak, antara lain melalui penerapan sistem administrasi perpajakan Coretax, penguatan penegakan hukum perpajakan, pemusatan pengawasan terhadap wajib pajak kategori High Wealth Individual (HWI), serta peningkatan kerja sama perpajakan di tingkat internasional, dan berbagai langkah strategis lainnya (Kurniati, 2024).

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 menjadi dasar hukum utama bagi pemerintah dalam menjalankan strategi konsolidasi fiskal yang diarahkan pada pengendalian defisit anggaran serta peningkatan rasio pajak. Penerapan strategi tersebut mulai tampak pada tahun 2022 melalui pengumuman berbagai kebijakan perpajakan, di antaranya kenaikan tarif Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menjadi 11 persen sebagaimana diatur dalam Peraturan Menteri Keuangan Republik Indonesia Nomor 64/PMK.03/2022, yang selanjutnya direncanakan meningkat menjadi 12 persen pada tahun 2025. Selain itu, kebijakan tersebut juga mencakup penurunan tarif Pajak Penghasilan (PPh) badan dari 22 persen menjadi 20 persen, serta pengenalan pajak karbon yang merupakan hasil kesepakatan forum G20. Secara menyeluruh, Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 mengatur reformasi di berbagai aspek perpajakan, meliputi ketentuan umum dan tata cara perpajakan, Pajak Penghasilan, Pajak Pertambahan Nilai, cukai, pajak karbon, hingga program pengungkapan sukarela bagi Wajib Pajak.

Rasio pajak Indonesia ditetapkan untuk meningkat hingga mencapai 15 persen pada tahun 2025 sebagaimana tercantum dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2025–2029 yang diatur melalui Peraturan Presiden Nomor 12 Tahun 2025. Target peningkatan rasio pajak tersebut dimaksudkan untuk memperbesar kapasitas fiskal negara guna mendukung pembiayaan pembangunan nasional (Rachman, 2025). Meskipun demikian, berdasarkan data dalam beberapa tahun terakhir, tingkat rasio pajak Indonesia masih tergolong rendah apabila dibandingkan dengan sejumlah negara di kawasan Asia Tenggara, seperti Malaysia, Vietnam, Vanuatu, Filipina, dan Thailand (Maesaroh, 2023). Berdasarkan laporan Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), negara dengan rasio pajak tertinggi di kawasan ASEAN pada tahun 2022 adalah Vietnam dengan capaian sebesar 19,0 persen, diikuti oleh Filipina sebesar 18,4 persen, Thailand sebesar 16,7 persen, Papua Nugini sebesar 14,8 persen, dan Malaysia sebesar 12,1 persen (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2024). Data perbandingan tersebut disajikan pada Gambar 1.



Gambar 1.1 Rasio Pajak Terhadap PDB

Sumber : (Organisation for Economic Co-operation and Development, 2024)

Perusahaan manufaktur merupakan salah satu perusahaan yang memiliki cakupan lebih luas jika dibandingkan dengan perusahaan lainnya seperti perbankan, asuransi dan lain-lainnya, karena terdiri dari berbagai sub sektor di dalamnya. salah satu sub sektor yang ada pada perusahaan manufaktur adalah sub sektor consumer non cyclicals. berdasarkan data dari kementerian perindustrian pada tahun 2023, menjelaskan bahwa sub sektor consumer non cyclicals mampu tumbuh sebesar 8,72% year to date (ytd), jika dibandingkan sub sektor lain di tengah guncangan perekonomian yang melanda seluruh dunia (Kemenprin RI, 2024).

Sehingga penelitian ini memilih sektor *Consumer Non-Cyclicals* karena karakteristiknya sangat cocok dengan isu perpajakan global: perusahaan di sektor ini memiliki struktur afiliasi lintas negara dan rantai pasok global yang kompleks, sehingga berpotensi melakukan *transfer pricing* dan *profit shifting*. Disamping itu, sektor ini cenderung menghasilkan barang dan jasa kebutuhan pokok yang relatif tahan terhadap fluktuasi ekonomi, baik saat terjadi krisis maupun pada masa pertumbuhan ekonomi seperti pandemi COVID-19 (Oktapiani & Wirianata, 2024; Sunu, 2024). Selain itu, sektor ini memiliki struktur afiliasi lintas negara dan rantai pasok global yang kompleks, menjadikannya lebih rentan terhadap praktik *transfer pricing* dan *profit shifting*. Tindakan penghindaran pajak ini, salah satunya terjadi

pada sektor ini seperti PT. Coca-Cola Indonesia. PT. CCI diduga mengakali pajak di tahun 2002-2006, Beban biaya yang besar menyebabkan penghasilan kena pajak berkurang, sehingga setoran pajaknya pun mengecil. Sehingga menimbulkan kekurangan pembayaran pajak kepada pemerintah senilai Rp. 49,24 milyar. Beban biaya itu adalah untuk iklan produk minuman dengan total sebesar Rp. 566,84 milyar.(Oktapiani & Wirianata, 2024)

Fenomena ini menunjukkan bahwa tingkat perolehan laba yang diperoleh perusahaan di sub sektor consumer non cyclicals tentu akan cukup tinggi, namun situasi ini menandakan bahwa beban pajak yang harus dibayarkan oleh perusahaan tentu akan semakin tinggi pula. hal ini memungkinkan perusahaan akan melakukan praktik tax avoidance untuk perencanaan perusahaannya agar bisa terus memperlihatkan kinerja perusahaan yang semakin baik setiap tahunnya, melalui cerminan perolehan laba yang semakin maksimal.

Damara et al., (2025) menegaskan bahwa perusahaan pada sektor non-siklus konsumen di Bursa Efek Indonesia memiliki karakteristik transparansi yang tinggi, namun tetap menghadapi tekanan untuk melakukan tax planning yang efisien guna menjaga profitabilitas. Penelitian serupa oleh (Hanah et al., 2024) juga menemukan bahwa perilaku *tax avoidance* di sektor *non-cyclicals* dipengaruhi oleh karakteristik struktur kepemilikan dan tata kelola internal. Dengan demikian, sektor ini menjadi konteks ideal untuk menganalisis hubungan antara *transfer pricing*, *leverage*, dan *Good Corporate Governance* terhadap kepatuhan pajak.

Menurut Wijaya dan Rahayu (2021), banyaknya perusahaan melakukan penghindaran pajak karena tidak adanya keselarasan tujuan antara pemerintah dan wajib pajak, di mana bagi wajib pajak membayar pajak dapat memperkecil laba yang diperoleh perusahaannya, sedangkan bagi pemerintah pajak adalah sumber pembiayaan negara yang sangat berpotensi untuk pembangunan nasional negara. hal ini sejalan dengan pendapat Pohan (2013), yang menjelaskan bahwa pajak merupakan salah satu beban yang dapat mengurangi jumlah penerimaan laba bersih perusahaan, sehingga ini menyebabkan perusahaan mencari cara untuk bisa mengurangi beban atau biaya pajak yang harus dibayarkan, salah satu cara yang

dilakukan adalah dengan melakukan praktik tax avoidance yang sampai saat ini masih pada grey area sehingga menjadi pilihan menarik bagi pihak manajemen perusahaan tanpa harus melakukan pelanggaran hukum.

Menurunnya penerimaan pajak secara langsung membatasi kapasitas fiskal pemerintah untuk membiayai pembangunan publik seperti infrastruktur, pendidikan, dan kesehatan, yang pada akhirnya berpotensi menghambat pertumbuhan ekonomi nasional (OECD, 2022). Beberapa faktor yang mendorong perusahaan melakukan tax avoidance di antaranya adalah transfer pricing, leverage, dan good corporate governance.

Di Indonesia, isu penyalahgunaan *transfer pricing* menjadi sorotan utama, khususnya di sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang meliputi industri makanan, minuman, farmasi, dan kebutuhan rumah tangga. Audit pajak terkait *transfer pricing* meningkat secara signifikan selama periode 2015 - 2019, seiring dengan pengetatan regulasi dan meningkatnya kompleksitas transaksi lintas entitas (Tambunan, 2020). Sektor ini memiliki intensitas transaksi afiliasi tinggi dengan entitas luar negeri, seperti yang tercermin pada struktur kepemilikan dan transaksi rutin PT Unilever Indonesia Tbk. Kondisi ini mencerminkan adanya kesenjangan antara prinsip *arm's length* dan realitas bisnis yang memungkinkan terjadinya *profit shifting* (Meiliana & Tambunan, 2024). Konsorsium Jurnalis Investigasi Internasional (ICIJ) merilis kepemilikan 214 ribu perusahaan *offshore* dari 11,5 juta dokumen bocoran *The Panama Papers* pada Selasa (10/5). Dikombinasikan dengan temuan ICIJ sebelumnya, *Offshore Leaks*, ditemukan 71 perusahaan milik orang Indonesia. Perusahaan-perusahaan itu tersebar di enam negeri suaka pajak (*Tax Haven*).

Gambar 1.3.



Sumber : Katadata (2016)

Secara teoritis, *transfer pricing* merupakan kebijakan yang digunakan perusahaan untuk mengatur harga transaksi antar entitas afiliasi agar mencerminkan harga pasar wajar (*arm's length principle*). Namun, teori akuntansi dan perpajakan menjelaskan bahwa perusahaan cenderung memanfaatkan celah perbedaan tarif pajak antarnegara untuk mengoptimalkan laba setelah pajak. Dalam praktiknya, fenomena ini sering kali berujung pada penurunan penerimaan pajak domestik dan menimbulkan ketidakadilan fiskal antarnegara (Laffitte & Toubal, 2022). Menurut Setyorini & Nurhayati (2022), transfer pricing adalah kebijakan harga transfer terhadap harga jual barang, jasa dan harta tidak berwujud kepada anak perusahaan atau pihak yang berelasi di Indonesia dan di luar negeri. Perusahaan multinasional menggunakan transfer pricing untuk mengurangi jumlah pajak yang harus dibayarkan. Dalam transaksi penjualan barang atau jasa, harga jual dikurangi antara perusahaan dalam grup tertentu dan keuntungan yang diperoleh ditransfer ke perusahaan yang berlokasi di negara dengan tarif pajak rendah (Sintiana & Purnomo, 2023). Hal ini jelas merugikan negara karena penerimaan yang diharapkan dari pajak berkurang (Sintiana & Purnomo 2023). Menurut OECD dalam OECD *Economic Survey of Indonesia 2024*, Indonesia masih memiliki rasio pajak (*tax ratio*) yang “masih sangat rendah bahkan bila dibandingkan dengan negara-negara di kawasan Asia Tenggara”, sehingga negara sangat rentan terhadap

pengalihan laba dan optimalisasi pajak oleh perusahaan multinasional.(Muhamad Wildan, 2024)

Berdasarkan hasil studi yang dijalankan oleh Komara et al., (2022), membuktikan bahwa transfer pricing berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Hasil penelitian Alfarizi et al., (2021), menyimpulkan bahwa ditemukan transfer pricing berpengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak diterima. Namun hasil penelitian tersebut tidak selaras dengan studi yang dilaksanakan oleh Pratama (2021), dalam penelitiannya yang berjudul "pengaruh transfer pricing dan capital intensity terhadap tax avoidance", menyimpulkan bahwa transfer pricing tidak berpengaruh secara signifikan terhadap tax avoidance.

Selain *transfer pricing*, faktor lain yang diyakini memengaruhi *Tax Avoidance* adalah *leverage* dan *Good Corporate Governance* (GCG). Secara teori, *leverage* memberikan manfaat pajak karena beban bunga utang dapat dikurangkan dari laba kena pajak (*tax shield*). Modigliani dan Miller (1958) menyatakan bahwa struktur modal memengaruhi nilai perusahaan melalui penghematan pajak atas utang. Hasil penelitian (Faulkender & Smith, 2016) dalam *Journal of Financial Economics* menunjukkan bahwa perusahaan multinasional di negara dengan tarif pajak tinggi cenderung memiliki *leverage* yang lebih besar untuk memaksimalkan penghematan pajak. Namun, penelitian oleh (Hasan et al., 2014) menemukan bahwa agresivitas pajak justru meningkatkan biaya pinjaman bank akibat meningkatnya persepsi risiko dan ketidakpastian informasi, sehingga menunjukkan adanya hubungan non-linear antara *leverage* dan penghindaran pajak.

Secara empiris, hubungan antara *leverage* dan *tax avoidance* tidak konsisten. (Oktrivina, 2022) menunjukkan bahwa *leverage* berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance* sementara ukuran perusahaan memoderasi hubungan tersebut secara signifikan. Sebaliknya, (Karlina & Wirajaya, 2024) menemukan bahwa *leverage* tidak berpengaruh terhadap *tax avoidance* dan ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Ketidakkonsistenan hasil penelitian tersebut menunjukkan perlunya variabel moderasi yang dapat

menjelaskan perbedaan efek antar kondisi, di antaranya ukuran perusahaan (*Firm Size*).

Dalam konteks tata kelola,(Armstrong et al., 2015) dalam *Journal of Accounting and Economics* menunjukkan bahwa *Good Corporate Governance* (GCG) berperan penting dalam mengontrol perilaku *tax avoidance* yang berlebihan. Dewan komisaris yang independen dan memiliki keahlian keuangan mampu meningkatkan efisiensi pajak pada tingkat wajar sekaligus menekan agresivitas pajak yang berisiko tinggi. Kajian sistematis oleh (Kovermann & Velte, 2019) yang menelaah 79 studi empiris selama 2001 - 2018 juga menegaskan bahwa tata kelola perusahaan yang kuat dapat menyeimbangkan antara efisiensi pajak dan risiko reputasi.

Berdasarkan berbagai temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa *transfer pricing*, *leverage*, dan *Good Corporate Governance* merupakan faktor-faktor yang saling berinteraksi dalam memengaruhi perilaku pajak perusahaan, terutama dalam konteks penghindaran pajak. Namun, arah pengaruh ketiganya dapat berubah tergantung pada ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi. (Gaertner et al., 2022) dan (Benny Oktaviano et al., 2024) menunjukkan bahwa perusahaan besar cenderung memiliki *cash effective tax rate* yang lebih rendah karena efisiensi pajak yang tinggi, sementara (Auryn et al., 2025) menemukan bahwa ukuran perusahaan memperkuat hubungan antara *leverage* dan *tax avoidance*.

Untuk memahami dinamika tersebut secara lebih mendalam, diperlukan konteks industri yang memiliki karakteristik kompleksitas transaksi lintas entitas, variasi ukuran perusahaan, serta keterkaitan kuat dengan kebijakan perpajakan global. Salah satu sektor yang memenuhi kriteria tersebut adalah *Consumer Non-Cyclicals*, yaitu sektor yang mencakup perusahaan barang konsumsi primer seperti makanan, minuman, farmasi, dan kebutuhan rumah tangga. Sektor ini menjadi representasi ideal karena memiliki kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional sekaligus tingkat eksposur tinggi terhadap praktik *transfer pricing* dan kebijakan perpajakan internasional.

Ukuran perusahaan memiliki peran penting dalam menjelaskan perilaku pajak korporasi. Perusahaan besar memiliki sumber daya, teknologi, dan keahlian yang lebih luas untuk melakukan perencanaan pajak yang kompleks, termasuk strategi *transfer pricing* dan pengelolaan *leverage*. Namun di sisi lain, perusahaan besar juga berada di bawah pengawasan publik dan regulator yang lebih ketat. (Saragih et al., 2021) dalam *Managerial Finance* menemukan bahwa ukuran perusahaan melemahkan hubungan positif antara kemampuan manajerial dan *tax avoidance* karena perusahaan besar memiliki tata kelola yang lebih kuat dan transparan. Sementara itu, (Stevanie et al., 2023) menemukan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh langsung terhadap *tax avoidance*, tetapi berperan sebagai variabel moderasi yang memperlemah hubungan antara likuiditas dan *tax avoidance*.

Novelty penelitian ini terletak pada beberapa aspek: pertama, masih ada kekosongan literatur yang mengaitkan *transfer pricing*, *leverage*, dan *Good Corporate Governance* secara simultan terhadap *Tax Avoidance*; kedua, sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia belum banyak dijadikan objek dalam penelitian terkait *Tax Avoidance*; ketiga, penggunaan ukuran perusahaan sebagai moderator dalam kerangka *Tax Avoidance* merupakan pendekatan baru; keempat, periode penelitian (misalnya 2020–2024) mencakup era pandemi dan pasca-pandemi yang menghadirkan dinamika baru terhadap strategi pajak dan struktur perusahaan.

Dengan demikian, penelitian ini berupaya mengisi kesenjangan empiris mengenai pengaruh *transfer pricing*, *leverage*, dan *Good Corporate Governance* terhadap *Tax Avoidance*, dengan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi pada perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis terhadap pengembangan literatur perpajakan di Indonesia dan internasional serta implikasi praktis bagi regulator dan perusahaan dalam mengelola kepatuhan terhadap kebijakan pajak global. Berdasarkan latar belakang tersebut, membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **Pengaruh *Transfer pricing*, *Leverage*, dan *Good Corporate Governance***

terhadap *Tax Avoidance* dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris Pada Perusahaan Sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek tahun 2020 - 2024).

1.2. Identifikasi Masalah

Praktik tax avoidance merupakan fenomena yang umum dijumpai dalam aktivitas perusahaan multinasional, khususnya yang menjalankan operasi lintas yurisdiksi. Tax avoidance dilakukan melalui berbagai strategi perencanaan pajak yang secara formal masih berada dalam koridor peraturan perundang-undangan, namun secara substantif bertujuan untuk menekan beban pajak yang harus dibayarkan. Kondisi ini menimbulkan kekhawatiran bagi otoritas pajak karena dapat mengurangi potensi penerimaan negara, terutama di negara berkembang seperti Indonesia.

Tingkat tax avoidance antar perusahaan menunjukkan variasi yang cukup signifikan. Perbedaan tersebut mengindikasikan bahwa perilaku penghindaran pajak tidak hanya dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti kebijakan perpajakan, tetapi juga oleh karakteristik dan kebijakan internal perusahaan. Oleh karena itu, penting untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang secara empiris memengaruhi tingkat tax avoidance perusahaan.

Dalam penelitian ini, variabel dependen (Y) adalah tax avoidance, yang diproksikan menggunakan Effective Tax Rate (ETR), yaitu perbandingan antara beban pajak penghasilan dengan laba sebelum pajak. Semakin rendah nilai ETR, semakin tinggi tingkat tax avoidance yang dilakukan perusahaan. Variabel tersebut dipengaruhi oleh beberapa faktor utama sebagai berikut:

1. *Transfer pricing*

Transfer pricing merupakan salah satu mekanisme yang sering digunakan perusahaan multinasional untuk melakukan penghindaran pajak. Melalui penetapan harga transaksi antar entitas afiliasi, perusahaan dapat

mengalihkan laba ke negara atau yurisdiksi dengan tarif pajak yang lebih rendah (profit shifting). Praktik ini berpotensi menurunkan laba kena pajak di negara dengan tarif pajak lebih tinggi, sehingga menyebabkan penurunan ETR dan meningkatkan tingkat *tax avoidance*.

2. *Leverage*

Struktur pendanaan perusahaan yang tercermin dalam tingkat leverage juga berpengaruh terhadap tax avoidance. Secara teoritis, penggunaan utang yang lebih besar akan meningkatkan beban bunga, yang pada umumnya dapat dikurangkan dari laba kena pajak. Akibatnya, laba fiskal menjadi lebih rendah dan beban pajak yang dibayarkan perusahaan ikut menurun. Dengan demikian, semakin tinggi leverage, semakin besar peluang perusahaan untuk melakukan tax avoidance melalui mekanisme pengurang pajak yang sah.

3. *Good Corporate Governance (GCG)*

Good Corporate Governance berfungsi sebagai sistem pengendalian internal yang dapat membatasi perilaku oportunistik manajemen, termasuk dalam praktik penghindaran pajak yang agresif. Keberadaan komisaris independen, komite audit, serta transparansi dan akuntabilitas pelaporan keuangan diharapkan mampu meningkatkan kepatuhan perusahaan terhadap ketentuan perpajakan. Oleh karena itu, perusahaan dengan kualitas GCG yang lebih baik cenderung memiliki tingkat tax avoidance yang lebih rendah.

4. Ukuran Perusahaan

Ukuran perusahaan berpotensi memengaruhi hubungan antara karakteristik perusahaan dan tax avoidance. Perusahaan berskala besar umumnya memiliki sumber daya, kompleksitas struktur organisasi, serta jaringan internasional yang memungkinkan penerapan strategi perencanaan pajak yang lebih canggih. Namun, di sisi lain, perusahaan besar juga menghadapi pengawasan publik dan regulator yang lebih intensif. Kondisi ini

menjadikan pengaruh ukuran perusahaan terhadap tax avoidance bersifat ambigu, karena dapat mendorong praktik penghindaran pajak sekaligus menekan agresivitas pajak demi menjaga reputasi.

5. Faktor Lain di Luar Model Penelitian

Selain variabel utama yang diteliti, terdapat sejumlah faktor eksternal yang dapat memengaruhi Tingkat *Tax Avoidance* tetapi tidak termasuk dalam model penelitian ini, antara lain:

- a. Intangible assets dan intellectual property, yang dapat digunakan untuk memindahkan laba antar negara melalui skema royalti.
- b. Intensitas penegakan hukum pajak (tax enforcement), yang memengaruhi probabilitas terdeteksinya praktik penghindaran pajak.
- c. Tingkat internasionalisasi usaha (foreign sales ratio), yang mencerminkan besarnya eksposur perusahaan terhadap transaksi lintas negara.
- d. Kebijakan insentif pajak domestik, seperti tax holiday dan tax allowance, yang dapat menurunkan ETR tanpa melanggar ketentuan hukum.

Berdasarkan uraian teoritis dan fenomena empiris tersebut, dapat diidentifikasi bahwa tax avoidance dipengaruhi oleh kebijakan transfer pricing, struktur modal (leverage), kualitas tata kelola perusahaan (GCG), serta ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menguji secara empiris pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap tingkat tax avoidance pada perusahaan sektor Consumer Non-Cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia selama periode 2020–2024.

1.3. Pembatasan Masalah

Untuk memperjelas ruang lingkup penelitian dan memastikan agar penelitian menjadi lebih mendalam serta terfokus, maka pembatasan masalah dalam penelitian ini ditetapkan sebagai berikut:

1. Penelitian ini membatasi variabel dependen adalah *Tax Avoidance*.
2. Penelitian ini membatasi variabel independen sebagai berikut:
 - a. *Transfer pricing*
 - b. *Leverage*
 - c. *Good Corporate Governance (GCG)*
3. Penelitian ini membatasi variabel moderasi pada Ukuran Perusahaan (*Firm Size*).
4. Penelitian ini dibatasi pada perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
5. Periode penelitian dibatasi pada tahun 2020 hingga 2024, dengan data tahunan.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, identifikasi, dan pembatasan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah transfer pricing berpengaruh terhadap tingkat tax avoidance perusahaan?
2. Apakah leverage berpengaruh terhadap tingkat tax avoidance perusahaan?
3. Apakah Good Corporate Governance (GCG) berpengaruh terhadap tingkat tax avoidance perusahaan?
4. Apakah ukuran perusahaan (*Firm Size*) mampu memoderasi pengaruh transfer pricing terhadap tax avoidance?
5. Apakah ukuran perusahaan (*Firm Size*) mampu memoderasi pengaruh leverage terhadap tax avoidance?

6. Apakah ukuran perusahaan (*Firm Size*) mampu memoderasi pengaruh Good Corporate Governance (GCG) terhadap *tax avoidance*?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dirumuskan sebelumnya, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menguji dan menganalisis secara empiris pengaruh *transfer pricing* terhadap tingkat *Tax Avoidance* perusahaan.
2. Untuk menguji dan menganalisis secara empiris pengaruh *leverage* terhadap tingkat *Tax Avoidance* perusahaan.
3. Untuk menguji dan menganalisis secara empiris pengaruh *Good Corporate Governance* (GCG) terhadap tingkat *Tax Avoidance* perusahaan.
4. Untuk menguji dan menganalisis secara empiris peran ukuran perusahaan (*Firm Size*) dalam memoderasi pengaruh *transfer pricing* terhadap tingkat *Tax Avoidance* perusahaan.
5. Untuk menguji dan menganalisis secara empiris peran ukuran perusahaan (*Firm Size*) dalam memoderasi pengaruh *leverage* terhadap tingkat *Tax Avoidance* perusahaan.
6. Untuk menguji dan menganalisis secara empiris peran ukuran perusahaan (*Firm Size*) dalam memoderasi pengaruh *Good Corporate Governance* (GCG) terhadap tingkat *Tax Avoidance* perusahaan.

1.6. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

a. Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu pengetahuan di bidang perpajakan dan akuntansi internasional, khususnya terkait dengan perilaku *tax avoidance*. Kajian ini memperluas pemahaman mengenai bagaimana *transfer pricing*, *leverage*,

dan *Good Corporate Governance* (GCG) memengaruhi kepatuhan terhadap kebijakan pajak minimum global, serta bagaimana ukuran perusahaan (*Firm Size*) berperan sebagai variabel moderasi dalam hubungan tersebut. Dengan demikian, penelitian ini dapat memperkaya literatur akademik yang membahas keterkaitan antara kebijakan internal perusahaan, mekanisme tata kelola, dan strategi perencanaan pajak dalam konteks regulasi perpajakan yang berlaku.

b. Referensi Penelitian Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai rujukan bagi peneliti selanjutnya yang memiliki ketertarikan dalam mengkaji praktik tax avoidance, khususnya pada perusahaan yang menjalankan aktivitas lintas negara. Penelitian ini juga membuka peluang untuk pengembangan kajian terkait peran variabel moderasi, seperti ukuran perusahaan, tingkat internasionalisasi usaha, maupun kompleksitas struktur organisasi dalam memengaruhi perilaku penghindaran pajak. Selain itu, temuan penelitian ini dapat menjadi dasar bagi penyusunan model empiris yang lebih luas dan mendalam dalam mengidentifikasi faktor-faktor penentu kebijakan perpajakan korporasi di masa mendatang.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Direktorat Jenderal Pajak (DJP)

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi otoritas pajak dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi perilaku perusahaan multinasional terhadap penerapan pajak minimum global. Hasil penelitian dapat digunakan sebagai dasar dalam penyusunan kebijakan *transfer pricing*, serta untuk memperkuat sistem pengawasan dan kepatuhan pajak lintas yurisdiksi agar lebih adaptif terhadap dinamika globalisasi ekonomi.

b. Bagi Manajemen Perusahaan dan Investor

Penelitian ini memberikan wawasan bagi manajemen perusahaan mengenai pentingnya praktik tata kelola yang baik (*Good Corporate Governance*) dalam mengelola strategi perpajakan secara etis dan berkelanjutan. Bagi investor, hasil penelitian dapat menjadi indikator transparansi dan risiko pajak perusahaan, yang berpengaruh terhadap keputusan investasi dan penilaian kinerja korporasi.

c. Bagi Akademisi dan Lembaga Pendidikan

Penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan sebagai bahan pembelajaran dan referensi akademik dalam mata kuliah yang berkaitan dengan perpajakan, akuntansi pajak, dan tata kelola perusahaan. Hasil penelitian ini dapat memperkaya diskursus akademik mengenai perilaku *tax avoidance*, serta mendorong pengembangan materi ajar yang menekankan keterkaitan antara kebijakan internal perusahaan, mekanisme pengendalian, dan implikasinya terhadap sistem perpajakan.

d. Bagi Pemerintah dan Pembuat Kebijakan

Temuan penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pemerintah dan otoritas perpajakan dalam merumuskan kebijakan yang bertujuan untuk menekan praktik *tax avoidance*, khususnya pada perusahaan dengan struktur usaha yang kompleks. Selain itu, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan dalam penyempurnaan regulasi perpajakan dan penguatan pengawasan, sehingga kebijakan yang diterapkan tetap mampu menjaga keseimbangan antara kepastian hukum, iklim investasi yang sehat, dan optimalisasi penerimaan pajak negara.

1.7. Sistematika Penelitian

Sistematika penulisan proposal tesis ini dibagi menjadi 3 (tiga) bab, dengan tujuan dapat memberikan gambaran umum tentang isi dari proposal tesis serta urutan pembahasan secara ringkasan singkat.

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menguraikan latar belakang penelitian yang membahas fenomena empiris terkait praktik tax avoidance, khususnya yang dilakukan melalui kebijakan transfer pricing dan strategi keuangan perusahaan di Indonesia. Selanjutnya, bab ini memaparkan identifikasi masalah, pembatasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, serta manfaat penelitian baik dari sisi teoritis maupun praktis. Pada bagian akhir, disajikan sistematika penulisan tesis untuk memberikan gambaran ringkas mengenai isi dan keterkaitan antar bab.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menyajikan landasan teori yang menjadi dasar konseptual penelitian. Agency Theory digunakan sebagai grand theory untuk menjelaskan potensi konflik kepentingan antara manajemen dan pemegang saham dalam pengambilan keputusan keuangan dan kebijakan perpajakan. Teori tersebut diperkuat dengan teori tax avoidance sebagai middle theory yang menjelaskan motivasi perusahaan dalam melakukan perencanaan pajak guna meminimalkan beban pajak yang ditanggung.

Selain itu, bab ini juga mengulas penelitian-penelitian terdahulu yang relevan, baik dari dalam maupun luar negeri, sebagai dasar empiris penelitian. Pada bagian akhir, disusun kerangka pemikiran konseptual dan pengembangan hipotesis yang menggambarkan hubungan antara transfer pricing, leverage, Good Corporate Governance (GCG), tax avoidance, serta ukuran perusahaan (Firm Size) sebagai variabel moderasi.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan secara sistematis metode penelitian yang digunakan untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan. Pembahasan mencakup pendekatan penelitian, jenis dan sumber

data, populasi dan sampel penelitian, serta teknik pengumpulan data. Selanjutnya, disajikan definisi operasional masing-masing variabel, model penelitian, dan metode analisis data yang digunakan, yaitu Moderated Regression Analysis (MRA), untuk menguji pengaruh langsung variabel independen terhadap tax avoidance maupun pengaruh interaksi dengan variabel moderasi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. *Agency Theory* (Teori Agensi)

Agensi teori (*agency theory*) yang dicetuskan oleh (Jensen et al., 1976) merupakan konsep yang menjelaskan hubungan antara prinsipal (pemilik atau pemegang saham) dan agen (manajer atau pihak yang ditunjuk untuk mengelola perusahaan), terutama dalam konteks bagaimana konflik kepentingan dapat muncul antara kedua belah pihak. Menurut teori ini, konflik terjadi karena agen, yang bertanggung jawab mengelola sumber daya perusahaan, mungkin bertindak untuk kepentingan pribadi mereka daripada memaksimalkan kesejahteraan prinsipal. Hal ini sering memunculkan biaya agensi (*agency costs*), yaitu biaya yang timbul untuk memantau kinerja agen dan memastikan mereka bertindak sesuai dengan kepentingan principal (Jensen et al., 1976).

Dalam agensi teori, mekanisme seperti insentif manajerial, pengawasan oleh dewan direksi, dan pelaporan keuangan yang transparan digunakan untuk meminimalkan konflik antara prinsipal dan agen. Selain itu, struktur kepemilikan perusahaan juga dapat memengaruhi tingkat biaya agensi, di mana konsentrasi kepemilikan yang lebih tinggi cenderung mengurangi potensi konflik. Teori ini relevan dalam berbagai konteks, termasuk tata kelola perusahaan (*corporate governance*), karena membantu menjelaskan pentingnya desain mekanisme kontrol untuk memastikan keberhasilan organisasi. Oleh karena itu, agensi teori menjadi landasan dalam penelitian tentang pengelolaan organisasi, struktur kepemilikan, dan efisiensi perusahaan (Jensen et al., 1976). Konflik antara principal dan agen muncul dikarenakan adanya perbedaan insentif yang diterima oleh keduanya dimana dapat diselesaikan dengan adanya desain kontrak yang optimal (Ross, 1973).

Dalam penelitian ini, teori keagenan (*Agency Theory*) digunakan sebagai landasan utama untuk memeriksa bagaimana konflik kepentingan antara prinsipal (pemilik/pemegang saham/otoritas pajak) dan agen (manajer perusahaan) muncul

akibat asimetri informasi, divergensi tujuan, dan mekanisme pengendalian yang tidak optimal. Dalam konteks variabel-penelitian ini, praktik *Transfer pricing* mencerminkan keputusan manajerial untuk mengalihkan laba ke entitas afiliasi dengan tarif pajak rendah sebagai bentuk perilaku agen yang mungkin tidak sejalan dengan kepentingan prinsipal (yakni keadilan dan penerimaan pajak reguler). Sementara itu, *leverage* (tingkat utang perusahaan) memunculkan potensi konflik antara manajer dan kreditur atau pemegang saham, karena utang tinggi dapat mendorong manajer mengambil strategi agresif pajak demi memaksimalkan laba bersih setelah beban bunga. Mekanisme lain yang penting adalah *Good Corporate Governance* (GCG), yang berfungsi sebagai kontrol internal dan eksternal untuk mengurangi biaya agen dengan meningkatkan transparansi, pengungkapan, dan akuntabilitas dalam pelaporan pajak dan keuangan. Terakhir, ukuran perusahaan (*Firm Size*) diperkenalkan sebagai variabel moderasi yang potensial memperkuat atau melemahkan pengaruh *transfer pricing*, *leverage*, dan GCG terhadap Tingkat *Tax Avoidance* perusahaan. Perusahaan yang lebih besar memiliki sumber daya dan kompleksitas organisasi yang lebih tinggi sehingga lebih mampu melakukan perencanaan pajak lintas yurisdiksi, namun di sisi lain juga berada di bawah pengawasan publik dan regulator yang lebih ketat yang secara teoritis mengubah kekuatan dan arah pengaruh variabel-variabel tadi terhadap kepatuhan pajak global.

2.1.2. *Tax avoidance Theory*

Dalam perspektif akuntansi, penghindaran pajak didefinisikan sebagai segala aktivitas yang berujung pada pengurangan pajak eksplisit. Definisi ini memiliki cakupan yang luas, meliputi semua tindakan yang dapat meringankan beban pajak (Cooper & Nguyen, 2020). Penghindaran pajak adalah tindakan legal dalam memanfaatkan atau mengatur urusan perpajakan untuk mengambil keuntungan dari celah hukum dalam Undang-Undang Pajak, dengan tujuan mengurangi beban pajak penghasilan yang seharusnya dibayarkan (Mappadang et al., 2023). Berbeda dengan penggelapan pajak (*Tax Evasion*), penghindaran pajak (*Tax avoidance*) adalah penggunaan strategi yang memanfaatkan peluang yang mungkin legal (termasuk skema quasi-legal yang belum diuji) untuk secara signifikan mengurangi pajak yang seharusnya terutang, sementara penggelapan

pajak (*Tax Evasion*) adalah tindakan ilegal dengan menahan pajak yang terutang (Morgan, 2020).

Istilah "penghindaran pajak" sering digunakan sebagai istilah umum yang mencakup berbagai cara perusahaan untuk mengurangi beban pajaknya. Meskipun terdengar negatif, istilah ini sebenarnya netral dan tidak mengandung penilaian moral. Berbeda dengan istilah lain seperti "perencanaan pajak" atau "manajemen pajak" yang terkesan positif, atau "penampungan pajak" dan "agresivitas pajak" yang terkesan negatif, "penghindaran pajak" hanya menggambarkan aktivitas pengurangan pajak tanpa memberikan penilaian baik atau buruk (Kovermann & Velte, 2021). Di Indonesia perihal penghindaran pajak sudah di atur dalam Peraturan pemerintah (PP) 55/2022 pasal 18 ayat 1 tentang besarnya penghasilan kena pajak bagi wajib pajak dan bentuk usaha tetap (BUT), kemudian diatur lebih lanjut dalam pasal 32 ayat 4 dalam hal terdapat praktik penghindaran pajak Direktur Jenderal Pajak (DJP) dapat menentukan kembali besarnya pajak yang seharusnya terutang dengan berpedoman pada prinsip pengakuan substansi ekonomi di atas bentuk formalnya, kemudian diatur lebih lanjut pada pasal 44 ayat 2 tentang pencegahan praktik penghindaran pajak dilaksanakan dengan tata kelola pemerintahan yang baik dan Wajib Pajak tetap dapat melakukan upaya penyelesaian sengketa (PP 55/2022).

Keputusan penghindaran pajak pada dasarnya mencerminkan upaya perusahaan untuk mengalihkan dana yang seharusnya menjadi penerimaan negara menjadi keuntungan internal perusahaan melalui cara yang sah secara hukum. Namun, perilaku ini tidak semata didorong oleh kepentingan efisiensi finansial, melainkan juga dipengaruhi oleh masalah keagenan yang muncul akibat pemisahan antara manajemen dan pemegang saham, kebutuhan sosial perusahaan, serta legitimasi keputusan manajerial dalam konteks kepatuhan pajak (Duhoon & Singh, 2023). Dalam konteks ini, keputusan manajemen untuk melakukan penghindaran pajak sering kali dikaitkan dengan faktor-faktor seperti tingkat pengetahuan pajak (*tax knowledge*), tarif pajak efektif yang rendah (*low effective tax rate*), tingginya

proporsi pendanaan melalui utang (*more debt financing*), serta tingginya investasi di yurisdiksi dengan tarif pajak rendah atau *tax havens*.

Salah satu ukuran yang paling umum digunakan untuk menilai tingkat penghindaran pajak adalah *Effective Tax Rate* (ETR), yaitu perbandingan antara beban pajak kini dengan laba sebelum pajak (Alsaadi, 2020). Semakin rendah nilai ETR, semakin tinggi indikasi adanya praktik penghindaran pajak yang dilakukan perusahaan. Menurut Stiglingh et al. (2022), ETR mencerminkan dua mekanisme utama penghindaran pajak, yaitu perbedaan laba akuntansi dan penghasilan kena pajak (*book-tax differences*) serta strategi pengalihan laba (*profit shifting*). *Non-conforming tax avoidance* menurunkan penghasilan kena pajak tanpa mengubah laba akuntansi, sedangkan *profit shifting* mengurangi beban pajak tanpa memengaruhi laba sebelum pajak. Kedua strategi ini menghasilkan ETR yang lebih rendah dan mencerminkan intensitas penghindaran pajak korporasi.

Dalam kajian tax avoidance, Effective Tax Rate (ETR) memiliki peran penting sebagai indikator untuk menilai sejauh mana perusahaan melakukan penghindaran pajak. Nilai ETR mencerminkan perbandingan antara beban pajak yang dibayarkan dengan laba sebelum pajak, sehingga ETR yang lebih rendah menunjukkan tingkat tax avoidance yang lebih tinggi. Oleh karena itu, keputusan strategis perusahaan terkait kebijakan transfer pricing, struktur pendanaan (*leverage*), serta penerapan Good Corporate Governance (GCG) menjadi faktor yang sangat relevan dalam menjelaskan variasi tingkat ETR antar perusahaan. Melalui pengelolaan kebijakan-kebijakan tersebut, perusahaan berupaya mencapai efisiensi pajak, yang dalam praktiknya dapat mendorong atau membatasi perilaku tax avoidance sesuai dengan kerangka regulasi perpajakan yang berlaku.

Dalam hal ini, praktik *transfer pricing* berpotensi menurunkan ETR melalui mekanisme pengalihan laba ke negara dengan tarif pajak rendah, sementara *leverage* dapat memengaruhi ETR melalui manfaat tax shield dari beban bunga yang diakui sebagai pengurang pajak (Faulkender & Smith, 2016). Sebaliknya, *Good Corporate Governance* yang kuat diharapkan mampu membatasi praktik agresif penghindaran pajak yang berlebihan dan menjaga reputasi perusahaan di

mata regulator (Armstrong et al., 2015; Kovermann & Velte, 2019). Namun, arah pengaruh ketiga faktor tersebut terhadap kepatuhan GMT dapat berbeda tergantung pada ukuran perusahaan (*Firm Size*).

Perusahaan besar dalam sektor *Consumer Non-Cyclicals* umumnya memiliki struktur organisasi dan transaksi afiliasi yang lebih kompleks, akses ke pasar global, serta kapasitas perencanaan pajak yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan kecil. Namun, perusahaan besar juga menghadapi tekanan regulasi dan pengawasan publik yang lebih kuat (Kim & Lee, 2021). Oleh karena itu, ukuran perusahaan berpotensi memoderasi hubungan antara *transfer pricing*, *leverage*, dan GCG terhadap tingkat *tax avoidance*, baik dengan memperkuat maupun melemahkan pengaruh ketiganya tergantung pada strategi dan konteks operasional perusahaan.

Dengan demikian, kajian mengenai pengaruh transfer pricing, leverage, dan Good Corporate Governance (GCG) terhadap tax avoidance, dengan ukuran perusahaan (*Firm Size*) sebagai variabel moderasi, menjadi relevan untuk diteliti. Penelitian ini difokuskan pada perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020–2024, mengingat sektor tersebut memiliki tingkat transaksi antar entitas yang relatif tinggi, stabilitas pendapatan yang cenderung kuat, serta karakteristik operasional yang memungkinkan penerapan berbagai strategi perencanaan pajak. Oleh karena itu, sektor ini diharapkan mampu memberikan gambaran empiris yang representatif mengenai perilaku tax avoidance perusahaan di Indonesia.

2.1.3. *Tax Avoidance*

Dalam konteks globalisasi ekonomi dan meningkatnya mobilitas modal lintas negara, isu Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) menjadi perhatian utama bagi banyak negara, termasuk Indonesia. BEPS berkaitan erat dengan praktik tax avoidance, yaitu upaya perusahaan—khususnya perusahaan multinasional—untuk menekan beban pajak melalui perencanaan pajak yang memanfaatkan perbedaan regulasi perpajakan antar yurisdiksi. Praktik ini umumnya dilakukan melalui mekanisme transfer pricing, penggunaan struktur pembiayaan berbasis utang, serta pengelolaan kebijakan internal perusahaan yang memengaruhi pengakuan laba kena pajak.

Tax avoidance dipahami sebagai tindakan penghindaran pajak yang masih berada dalam kerangka hukum, namun secara ekonomi dapat mengurangi penerimaan negara dan menciptakan ketidakseimbangan dalam sistem perpajakan. Oleh karena itu, perilaku tax avoidance menjadi fokus penting dalam kajian perpajakan dan akuntansi, terutama untuk memahami faktor-faktor yang mendorong atau membatasi praktik tersebut di tingkat perusahaan.

Dalam konteks tersebut, penelitian ini menganalisis pengaruh transfer pricing, leverage, dan Good Corporate Governance (GCG) terhadap tingkat tax avoidance, dengan ukuran perusahaan (Firm Size) sebagai variabel moderasi. Pendekatan ini digunakan untuk menjelaskan bagaimana kebijakan operasional dan tata kelola perusahaan berkontribusi terhadap variasi tingkat penghindaran pajak yang tercermin dalam nilai Effective Tax Rate (ETR) perusahaan.

2.1.4. Ukuran Perusahaan

Variabel Ukuran Perusahaan (*Firm Size*) dalam penelitian ini berperan sebagai variabel moderasi yang menggambarkan skala atau besarnya sumber daya ekonomi, aset, dan kapasitas operasi suatu perusahaan yang dapat memengaruhi perilaku pajak dan strategi penghindaran pajak. Menurut Gaertner et al. (2022) dalam *A Re-examination of Firm Size and Taxes*, perusahaan besar secara signifikan membayar tarif pajak efektif (*Effective Tax Rate* atau ETR) yang lebih rendah dibandingkan perusahaan kecil dalam jangka panjang. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa dalam periode 10 tahun, perusahaan dalam desil terbesar membayar pajak 10,8 poin persentase lebih rendah dibandingkan perusahaan dalam desil terkecil, menunjukkan bahwa ukuran perusahaan memiliki hubungan negatif dengan beban pajak jangka Panjang. Temuan ini mengindikasikan bahwa perusahaan besar memiliki kapasitas yang lebih kuat untuk mengelola beban pajaknya melalui mekanisme efisiensi, pengelolaan rugi fiskal, dan optimalisasi struktur internasional.

Sejalan dengan itu, penelitian Stevanie et al. (2023) dalam *Can Firm Size Moderate a Company's Tax avoidance in Retail Trading?* menyatakan bahwa ukuran perusahaan memiliki potensi memoderasi hubungan antara variabel keuangan (seperti profitabilitas dan likuiditas) dengan penghindaran pajak. Namun, hasil empiris menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh signifikan dalam memoderasi hubungan profitabilitas dan *leverage* terhadap penghindaran pajak, meskipun dapat memoderasi hubungan antara likuiditas dan penghindaran pajak. Hal ini menunjukkan bahwa pengaruh ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi bersifat kontekstual, bergantung pada kondisi industri dan variabel keuangan lainnya.

Dari perspektif teori agensi, perusahaan besar memiliki pengawasan yang lebih kuat dari pemegang saham, auditor, regulator, dan publik, sehingga cenderung lebih berhati-hati dalam melakukan praktik penghindaran pajak agresif. Penelitian Oktaviano, Wulandari, dan Rasidi (2024) dalam *Does Firm Size Buffer Tax Aggressiveness?* menegaskan bahwa perusahaan besar yang menghadapi tekanan regulasi dan pengawasan publik lebih ketat cenderung menurunkan tingkat agresivitas pajaknya dibanding perusahaan kecil. Namun, di sisi lain, perusahaan besar juga memiliki sumber daya, kapasitas manajerial, dan akses ke penasihat pajak profesional yang lebih besar, yang memungkinkan mereka mengoptimalkan beban pajak secara legal.

Hasil penelitian Ayu Karlina dan I Gde Ary Wirajaya (2024) pada perusahaan sektor pertambangan yang terdaftar di BEI menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap *tax avoidance*. Artinya, semakin besar ukuran perusahaan, semakin kecil kecenderungannya untuk melakukan penghindaran pajak, karena pengawasan dan transparansi yang lebih tinggi dihadapi oleh perusahaan besar. Penelitian serupa oleh Fahmi dan Naibaho (2025) dalam *Advances in Management and Applied Economics* juga menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak, dan bahwa lokasi perusahaan induk dapat memperkuat hubungan *leverage* terhadap penghindaran pajak, menandakan bahwa karakteristik organisasi global memengaruhi pengaruh ukuran terhadap perilaku pajak perusahaan.

Namun, penelitian lain menunjukkan hasil berbeda. Auryn et al. (2025) dalam *The Moderating Role of Firm Size in the Relationship Between Financial Performance and Tax avoidance* menemukan bahwa ukuran perusahaan tidak memoderasi hubungan antara profitabilitas, *leverage*, dan pertumbuhan laba terhadap penghindaran pajak, yang berarti faktor keuangan internal perusahaan berperan lebih dominan daripada skala organisasi dalam memengaruhi perilaku pajak. Sementara itu, Oktrivina (2022) dalam Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis menemukan bahwa ukuran perusahaan dapat memperkuat hubungan antara *leverage* dan penghindaran pajak pada sektor manufaktur, tetapi tidak berpengaruh terhadap hubungan profitabilitas dan penghindaran pajak.

Dalam konteks sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Indonesia, penelitian oleh Oktapiani dan Wirianata (2024) menegaskan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh langsung terhadap penghindaran pajak, tetapi tetap menjadi variabel penting dalam menjelaskan perbedaan perilaku pajak antarperusahaan di sektor tersebut. Perusahaan besar dalam sektor ini cenderung memiliki profitabilitas

yang stabil dan sistem pengawasan tata kelola yang lebih baik, sehingga memiliki tingkat kepatuhan pajak yang relatif lebih tinggi dibandingkan perusahaan kecil.

Dengan demikian, baik secara teoritis maupun empiris, ukuran perusahaan (*Firm Size*) memiliki peran penting sebagai variabel moderasi yang dapat memperkuat atau memperlemah hubungan antara karakteristik keuangan perusahaan, seperti transfer pricing, leverage, dan Good Corporate Governance (GCG), terhadap tingkat tax avoidance. Ukuran perusahaan mencerminkan kapasitas organisasi dalam merancang dan mengelola strategi perpajakan, termasuk kemampuan dalam memanfaatkan peluang perencanaan pajak sekaligus mengelola risiko kepatuhan. Perusahaan berskala besar umumnya memiliki sumber daya, sistem pengendalian, dan eksposur publik yang lebih tinggi, sehingga cenderung lebih berhati-hati dalam melakukan tax avoidance. Sebaliknya, perusahaan berskala lebih kecil berpotensi memiliki insentif yang lebih besar untuk melakukan efisiensi pajak secara agresif guna menjaga kinerja keuangan dan daya saing usaha.

Secara empiris, ukuran perusahaan (*Firm Size*) dalam penelitian ini dapat diukur menggunakan logaritma natural dari total aset (\ln Total Aset) atau total penjualan (\ln Sales) sebagaimana digunakan dalam penelitian Karlina & Wirajaya (2024), Oktrivina (2022), dan Gaertner et al. (2022). Penggunaan logaritma membantu menormalkan distribusi data dan mencerminkan perbedaan skala operasi antarperusahaan secara proporsional.

Penggunaan logaritma natural dilakukan untuk menormalkan distribusi data dan mengurangi pengaruh perbedaan skala antar perusahaan. Ukuran perusahaan yang lebih besar diharapkan menunjukkan kemampuan administrasi dan kepatuhan pajak yang lebih tinggi, meskipun juga berpotensi melakukan perencanaan pajak lebih kompleks.

2.1.4. *Transfer pricing*

Variabel *Transfer pricing* dalam penelitian ini menggambarkan praktik penetapan harga transaksi antar entitas yang memiliki hubungan istimewa dalam satu grup perusahaan multinasional, yang umumnya dilakukan untuk mengatur

alokasi laba dan beban pajak antar yurisdiksi. Menurut Tambunan (2020) dalam *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*, *transfer pricing* merupakan praktik yang sangat kompleks dan menjadi modus paling umum dalam penghindaran pajak yang dilakukan oleh perusahaan multinasional. OECD (2015) menegaskan bahwa konsep dasar *transfer pricing* seharusnya mengikuti prinsip *arm's length*, yaitu harga yang wajar dan lazim seolah-olah transaksi dilakukan antara pihak independen, sehingga laba dikenakan pajak di negara tempat nilai ekonomi dan aktivitas bisnis diciptakan. Namun, seperti dijelaskan oleh Laffitte dan Toubal (2020) dalam penelitian mereka tentang *Multinationals' Sales and Profit shifting in Tax Havens*, dalam praktiknya banyak perusahaan justru mencatat penjualan dan laba di negara-negara dengan tarif pajak rendah (*tax haven*), sementara kegiatan ekonomi riil berlangsung di negara lain. Hal ini menyebabkan terjadinya pergeseran laba (*profit shifting*) lintas yurisdiksi dan menjadi tantangan utama bagi otoritas pajak di seluruh dunia.

Transfer pricing memiliki beberapa fungsi penting, baik dari perspektif internal perusahaan maupun dari sudut pandang perpajakan. Secara internal, menurut Hsu, Xiao, dan Xu (2019), *transfer pricing* berfungsi sebagai alat koordinasi dan pengukuran kinerja antar divisi dalam kelompok usaha multinasional. Melalui pengaturan harga transfer, perusahaan dapat mengatur efisiensi rantai pasok global serta mengalokasikan laba antar unit bisnis di berbagai negara. Dari sisi eksternal, Meiliana dan Tambunan (2024) menjelaskan bahwa *transfer pricing* berperan penting dalam sistem pengawasan pajak karena menjadi indikator utama dalam pemetaan risiko ketidakpatuhan wajib pajak melalui aplikasi *Compliance Risk Management Transfer pricing (CRM TP)* yang dikembangkan oleh Direktorat Jenderal Pajak. Sistem ini memungkinkan otoritas pajak mengidentifikasi transaksi dengan pihak berelasi yang berisiko tinggi terhadap penghindaran pajak. Clempner (2019) menambahkan bahwa *transfer pricing* juga berfungsi sebagai strategi global untuk mengoptimalkan laba setelah pajak (*after-tax profit*) melalui mekanisme penetapan harga antar entitas afiliasi dengan memperhatikan batas kewajaran harga yang ditetapkan oleh prinsip *arm's length*. Dengan demikian, fungsi *transfer pricing* tidak hanya terbatas pada aspek

administratif, tetapi juga strategis bagi perusahaan dalam merencanakan pajak dan mengatur struktur laba globalnya.

Dalam penelitian empiris, variabel *transfer pricing* umumnya diukur dengan beberapa pendekatan kuantitatif yang mencerminkan sejauh mana perusahaan melakukan aktivitas lintas batas dengan pihak berelasi. Laffitte dan Toubal (2020) mengembangkan ukuran berbasis rasio *sales-to-employment gap*, yaitu perbandingan antara proporsi penjualan dan proporsi tenaga kerja perusahaan di suatu negara. Rasio yang tinggi di negara dengan tarif pajak rendah menunjukkan adanya indikasi kuat praktik pengalihan penjualan dan laba ke yurisdiksi tersebut. Sementara itu, Tambunan (2020) dan Clempner (2019) menyarankan penggunaan rasio *Effective Tax Rate (ETR)* sebagai ukuran alternatif, dengan rumus

$$ETR = \text{Beban Pajak} / \text{Laba Sebelum Pajak}$$

Rumus ini digunakan karena Effective Tax Rate (ETR) merupakan indikator umum untuk mengukur intensitas penghindaran pajak yang mencerminkan seberapa besar beban pajak aktual dibandingkan laba akuntansi. Semakin rendah ETR, semakin besar indikasi praktik *transfer pricing* agresif yang menurunkan pajak efektif perusahaan.

Nilai ETR yang relatif rendah dibandingkan rata-rata industri dapat mengindikasikan adanya praktik *transfer pricing* agresif. Selain itu, dalam konteks pengawasan perpajakan di Indonesia, Direktorat Jenderal Pajak (2024) juga mengukur risiko *transfer pricing* berdasarkan intensitas dan nilai transaksi pihak berelasi lintas negara yang terekam dalam sistem *Compliance Risk Map*.

Secara umum, transfer pricing dalam penelitian ini dipahami sebagai praktik penetapan harga dalam transaksi antar entitas yang memiliki hubungan istimewa, khususnya yang berada di yurisdiksi berbeda, dengan tujuan mengatur alokasi laba dalam satu kelompok usaha. Praktik ini dapat dilakukan untuk kepentingan efisiensi operasional internal, namun juga sering dimanfaatkan sebagai bagian dari strategi perencanaan pajak perusahaan multinasional. Dalam kaitannya dengan tax avoidance, transfer pricing memiliki peran yang signifikan karena dapat digunakan

untuk mengalihkan laba ke entitas yang berada di negara dengan beban pajak yang lebih rendah, sehingga menurunkan kewajiban pajak secara keseluruhan.

Semakin intensif praktik transfer pricing yang dilakukan perusahaan, semakin besar potensi terjadinya profit shifting, yang pada akhirnya dapat tercermin dalam penurunan Effective Tax Rate (ETR). Oleh karena itu, dalam penelitian ini, variabel transfer pricing diproksikan menggunakan indikator ETR dan/atau tingkat intensitas transaksi dengan pihak berelasi lintas yurisdiksi, dengan asumsi bahwa semakin rendah nilai ETR atau semakin besar proporsi transaksi pihak berelasi lintas negara, maka semakin tinggi tingkat transfer pricing yang berpotensi mendorong tax avoidance.

2.1.5. *Leverage*

Variabel *Leverage* dalam penelitian ini menggambarkan sejauh mana perusahaan membiayai aktivitas operasionalnya dengan menggunakan dana pinjaman (utang) dibandingkan dengan modal sendiri. *Leverage* mencerminkan struktur permodalan suatu perusahaan dan menunjukkan tingkat ketergantungan perusahaan terhadap pembiayaan eksternal. Menurut Faulkender dan Smith (2016) dalam *Journal of Financial Economics*, teori *trade-off* menjelaskan bahwa perusahaan menyeimbangkan manfaat pajak dari penggunaan utang dengan biaya kebangkrutan yang mungkin timbul. Manfaat utama penggunaan utang adalah adanya penghematan pajak akibat bunga pinjaman yang dapat dikurangkan dari penghasilan kena pajak (*tax shield*). Semakin tinggi tingkat pajak yang berlaku, semakin besar insentif bagi perusahaan untuk meningkatkan *leverage* karena bunga pinjaman akan menurunkan beban pajak perusahaan.

Namun, bagi perusahaan multinasional, keputusan *leverage* juga dipengaruhi oleh perbedaan tarif pajak antar negara. Perusahaan yang memperoleh laba di negara dengan tarif pajak tinggi cenderung menggunakan lebih banyak utang di negara tersebut untuk memaksimalkan manfaat penghematan pajak, sedangkan perusahaan yang beroperasi di negara dengan tarif pajak rendah cenderung memiliki tingkat *leverage* yang lebih rendah.

Dalam konteks perpajakan, *leverage* sering dikaitkan dengan praktik *tax avoidance* dan *profit shifting*. Penelitian Hasan et al. (2014) dalam *Journal of Financial Economics* menunjukkan bahwa praktik penghindaran pajak agresif dapat meningkatkan persepsi risiko bagi kreditor dan bank, yang tercermin dalam biaya pinjaman yang lebih tinggi dan persyaratan pinjaman yang lebih ketat. Hal ini menunjukkan bahwa keputusan *leverage* tidak hanya berhubungan dengan efisiensi pajak, tetapi juga dengan risiko informasi dan reputasi perusahaan

Dengan demikian, *leverage* memiliki fungsi ganda: di satu sisi sebagai alat efisiensi pajak melalui beban bunga, dan di sisi lain sebagai sinyal risiko keuangan yang dapat memengaruhi hubungan perusahaan dengan pemberi pinjaman dan otoritas pajak.

Penelitian empiris di Indonesia juga memperkuat hubungan antara *leverage* dan perilaku pajak perusahaan. Fahmi dan Naibaho (2025) dalam *Advances in Management and Applied Economics* menemukan bahwa *leverage* berpengaruh positif terhadap *tax avoidance* pada perusahaan yang terdaftar di BEI, dan hubungan ini semakin kuat ketika perusahaan induk berada di luar negeri. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar proporsi utang perusahaan, semakin besar pula peluang perusahaan untuk mengurangi beban pajak melalui pengurangan bunga pinjaman sebagai biaya fiskal yang dapat dikurangkan.

Hasil serupa ditemukan oleh Harnovinsah, Amyulianthy, dan Permana (2025) yang menjelaskan bahwa *leverage* memiliki pengaruh signifikan terhadap perilaku *tax aggressiveness* karena perusahaan berutang tinggi cenderung memanfaatkan beban bunga untuk mengurangi laba kena pajak.

Ayu Karlina dan I Gde Ary Wirajaya (2024) juga menunjukkan bahwa *leverage* meskipun tidak selalu berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*, tetap menjadi variabel penting dalam menjelaskan perilaku penghindaran pajak di sektor padat modal seperti pertambangan, di mana rasio utang yang tinggi digunakan untuk menjaga likuiditas dan menekan beban pajak.

Demikian pula, Oktrivina (2022) dalam *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis* menemukan bahwa *leverage* memiliki pengaruh negatif terhadap *tax avoidance* pada sektor manufaktur, menunjukkan bahwa struktur permodalan konservatif dapat menekan kecenderungan perusahaan melakukan praktik penghindaran pajak yang agresif.

Sementara itu, Auryn et al. (2025) dalam *International Journal of Academe and Industry Research* menegaskan bahwa hubungan *leverage* terhadap *tax avoidance* dapat bersifat tidak signifikan, tergantung pada sektor industri dan kondisi keuangan perusahaan, namun tetap relevan karena utang memengaruhi strategi pengelolaan laba dan pajak perusahaan.

Secara umum, *leverage* dalam penelitian ini digunakan untuk mencerminkan sejauh mana penggunaan utang dimanfaatkan sebagai bagian dari strategi perencanaan pajak yang dapat memengaruhi tingkat *tax avoidance* perusahaan. Tingkat *leverage* yang tinggi memungkinkan perusahaan memperoleh manfaat pengurang pajak dari beban bunga, sehingga dapat menurunkan laba kena pajak dan beban pajak yang harus dibayarkan. Namun, penggunaan utang yang berlebihan juga berpotensi meningkatkan kompleksitas struktur keuangan dan risiko perpajakan, khususnya pada perusahaan yang beroperasi lintas yurisdiksi. Dengan demikian, *leverage* tidak hanya berimplikasi pada struktur modal dan kinerja keuangan, tetapi juga berperan penting dalam menentukan intensitas *tax avoidance* yang dilakukan perusahaan melalui mekanisme pengurang pajak yang diperkenankan dalam peraturan perpajakan.

Secara empiris, variabel *Leverage* (X_2) dapat diukur dengan rasio Debt to Equity Ratio (DER), yang dirumuskan sebagai:

$$DER = \frac{\text{Total Utang}}{\text{Total Ekuitas}}$$

Rasio Debt to Equity Ratio (DER) digunakan karena mencerminkan tingkat ketergantungan perusahaan terhadap pembiayaan berbasis utang

dibandingkan dengan modal sendiri. Nilai DER yang tinggi menunjukkan proporsi utang yang lebih besar, sehingga perusahaan berpotensi memanfaatkan beban bunga sebagai pengurang pajak (*tax shield*). Kondisi ini dapat menurunkan Effective Tax Rate (ETR) yang dibayarkan perusahaan dan, pada akhirnya, meningkatkan tingkat *tax avoidance*. Oleh karena itu, tingkat leverage yang tinggi sering dikaitkan dengan kecenderungan perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak melalui mekanisme pengurang pajak yang diperkenankan dalam peraturan perpajakan.

Rasio ini mencerminkan seberapa besar bagian modal perusahaan yang dibiayai oleh utang. Semakin tinggi nilai DER, semakin tinggi ketergantungan perusahaan terhadap utang dan semakin besar potensi perusahaan untuk memperoleh manfaat pajak dari beban bunga. Namun, *leverage* yang terlalu tinggi juga menunjukkan risiko finansial yang besar dan potensi tekanan terhadap kepatuhan pajak.

2.1.6. Good Corporate Governance

Variabel *Good Corporate Governance* (GCG) dalam penelitian ini menggambarkan sistem, prinsip, dan mekanisme pengelolaan perusahaan yang bertujuan untuk menciptakan hubungan yang transparan dan bertanggung jawab antara manajemen, dewan komisaris, pemegang saham, dan seluruh pemangku kepentingan. Menurut Hanlon dan Heitzman (2010) dalam *Journal of Accounting and Economics*, tata kelola perusahaan yang baik berperan penting dalam mengurangi konflik kepentingan antara manajemen (*agent*) dan pemegang saham (*principal*) serta menekan praktik oportunistik seperti *earnings management* dan *tax avoidance*. Mereka menegaskan bahwa mekanisme tata kelola yang kuat dapat meningkatkan kualitas pelaporan keuangan dan memastikan bahwa keputusan pajak perusahaan diambil secara etis dan sesuai dengan kepentingan jangka panjang pemegang saham.

GCG memiliki peranan strategis dalam konteks penghindaran pajak karena berfungsi sebagai alat pengawasan dan pengendalian perilaku manajerial yang berpotensi merugikan perusahaan dan negara. Armstrong, Blouin, dan Larcker (2015) dalam *Corporate Governance, Incentives, and Tax avoidance* menyatakan

bahwa perusahaan dengan tata kelola yang baik cenderung memiliki kebijakan pajak yang konservatif karena mekanisme pengawasan internal seperti dewan komisaris independen, komite audit, dan struktur kepemilikan institusional mampu membatasi perilaku manajerial yang agresif terhadap pajak. Sebaliknya, perusahaan dengan sistem tata kelola yang lemah sering kali memanfaatkan celah hukum dan praktik agresif untuk menekan beban pajak jangka pendek, meskipun berisiko menurunkan reputasi dan nilai perusahaan jangka Panjang.

Lebih lanjut, penelitian oleh Lanis dan Richardson (2011) dalam *The Impact of Corporate Governance on Corporate Tax avoidance—A Literature Review* menunjukkan bahwa penerapan prinsip-prinsip GCG, terutama independensi dewan komisaris dan efektivitas komite audit, secara signifikan menurunkan tingkat *Effective Tax Rate (ETR)* abnormal yang sering dikaitkan dengan praktik penghindaran pajak. Mereka menekankan bahwa dewan direksi yang memiliki latar belakang akuntansi dan keuangan mampu memberikan pengawasan yang lebih efektif terhadap kebijakan pajak perusahaan. Dengan demikian, tata kelola perusahaan yang baik bukan hanya mekanisme tata kelola formal, tetapi juga berfungsi sebagai *tax governance system* yang memastikan kepatuhan terhadap peraturan perpajakan dan menjaga integritas pelaporan keuangan perusahaan .

Dalam konteks Indonesia, penelitian oleh Sunu (2024) terhadap perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia menunjukkan bahwa *corporate governance* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, meskipun tidak mampu memperkuat hubungan antara *tax avoidance* dan profitabilitas. Hal ini menegaskan bahwa praktik GCG yang baik berkontribusi terhadap peningkatan kinerja keuangan melalui efisiensi operasional dan transparansi, tetapi efektivitasnya dalam mengendalikan penghindaran pajak masih dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti regulasi dan kompleksitas struktur grup multinasional.

Penelitian serupa oleh Fahmi dan Naibaho (2025) dalam *Advances in Management and Applied Economics* juga menyoroti pentingnya peran GCG dalam memoderasi hubungan antara *leverage*, *profitabilitas*, dan *tax avoidance*, terutama pada perusahaan yang memiliki induk di luar negeri. Mereka menemukan bahwa lokasi induk perusahaan memperkuat hubungan positif antara *leverage* dan *tax avoidance*, tetapi tata kelola yang kuat mampu membatasi dampak negatif dari strategi pembiayaan tersebut melalui transparansi dan pengawasan yang lebih baik terhadap kebijakan pajak perusahaan.

Secara konseptual, Good Corporate Governance (GCG) dalam penelitian ini diposisikan sebagai mekanisme pengendalian internal yang berfungsi untuk membatasi perilaku *tax avoidance* yang bersifat agresif serta memastikan bahwa

kebijakan perpajakan perusahaan tetap sejalan dengan prinsip etika, akuntabilitas, dan keberlanjutan usaha. Penerapan GCG yang efektif berperan dalam meningkatkan pengawasan terhadap tindakan manajemen, mendorong transparansi pelaporan keuangan, serta mengurangi asimetri informasi antara manajemen dan pemegang saham. Melalui struktur pengawasan yang memadai—seperti keberadaan komisaris independen dan komite audit—perusahaan diharapkan mampu menjaga keseimbangan antara upaya efisiensi pajak dan kepatuhan terhadap ketentuan perpajakan, sehingga tingkat tax avoidance dapat dikendalikan secara lebih bertanggung jawab.

Secara empiris, GCG biasanya diukur melalui beberapa indikator utama, antara lain:

1. Proporsi Dewan Komisaris Independen terhadap total anggota dewan.
2. Kepemilikan Institusional, yaitu persentase saham yang dimiliki oleh lembaga keuangan atau institusi profesional.
3. Keberadaan Komite Audit, diukur berdasarkan jumlah anggota komite audit dan tingkat kehadiran rapat tahunan.
4. Transparansi Laporan Keuangan, termasuk tingkat pengungkapan sukarela (*voluntary disclosure*) dalam laporan tahunan.

Indikator-indikator tersebut digunakan karena mampu mencerminkan efektivitas tata kelola perusahaan dalam mengendalikan perilaku manajerial yang berpotensi mendorong praktik tax avoidance yang agresif. Semakin besar proporsi komisaris independen serta semakin tinggi tingkat transparansi pelaporan keuangan, maka pengawasan terhadap kebijakan perpajakan perusahaan akan semakin kuat, sehingga kecenderungan melakukan penghindaran pajak dapat diminimalkan.

Semakin tinggi nilai indikator-indikator GCG, semakin baik kualitas tata kelola perusahaan yang diharapkan mampu menekan risiko tax avoidance yang berlebihan. Dengan demikian, GCG tidak hanya diposisikan sebagai variabel independen dalam penelitian ini, tetapi juga berperan sebagai mekanisme kunci dalam menjaga keseimbangan antara praktik bisnis yang efisien, kepatuhan terhadap ketentuan perpajakan, dan pengelolaan risiko pajak perusahaan secara berkelanjutan.

2.2. Penelitian Sebelumnya

Penelitian ini secara empiris menganalisis pengaruh kebijakan keuangan dan mekanisme tata kelola perusahaan terhadap tingkat tax avoidance, dengan

menitikberatkan pada tiga faktor utama, yaitu transfer pricing, leverage, dan Good Corporate Governance (GCG). Hubungan antara ketiga faktor tersebut terhadap perilaku penghindaran pajak perusahaan diukur menggunakan Effective Tax Rate (ETR) sebagai proksi yang mencerminkan intensitas tax avoidance.

Untuk memperjelas dan memperdalam pemahaman terhadap hubungan tersebut, penelitian ini mempertimbangkan ukuran perusahaan (*Firm Size*) sebagai variabel moderasi yang berpotensi memperkuat atau memperlemah pengaruh *transfer pricing*, *leverage*, dan *Good Corporate Governance* terhadap kepatuhan terhadap kebijakan GMT. Pemilihan variabel moderasi ini didasarkan pada fakta bahwa perusahaan besar memiliki struktur organisasi, eksposur global, dan kompleksitas transaksi yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan kecil, sehingga respons terhadap kebijakan pajak minimum global dapat berbeda secara signifikan.

Selain itu, penelitian ini difokuskan pada perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2020–2024, karena sektor ini memiliki karakteristik yang relevan dengan praktik *transfer pricing* dan tax planning — yakni stabilitas pendapatan yang tinggi, intensitas transaksi afiliasi lintas negara, serta pengawasan publik dan regulasi yang ketat.

Beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan konteks ini dan mendukung model konseptual penelitian disajikan pada Tabel 2.4.

TABEL (Terlampir)

Berdasarkan ringkasan penelitian-penelitian terdahulu yang disajikan pada Tabel 2.4, dapat diketahui bahwa variabel-variabel yang digunakan untuk menjelaskan perilaku tax avoidance masih beragam dan belum sepenuhnya mengakomodasi interaksi antara faktor keuangan dan mekanisme tata kelola perusahaan secara komprehensif. Beberapa penelitian, seperti yang dilakukan oleh Hsu, Xiao, dan Xu (2019) serta Clempner (2019), menitikberatkan pada peran transfer pricing dalam memengaruhi alokasi laba lintas yurisdiksi sebagai strategi penghindaran pajak. Sementara itu, studi oleh Faulkender dan Smith (2016) serta

Hasan et al. (2014) lebih memfokuskan pada leverage dan implikasinya terhadap agresivitas pajak melalui pemanfaatan tax shield dan biaya pendanaan.

Di sisi lain, penelitian oleh Armstrong et al. (2015) serta Kovermann dan Velte (2019) mengkaji Good Corporate Governance (GCG) sebagai salah satu determinan tax avoidance, namun masih terbatas pada pengaruh langsung tanpa mempertimbangkan peran interaksi antar variabel maupun karakteristik perusahaan secara simultan. Dengan demikian, masih terdapat celah penelitian untuk mengkaji secara lebih terintegrasi bagaimana transfer pricing, leverage, dan GCG secara bersama-sama memengaruhi tingkat tax avoidance perusahaan, khususnya dengan mempertimbangkan ukuran perusahaan sebagai variabel moderasi.

Oleh karena itu, penelitian ini menawarkan unsur kebaruan (novelty) dengan mengintegrasikan tiga determinan utama tax avoidance, yaitu transfer pricing, leverage, dan Good Corporate Governance (GCG), serta memasukkan ukuran perusahaan (Firm Size) sebagai variabel moderasi dalam satu kerangka analisis yang komprehensif. Pendekatan ini berbeda dari penelitian sebelumnya karena masih terbatasnya studi empiris yang menguji ketiga faktor tersebut secara simultan, khususnya dengan mempertimbangkan peran ukuran perusahaan dalam memengaruhi tingkat penghindaran pajak. Selain itu, penelitian ini difokuskan pada perusahaan sektor Consumer Non-Cyclicals di Indonesia, yang hingga kini relatif belum banyak dikaji secara spesifik dalam konteks tax avoidance. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memperluas cakupan empiris penelitian terdahulu serta memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai perilaku penghindaran pajak perusahaan dalam konteks karakteristik industri dan tata kelola perusahaan di Indonesia.

Secara metodologis, penelitian ini merupakan penelitian modifikasi (modified research), bukan sekadar replikasi. Jika penelitian sebelumnya seperti Hsu et al. (2019) dan Clempner (2019) hanya menguji hubungan antara *Transfer pricing* dan *profit shifting*, serta Faulkender dan Smith (2016) meneliti *Leverage* terhadap *Tax avoidance*, maka penelitian ini memodifikasi kerangka empiris tersebut dengan menambahkan dua aspek utama:

Variabel dependen dalam penelitian ini difokuskan pada tax avoidance, yang merefleksikan perilaku perusahaan dalam melakukan perencanaan pajak untuk menekan beban pajak secara legal. Tax avoidance digunakan sebagai indikator utama untuk menilai sejauh mana perusahaan memanfaatkan kebijakan keuangan dan tata kelola dalam memengaruhi besarnya pajak yang dibayarkan.

Penelitian ini juga memasukkan ukuran perusahaan (Firm Size) sebagai variabel moderasi yang berperan dalam memperkuat atau memperlemah pengaruh transfer pricing, leverage, dan Good Corporate Governance (GCG) terhadap tingkat tax avoidance. Firm Size dipertimbangkan karena mencerminkan kapasitas sumber daya, kompleksitas operasional, serta tingkat pengawasan eksternal yang dihadapi perusahaan.

Selain itu, konteks empiris penelitian diarahkan secara lebih spesifik pada tingkat sektoral di Indonesia, yaitu perusahaan sektor Consumer Non-Cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020–2024. Sektor ini dipilih karena memiliki intensitas transaksi afiliasi yang relatif tinggi, stabilitas pendapatan yang cenderung konsisten, serta eksposur pengawasan publik dan regulator yang cukup kuat, sehingga relevan untuk mengkaji perilaku tax avoidance perusahaan (Sunu & Wiagustini, 2024; Meridipa et al., 2025).

Dengan demikian, perbedaan utama penelitian ini dibandingkan dengan studi-studi terdahulu terletak pada beberapa aspek berikut:

- Fokus variabel dependen pada tax avoidance sebagai ukuran utama perilaku penghindaran pajak perusahaan.
- Penambahan variabel moderasi Firm Size, yang sebelumnya belum banyak dikaji dalam hubungan antara kebijakan keuangan, tata kelola perusahaan, dan tax avoidance.
- Pengujian simultan tiga determinan utama, yaitu transfer pricing, leverage, dan GCG, dalam satu model empiris yang terintegrasi.

- Konteks penelitian yang lebih spesifik dan terkini, yakni sektor Consumer Non-Cyclicals di Indonesia, yang memiliki karakteristik industri yang berbeda dibandingkan sektor lain.

Melalui kombinasi tersebut, penelitian ini tidak hanya bersifat replikasi, melainkan merupakan pengembangan konseptual dan kontekstual yang memperluas temuan penelitian sebelumnya, serta memberikan kontribusi teoritis dan praktis dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi perilaku tax avoidance perusahaan di Indonesia.

2.3. Kerangka Teoritis

Kebijakan transfer pricing, leverage, dan tata kelola perusahaan (Good Corporate Governance/GCG) merupakan faktor internal yang berpotensi memengaruhi perilaku tax avoidance perusahaan. Berdasarkan Teori Keagenan (Agency Theory) yang dikemukakan oleh Jensen dan Meckling (1976), hubungan antara pemilik perusahaan (principal) dan manajer (agent) mengandung potensi konflik kepentingan akibat adanya asimetri informasi. Dalam kondisi tersebut, manajer memiliki kecenderungan untuk mengambil keputusan yang dapat memberikan keuntungan jangka pendek bagi dirinya atau perusahaan, termasuk melalui strategi perencanaan pajak yang agresif.

Strategi tersebut dapat diwujudkan melalui pengaturan harga transfer, pemanfaatan struktur pendanaan berbasis utang, maupun pengambilan kebijakan akuntansi tertentu yang berdampak pada penurunan beban pajak. Oleh karena itu, tanpa mekanisme pengawasan yang memadai, perilaku manajerial berpotensi meningkatkan tingkat tax avoidance, meskipun langkah tersebut dapat menimbulkan risiko kepatuhan dan reputasi bagi perusahaan dalam jangka panjang.

Dalam konteks transfer pricing, praktik ini kerap dimanfaatkan sebagai sarana untuk mengalihkan laba antar entitas yang memiliki hubungan istimewa (profit shifting) dari yurisdiksi dengan tarif pajak relatif tinggi ke yurisdiksi dengan beban pajak yang lebih rendah. Sejumlah penelitian, seperti Hsu, Xiao, dan Xu (2019) serta Clempner (2019), menunjukkan bahwa strategi transfer pricing

berpotensi menurunkan Effective Tax Rate (ETR) perusahaan, yang mencerminkan peningkatan tingkat tax avoidance. Berdasarkan Teori Keagenan, manajer memiliki insentif untuk memanfaatkan praktik tersebut sebagai upaya mencapai efisiensi pajak, terutama ketika terdapat tekanan untuk meningkatkan laba setelah pajak dan kinerja keuangan perusahaan. Meskipun strategi ini dapat memberikan manfaat jangka pendek, penggunaan transfer pricing yang agresif juga berpotensi meningkatkan risiko kepatuhan dan eksposur pengawasan fiskal dalam jangka panjang.

Sementara itu, kebijakan *leverage* atau penggunaan utang juga menjadi instrumen penting dalam strategi penghindaran pajak. Berdasarkan Teori Penghindaran Pajak (*Tax avoidance Theory*), perusahaan akan memanfaatkan celah hukum untuk mengoptimalkan beban pajak melalui manfaat bunga pinjaman (*tax shield*) yang diakui sebagai biaya. Faulkender dan Smith (2016) menemukan bahwa perusahaan multinasional dengan tingkat pajak tinggi cenderung meningkatkan *leverage* untuk meminimalkan beban pajak global. Namun, penelitian Hasan et al. (2014) menunjukkan bahwa penggunaan utang secara berlebihan dapat menimbulkan persepsi negatif dari kreditur dan regulator, karena dianggap meningkatkan risiko keuangan dan menurunkan transparansi fiskal. Dalam kerangka GMT, *leverage* yang tinggi berpotensi menurunkan Effective Tax Rate, sehingga mengurangi tingkat kepatuhan perusahaan terhadap pajak minimum global.

Selain faktor keuangan, Good Corporate Governance (GCG) berfungsi sebagai mekanisme pengawasan yang dapat memitigasi konflik keagenan antara manajer dan pemegang saham. Berdasarkan Teori Keagenan, penerapan tata kelola perusahaan yang efektif—seperti independensi dewan komisaris, kinerja komite audit, serta kepemilikan institusional—dapat membatasi perilaku manajerial yang cenderung melakukan tax avoidance secara agresif serta meningkatkan transparansi pelaporan keuangan dan perpajakan (Armstrong et al., 2015; Kovermann & Velte, 2019). Dalam konteks tax avoidance, keberadaan GCG yang kuat berperan penting dalam memastikan bahwa strategi efisiensi pajak yang ditempuh perusahaan tetap

berada dalam koridor peraturan perpajakan dan prinsip kewajaran (*arm's length principle*), sehingga risiko penghindaran pajak yang berlebihan dapat diminimalkan.

Di sisi lain, Ukuran Perusahaan (*Firm Size*) dipandang sebagai faktor yang memoderasi hubungan antara kebijakan keuangan dan tingkat kepatuhan terhadap GMT. Berdasarkan teori keagenan dan teori penghindaran pajak, perusahaan besar memiliki sumber daya, kapasitas manajerial, dan kompleksitas transaksi lintas negara yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan kecil, sehingga memiliki kemampuan lebih besar dalam melakukan perencanaan pajak (*tax planning*), termasuk *transfer pricing* dan *leverage* (Kim & Lee, 2021; Stevanie et al., 2023). Namun, perusahaan besar juga menghadapi pengawasan publik dan tekanan regulasi yang lebih ketat, yang dapat mendorong perilaku kepatuhan yang lebih tinggi terhadap kebijakan GMT. Oleh karena itu, *Firm Size* berpotensi memperkuat maupun memperlemah hubungan antara *transfer pricing*, *leverage*, dan *Good Corporate Governance* terhadap kepatuhan pajak global, tergantung pada konteks operasional dan tingkat pengawasan eksternal yang dihadapi perusahaan.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini secara komprehensif mengkaji hubungan kausal antara variabel-variabel utama dalam kerangka Teori Keagenan dan teori *tax avoidance*. *Transfer pricing*, *leverage*, dan *Good Corporate Governance* (GCG) diidentifikasi sebagai faktor internal yang memengaruhi tingkat *tax avoidance* perusahaan, sementara ukuran perusahaan (*Firm Size*) diposisikan sebagai variabel moderasi yang dapat memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel-variabel tersebut. Kerangka konseptual ini memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana konflik keagenan, kebijakan keuangan, dan mekanisme tata kelola perusahaan saling berinteraksi dalam membentuk perilaku perpajakan korporasi, khususnya pada perusahaan sektor Consumer Non-Cyclicals yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

2.4. Pengembangan Hipotesis

2.4.1. Pengaruh Transfer pricing terhadap *Tax Avoidance*

Berdasarkan temuan penelitian terdahulu, transfer pricing merupakan salah satu instrumen utama yang digunakan oleh perusahaan multinasional untuk mengalokasikan laba antar entitas dalam satu grup usaha dengan tujuan menekan beban pajak secara keseluruhan. Hsu, Xiao, dan Xu (2019) menemukan bahwa perusahaan multinasional cenderung menerapkan kebijakan transfer pricing secara strategis guna menurunkan Effective Tax Rate (ETR). Hasil tersebut sejalan dengan Clempner (2019) yang menyatakan bahwa pengaturan harga transfer secara agresif merupakan bentuk perencanaan pajak melalui pengalihan laba ke yurisdiksi dengan tarif pajak lebih rendah (profit shifting).

Lebih lanjut, Laffitte dan Toubal (2022) menegaskan bahwa transfer pricing menjadi salah satu determinan utama penurunan ETR, khususnya di negara berkembang, yang pada akhirnya mencerminkan peningkatan tingkat tax avoidance perusahaan. Dengan demikian, semakin tinggi intensitas praktik transfer pricing, semakin besar peluang perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak melalui pengalihan laba lintas yurisdiksi.

Berdasarkan grand theory, hubungan antara transfer pricing dan tax avoidance dapat dijelaskan melalui Teori Keagenan (Agency Theory) yang dikemukakan oleh Jensen dan Meckling (1976). Teori ini menekankan adanya konflik kepentingan antara principal (pemegang saham atau pemerintah) dan agent (manajemen) akibat asimetri informasi. Dalam konteks perpajakan, manajer sebagai agen memiliki insentif untuk mengambil keputusan yang dapat meningkatkan kinerja laba setelah pajak dalam jangka pendek, termasuk dengan memanfaatkan transfer pricing sebagai sarana pengalihan laba ke negara bertarif pajak rendah. Meskipun strategi tersebut dapat meningkatkan efisiensi keuangan perusahaan, tindakan ini berpotensi meningkatkan tingkat tax avoidance dan risiko kepatuhan perpajakan dalam jangka panjang.

Sejumlah penelitian empiris mendukung hubungan tersebut, di antaranya Hsu, Xiao, dan Xu (2019), Clempner (2019), serta Laffitte dan Toubal (2022), yang

secara konsisten menunjukkan bahwa praktik transfer pricing berkorelasi negatif dengan ETR dan berkontribusi pada peningkatan tax avoidance perusahaan.

Berdasarkan uraian teoritis dan empiris tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H₁: Transfer pricing berpengaruh positif terhadap tax avoidance.

2.4.2. Pengaruh *Leverage* terhadap *Tax Avoidance*

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, leverage atau penggunaan pendanaan berbasis utang memiliki keterkaitan yang erat dengan perilaku tax avoidance perusahaan. Faulkender dan Smith (2016) menyatakan bahwa semakin tinggi rasio utang terhadap modal, semakin besar manfaat tax shield yang diperoleh dari beban bunga, sehingga berpotensi menurunkan Effective Tax Rate (ETR). Temuan tersebut didukung oleh Hasan et al. (2014) yang menemukan bahwa perusahaan dengan tingkat leverage tinggi cenderung menerapkan strategi penghindaran pajak yang lebih agresif.

Selanjutnya, penelitian Fahmi dan Naibaho (2025) memperkuat bukti empiris dengan menunjukkan bahwa leverage berpengaruh positif terhadap tax avoidance, khususnya pada perusahaan yang memiliki struktur usaha multinasional. Hal ini mengindikasikan bahwa penggunaan utang yang tinggi dapat dimanfaatkan sebagai sarana perencanaan pajak untuk menekan beban pajak perusahaan.

Secara teoritis, hubungan antara leverage dan tax avoidance dapat dijelaskan melalui Teori Keagenan (Agency Theory) dan teori tax avoidance. Teori keagenan menjelaskan bahwa manajer memiliki insentif untuk menggunakan kebijakan utang guna meningkatkan efisiensi pajak dan kinerja laba setelah pajak melalui pemanfaatan tax shield. Sementara itu, teori tax avoidance menekankan bahwa perusahaan cenderung memanfaatkan celah dalam peraturan perpajakan untuk meminimalkan kewajiban pajaknya selama masih berada dalam koridor hukum. Dalam konteks ini, penggunaan utang yang berlebihan dapat menurunkan laba kena pajak dan tercermin dalam penurunan ETR, yang menunjukkan peningkatan tingkat tax avoidance.

Berbagai penelitian empiris yang mendukung hubungan tersebut antara lain dilakukan oleh Faulkender dan Smith (2016), Hasan et al. (2014), Fahmi dan Naibaho (2025), serta Oktrivina (2022), yang secara konsisten menunjukkan bahwa leverage berpengaruh terhadap peningkatan tax avoidance melalui mekanisme penurunan ETR.

Berdasarkan landasan teoritis dan bukti empiris tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah

H₂: Leverage berpengaruh positif terhadap tax avoidance.

2.4.3. Pengaruh *Good Corporate Governance* terhadap *Tax Avoidance*

Berdasarkan temuan penelitian terdahulu, penerapan Good Corporate Governance (GCG) terbukti berperan dalam membatasi perilaku tax avoidance perusahaan. Armstrong, Blouin, dan Larcker (2015) menyatakan bahwa sistem tata kelola yang efektif mampu menekan praktik penghindaran pajak yang agresif melalui peningkatan transparansi, akuntabilitas, dan kualitas pengawasan manajerial. Sejalan dengan itu, Lanis dan Richardson (2011) menemukan bahwa efektivitas dewan komisaris dan komite audit berkontribusi dalam menurunkan abnormal Effective Tax Rate (ETR), yang mencerminkan pengelolaan pajak yang lebih terkendali.

Dalam konteks Indonesia, penelitian Sunu (2024) serta Fahmi dan Naibaho (2025) menunjukkan bahwa kualitas GCG yang baik dapat membatasi ruang gerak manajemen dalam melakukan penghindaran pajak, sehingga menurunkan tingkat tax avoidance dan meningkatkan kepatuhan terhadap ketentuan perpajakan yang berlaku.

Ditinjau dari grand theory, Agency Theory menjelaskan bahwa GCG berfungsi sebagai mekanisme pengawasan untuk mereduksi konflik kepentingan antara pemilik dan manajer melalui penerapan prinsip transparansi, keadilan, dan akuntabilitas. Tata kelola perusahaan yang kuat mendorong pengambilan keputusan perpajakan yang lebih etis dan bertanggung jawab, serta mengurangi peluang

manipulasi pajak. Dengan demikian, GCG berperan penting dalam memastikan bahwa strategi efisiensi pajak tidak berkembang menjadi tax avoidance yang berlebihan.

Sejumlah penelitian empiris yang mendukung hubungan tersebut antara lain dilakukan oleh Armstrong et al. (2015), Kovermann dan Velte (2019), Lanis dan Richardson (2011), serta Fahmi dan Naibaho (2025), yang secara konsisten menemukan bahwa penerapan GCG yang efektif berpengaruh dalam menekan tingkat tax avoidance perusahaan.

Berdasarkan landasan teoritis dan bukti empiris tersebut, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H₃: Good Corporate Governance berpengaruh negatif terhadap tax avoidance.

2.4.4. Pengaruh Ukuran Perusahaan (*Firm Size*) sebagai Variabel Moderasi terhadap Hubungan Antarvariabel

2.4.4.1. Pengaruh *Transfer Pricing* terhadap *Tax Avoidance* dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi

Ukuran perusahaan (*Firm Size*) memiliki peran strategis dalam memoderasi hubungan antara praktik transfer pricing dan tingkat tax avoidance. Perusahaan dengan skala besar umumnya memiliki sumber daya, keahlian, serta struktur organisasi yang lebih kompleks, sehingga memungkinkan penerapan strategi perencanaan pajak lintas yurisdiksi, termasuk melalui kebijakan transfer pricing yang relatif canggih. Gaertner et al. (2022) menunjukkan bahwa perusahaan berukuran besar cenderung memiliki Effective Tax Rate (ETR) yang lebih rendah, yang mencerminkan kemampuan mereka dalam mengalokasikan laba ke yurisdiksi dengan beban pajak yang lebih rendah.

Namun demikian, beberapa penelitian lain, seperti Oktaviano, Wulandari, dan Rasidi (2024) serta Ayu Karlina dan Wirajaya (2024), menemukan bahwa perusahaan besar juga menghadapi tekanan reputasi, pengawasan publik, dan pengendalian regulator yang lebih intensif. Kondisi tersebut mendorong perusahaan

berskala besar untuk lebih berhati-hati dalam menerapkan strategi transfer pricing agar tidak memicu risiko pajak dan sorotan negatif dari pemangku kepentingan.

Ditinjau dari Teori Keagenan (Agency Theory), perusahaan besar cenderung memiliki mekanisme pengawasan yang lebih kuat dari pemegang saham dan pihak eksternal, sehingga manajemen terdorong untuk menjaga reputasi perusahaan dengan mengendalikan perilaku tax avoidance yang berlebihan. Oleh karena itu, ukuran perusahaan diperkirakan dapat memperlemah pengaruh positif transfer pricing terhadap tax avoidance, karena meskipun perusahaan besar memiliki kemampuan melakukan perencanaan pajak, tingkat pengawasan yang tinggi dapat membatasi agresivitas praktik tersebut.

Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H4: Ukuran perusahaan (Firm Size) memperlemah pengaruh positif transfer pricing terhadap tax avoidance.

2.4.4.2. Pengaruh *Leverage* terhadap *Tax Avoidance* dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi

Ukuran perusahaan (Firm Size) juga berpotensi berperan sebagai variabel moderasi dalam hubungan antara leverage dan tingkat tax avoidance. Leverage yang tinggi umumnya dikaitkan dengan strategi efisiensi pajak karena beban bunga utang dapat dimanfaatkan sebagai pengurang laba kena pajak, sehingga berpotensi menurunkan Effective Tax Rate (ETR). Namun demikian, beberapa penelitian, seperti Stevanie et al. (2023) dan Auryan et al. (2025), menunjukkan bahwa pengaruh leverage terhadap tax avoidance tidak bersifat seragam, melainkan bergantung pada ukuran dan karakteristik perusahaan.

Perusahaan berskala besar dengan struktur keuangan yang lebih kompleks umumnya memiliki kapabilitas manajerial, sistem pengendalian internal, serta sumber daya profesional yang lebih memadai untuk mengelola kebijakan pendanaan secara strategis. Kondisi ini memungkinkan perusahaan besar untuk memanfaatkan manfaat pajak dari utang secara terkendali, sekaligus membatasi

praktik penghindaran pajak yang berlebihan agar tidak menimbulkan risiko kepatuhan dan reputasi.

Berdasarkan Teori Keagenan (Agency Theory), semakin besar ukuran perusahaan, semakin tinggi pula tingkat pengawasan dari pemegang saham, regulator, dan publik terhadap kebijakan pembiayaan dan pelaporan pajak. Oleh karena itu, ukuran perusahaan diperkirakan dapat memperlemah pengaruh positif leverage terhadap tax avoidance, karena intensitas pengawasan yang lebih tinggi dapat membatasi agresivitas penggunaan utang sebagai sarana penghindaran pajak.

Dengan demikian, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H₅: Ukuran perusahaan (Firm Size) memperlemah pengaruh positif leverage terhadap tax avoidance.

2.4.4.3. Pengaruh *Good Corporate Governance* terhadap *Tax Avoidance* dengan Ukuran Perusahaan sebagai Variabel Moderasi

Ukuran perusahaan (Firm Size) juga berpotensi memoderasi hubungan antara Good Corporate Governance (GCG) dan tingkat tax avoidance. Perusahaan dengan skala besar umumnya memiliki sistem tata kelola yang lebih mapan, struktur pengawasan internal yang lebih kuat, serta prosedur kepatuhan yang lebih formal untuk memastikan transparansi dan akuntabilitas dalam pengambilan keputusan, termasuk keputusan perpajakan. Penelitian oleh Oktaviano et al. (2024) serta Karlina dan Wirajaya (2024) menunjukkan bahwa perusahaan besar dengan kualitas tata kelola yang baik cenderung menghindari praktik tax avoidance yang agresif, terutama yang berpotensi menimbulkan risiko reputasi dan pengawasan regulator.

Ditinjau dari Teori Keagenan (Agency Theory), mekanisme GCG yang efektif pada perusahaan berskala besar mampu mengurangi konflik kepentingan antara manajemen dan pemegang saham, sekaligus memperkuat pengawasan terhadap kebijakan perpajakan perusahaan. Kondisi tersebut mendorong

manajemen untuk menerapkan strategi pajak yang lebih berhati-hati dan berkelanjutan, sehingga tingkat tax avoidance dapat ditekan secara lebih efektif.

Dengan demikian, ukuran perusahaan diperkirakan memperkuat pengaruh negatif Good Corporate Governance terhadap tax avoidance, karena semakin besar perusahaan, semakin optimal fungsi GCG dalam membatasi perilaku penghindaran pajak. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H₆: Ukuran perusahaan (Firm Size) memperkuat pengaruh negatif Good Corporate Governance terhadap tax avoidance.

BAB III

RANCANGAN PENELITIAN

3.1. Tipe Penelitian

Tipe penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan asosiatif. Penelitian kuantitatif merupakan proses sistematis untuk mengumpulkan, mengukur, dan menganalisis data numerik guna menjelaskan hubungan antar variabel (Ali, 2021). Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk melakukan pengujian hipotesis yang bersifat deduktif, di mana teori yang telah ada diuji melalui data empiris yang terukur.

Pendekatan kuantitatif memiliki dua keunggulan utama. Pertama, peneliti dapat menggambarkan fenomena secara sistematis melalui pengukuran dan penyajian data dalam bentuk statistik deskriptif, seperti rata-rata, standar deviasi, dan distribusi frekuensi. Kedua, pendekatan ini memungkinkan pengujian hubungan kausal antar variabel menggunakan teknik statistik inferensial, sehingga hasil penelitian dapat digeneralisasi terhadap populasi yang lebih luas (Barroga et al., 2023).

Jenis penelitian ini bersifat deskriptif dan korelasional. Penelitian deskriptif digunakan untuk menggambarkan karakteristik dan status variabel-variabel seperti *transfer pricing*, *leverage*, *Good Corporate Governance*, *Tax Avoidance*, dan *Firm Size*. Sementara penelitian korelasional digunakan untuk menganalisis arah dan kekuatan hubungan antar variabel, serta menguji peran moderasi ukuran perusahaan dalam memperkuat atau memperlemah hubungan tersebut.

Penelitian ini juga bersifat kausal-komparatif, karena bertujuan untuk menjelaskan pengaruh sebab-akibat antara kebijakan keuangan (*transfer pricing* dan *leverage*) serta tata kelola perusahaan (GCG) terhadap *Tax Avoidance*, dengan *Firm Size* sebagai variabel moderasi yang dapat memengaruhi arah hubungan tersebut.

3.2. Populasi dan Sampel Penelitian

3.2.1. Populasi Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2020-2024. Sektor *Consumer Non-Cyclicals* mencakup perusahaan yang bergerak di bidang makanan, minuman, kebutuhan rumah tangga, serta farmasi, yang relatif stabil terhadap fluktuasi ekonomi dan memiliki tingkat transaksi afiliasi lintas negara yang tinggi.

Pemilihan sektor ini didasarkan pada karakteristik industrinya yang relevan dengan isu tax avoidance, karena perusahaan-perusahaan dalam sektor tersebut cenderung melakukan transaksi dengan entitas afiliasi lintas negara, memiliki tingkat leverage yang relatif signifikan, serta menerapkan prinsip Good Corporate Governance (GCG) dengan kualitas yang bervariasi (Sunu & Wiagustini, 2024; Meridipa et al., 2025). Selain itu, sektor ini memberikan kontribusi yang penting terhadap penerimaan pajak korporasi nasional, sehingga menjadi konteks yang tepat untuk mengkaji perilaku penghindaran pajak perusahaan dalam kerangka regulasi perpajakan yang berlaku.

3.2.2. Sampel Penelitian

Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling, yaitu teknik pemilihan sampel berdasarkan kriteria tertentu yang relevan dengan tujuan penelitian (Adeoye, 2023). Teknik ini dipilih karena tidak semua perusahaan dalam populasi memenuhi persyaratan ketersediaan data dan kelengkapan laporan keuangan yang dibutuhkan untuk analisis empiris.

Adapun kriteria penentuan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Perusahaan yang terdaftar pada sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode pengamatan 2020–2024.
- Perusahaan yang tidak mengalami delisting, suspend, atau perubahan sektor usaha selama periode penelitian.

- Perusahaan yang mempublikasikan laporan tahunan (annual report) dan laporan keuangan auditan (financial statement) secara lengkap dan dapat diakses melalui situs resmi BEI atau situs resmi perusahaan selama periode 2020–2024.
- Perusahaan yang tidak mengalami rugi bersih berturut-turut selama periode penelitian dan tidak memperoleh manfaat pajak (tax benefit) seperti kompensasi rugi fiskal, sehingga nilai Effective Tax Rate (ETR) dapat diukur secara valid.
- Perusahaan yang memiliki data lengkap terkait komponen variabel penelitian, yaitu: *transfer pricing* disclosure, debt-to-equity ratio (DER) untuk *leverage*, *Good Corporate Governance* (GCG) score atau proxy board attributes, Effective Tax Rate (ETR) untuk GMT, serta total aset atau logaritma natural total aset untuk *Firm Size*.

Setelah dilakukan penyaringan berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh sejumlah perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang memenuhi kriteria dan akan digunakan sebagai sampel penelitian untuk dilakukan analisis kuantitatif.

3.3. Teknik Pengumpulan Data Penelitian

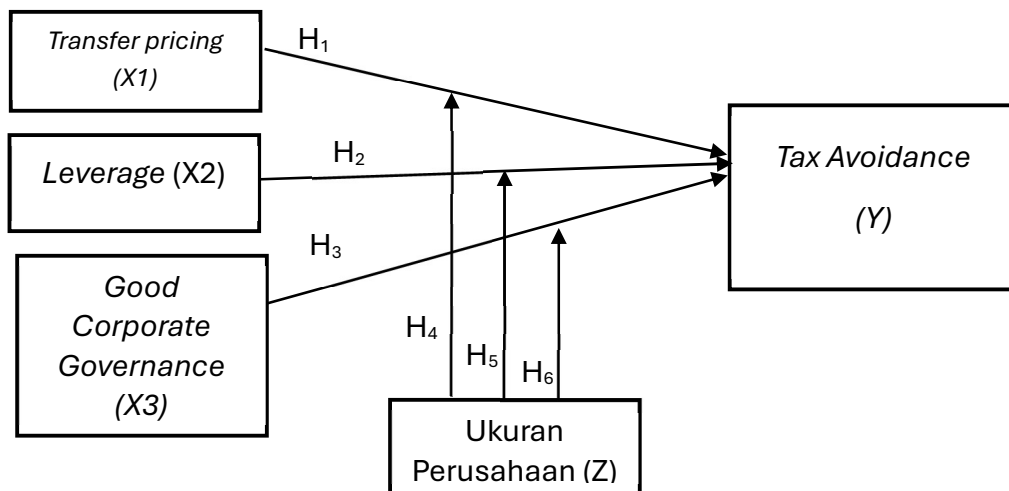
Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data berdasarkan data sekunder. Data sekunder didefinisikan sebagai data yang dikumpulkan dari sumber-sumber yang telah dipublikasikan (Taherdoost, 2021). Penelitian ini berfokus untuk menggunakan teknik pengumpulan data dengan Public Sector Records yang telah disediakan oleh perusahaan-perusahaan di Bursa Efek Indonesia (BEI) ataupun pada internal perusahaan dan untuk lainnya dikumpulkan sebagai pendukung hasil dari data setelah di analisis.

3.4. Model dan Diagram Jalur Penelitian

Setelah seluruh data terkumpul dan memenuhi kriteria kelengkapan, langkah selanjutnya adalah mengolah serta menganalisis hubungan antar variabel berdasarkan model penelitian yang telah ditetapkan.

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh *Transfer pricing*, *Leverage*, dan *Good Corporate Governance* (GCG) terhadap *Tax Avoidance* dengan Ukuran Perusahaan (*Firm Size*) sebagai variabel moderasi. Model ini dikembangkan berdasarkan teori keagenan (*Agency Theory*) dan teori penghindaran pajak (*Tax avoidance Theory*), yang menjelaskan bahwa perilaku manajerial dalam pengambilan keputusan keuangan dan tata kelola dapat memengaruhi tingkat kepatuhan pajak perusahaan.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode Moderated Regression Analysis (MRA), yang merupakan bentuk perluasan dari regresi linear berganda dengan menambahkan interaksi antara variabel independen dan variabel moderasi (Baron & Kenny, 1986). Teknik ini dipilih karena mampu menguji apakah ukuran perusahaan memperkuat atau memperlemah pengaruh *transfer pricing*, *leverage*, dan *Good Corporate Governance* terhadap *Tax Avoidance*.



Model penelitian ini dapat dirumuskan dalam bentuk persamaan regresi sebagai berikut:

$$TA = \alpha + \beta_1 TP + \beta_2 LEV + \beta_3 GCG + \beta_4 SIZE + \beta_5 (TP * SIZE) + \beta_6 (LEV * SIZE) + \beta_7 (GCG * SIZE) + e$$

Keterangan :

- TA** : *Tax Avoidance*, yaitu tingkat penghindaran pajak perusahaan yang diproksikan menggunakan *Effective Tax Rate* (ETR). Nilai ETR yang lebih rendah menunjukkan tingkat *tax avoidance* yang lebih tinggi.
- TP** : *Transfer pricing* (diukur berdasarkan rasio transaksi pihak berelasi terhadap total penjualan atau pengungkapan harga transfer dalam laporan tahunan)
- LEV** : *Leverage* (diukur menggunakan rasio Debt to Equity Ratio atau Total Liabilities/Total Assets)
- GCG** : *Good Corporate Governance* (diukur menggunakan skor tata kelola perusahaan atau indikator dewan komisaris independen, komite audit, dan kepemilikan institusional)
- SIZE** : Ukuran Perusahaan (diukur menggunakan logaritma natural dari total aset, $Ln Total Assets$)

- TP*SIZE** : Interaksi antara *Transfer pricing* dan Ukuran Perusahaan menggambarkan efek moderasi *Firm Size* terhadap pengaruh *transfer pricing* pada *Tax Avoidance*
- LEV*SIZE** : Interaksi antara *Leverage* dan Ukuran Perusahaan menggambarkan efek moderasi *Firm Size* terhadap pengaruh *leverage* pada *Tax Avoidance*
- GCG*SIZE** : Interaksi antara *Good Corporate Governance* dan Ukuran Perusahaan menggambarkan efek moderasi *Firm Size* terhadap pengaruh GCG pada *Tax Avoidance*
- α** : Konstanta (intersep)
- $\beta_1-\beta_7$** : Koefisien regresi masing-masing variabel independen dan interaksi
- e** : Error term (faktor pengganggu atau kesalahan residual)

3.5. Operasionalisasi Variabel

Operasionalisasi variabel adalah proses mendefinisikan variabel secara tegas sehingga dapat diukur secara empiris dan diolah secara kuantitatif. Operasionalisasi variabel berisi uraian rinci mengenai pengukuran setiap variabel yang digunakan dalam penelitian, termasuk rumus, indikator, serta sumber data yang digunakan.

Menurut Sekaran & Bougie (2017), variabel penelitian adalah segala sesuatu yang dapat membedakan atau mengubah nilai, baik antara individu, objek, atau waktu. Dalam penelitian ini terdapat tiga jenis variabel utama, yaitu variabel independen, variabel dependen, dan variabel moderasi.

3.5.1. Variabel Dependen (Y)

Variabel dependen merupakan variabel utama yang menjadi fokus dalam penelitian ini karena mencerminkan tingkat tax avoidance perusahaan. Tax avoidance menggambarkan sejauh mana perusahaan melakukan perencanaan pajak untuk meminimalkan beban pajak yang dibayarkan secara legal dalam kerangka peraturan perpajakan yang berlaku.

Dalam penelitian ini, tax avoidance diprosikan menggunakan Effective Tax Rate (ETR), yaitu rasio antara beban pajak penghasilan dengan laba sebelum pajak. ETR digunakan secara luas dalam penelitian akuntansi dan perpajakan sebagai indikator perilaku penghindaran pajak perusahaan.

$$ETR = \frac{\text{Current Tax Expense}}{\text{Earnings Before Tax}}$$

Nilai ETR yang lebih rendah menunjukkan bahwa proporsi pajak yang dibayarkan perusahaan relatif kecil dibandingkan laba yang dihasilkan, sehingga mengindikasikan tingkat tax avoidance yang lebih tinggi. Sebaliknya, ETR yang lebih tinggi mencerminkan tingkat penghindaran pajak yang lebih rendah serta kepatuhan pajak yang lebih baik.

Penggunaan ETR sebagai proksi tax avoidance didasarkan pada literatur empiris yang menyatakan bahwa variasi ETR mencerminkan perbedaan strategi perencanaan pajak antar perusahaan.

Sumber: Hanlon & Heitzman (2010), Schjelderup & Stähler (2024), Laffitte & Toubal (2022)

3.5.2. Variabel Independen (X)

3.5.2.1. Transfer pricing (X₁)

Transfer pricing adalah kebijakan perusahaan dalam menentukan harga transaksi antar entitas afiliasi, baik dalam satu grup perusahaan maupun lintas

yurisdiksi. Menurut teori keagenan, praktik ini dapat dimanfaatkan manajemen untuk mengalihkan laba ke negara dengan tarif pajak lebih rendah (*profit shifting*).

Indikator pengukuran *transfer pricing* menggunakan rasio transaksi pihak berelasi terhadap total penjualan, atau pengungkapan kebijakan harga transfer dalam laporan tahunan.

$$TP = \frac{\text{Related Party Transactions}}{\text{Total Sales}}$$

Sumber: Hsu et al. (2019), Clempner (2019), Tambunan (2020)

3.5.2.2. *Leverage* (X₂)

Leverage menggambarkan tingkat penggunaan utang perusahaan untuk membiayai asetnya. Berdasarkan teori penghindaran pajak, semakin tinggi *leverage*, semakin besar pula potensi pengurangan beban pajak melalui bunga pinjaman (*interest tax shield*).

Leverage diukur menggunakan Debt to Equity Ratio (DER), yaitu perbandingan antara total utang dengan ekuitas.

$$DER = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Equity}}$$

Sumber: Modigliani & Miller (1958), Fajarsari et al. (2023), Kieso (2018)

3.5.2.3. *Good Corporate Governance* (X₃)

Good Corporate Governance (GCG) merupakan sistem pengawasan internal perusahaan untuk memastikan manajemen bertindak sesuai dengan kepentingan pemegang saham dan kepatuhan terhadap regulasi pajak.

GCG diukur dengan **skor tata kelola** atau **indikator struktur dewan** yang mencakup:

1. Proporsi dewan komisaris independen

2. Keberadaan komite audit independen
3. Kepemilikan institusional

Skor GCG dihitung berdasarkan pembobotan masing-masing indikator dengan skala ordinal (1–5).

Sumber: Armstrong et al. (2015), Kovermann & Velte (2019), Meridipa et al. (2025)

3.5.3. Variabel Moderasi (Z)

Ukuran perusahaan digunakan untuk memoderasi hubungan antara *transfer pricing*, *leverage*, dan *GCG* terhadap kepatuhan pajak global. Menurut teori keagenan, perusahaan besar memiliki sumber daya dan kompleksitas yang tinggi dalam melakukan perencanaan pajak, namun juga menghadapi pengawasan publik yang lebih kuat.

Ukuran perusahaan diukur menggunakan logaritma natural total aset (Ln Total Assets):

$$SIZE = \ln (\text{Total Assets})$$

Sumber: Lawita & Binangkit (2022); Auryin et al. (2025); Gaertner et al. (2022)

Matriks Operasionalisasi Variabel

No	Variabel	Indikator / Rumus	Skala	Sumber Data
1	<i>Tax Avoidance</i>	$ETR = \frac{\text{Current Tax Expense}}{\text{Earnings Before Tax}}$	Rasio	Laporan keuangan
OECD (2021); Schjelderup & Stähler (2024)				

2	<i>Transfer pricing (TP)</i>	$TP = \frac{\text{Related Party Transactions}}{\text{Total Sales}}$	Rasio	Laporan tahunan / Catatan transaksi pihak berelasi
Hsu et al. (2019); Clempner (2019); Tambunan (2020)				
3	<i>Leverage (LEV)</i>	$DER = \frac{\text{Total Debt}}{\text{Total Equity}}$	Rasio	Laporan keuangan
Modigliani & Miller (1958); Kieso (2018)				
4	<i>Good Corporate Governance (GCG)</i>	Skor GCG = (Proporsi Komisaris Independen + Komite Audit Independen + Kepemilikan Institusional) / 3	Ordinal	Laporan tahunan / Tata kelola
Armstrong et al. (2015); Kovermann & Velte (2019)				
5	Ukuran Perusahaan (<i>Firm Size</i>)	$SIZE = \ln(\text{Total Assets})$	Rasio	Laporan keuangan
Lawita & Binangkit (2022); Gaertner et al. (2022)				

3.6. Teknik Analisis Data

Dalam penelitian ini, metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi data panel dan *Moderated Regression Analysis* (MRA). Analisis regresi data panel digunakan sebab penelitian ini sesuai dengan karakteristik data panel, yaitu memiliki beberapa objek perusahaan yang diteliti (*cross section*) serta beberapa rentang waktu penelitian (*time series*). Selain itu, *moderated regression analysis* (MRA) digunakan untuk mengetahui seberapa besar variabel moderasi dapat mempengaruhi hubungan antara variabel independent terhadap variabel dependen. Analisis dalam penelitian ini menggunakan *software* Eviews 13. Berikut ini tahapan-tahapan pengujian dan metode analisis yang digunakan:

3.6.1 Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif pada dasarnya adalah mengubah data gabungan menjadi tabulasi yang mudah dipahami dan diinterpretasikan. Tujuan statistik deskriptif adalah untuk memberikan gambaran atau penjelasan tentang ukuran pemusatan data, yang terdiri dari nilai rata-rata (*mean*), median, dan modus. Statistik deskriptif juga bertujuan untuk memberikan gambaran atau penjelasan tentang ukuran penyebaran data, yang terdiri dari deviasi standar, varian, nilai maksimum, nilai minimum, total, rentang, dan kemencengan distribusi (Ghozali, 2018).

3.6.2 Penentuan Model Regresi

3.6.2.1. Model Estimasi Regresi Data Panel

Menurut (Basuki & Prawoto, 2017) terdapat tiga model estimasi pendekatan regresi data panel, yaitu *Common Effects Model* (CEM), *Fixed Effects Model* (FEM), dan *Random Effects Model* (REM). Berikut penjelasan atas ketiga model pendekatan tersebut:

1) *Common Effects Model* (CEM)

Common effects model merupakan model data panel yang paling sederhana sebab hanya mengkombinasikan antara data *cross section* dan *time series*. Dalam model ini dimensi waktu maupun individu diabaikan, sehingga diasumsikan bahwa perilaku data perusahaan sama dalam berbagai kurun

waktu. Metode ini dapat menggunakan pendekatan *Ordinary Least Squared* (OLS) atau teknik kuadrat terkecil untuk mengestimasi model data panel.

2) ***Fixed Effects Model (FEM)***

Fixed effects model merupakan model data panel yang mengasumsikan bahwa perbedaan antar individu dapat diketahui dari perbedaan intersepnya dengan menggunakan teknik variabel *dummy*. Namun, slopanya sama antar perusahaan. Model estimasi ini sering kali disebut dengan teknik *Least Squares Dummy Variable (LSDV)*.

3) ***Random Effects Model (REM)***

Random effects model merupakan model data panel yang akan mempertimbangkan variabel gangguan yang mungkin saling berhubungan antar waktu dan antar individu. Perbedaan intersep pada model ini diakomodasi oleh *error terms* masing-masing perusahaan. Kelemahan model ini adalah derajat kebebasan akan berkurang, sehingga efisiensi parameter akan berkurang juga.

3.6.2.2. Pemilihan Model Estimasi Regresi Data Panel

Menurut Basuki & Prawoto (2017), penentuan jenis model yang paling tepat dalam mengelola data panel didasarkan pada pengujian yang dapat dilakukan melalui tiga metode, yaitu sebagai berikut:

1. Uji Chow

Uji chow digunakan untuk menentukan model yang lebih baik antara *common effects model* (CEM) dan *fixed effects model* (FEM). Pedoman yang akan digunakan dalam pengambilan keputusan uji chow adalah sebagai berikut:

- a) Jika nilai probabilitas $< 0,05$, maka *fixed effects model* (FEM) yang dipilih.
- b) Jika nilai probabilitas $> 0,05$, maka *common effects model*(CEM) yang dipilih.

2. Uji Hausman

Uji hausman digunakan untuk menentukan model yang lebih baik antara *fixed effects model* (FEM) dan *random effects model* (REM). Pedoman yang akan digunakan dalam pengambilan keputusan uji hausman adalah sebagai berikut:

- a) Jika nilai probabilitas $< 0,05$, maka *fixed effects model* (FEM) yang dipilih.
- b) Jika nilai probabilitas $> 0,05$, maka *random effects model* (REM) yang dipilih

3. Uji Lagrange Multiplier

Uji *lagrange multiplier* digunakan untuk menentukan model yang lebih baik antara *common effects model* (CEM) dan *random effects model* (REM). Pengujian ini tidak perlu dilakukan apabila dalam uji chow dan uji hausman, *fixed effects model* (FEM) sudah terpilih. Pedoman yang akan digunakan dalam pengambilan keputusan uji lagrange adalah sebagai berikut:

- a) Jika nilai *cross-section honda* $< 0,05$, maka *random effects model* (REM) yang dipilih.
- b) Jika nilai *cross-section honda* $> 0,05$, maka *common effects model* (CEM) yang dipilih.

3.6.3 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui kelayakan penggunaan model dalam penelitian ini. Uji asumsi klasik yang digunakan baik dalam regresi linear maupun pendekatan *Ordinary Least Squared* (OLS) terdiri atas uji linearitas, autokorelasi, heteroskedastisitas, multikolinieritas, dan normalitas (Ghozali, 2018). Setiap model regresi linear dengan pendekatan OLS perlu dilakukan uji asumsi klasik karena beberapa sebab, yaitu (Basuki & Prawoto, 2017):

- a. Pada setiap model regresi, uji linearitas hampir tidak dilakukan karena sudah diasumsikan bahwa model regresi bersifat linear.
- b. Pada dasarnya uji normalitas bukan merupakan syarat BLUE (Best Linear Unbiased Estimator), namun pengujian ini menggunakan uji ini untuk melengkapi uji asumsi klasik.

- c. Uji multikolinearitas perlu dilakukan sebab dalam penelitian ini menggunakan lebih dari satu variabel bebas. Jika variabel bebas hanya satu, maka tidak mungkin terjadi multikolinearitas.
- d. Uji heteroskedastisitas perlu dilakukan karena data panel lebih bersifat ke data *cross section*, dimana masalah yang sering terjadi yaitu adanya heteroskedastisitas.
- e. Penelitian yang menggunakan data *cross section* maupun data panel tidak perlu melakukan uji autokorelasi, sebab pengujian autokorelasi hanya berarti apabila diuji pada penelitian yang bersifat *time series*.

Berdasarkan uraian di atas, maka model regresi data panel dalam penelitian ini cukup menggunakan uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas dan uji autokorelasi dengan penjelasan sebagai berikut:

3.6.3.1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengevaluasi apakah variabel pengganggu atau residual dalam model regresi memiliki distribusi yang normal. Sebuah model regresi dianggap baik jika variabel tersebut memiliki distribusi normal atau mendekati normal. Dalam penelitian ini, uji Jarque Bera (JB) digunakan dengan metode histogram-normality test untuk menilai normalitas, dengan tingkat signifikansi 5%. Untuk menentukan apakah data terdistribusi normal atau tidak digunakan indikator sebagai berikut (Napitupulu et al., 2021):

1. jika nilai probabilitas $> 0,05$ maka data dianggap terdistribusi secara normal
2. jika nilai probabilitas $< 0,05$ maka data dianggap terdistribusi secara tidak normal

3.6.3.2. Uji Multikolienaritas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya indikasi berupa korelasi antar variabel bebas. Model regresi yang diuji seharusnya tidak terjadi korelasi antara variabel bebas karena model regresi yang baik adalah model regresi bebas multikolinearitas. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas di dalam model regresi dalam penelitian ini adalah

dengan melihat nilai *tolerance* dan nilai *variance inflation factor* (VIF). Pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut (Ghozali, 2018):

1. Jika nilai toleransi $> 0,10$ dan VIF < 10 persen, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat multikolinearitas dalam penelitian.
2. Jika nilai toleransi $\leq 0,10$ dan VIF ≥ 10 persen, maka dapat disimpulkan terdapat multikolinearitas dalam penelitian.

3.6.3.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi terjadi ketidaksamaan variance dan residual satu pengamatan kepengamatan yang lain (Ghozali, 2018). Dalam pengamatan ini untuk mendeteksi keberadaan heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan uji Arch. Uji Arch adalah meregresikan nilai absolut residual terhadap variabel independen (Ghozali, 2018). Dasar pengambilan keputusan sebagai berikut:

1. Jika nilai p-value $\geq 0,05$ maka H_0 diterima, yang artinya tidak terdapat masalah heteroskedastisitas
2. Jika nilai p-value $\leq 0,05$ maka H_0 ditolak, yang artinya terdapat masalah heteroskedastisitas

3.6.3.4 Uji Autokorelasi

Alat uji ini digunakan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode $t-1$ (sebelumnya). Secara praktis bisa dikatakan bahwa nilai residu yang ada tidak berkorelasi satu dengan yang lain. Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Tentu saja model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi (Santoso, 2012).

Deteksi adanya autokorelasi pada penelitian ini menggunakan besaran Durbin-Watson:

- Angka D-W di bawah -2 berarti ada autokorelasi positif
- Angka D-W di antara -2 sampai $+2$, berarti tidak ada autokorelasi

- Angka D-W di atas +2 berarti ada autokorelasi negatif

3.6.4. Uji Hipotesis

3.6.4.1. Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut (Ghozali, 2018), koefisien determinasi merupakan alat untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Koefisien determinasi (R^2) memiliki rentang nilai antara 0 hingga 1. Jika nilai R^2 rendah atau mendekati angka 0 maka variabel independen memiliki keterbatasan dalam menjelaskan variasi dari variabel dependen. Sebaliknya, jika nilai R^2 mendekati 1, hal itu menunjukkan bahwa variabel independent memberikan Sebagian besar informasi yang diperlukan untuk memprediksi variabel dependen.

Pada penelitian ini menggunakan *adjusted* R^2 karena terdapat lebih dari satu variabel dalam penelitian ini. Tidak seperti R^2 yang pasti meningkat setiap tambahan satu variabel independen, nilai *adjusted* R^2 dapat naik dan turun apabila satu variabel independen ditambahkan ke dalam model. Hal ini akan menghindari terjadinya bias terhadap jumlah variabel independen yang dimasukkan dalam model.

3.6.4.2. Uji Regresi Parsial (Uji Statistik T)

Uji regresi parsial (uji statistik T) merupakan alat untuk mengukur pengaruh antara variabel independen terhadap variabel dependen. Uji statistik T juga digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi dari pada variabel dependen.

Menurut (Neuman, 2014) dalam penelitian sosial dapat menggunakan taraf signifikansi 10%. Maka pada penelitian ini digunakan taraf signifikansi 10% atau 0,1, dengan kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut (Ghozali, 2018):

1. Jika nilai probabilitas Sig. > 0,1, maka hipotesis ditolak. Artinya, tidak terdapat pengaruh variabel independen (X) terhadap variable dependen (Y).
2. Jika nilai probabilitas Sig. < 0,1, maka hipotesis diterima. Artinya, terdapat pengaruh variabel independen (X) terhadap variable dependen (Y).

3.6.5. Moderate Regression Analysis (MRA)

Moderate Regression Analysis (MRA) merupakan aplikasi khusus regresi berganda yang mana di dalam persamaan regresinya mengandung unsur interaksi (perkalian dua atau lebih variabel independen). Tujuan dari analisis ini adalah untuk melihat apakah variabel moderasi akan memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel independen dan variabel dependen (Ghozali, 2018). Persamaan yang digunakan dalam pengujian ini adalah sebagai berikut:

Persamaan yang diuji

Persamaan 1 (model dasar – tanpa moderator):

$$\text{GMT} = \alpha + \beta_1\text{TP} + \beta_2\text{LEV} + \beta_3\text{GCG} + e$$

Persamaan 2 (menambahkan moderator):

$$\text{GMT} = \alpha + \beta_1\text{TP} + \beta_2\text{LEV} + \beta_3\text{GCG} + \beta_4\text{SIZE} + e$$

Persamaan 3 (model interaksi / MRA penuh):

$$\begin{aligned} \text{TA} = & \alpha + \beta_1\text{TP} + \beta_2\text{LEV} + \beta_3\text{GCG} + \beta_4\text{SIZE} + \beta_5(\text{TP} \times \text{SIZE}) \\ & + \beta_6(\text{LEV} \times \text{SIZE}) + \beta_7(\text{GCG} \times \text{SIZE}) + e \end{aligned}$$

Keterangan notasi

- **TA** : Tingkat *Tax Avoidance* (diukur dengan **ETR**; makin tinggi ETR → makin patuh).
- **TP** : *Transfer pricing* (rasio transaksi pihak berelasi/total penjualan atau skor pengungkapan TP).
- **LEV** : *Leverage* (mis. DER atau Total Liabilities/Total Assets).
- **GCG** : *Good Corporate Governance* (skor tata kelola/atribut dewan).

- **SIZE** : Ukuran perusahaan (Ln Total Assets).
- α : Konstanta.
- β_1 s.d. β_7 : Koefisien regresi (perubahan **GMT** akibat perubahan masing-masing prediktor).
- $TP \times SIZE$, $LEV \times SIZE$, $GCG \times SIZE$: **variabel interaksi** untuk menguji efek moderasi *Firm Size*.
- e : Error term.

Tabel 3.3 Pedoman Kategorisasi Hasil Uji Variabel Moderasi (Solimun et al., 2017)

No	Jenis Moderasi	Deskripsi
1	Moderasi murni (Pure moderated)	Jika variabel moderator (Z) tidak berhubungan dengan variabel dependen (Y) dan atau prediktor/ independen (X), tetapi berinteraksi dengan variabel prediktor/ independen (X)
2	Moderasi semu (quasi moderated)	Jika variabel moderator (Z) berhubungan dengan variabel kriteria (Y) dan atau prediktor/ independen (X), dan berinteraksi dengan variabel prediktor/ independen (X)
3	Prediktor moderasi (prediktor moderasi)	Jika variabel moderator (Z) berhubungan dengan variabel kriteria (Y) dan atau prediktor/ independen (X), tetapi tidak berinteraksi dengan variabel prediktor/ independen (X)
4	Moderasi potensial (Hemoglobin moderasi)	Jika variabel moderator (Z) tidak berhubungan dengan variabel kriteria (Y) dan atau prediktor/ independen (X), dan tidak berinteraksi dengan variabel prediktor/ independen (X)

Sumber : (Solimun et al., 2017)

3.6.6. Uji Moderasi

Solimun (2011) mengklasifikasikan variabel moderasi menjadi empat. Masing-masing klasifikasi moderasi dapat diidentifikasi sebagaimana contoh berikut, jika X adalah variabel predictor, Y variabel tergantung dan M variabel moderasi maka persamaan regresi yang dapat dibentuk sebagai berikut (Suminto, 2023):

1. $Y_i = b_0 + b_1X_i$ tanpa melibatkan variabel moderasi

2. $Y_i = b_0 + b_1X_i + b_2M_i$ melibatkan variabel moderasi

3. $Y_i = b_0 + b_1X_i + b_2M_i + b_3X_i * M_i$ melibatkan variabel moderasi dan interaksi

1. Variabel Moderasi Murni (Pure Moderator)

Pure moderasi adalah jenis variabel moderasi yang dapat diidentifikasi melalui koefisien b_2 dan b_3 dalam persamaan (3) yaitu jika koefisien b_2 dinyatakan tidak signifikan tetapi koefisien b_3 signifikan secara statistika. Pure moderasi merupakan variabel yang memoderasi hubungan antara variabel prediktor dan variabel tergantung dimana variabel moderasi murni berinteraksi dengan variabel prediktor tanpa menjadi variabel prediktor.

2. Variabel Moderasi Semu (Quasi Moderator)

Quasi moderasi adalah jenis variabel moderasi yang dapat diidentifikasi melalui koefisien b_2 dan b_3 dalam persamaan (3) yaitu jika koefisien b_2 dinyatakan signifikan dan koefisien b_3 signifikan secara statistika. Quasi moderasi merupakan variabel yang memoderasi hubungan antara variabel prediktor dan variabel tergantung di mana variabel moderasi semu berinteraksi dengan variabel prediktor sekaligus menjadi variabel prediktor.

3. Variabel Moderasi Potensial (Homologiser Moderator)

Homologiser moderasi adalah jenis variabel moderasi yang dapat diidentifikasi melalui koefisien b_2 dan b_3 dalam persamaan (3) yaitu jika koefisien b_2 dinyatakan tidak signifikan dan koefisien b_3 tidak signifikan secara statistika. Homologiser moderasi merupakan variabel yang potensial menjadi variabel moderasi yang mempengaruhi kekuatan hubungan antara variabel prediktor dan variabel tergantung. Variabel ini tidak berinteraksi dengan variabel prediktor dan tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan variabel tergantung.

4. Variabel Prediktor Moderasi

Predictor moderasi adalah jenis variabel moderasi yang dapat diidentifikasi melalui koefisien b_2 dan b_3 dalam persamaan (3) yaitu jika koefisien b_2 dinyatakan signifikan dan koefisien b_3 tidak signifikan secara statistika. Artinya variabel moderasi ini hanya berperanan sebagai variabel prediktor dalam model hubungan yang dibentuk.

Tabel 3.8

Kriteria Variabel Moderasi

Interaksi antara Variabel Moderator dan Variabel Prediktor ($X*M$)	Hubungan antara Variabel Moderator dan Variabel Kriteria $Y = f(X,M)$	
	Ada Hubungan	Tidak Ada Hubungan
Tidak Ada Interaksi	1. Variabel itu adalah Intervening, Exogeneous, Antecedent, atau Prediktor	2. Variabel itu adalah Homologizer Moderator

Interaksi antara Variabel Moderator dan Variabel Prediktor (X*M)	Hubungan antara Variabel Moderator dan Variabel Kriteria $Y = f(X,M)$	
	Ada Hubungan	Tidak Ada Hubungan
Ada Interaksi	3. Variabel itu adalah variabel: Quasi Moderator	4. Variabel itu adalah variabel: Pure Moderator

Sumber: (Suminto, 2023)

Uji moderasi dilakukan untuk mengetahui apakah variabel moderasi mampu mempengaruhi dua variabel lainnya. Jenis analisis moderasi yang paling dasar di Jamovi mencakup prediktor tunggal, moderator tunggal, dan hasil tunggal (Howard, 2022).

Adapun kriteria pengujian moderasi disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 3.9

Kriteria Analisis Uji Moderasi

No	Hasil Uji Hipotesis	Keterangan
1	Ho diterima, Ha ditolak	Nilai Signifikansi > 0,05
2	Ho ditolak, Ha diterima	Nilai Signifikansi < 0,05

Adapun rancangan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1a. Ho1: ($\beta_1 = 0$) Profitabilitas tidak berpengaruh terhadap Pengungkapan ESG.
- 1b. Ha1: ($\beta_1 \neq 0$) Profitabilitas berpengaruh terhadap Pengungkapan ESG.

- 2a. Ho2: ($\beta_2 = 0$) Likuiditas tidak berpengaruh terhadap Pengungkapan ESG.
- 2b. Ha2: ($\beta_2 \neq 0$) Likuiditas berpengaruh terhadap Pengungkapan ESG.
- 3a. Ho3: ($\beta_3 = 0$) Leverage tidak berpengaruh terhadap Pengungkapan ESG.
- 3b. Ha3: ($\beta_3 \neq 0$) Leverage berpengaruh terhadap Pengungkapan ESG.
- 4a. Ho4: ($\beta_4 = 0$) Ukuran Perusahaan tidak dapat memoderasi pengaruh Profitabilitas terhadap pengungkapan ESG.
- 4b. Ha4: ($\beta_4 \neq 0$) Ukuran Perusahaan dapat memoderasi pengaruh Profitabilitas terhadap pengungkapan ESG.
- 5a. Ho5: ($\beta_5 = 0$) Ukuran Perusahaan tidak dapat memoderasi pengaruh Likuiditas terhadap pengungkapan ESG.
- 5b. Ha5: ($\beta_5 \neq 0$) Ukuran Perusahaan dapat memoderasi pengaruh Likuiditas terhadap pengungkapan ESG.
- 6a. Ho6: ($\beta_6 = 0$) Ukuran Perusahaan tidak dapat memoderasi pengaruh Leverage terhadap pengungkapan ESG.
- 6b. Ha6: ($\beta_6 \neq 0$) Ukuran Perusahaan dapat memoderasi pengaruh Leverage terhadap pengungkapan ESG.

Simple slope plot adalah sebuah grafik yang menunjukkan hubungan antara variabel dependen dan variabel independen pada tingkat tertentu dari variabel moderasi (Howard, 2022).

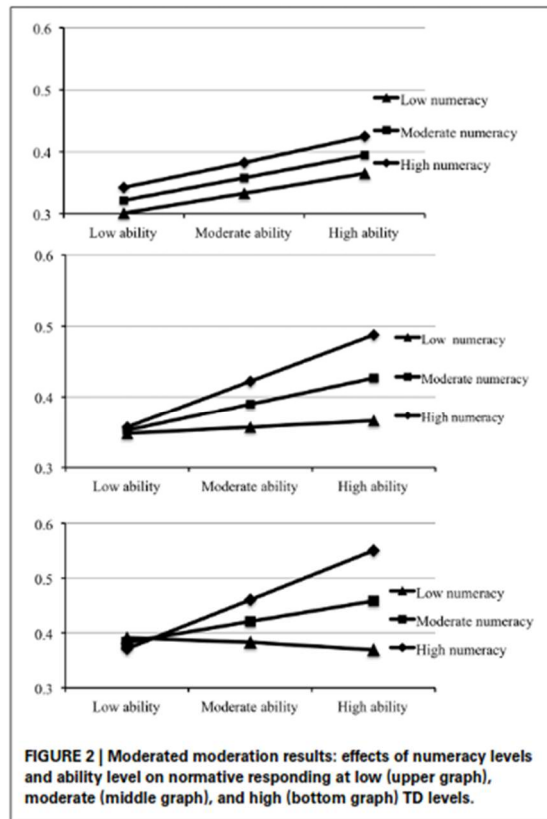


FIGURE 2 | Moderated moderation results: effects of numeracy levels and ability level on normative responding at low (upper graph), moderate (middle graph), and high (bottom graph) TD levels.

Sumber: (Klaczynski, 2014).

Gambar 3.2 Efek Moderasi Gambar 3.2 tampak contoh simple slope plote moderasi, kemampuan berhitung × Kemampuan Numerik tidak signifikan pada tingkat Dispotisi Berpikir terendah. Memang, ketika Dispotisi Berpikir rendah, hubungan numerasi-respons tidak signifikan pada tingkat kemampuan manapun. Sebaliknya, pada tingkat Thinking Dispotition sedang dan tinggi, interaksi Numerasi × Kemampuan signifikan. ketika TD sedang-tinggi dan kemampuan sedang-tinggi, kemampuan berhitung berhubungan positif dengan respon normatif. Dengan demikian, efek dari kemampuan berhitung dimoderasi oleh pemikiran disposisi dan kemampuan. Konsisten dengan harapan, ketika kecenderungan berpikir sedang-tinggi dan kemampuan sedang-tinggi, kemampuan berhitung berhubungan positif dengan respon normatif. Dengan demikian, efek dari kemampuan berhitung dimoderasi oleh

pemikiran disposisi dan kemampuan. Temuan ini mendukung posisi bahwa tingkat yang relatif tinggi dari fungsi reflektif dan algoritmik umum keduanya diperlukan agar kemampuan berhitung dapat mempengaruhi respon, setidaknya pada tugas-tugas probabilistik (Klaczynski, 2014).

DAFTAR PUSTAKA

- Alsaadi, A. (2020). *Effective tax rate and corporate tax avoidance: Evidence from international firms*. *International Journal of Accounting Research*, 8(2), 44–56.
- Armstrong, C. S., Blouin, J. L., Jagolinzer, A. D., & Larcker, D. F. (2015). Corporate governance, incentives, and tax avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 60(1), 1–17. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2015.02.003>
- Auryn, F., Hutagalung, G., Simorangkir, E. N., & Teng, S. H. (2025). The moderating role of firm size in the relationship between financial performance and tax avoidance. *International Journal of Academe & Industry Research*, 6(2), 171–190. <https://doi.org/10.53378/ijair.353192>
- Basuki, T. A., & Prawoto, N. (2017). *Analisis regresi dalam penelitian ekonomi & bisnis: Dilengkapi aplikasi SPSS & EVIEWS*. PT Rajagrafindo Persada.
- Benny Oktaviano, B., Wulandari, D. S., & Rasidi, A. B. (2024). Does firm size buffer tax aggressiveness? Examining financial distress and capital intensity. *International Journal of Scientific Multidisciplinary Research*, 2(10), 1591–1608. <https://doi.org/10.55927/ijsmr.v2i10.12082>
- Clempner, J. B. (2019). Optimal level of transfer pricing for profit sharing: A Lagrange regularized game theory approach. *Optimization and Engineering*, 20(3), 833–852. <https://doi.org/10.1007/s11081-019-09420-x>
- Cooper, M., & Nguyen, Q. (2020). Corporate tax planning and avoidance: Global perspectives. *Accounting Perspectives*, 19(4), 515–537.
- Damara, M., Candra, N., & Afni, Z. (2025). Pengaruh corporate governance terhadap penghindaran pajak. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 20(1), 33–44.* https://akuntansi.pnp.ac.id/jam*
- Duhoon, T., & Singh, R. (2023). Managerial incentives and corporate tax avoidance: An agency theory perspective. *Asian Journal of Accounting and Governance*, 19(1), 33–49.
- Faulkender, M., & Smith, J. M. (2016). Taxes and leverage at multinational corporations. *Journal of Financial Economics*, 122(1), 1–20. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2016.05.011>
- Fahmi, R., & Naibaho, D. (2025). Leverage, parent company location, and corporate tax avoidance: Evidence from Indonesia. *Advances in Management and Applied Economics*, 15(2), 88–102.

- Gaertner, F. B., Glover, B., & Levine, O. (2022). A re-examination of firm size and taxes. *The Accounting Review*, 97(3), 139–165.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 25*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hanah, S., Febriansya, A. R., & Asmilia, N. (2024). The effect of firm characteristics, political connections, and ownership structure on tax avoidance: Evidence from non-cyclical consumer sector in Indonesia. *Indonesian Financial Review*, 4(2), 78–92.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A review of tax research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178.
- Harnovinsah, R., Amyulianthy, R., & Permana, R. (2025). The effect of leverage and profitability on tax aggressiveness. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 27(1), 54–69.
- Hasan, I., Hoi, C. K. (Stan), Wu, Q., & Zhang, H. (2014). Beauty is in the eye of the beholder: The effect of corporate tax avoidance on the cost of bank loans. *Journal of Financial Economics*, 113(1), 109–130. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2014.03.004>
- Hsu, V. N., Xiao, W., & Xu, J. (2019). The impact of tax and transfer pricing on a multinational firm's strategic decision of selling to a rival. *Production and Operations Management*, 28(9), 2279–2290. <https://doi.org/10.1111/poms.13050>
- 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.
- Karlina, A., & Wirajaya, I. G. A. (2024). Profitabilitas, leverage, ukuran perusahaan, dan tax avoidance pada perusahaan sektor pertambangan. *E-Jurnal Akuntansi*, 34(6). <https://doi.org/10.24843/eja.2024.v34.i06.p19>
- Kim, J., & Lee, S. (2021). Firm size, regulatory pressure, and tax compliance in East Asia. *Asian Economic Policy Review*, 16(2), 267–289.
- Kovermann, J., & Velte, P. (2019). The impact of corporate governance on corporate tax avoidance—A literature review. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 36(100270). <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2019.100270>
- Kovermann, J., & Velte, P. (2021). Board composition, corporate governance quality, and tax avoidance. *Review of Managerial Science*, 15(1), 15–45.
- Laffitte, S., & Toubal, F. (2022). Multinationals' sales and profit shifting in tax havens. *Journal of Public Economics*, 210, 104671.

Lanis, R., & Richardson, G. (2011). The effect of board of director composition on corporate tax aggressiveness. *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(1), 50–70.

Mappadang, A., Mappadang, J. L., Iskak, J., & Wijaya, A. M. (2023). Executive compensation, characteristics, and shareholder on tax avoidance. *Jurnal Manajemen Strategi dan Aplikasi Bisnis*, 6(2). <https://doi.org/10.36407/jmsab.v6i2.1019>

Meiliana, S., & Tambunan, M. (2024). Related party transactions and transfer pricing disclosure quality in Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*, 28(1), 45–62.

Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment. *The American Economic Review*, 48(3), 261–297.

Morgan, L. (2020). Tax avoidance and tax evasion: Legal and ethical perspectives. *International Tax Journal*, 46(1), 7–15.

Muhamad Wildan. (2024, December 28). *Tingkatkan tax ratio, ini deretan rekomendasi OECD untuk Indonesia*. DDTC News.

Napitupulu, R. B., Simanjuntak, T. P., Hutabarat, L., Damanik, H., Harianja, H., Sirait, R. T. M., & Tobing, C. E. R. L. (2021). *Penelitian bisnis, teknik dan analisa dengan SPSS-STATA-Eviews*. Madenatera.

Neuman, W. L. (2014). *Social research methods: Qualitative and quantitative approaches*. Pearson.

OECD. (2015). *OECD transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*. OECD Publishing.

OECD. (2022). *Base erosion and profit shifting (BEPS) project: Global estimates of tax revenue losses*. OECD Publishing.

OECD. (2023). *Revenue statistics in Asia and the Pacific 2023*. OECD Publishing.

Oktrivina, A. (2022). Profitability, leverage, firm size, and tax avoidance model relationship: A case of the manufacturing sector. *Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis*, 7(2), 81–90. <https://doi.org/10.36407/jrmb.v7i2.399>

Oktapiani, M. P. A., & Wirianata, H. (2024). Tax avoidance in non-cyclical consumer companies registered on the IDX during 2020–2022. *International Journal of Application on Economics and Business*, 2(2), 3674–3686. <https://doi.org/10.24912/ijaeb.v2i2.3674-3686>

Ross, S. A. (1973). The economic theory of agency: The principal's problem. *The American Economic Review*, 63(2), 134–139.

Saragih, A. H., Ratya, M. N., & Hendrawan, A. (2021). The moderating role of firm size on the association between managerial ability and tax avoidance. *ASET (Akuntansi Riset)*. <https://doi.org/10.17509/jaset.v13il.30783>

Santoso, S. (2012). *Aplikasi SPSS pada statistik multivariat*. PT Elex Media Komputindo.

Schjelderup, G., & Stähler, F. (2024). The economics of the global minimum tax. *International Tax and Public Finance*, 31(4), 935–952. <https://doi.org/10.1007/s10797-023-09794-w>

Solimun, S., Adji, A. R. F., & Nurjannah, N. (2017). *Metode statistika multivariat pemodelan persamaan struktural (SEM)*. UB Press.

Stevanie, D., Pratama, F., & Rachman, R. (2023). Can firm size moderate a company's tax avoidance in retail trading? *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 18(2), 105–118.

Stiglingh, M., Koekemoer, A. D., & Wilcocks, J. S. (2022). *Silke on South African income tax*. LexisNexis.

Sunu, G. G. W. (2024). The effect of tax avoidance on profitability with corporate governance as moderation. *JPPPI (Jurnal Penelitian Pendidikan Indonesia)*, 10(2), 458. <https://doi.org/10.29210/020244091>

Tambunan, M. R. U. D. (2020). A note to transfer pricing audit performance by Indonesia's tax administration. *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*, 24(2).

Tax Foundation. (2021). *Global minimum tax and profit shifting incentives*. Tax Foundation Policy Brief.

World Bank. (2023). *World development report 2023: Investing in tax fairness and equity*. World Bank Publications.