

**PENGARUH *TRANSFER PRICING*, *SALES GROWTH*,
DAN *CAPITAL INTENSITY* TERHADAP *TAX
AVOIDANCE* PADA PERUSAHAAN SEKTOR
PERKEBUNAN KELAPA SAWIT YANG TERDAFTAR
DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2021-2024**

SKRIPSI

UNTUK SEMINAR PROPOSAL



Oleh:

**DEA EKA WULANDARI
2201036136
S-1 AKUNTANSI**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MULAWARMAN
2025**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Penelitian : Pengaruh *Transfer Pricing*, *Sales Growth*, dan
Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance
pada Perusahaan Sektor Perkebunan Kelapa
Sawit yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia
Periode 2021-2024

Nama Mahasiswa : DEA EKA WULANDARI

NIM : 2201036136

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : S-1 Akuntansi

Diajukan untuk Seminar Proposal

Menyetujui,

Samarinda, 30 Juni 2025
Pembimbing,

Muhammad Harits Zidni Khatib Ramadhani, S.E., Ak., M.Si
NIP. 198904212022031004

Mengetahui,

Koordinator Program Studi
S-1 Akuntansi

Dr. Fibriyani Nur Khairin, S.E., Ak., MSA., CA., CSP., CIQaR
NIP. 198502042009122007

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR LAMPIRAN	vii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB II	8
KAJIAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori	8
2.1.1 Teori Agensi (<i>Agency Theory</i>)	8
2.1.2 <i>Tax Avoidance</i>	9
2.1.3 <i>Transfer Pricing</i>	11
2.1.4 <i>Sales Growth</i>	12
2.1.5 <i>Capital Intensity</i>	13
2.2 Penelitian Terdahulu.....	14
2.3 Kerangka Pikir	16
2.4 Hipotesis Penelitian.....	17
2.4.1 Pengaruh <i>Transfer Pricing</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	17
2.4.2 Pengaruh <i>Sales Growth</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	18
2.4.3 Pengaruh <i>Capital Intensity</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	19

BAB III.....	22
METODE PENELITIAN	22
3.1 Metode Penelitian.....	22
3.2 Definisi Operasional.....	22
3.2.1 Variabel Terikat (<i>Dependent Variable</i>).....	22
3.2.2 Variabel Bebas (<i>Independent Variable</i>).....	23
3.3 Populasi dan Sampel	25
3.4 Jenis dan Sumber Data	26
3.5 Metode Pengumpulan Data	26
3.6 Analisis Data	26
3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif	26
3.6.2 Model Regresi Data Panel.....	27
3.6.3 Pemilihan Model Regresi Data Panel	29
3.6.4 Uji Asumsi Klasik	30
3.6.5 Uji Hipotesis	32
DAFTAR PUSTAKA.....	34
LAMPIRAN.....	40

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Target dan Realisasi Penerimaan Pajak Periode 2021-2024	2
Tabel 1.2 Luas Area Perkebunan Kelapa Sawit Periode 2021-2024.....	2
Tabel 2.1 Penelitian Sebelumnya	14
Tabel 3.1 Kriteria Pengambilan Sampel.....	25

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	17
Gambar 2.2 Model Penelitian	21

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Sampel Perusahaan Sektor Perkebunan Kelapa Sawit yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021-2024.	40
--	----

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pajak merupakan salah satu sumber penerimaan negara yang berperan dalam menyokong pembiayaan pembangunan nasional dan penyelenggaraan pemerintahan. Pengertian pajak didefinisikan secara eksplisit dalam Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan, yang menyatakan bahwa pajak adalah kontribusi wajib kepada negara yang terutang oleh orang pribadi atau badan yang bersifat memaksa berdasarkan undang-undang, tanpa mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat. Pajak menjadi instrumen penting dalam mencapai kesejahteraan masyarakat melalui pembiayaan sektor publik. Kemandirian fiskal suatu negara dapat ditentukan secara signifikan berdasarkan keberhasilan sistem perpajakannya.

Sebagian besar dana yang diperlukan untuk membiayai penyelenggaraan pemerintah berasal dari pajak. Sebaliknya, membayar pajak dapat mengurangi kemampuan ekonomi bisnis, sehingga para wajib pajak akan berusaha untuk mengurangi beban pajaknya dengan memanfaatkan peraturan perpajakan yang lebih lemah. Praktik *tax avoidance* berdampak besar terhadap penerimaan negara yang tercermin dalam APBN karena pendapatan pajak dirancang untuk mencapai target yang dianggarkan (Widodo & Wulandari, 2021).

Pada Tabel 1.1 Kementerian Keuangan mencatat bahwa realisasi penerimaan pajak pada tahun 2024 mencapai Rp1.932,4 triliun, atau 97,2 % dari

target sebesar Rp1.988,9 triliun. Meskipun terjadi penurunan realisasi penerimaan pajak apabila dibandingkan dengan tahun 2023, pencapaian ini menunjukkan kontribusi yang signifikan untuk APBN.

Tabel 1.1 Target dan Realisasi Penerimaan Pajak Periode 2021-2024

Tahun	Target (Triliun Rupiah)	Realisasi (Triliun Rupiah)	Persentase (%)
2021	1.229,6	1.278,6	103,99
2022	1.485	1.716,8	115,6
2023	1.818	1.869,2	108,8
2024	1.988,9	1.932,4	97,2

Sumber: Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2025

Bisnis perkebunan yang banyak dilakukan di Indonesia adalah salah satu dari banyak sektor yang mendukung perekonomian Indonesia. Kelapa sawit menjadi komoditas perkebunan yang memiliki peran strategis dalam pertumbuhan ekonomi nasional. Komoditas perkebunan menjadi sumber bagi pendapatan dan devisa negara, di mana pada tahun 2018 total ekspor perkebunan mencapai US\$28,1 miliar atau setara dengan Rp393,4 triliun. Hingga saat ini, sektor kelapa sawit terus memainkan peran penting dalam perekonomian nasional. Menurut data Badan Pusat Statistik, ekspor minyak kelapa sawit (CPO dan turunannya) sebesar US\$27,6 miliar pada tahun 2021 adalah kenaikan tertinggi dalam lima tahun terakhir, naik sebesar 58,79% dibandingkan tahun sebelumnya (Nurhakim, 2023).

Tabel 1.2 Luas Area Perkebunan Kelapa Sawit Periode 2021-2024

Tahun	Luas Area (Juta ha)	Keterangan
2021	15,08	Kementan mencatat areal meningkat dari 14,45 juta ha (2019) menjadi 15,08 juta ha pada 2021.
2022	16,38	Kementan melaporkan kenaikan dari 14,9 juta ha pada 2022 menjadi 16,38 juta ha di 2023.
2023	16,83	Kementan menyebut 16,83 juta ha pada 2023; sedangkan BIG (Badan Informasi Geospasial) melaporkan tutupan 17,3 juta ha (potensi termasuk lahan non-aktif).
2024	17,30	Data sementara, dapat berubah (sumber: BIG/Kementan). Estimasi akan dipublikasikan BPS sekitar akhir tahun 2025.

Sumber: Kementerian Pertanian dan BPS

Namun, di tengah peningkatan luas lahan sawit, penerimaan pajak sektor ini justru menurun. Penerimaan pajak sektor perkebunan sawit telah menurun dalam sepuluh tahun terakhir. Misalnya, penerimaan pajak rata-rata hanya sekitar Rp17 triliun dari tahun 2011 hingga 2018. Nilai tertinggi mencapai Rp21,87 triliun pada tahun 2015. Capaian ini bertentangan dengan jumlah produksi sawit dan perkebunan sawit Indonesia yang terus meningkat setiap tahunnya (Putra, 2023). Menurut Transparency International Indonesia (TII), perusahaan kelapa sawit diduga menghindari, menggelapkan, dan memanipulasi pajak. Akibatnya, potensi penerimaan negara rata-rata hilang sebesar Rp22,83 triliun per tahun (Hukumonline, 2022).

Analisis pencitraan beresolusi tinggi dari satelit SPOT milik Airbus, hasil koordinasi supervisi (korsup) yang dirilis oleh KPK pada 2019 menunjukkan bahwa luas tutupan sawit di seluruh Indonesia mencapai 16,4 juta hektare, lebih besar dari angka resmi pemerintah pada saat itu, yang berjumlah 14 juta hektare. Lembaga antirasuah kemudian menghitung potensi penerimaan pajak berdasarkan luas tutupan. Hasilnya potensi penerimaan pajak mencapai Rp40 triliun, tetapi pada tahun 2015 pemerintah hanya dapat memungut sekitar Rp21,87 triliun. Jumlah Rp18,13 triliun yang tersisa belum dapat kejelasannya (Putra, 2023). Menurut Hashim Djojohadikusumo, Wakil Ketua Dewan Pembina Partai Gerindra, menyebutkan bahwa para pengusaha yang melanggar pajak tersebut tidak memiliki nomor pokok wajib pajak (NPWP) dan tidak memiliki rekening di Indonesia. Setidaknya terdapat 25 pengusaha tidak memiliki NPWP dan 15 pengusaha lainnya tidak memiliki rekening bank di Indonesia (Idris, 2024).

Menurut Pailing & Diyanti (2024), pemahaman terkait konsep dan indikator *tax avoidance* diperlukan agar praktik ini dapat diidentifikasi secara tepat dalam penelitian. *Tax avoidance* adalah strategi suatu perusahaan yang bertujuan untuk mengurangi beban pajaknya dengan memanfaatkan kelemahan hukum pajak suatu negara. Widodo & Wulandari (2021) menyatakan bahwa variabel *tax avoidance* dapat diukur dengan *Effective Tax Rate* (ETR), yang digunakan membandingkan beban pajak dengan laba sebelum pajak, yang menunjukkan seberapa besar *tax avoidance* yang terjadi. Dengan kata lain, apabila suatu perusahaan diketahui melakukan *tax avoidance* yang menyebabkan nilai ETR yang rendah dan variabel independennya menunjukkan nilai koefisien negatif terhadap ETR, maka perusahaan tersebut dapat dianggap memiliki hubungan positif dengan *tax avoidance* atau sebaliknya (Cahyani et al., 2021).

Berbagai penelitian terdahulu yang telah dilakukan untuk menguji dan menjelaskan faktor-faktor yang memengaruhi *tax avoidance* suatu perusahaan, di antaranya *transfer pricing*, *sales growth*, dan *capital intensity*. *Transfer pricing* merupakan penetapan harga jual yang secara khusus digunakan dalam pertukaran antardivisi dan dapat memengaruhi pencatatan pendapatan pada divisi penjual dan biaya dari divisi pembeli (Wulandari et al., 2023). Hasil penelitian mengenai pengaruh *transfer pricing* terhadap *tax avoidance* berbeda-beda. Penelitian oleh (Sari & Dirman, 2024; Darma & Cahyati, 2022) menunjukkan pengaruh yang positif dan signifikan. Sementara, penelitian lain menyatakan hasil yang tidak berpengaruh signifikan (Nurhakim, 2023).

Menurut Darma & Cahyati (2022), *sales growth* didasarkan pada argumen bahwa *sales growth* mencerminkan tingkat produktivitas terpasang yang siap beroperasi, kapasitas yang dapat diserap pasar saat ini, dan daya saing perusahaan dalam pasar. *Sales growth* juga mencerminkan kemampuan perusahaan untuk mendapatkan *profit*. Penelitian terkait (Pravitasari & Khoiriawati, 2022; Sari & Dirman, 2024) menemukan pengaruh positif *sales growth* terhadap *tax avoidance*. Namun, hasil lain menunjukkan *sales growth* tidak memberikan pengaruh terhadap *tax avoidance* (Maulana & Mujiyati, 2021).

Pravitasari & Khoiriawati (2022) menyatakan bahwa *capital intensity* atau intensitas modal adalah aktivitas investasi perusahaan dalam bentuk aset tetap. Beberapa penelitian menunjukkan pengaruh positif *capital intensity* terhadap *tax avoidance* (Rahayu, et al., 2020; Dansen Yino & Ngadiman, 2025). Namun, penelitian (Sari & Dirman, 2024) menyatakan bahwa *capital intensity* berpengaruh negatif. Sementara itu, penelitian lainnya menyatakan bahwa *capital intensity* tidak berpengaruh (Rismawati et al., 2023).

Penelitian ini mengacu pada penelitian-penelitian sebelumnya yang mengkaji hubungan antara *transfer pricing*, *sales growth*, dan *capital intensity* terhadap *tax avoidance*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji kembali pengaruh variabel-variabel tersebut dengan mempertimbangkan perbedaan karakteristik sektor perusahaan, yang merupakan *research gap* dalam penelitian sebelumnya. Sampel yang digunakan pada penelitian ini berasal dari perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode

2021-2024. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih khusus dan relevan tentang praktik *tax avoidance* di sektor kelapa sawit.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut.

1. Apakah *transfer pricing* berpengaruh terhadap *tax avoidance*?
2. Apakah *sales growth* berpengaruh terhadap *tax avoidance*?
3. Apakah *capital intensity* berpengaruh terhadap *tax avoidance*?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui pengaruh *transfer pricing* terhadap *tax avoidance*.
2. Untuk mengetahui pengaruh *sales growth* terhadap *tax avoidance*.
3. Untuk mengetahui pengaruh *capital intensity* terhadap *tax avoidance*.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi baik secara teoritis maupun praktis. Adapun manfaat yang dapat diperoleh adalah sebagai berikut.

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur di bidang akuntansi, khususnya pada konsentrasi perpajakan dan manajemen keuangan perusahaan. Hasil penelitian ini juga dapat membantu memperluas teori-teori terkait praktik *tax avoidance* dan faktor-faktor yang memengaruhinya, seperti *transfer pricing*, *sales growth*, dan *capital intensity*. Selain itu, penelitian ini dapat

berfungsi sebagai rujukan akademis bagi peneliti yang akan melakukan penelitian lebih lanjut mengenai topik serupa.

2. Manfaat Praktis

Secara praktis, penelitian ini membantu manajemen perusahaan dalam mengevaluasi kebijakan *transfer pricing*, *sales growth*, dan *capital intensity* terkait *tax avoidance*. Bagi otoritas pajak, hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan pengembangan kebijakan pengawasan terhadap praktik *tax avoidance*, khususnya pada perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit. Selain itu, bagi investor dan pemangku kepentingan, hasil penelitian ini memberikan informasi tambahan dalam menilai kepatuhan pajak perusahaan. Bagi mahasiswa, penelitian ini dapat menjadi sumber referensi untuk studi lebih lanjut mengenai perpajakan dan keuangan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

Landasan teori memuat uraian sistematis mengenai teori yang dipergunakan pada penelitian ini, sehingga penelitian dapat terpadu dan terarah untuk pembentukan model penelitian.

2.1.1 Teori Agensi (*Agency Theory*)

Teori agensi (*agency theory*), yang pertama kali diperkenalkan oleh Jansen & Meckling (1976) adalah teori yang menjelaskan hubungan kontraktual antara dua pihak, yaitu *principal* dan *agent*. Hubungan ini disebut sebagai hubungan agensi. Menurut teori ini, setiap pihak dianggap memiliki kepentingan sendiri (Widodo & Wulandari, 2021). Selain itu, teori keagenan juga dilihat sebagai model kontrak antara *principal*, atau pemegang saham, dan *agent*, atau manajer atau pengelola perusahaan, yang diberi wewenang untuk membuat keputusan berdasarkan kontrak kerja telah yang disepakati (Mulyana et al., 2020).

Oleh karena itu, konflik antara *agent* dan *principal* dapat muncul. Contohnya, pemerintah berfungsi sebagai *principal* dalam hal perpajakan, sedangkan badan wajib pajak berfungsi sebagai *agent* yang harus mematuhi peraturan pajak yang berlaku. Selain itu, individu yang bertindak sebagai *agent* cenderung bertindak demi kepentingannya sendiri. Sebagai *agent*, manajer sering melakukan tindakan oportunistik untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan untuk mendapatkan imbalan sebesar-besarnya kinerja yang telah dilakukan. *Tax*

avoidance dapat terjadi karena tindakan oportunistik tersebut (Widodo & Wulandari, 2021).

Dalam konteks *tax avoidance*, *agent* cenderung menggunakan strategi ini untuk mengurangi beban pajak demi meningkatkan keuntungan atau insentif pribadi, meskipun hal ini dapat merugikan *principal* dan reputasi perusahaan (Desai & Dharmapala, 2006). Menurut Chen et al. (2010), perusahaan yang beroperasi di luar negeri sering menggunakan *transfer pricing* untuk memindahkan penghasilan ke yurisdiksi pajak rendah. Perusahaan dengan *sales growth* yang cepat juga memanfaatkan investasi pada aset yang mendapatkan perlakuan pajak khusus untuk mengurangi penghasilan kena pajak. Selain itu, tingkat *capital intensity* yang tinggi dapat memengaruhi perencanaan pajak karena perlakuan depresiasi yang berbeda antara laporan keuangan dan pajak.

2.1.2 Tax Avoidance

Tax avoidance adalah segala sesuatu yang mengurangi pajak perusahaan relatif terhadap pendapatan sebelum pajak (Choi & Park, 2022). Sementara itu, menurut Rozan et al. (2023), *tax avoidance* adalah upaya untuk mengurangi jumlah pajak yang dibayar secara eksplisit. Meminimalkan pembayaran pajak yang terutang kepada kas negara adalah tujuan utama dari *tax avoidance* (Sari & Mariyam, 2025). Dikarenakan tidak melanggar ketentuan undang-undang perpajakan, *tax avoidance* merupakan tindakan yang legal secara hukum (Mulyana et al., 2020). Menurut definisi di atas, *tax avoidance* adalah metode perencanaan pajak yang dilakukan secara legal untuk mengurangi kewajiban pajak perusahaan dengan memanfaatkan kelemahan atau celah dalam peraturan pajak. Meskipun

tidak melanggar hukum, metode ini sering dianggap sebagai praktik yang tidak etis karena dapat mengurangi penerimaan negara. Berikut ini adalah pengukuran yang dapat digunakan untuk dapat mengukur *tax avoidance*:

2.1.2.1 Effective Tax Rasio (ETR)

Effective Tax Rate (ETR) adalah persentase pajak yang menjadi tanggungan sebuah perusahaan dengan membandingkan persentase jumlah beban pajak tanggungan terhadap keuntungan perusahaan selama periode tertentu (Tanujaya & Valentine, 2020). ETR adalah cara untuk menghitung tarif pajak pada perusahaan karena dihitung atau dinilai berdasarkan informasi keuangan yang dihasilkan oleh perusahaan. ETR digunakan untuk menghitung perubahan kebijakan perpajakan berdampak pada beban pajak perusahaan. Jika tarif pajak perusahaan di bawah 20%, perusahaan dianggap efektif dalam membayar pajak. Sebaliknya, jika tarif pajak lebih dari 20%, perusahaan dianggap kurang efektif (Sjahril et al., 2020).

ETR yang tinggi atau rendah bergantung pada seberapa baik manajemen mengelola aktivitas yang dapat menurunkan laba perusahaan. Sejak diberlakukannya Undang-Undang Nomor 36 Tahun 2008 tentang Pajak Penghasilan, sistem perpajakan Indonesia telah beberapa kali mengalami perubahan untuk menyesuaikan dengan dinamika ekonomi dan kebutuhan pembangunan negara. Setiap penyempurnaan kebijakan didasarkan pada prinsip perpajakan universal, seperti efisiensi administrasi, kemudahan, keadilan, dan optimalisasi penerimaan negara. Salah satu perubahan terbaru dalam Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP) adalah perubahan tarif Pajak Penghasilan Badan dari 25% menjadi 22% mulai tahun pajak

2022, yang bertujuan untuk meningkatkan daya saing perekonomian dan menarik investasi ke Indonesia (Tanujaya & Valentine, 2020). Pengukuran *Effective Tax Rate* (ETR) dapat dilakukan dengan rumus berikut:

$$\text{ETR} = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Sumber: (Tanjaya & Nazir, 2021)

2.1.3 *Transfer Pricing*

Harga yang dikenakan pada barang atau jasa yang dibuat oleh suatu perusahaan dan ditransfer ke perusahaan lain disebut sebagai *transfer pricing* (Rajagukguk et al., 2024). Menurut Wulandari et al. (2023), *transfer pricing* adalah metode yang memungkinkan laba ditransfer dari perusahaan afiliasi yang beroperasi di negara dengan tarif pajak tinggi ke perusahaan yang beroperasi di negara dengan tarif pajak lebih rendah. Dari perspektif perpajakan, *transfer pricing* adalah harga yang dibebankan oleh suatu perusahaan atas barang, jasa, dan harta tidak berwujud kepada perusahaan yang mempunyai hubungan istimewa (Rajagukguk et al., 2024).

Transfer pricing merupakan harga khusus yang digunakan dalam transaksi antara divisi suatu perusahaan untuk mencatat pendapatan divisi penjual dan biaya divisi pembeli. Tujuan utama *transfer pricing* adalah untuk menilai dan mengukur kinerja divisi masing-masing. Namun, perusahaan multinasional juga sering menggunakan teknik ini untuk mengurangi beban pajak dengan mengatur harga transaksi antar divisi (Rajagukguk et al., 2024). Selain itu, penetapan *transfer pricing* bertujuan untuk menyampaikan data keuangan antara departemen atau divisi perusahaan dalam menggunakan barang dan jasa satu sama lain. *Transfer pricing* terkadang juga digunakan untuk menilai kinerja divisi dan mendorong

manajer divisi penjual dan pembeli untuk membuat keputusan yang sesuai dengan tujuan perusahaan secara keseluruhan (Lingga, 2012).

Metode perhitungan *transfer pricing* dapat dihitung dengan membagi piutang masing-masing pihak dengan total piutang (Darma & Cahyati, 2022).

$$\text{Transfer Pricing} = \frac{\text{Piutang Pihak Berelasi}}{\text{Total Piutang}}$$

Sumber: (Sari & Dirman, 2024)

2.1.4 Sales Growth

Sales growth adalah ukuran yang menggambarkan perubahan penjualan perusahaan dari tahun ke tahun, sebagai indikator keberhasilan investasi di masa lalu dan prediksi pertumbuhan di masa depan (Handayani et al., 2023). *Sales growth* ini menggambarkan kemampuan perusahaan untuk meningkatkan jumlah penjualan dari tahun ke tahun, serta mencerminkan kesuksesan investasi sebelumnya dan dapat digunakan sebagai prediksi pertumbuhan masa depan (Muti'ah et al., 2021). Menurut Astrina et al. (2022), *sales growth* adalah rasio yang digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan perusahaan untuk mempertahankan posisinya di industri dan ekonomi secara umum.

Sebagai tujuan utama perusahaan yang ingin tetap kompetitif dan mencapai target strategis, *sales growth* secara langsung memengaruhi pendapatan utama perusahaan, kehadiran pasar, dan arah pertumbuhan keseluruhan (Shubita, 2024). Perusahaan dengan pertumbuhan penjualan yang kuat biasanya mampu memperluas pangsa pasar, meningkatkan nilai perusahaan, dan memperkuat reputasi di mata pemangku kepentingan (Handayani et al., 2023). Selain itu, *sales growth* berkaitan erat dengan profitabilitas, meskipun hubungan ini dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal (Shubita, 2024).

Dalam konteks manajemen keuangan dan perpajakan, *sales growth* menjadi variabel penting dalam pengambilan keputusan strategis, termasuk perencanaan pajak, karena peningkatan penjualan dapat menyebabkan beban pajak yang lebih tinggi sehingga perusahaan kerap mengadopsi strategi *tax avoidance* untuk mengelola kewajibannya (Astrina et al., 2022). Namun, pengaruh *sales growth* terhadap keputusan pajak ini dapat bervariasi tergantung karakteristik perusahaan dan lingkungan regulasi (Muti'ah et al., 2021). *Sales growth* biasanya dihitung dengan menggunakan rumus berikut:

$$Sales\ Growth = \frac{(Sales_t - Sales_{t-1})}{Sales_t}$$

Sumber: (Darma & Cahyati, 2022)

Keterangan:

$Sales_t$ = Penjualan periode saat ini

$Sales_{t-1}$ = Penjualan periode dasar

2.1.5 *Capital Intensity*

Capital intensity adalah jumlah modal yang digunakan oleh suatu perusahaan untuk operasi yang menghasilkan pendapatan. *Capital intensity* biasanya dikaitkan dengan penggunaan aset tetap (Nordiansyah et al., 2022). *Capital intensity* merupakan pengorbanan perusahaan dalam membeli aktiva agar dapat menghasilkan keuntungan dan menunjukkan seberapa efektif aktiva tersebut digunakan untuk menghasilkan penjualan (Rozan et al., 2023). *Capital intensity* juga dapat digambarkan sebagai nilai investasi terhadap aset tetap perusahaan. Semua aset tetap dapat mengalami penyusutan secara keseluruhan, sehingga mengurangi pendapatan perusahaan. Semakin besar beban yang

disebabkan oleh penyusutan aset tetap, semakin kecil jumlah pajak yang harus dibayar perusahaan (Rozan et al., 2023).

Di sisi lain, *capital intensity* dapat diartikan sebagai bentuk pengeluaran yang dilakukan perusahaan dalam mendanai aktiva dengan tujuan memperoleh keuntungan, sekaligus menunjukkan tingkat pemanfaatan aktiva tersebut dalam menghasilkan penjualan (Rozan et al., 2023). Dalam penelitian ini, perhitungan *capital intensity* menggunakan model pengukuran total aset tetap dibagi total aset perusahaan.

$$\text{Capital Intensity} = \frac{\text{Total Aset Tetap}}{\text{Total Aset}}$$

Sumber: (Widodo & Wulandari, 2021)

2.2 Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian sebelumnya digunakan sebagai acuan untuk melakukan penelitian ini dikarenakan masih terdapat ketidakkonsistenan dalam temuan, sehingga temuan tersebut perlu diuji ulang.

Tabel 2.1 Penelitian Sebelumnya

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil
1.	Rahayu et al. (2020)	<i>Good Corporate Governance, Profitability, dan Tax Avoidance Di Bursa Efek Indonesia</i>	<i>Independent Variable:</i> a. Kepemilikan Manajerial b. Komisaris Independen c. Komite Audit d. Profitabilitas <i>Dependent Variable:</i> a. <i>Tax Avoidance</i>	Hasil dari penelitian ini mengindikasikan bahwa variabel kepemilikan manajerial, komite audit, dan profitabilitas tidak memiliki pengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . Sementara variabel komisaris independen memiliki pengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . Sejalan dengan itu, variabel <i>good corporate governance</i> dan profitabilitas secara simultan berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .
2.	Maulana & Mujiyati (2021)	Pengaruh Komisaris	<i>Independent Variable:</i> a. Komisaris Independen	Hasil dari penelitian ini mengindikasikan bahwa variabel komisaris

No.	Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil
		Independen, Komite Audit, <i>Leverage</i> , Profitabilitas, dan <i>Sales Growth</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i>	b. Komite Audit c. <i>Leverage</i> d. Profitabilitas e. <i>Sales Growth</i> <i>Dependent Variable:</i> a. <i>Tax Avoidance</i>	independen berpengaruh positif terhadap <i>tax avoidance</i> . Di sisi lain, variabel komite audit, <i>leverage</i> , dan profitabilitas berpengaruh negatif terhadap <i>tax avoidance</i> . Sedangkan, tidak adanya pengaruh dari variabel <i>sales growth</i> dengan <i>tax avoidance</i> .
3.	Darma & Cahyati (2022)	Pengaruh <i>Transfer Pricing</i> , <i>Sales Growth</i> , dan <i>Capital Intensity</i> Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020)	<i>Independent Variable:</i> a. <i>Transfer Pricing</i> b. <i>Sales Growth</i> c. <i>Capital Intensity</i> <i>Dependent Variable:</i> a. Penghindaran Pajak	Hasil dari penelitian ini mengindikasikan bahwa variabel <i>transfer pricing</i> berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Sedangkan, variabel <i>sales growth</i> dan <i>capital intensity</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.
4.	Pravitasari & Khoiriawati (2022)	Pengaruh Ukuran Perusahaan, <i>Capital Intensity</i> dan <i>Sales Growth</i> Terhadap Penghindaran Pajak	<i>Independent Variable:</i> a. Ukuran Perusahaan b. <i>Capital Intensity</i> c. <i>Sales Growth</i> <i>Dependent Variable:</i> a. Penghindaran Pajak	Hasil dari penelitian ini mengindikasikan bahwa variabel ukuran perusahaan dan <i>capital intensity</i> tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Sementara variabel <i>sales growth</i> mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak.
5.	Nurhakim (2023)	Pengaruh Transaksi <i>Transfer Pricing</i> , <i>Inventory Intensity</i> , dan <i>Capital Intensity</i> Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Sektor Perkebunan Kelapa Sawit yang Terdaftar di	<i>Independent Variable:</i> a. <i>Transfer Pricing</i> b. <i>Inventory Intensity</i> c. <i>Capital Intensity</i> <i>Dependent Variable:</i> a. Penghindaran Pajak	Hasil dari penelitian ini mengindikasikan bahwa variabel <i>transfer pricing</i> dan <i>capital intensity</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak. Sementara variabel <i>inventory intensity</i> berpengaruh signifikan terhadap variabel penghindaran pajak.

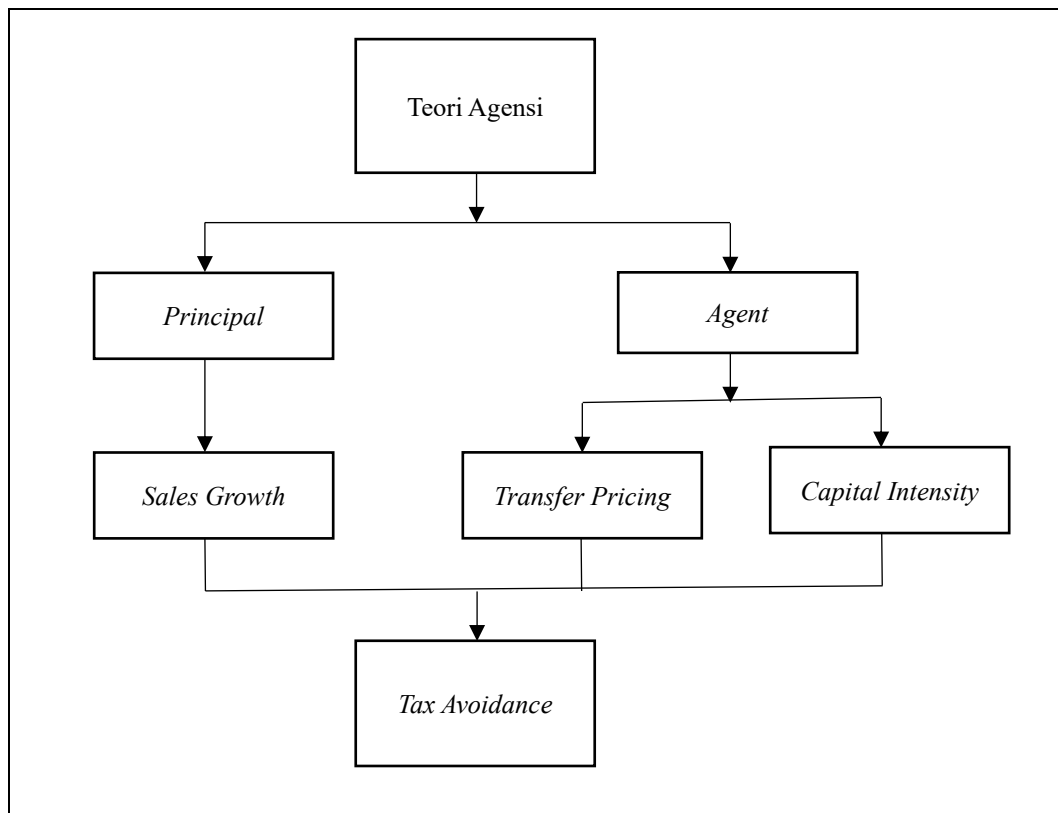
No.	Peneliti	Judul Penelitian	Variabel	Hasil
		Bursa Efek Indonesia		
6.	Rismawati et al. (2023)	Pengaruh <i>Capital Intensity</i> , <i>Sales Growth</i> , dan Pengungkapan <i>Corporate Social Responsibility</i> Terhadap <i>Tax Avoidance</i> (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor <i>Food and Beverage</i> yang Terdaftar di BEI Periode 2017-2021)	<i>Independent Variable:</i> a. <i>Capital Intensity</i> b. <i>Sales Growth</i> c. Pengungkapan <i>Corporate Social Responsibility</i> <i>Dependent Variable:</i> a. <i>Tax Avoidance</i>	Hasil dari penelitian ini mengindikasikan bahwa variabel <i>capital intensity</i> dan <i>corporate social responsibility</i> tidak berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> . Sebaliknya, variabel <i>sales growth</i> berpengaruh terhadap <i>tax avoidance</i> .
7.	Dansen Yino & Ngadiman (2025)	<i>Transfer Pricing</i> , <i>Capital Intensity</i> dan <i>Leverage</i> Diproyeksikan Mampu Mempengaruhi <i>Tax Avoidance</i>	<i>Independent Variable:</i> a. <i>Transfer Pricing</i> b. <i>Capital Intensity</i> c. <i>Leverage</i> <i>Dependent Variable:</i> a. <i>Tax Avoidance</i>	Hasil dari penelitian ini mengindikasikan bahwa variabel <i>transfer pricing</i> terhadap <i>tax avoidance</i> tidak memiliki pengaruh. Sedangkan, variabel <i>capital intensity</i> berpengaruh secara positif dan variabel <i>leverage</i> berpengaruh secara negatif.
8.	Sari & Mariyam (2025)	Pengaruh Profitabilitas, <i>Transfer Pricing</i> , <i>Sales Growth</i> , dan <i>Capital Intensity</i> Terhadap Penghindaran Pajak	<i>Independent Variable:</i> a. <i>Transfer Pricing</i> b. <i>Inventory Intensity</i> c. <i>Capital Intensity</i> <i>Dependent Variable:</i> a. Penghindaran Pajak	Hasil dari penelitian ini mengindikasikan bahwa variabel profitabilitas (ROA) dan <i>capital intensity</i> berpengaruh negatif terhadap penghindaran pajak. Di sisi lain, variabel <i>transfer pricing</i> dan <i>sales growth</i> berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak.

Sumber: Diolah oleh Penulis, 2025

2.3 Kerangka Pikir

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *transfer pricing*, *sales growth*, dan *capital intensity* terhadap *tax avoidance*. Pengaruh masing-masing variabel tersebut akan dianalisis dan diuji menggunakan metode analisis regresi data panel. Berdasarkan hasil analisis dan pengujian, akan diperoleh temuan yang

selanjutnya dibahas secara mendalam. Dari pembahasan tersebut, dapat ditarik kesimpulan yang relevan dengan tujuan penelitian. Sebagai gambaran sistematis, kerangka pemikiran penelitian ini dirumuskan dan diilustrasikan dalam sebuah bagan sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

2.4 Hipotesis Penelitian

2.4.1 Pengaruh *Transfer Pricing* Terhadap *Tax Avoidance*

Transfer pricing merupakan kegiatan pengalokasian pendapatan atau biaya suatu perusahaan dari satu negara ke perusahaan di negara lain. Tujuan dari praktik ini adalah untuk menghindari pajak yang tinggi dengan memindahkan pendapatan atau biaya tersebut ke negara dengan tarif pajak yang lebih rendah. Salah satu cara untuk menghindari pajak adalah *transfer pricing*, yang biasanya dilakukan dengan

mengatur *transfer pricing* secara sistematis, terorganisir, dan terencana. Tujuannya adalah untuk mengalihkan keuntungan perusahaan asing yang berkantor pusat di negara lain dengan pengenaan pajak yang lebih rendah. Sebagai otoritas pajak yang bertanggung jawab untuk menghimpun penerimaan pajak, pihak fiskus (*principal*) dan manajemen (*agent*) memiliki kepentingan yang bertentangan. Fiskus (*principal*) berusaha untuk memaksimalkan penerimaan pajak, sedangkan manajemen (*agent*) berusaha untuk mendapatkan keuntungan sebesar mungkin dengan menekan beban pajak sekecil mungkin (Dansen Yino & Ngadiman, 2025).

Dapat disimpulkan bahwa peningkatan nilai berbanding terbalik dengan nilai *Effective Tax Rate* (ETR). Semakin rendah ETR menunjukkan semakin intensif aktivitas *tax avoidance* yang dilakukan. Penelitian (Darma & Cahyati, 2022) dan (Pravitasari & Khoiriawati, 2022) *transfer pricing* berpengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak *tax avoidance*. Sedangkan, penelitian oleh (Nurhakim, 2023) menunjukkan bahwa *transfer pricing* tidak berpengaruh signifikan terhadap *tax avoidance*. Berdasarkan uraian di atas maka hipotesis penelitian yang diajukan sebagai berikut.

H₁: *Transfer Pricing* berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*

2.4.2 Pengaruh *Sales Growth* Terhadap *Tax Avoidance*

Sales growth perusahaan dapat diukur melalui penjualan, laba, nilai buku ekuitas, dan pertumbuhan aset. Menurut Barton *et al.*, (1989) *sales growth* mencerminkan keberhasilan investasi masa lalu dan dapat digunakan sebagai arah pertumbuhan di masa depan. *Sales growth* juga menjadi indikator permintaan dan daya saing perusahaan dalam suatu industri. Perkembangan industri diukur melalui

sales growth akan memengaruhi tingkat akrual dalam industri, termasuk persediaan, piutang usaha, dan lain-lain. *Sales growth* yang tinggi seringkali meningkatkan ekspektasi pasar terhadap arus kas di masa depan sehingga memengaruhi konservatisme pasar. *Sales growth* yang tinggi sering meningkatkan ekspektasi pasar atas arus kas di masa depan perusahaan menunjukkan bahwa perusahaan telah mencapai tingkat laba yang tinggi (Achyani et al., 2021)..

Selain itu, tingkat laba yang tinggi akan mendorong perusahaan untuk mempertimbangkan pajak secara cermat melalui *tax avoidance*, yang akan menghasilkan pajak yang optimal dan menurunkan kecenderungan untuk melakukan aktivitas *tax avoidance* (Alamsyah et al., 2024). Hal ini diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh (Pravitasari & Khoiriawati, 2022) dan (Sari & Mariyam, 2025) yang menyatakan bahwa *sales growth* mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap *tax avoidance*. Namun, penelitian lain menyatakan bahwa *sales growth* tidak mempunyai pengaruh terhadap *tax avoidance* (Maulana & Mujiyati, 2021). Berdasarkan penjelasan di atas, dapat dirumuskan hipotesis kedua sebagai berikut.

H₂: *Sales Growth* berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*

2.4.3 Pengaruh *Capital Intensity* Terhadap *Tax Avoidance*

Menurut Widodo & Wulandari (2021), *capital intensity* berkaitan dengan besarnya investasi perusahaan pada aset tetap dan persediaan. Rasio intensitas aset tetap menunjukkan jumlah modal yang ditanamkan dalam bentuk aset tetap dan persediaan yang dimiliki oleh perusahaan. Kepemilikan aset tetap menimbulkan biaya penyusutan tahunan yang dapat dimanfaatkan untuk mengurangi beban pajak.

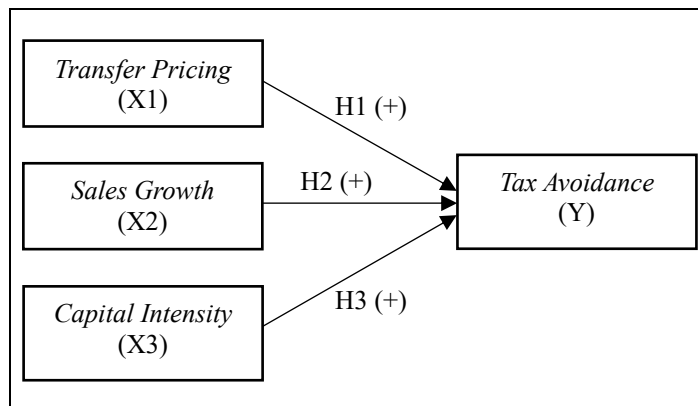
Manajer menggunakan biaya penyusutan ini sebagai strategi untuk meminimalkan kewajiban pajak perusahaan. Selain itu, manajemen dapat mengalokasikan dana tidak terpakai untuk investasi aset tetap guna memperoleh manfaat penyusutan sebagai pengurang pajak. Oleh karena itu, semakin tinggi *capital intensity* yang dimiliki perusahaan, semakin besar pula potensi terjadinya *tax avoidance*.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Dansen Yino & Ngadiman (2025) yang menemukan adanya pengaruh positif atas *capital intensity* terhadap *tax avoidance*. Menurut teori agensi (*agency theory*) menyatakan bahwa setiap individu akan bertindak demi kepentingan mereka sendiri. Dalam teori agensi, terdapat perbedaan kepentingan antara *principal* dan *agent* (Widodo & Wulandari, 2021). Kepentingan *agent* adalah mengelola seluruh operasi perusahaan termasuk keuangan (Dansen Yino & Ngadiman, 2025). *Agent* juga bertanggung jawab dalam hal peningkatan kinerja keuangan, sehingga dalam hal ini perusahaan dapat mengurangi beban pajak dengan memanfaatkan penyusutan aset tetap (Widodo & Wulandari, 2021).

Oleh karena itu, perusahaan yang memiliki tingkat aset tetap yang besar cenderung mengalami beban pajak yang lebih rendah karena pengurangan pajak yang berasal dari biaya penyusutan tahunan. Lain halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Darma & Cahyati (2022), Nurhakim (2023), Rismawati et al. (2023), dan Pravitasari & Khoiriawati (2022) menyatakan bahwa *tax avoidance* tidak terpengaruh oleh *capital intensity*. Berdasarkan pada uraian di atas terkait hubungan *capital intensity* dengan *tax avoidance* maka hipotesis yang diajukan adalah:

H₃: *Capital Intensity* berpengaruh positif terhadap *Tax Avoidance*

Berdasarkan hipotesis yang telah dikemukakan, maka disusun sebuah model penelitian yang bertujuan untuk menguji pengaruh masing-masing variabel, yaitu *transfer pricing sales growth*, dan *capital intensity* terhadap *tax avoidance* sebagaimana ditampilkan pada gambar berikut.



Gambar 2.2 Model Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Metode Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini ialah pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif berarti bahwa data yang digunakan adalah angka yang diukur dan diuji secara statistik (Maulana & Mujiyati, 2021). Pendekatan kuantitatif digunakan dalam penelitian untuk menguji teori, menemukan fakta, menunjukkan hubungan dan pengaruh antarvariabel, dan kemudian memberikan deskripsi statistik, menaksir, dan meramalkan hasil (Pravitasari & Khoiriawati, 2022).

3.2 Definisi Operasional

Penelitian ini mencakup dua aspek utama, yaitu variabel terikat (*dependent variable*) dan variabel bebas (*independent variable*).

3.2.1 Variabel Terikat (*Dependent Variable*)

Penelitian ini menjadikan *tax avoidance* sebagai variabel dependen. *Tax avoidance* merupakan strategi yang dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan mengurangi beban pajaknya melalui pemanfaatan kesenjangan hukum pajak suatu negara (Paliling & Diyanti, 2024). Menurut Marantek & Wokas (2021), *tax avoidance* dapat diukur menggunakan rumus *Effective Tax Rate* (ETR). Nilai ETR yang rendah dapat mengindikasikan adanya upaya penghindaran pajak, karena menunjukkan bahwa beban pajak yang ditanggung perusahaan pada periode

tersebut relatif kecil (Wulandari et al., 2023). Adapun perhitungan ETR adalah sebagai berikut.

$$ETR = \frac{\text{Beban Pajak Penghasilan}}{\text{Laba Sebelum Pajak}}$$

Sumber: (Tanjaya & Nazir, 2021)

3.2.2 Variabel Bebas (*Independent Variable*)

Variabel independen (X) merupakan variabel yang diduga memengaruhi atau memberikan dampak terhadap variabel dependen (Y). Dalam penelitian ini, variabel independen terdiri atas *transfer pricing* (X1), *sales growth* (X2), dan *capital intensity* (X3).

3.2.2.1 *Transfer Pricing*

Transfer pricing melibatkan transfer laba dari perusahaan yang beroperasi di yurisdiksi dengan tarif pajak lebih tinggi ke perusahaan yang beroperasi di yurisdiksi dengan tarif pajak lebih rendah, yang bertujuan untuk mengurangi beban pajak (Nugroho et al., 2024). *Transfer pricing* sering digunakan oleh perusahaan-perusahaan yang memiliki koneksi secara internal. Namun, *transfer pricing* juga dapat digunakan untuk tujuan tidak jujur dan melanggar hukum, seperti *tax avoidance* melalui manipulasi *transfer pricing* yang disengaja, termasuk faktur yang terlalu tinggi atau terlalu rendah dalam transaksi *transfer pricing* (Kalra & Afzal, 2023). Perhitungan praktik *transfer pricing* menggunakan piutang dari masing-masing pihak dibagi dengan total piutang (Darma & Cahyati, 2022).

$$\text{Transfer Pricing} = \frac{\text{Piutang Pihak Berelasi}}{\text{Total Piutang}}$$

Sumber: (Sari & DirmaTanjaya & Nazir (2021)

Menurut Tanjaya & Nazir (2021), *sales growth* atau pertumbuhan penjualan, adalah pengukuran yang menghitung penjualan tahun berjalan dikurangi

dengan penjualan tahun sebelumnya dan kemudian dibandingkan dengan penjualan tahun sebelumnya. Oleh karena itu, pertumbuhan tersebut dapat mengalami kenaikan atau penurunan. Tingkat pertumbuhan penjualan yang tinggi menunjukkan keberhasilan perusahaan dalam menjalankan operasinya (Saragih, et al., 2023). Pertumbuhan penjualan menunjukkan keberhasilan investasi sebelumnya dan dapat digunakan untuk memprediksi pertumbuhan di masa depan, di mana laju pertumbuhan perusahaan juga memengaruhi kemampuan perusahaan untuk mempertahankan keuntungan di masa mendatang (Yulyanti et al., 2022).

$$Sales\ Growth = \frac{(Sales_t - Sales_{t-1})}{Sales_t}$$

Sumber: (Darma & Cahyati, 2022)

3.2.2.2 *Capital Intensity*

Capital intensity adalah menggambarkan seberapa besar perusahaan menanamkan investasinya pada aset tetap, yang menjadi salah satu karakteristik yang dapat berpengaruh terhadap tingkat efektivitas pajak secara langsung (Pravitasari & Khoiriawati, 2022). Di sisi lain, *capital intensity* dapat diartikan sebagai bentuk pengeluaran yang dilakukan perusahaan dalam mendanai aktiva dengan tujuan memperoleh keuntungan, sekaligus menunjukkan tingkat pemanfaatan aktiva tersebut dalam menghasilkan penjualan (Rozaan et al., 2023). Dalam penelitian ini, perhitungan *capital intensity* menggunakan model pengukuran total aset tetap dibagi total aset perusahaan.

$$Capital\ Intensity = \frac{Total\ Aset\ Tetap}{Total\ Aset}$$

Sumber: (Widodo & Wulandari, 2021)

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi merupakan area generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang memiliki karakteristik dan kualitas tertentu. Populasi penelitian ini meliputi perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2021-2024. Perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit dipilih karena berperan penting dalam perekonomian nasional, khususnya sebagai sumber devisa, penyerap tenaga kerja, dan penggerak ekonomi di wilayah pedesaan.

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Penentuan sampel pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Hal ini bertujuan untuk memastikan sampel yang dipilih sesuai dengan tujuan penelitian, mampu memecahkan permasalahan, dan memberikan hasil yang lebih representatif.

Adapun perusahaan dengan kriteria-kriteria dalam penelitian ini yang digunakan dalam metode *purposive sampling* adalah sebagai berikut.

1. Perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021-2024.
2. Perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit yang tidak menerbitkan laporan tahunan (*annual report*) dengan data lengkap terkait dengan variabel penelitian ini secara konsisten berturut-turut selama 4 periode, yaitu periode 2021-2024.
3. Perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit yang mengalami kerugian selama periode 2021-2024.

Tabel 3.1 Kriteria Pengambilan Sampel

No.	Kriteria	Jumlah
1.	Perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021-2024	30

No.	Kriteria	Jumlah
2.	Perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit yang tidak menerbitkan laporan tahunan (<i>annual report</i>) dengan data lengkap terkait dengan variabel penelitian ini secara konsisten berturut-turut selama 4 periode, yaitu tahun 2021-2024	(7)
3.	Perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit yang mengalami kerugian (sebelum pajak) selama periode 2021-2024	(7)
Total Sampel Penelitian		16
Periode Penelitian 2021-2024		4
Total Data Penelitian (8 x 4 tahun)		64

Sumber: www.idx.co.id (data diolah, 2025)

3.4 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif yang diperoleh dari data sekunder berupa laporan tahunan perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2021-2024. Data yang dikumpulkan dapat diakses melalui situs resmi www.idx.co.id, serta sumber data lainnya, seperti *database* perusahaan dan publikasi riset lainnya.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode dokumentasi, yang dilakukan dengan cara mengumpulkan, mencatat, dan meninjau dokumen-dokumen laporan tahunan pada perusahaan sektor perkebunan kelapa sawit yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada periode 2021-2024.

3.6 Analisis Data

Pada penelitian ini, data berdasarkan hipotesis yang telah dijelaskan sebelumnya dianalisis dengan metode regresi data panel analisis yang diolah menggunakan *EViews*.

3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif

Menurut Walpole (2012) menyatakan bahwa statistik deskriptif berfungsi untuk mendeskripsikan atau memberikan gambaran tentang objek yang diteliti

melalui data sampel atau populasi (Sihombing, 2021). Sedangkan, menurut Sugiyono (2017), istilah statistik deskriptif mengacu pada teknik yang berkaitan dengan pengumpulan dan penyajian data sehingga menghasilkan informasi bermanfaat. Ahli statistik menemukan cara untuk menunjukkan seluruh keputusan dalam bentuk angka, sehingga metode ini berguna saat membuat keputusan yang sama untuk pilihan lain (Sihombing, 2021).

3.6.2 Model Regresi Data Panel

Data panel adalah data yang terdiri dari beberapa data *cross-section* dan *time series*. Dengan kata lain, data panel merupakan data dari beberapa subjek atau objek, seperti individu, perusahaan, atau negara, yang diamati dalam kurun waktu tertentu (Sihombing, 2021). Model regresi data panel mengacu pada regresi yang memakai informasi panel. Berikut ini adalah model persamaan data panel yang digunakan untuk *cross-section* dan *time series* data:

$$Y_{it} = \alpha + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \beta_4 X_{4it} + e_{it}$$

Sumber: (Rahayu et al., 2020)

Keterangan:

α = Konstanta

β = Slope atau Koefisien Regresi

Y_{it} = *Tax Avoidance*

X_{1it} = Kepemilikan Manajerial

X_{2it} = Komite Independen

X_{3it} = Komite Audit

X_{4it} = Profitabilitas

i = Individu ke- i

t = Periode ke-t

3.6.2.1 Pengujian *Common Effect Model*

Teknik yang paling mudah untuk mengestimasi parameter model data panel adalah teknik *Common Effect*, yang menggabungkan data *cross-section* dan data *sequence* sebagai satu kesatuan tanpa mempertimbangkan perbedaan antara individu (entitas) dan waktu. *Metode Ordinary Least Square* (OLS) adalah metode yang paling umum digunakan. Model *Common Effect* mengabaikan bahwa ada perbedaan antara dimensi individu dan waktu. Dengan kata lain, perilaku data antarindividu sama dalam berbagai waktu (Rahayu et al., 2020).

3.6.2.2 Pengujian *Fixed Effect Model*

Menurut pendekatan *Fixed Effect*, intersep setiap individu berbeda, sedangkan *slope* antarindividu tetap atau sama. Dengan demikian, kata *fixed* digunakan dalam metode ini untuk menunjukkan bahwa komponen yang menyebabkan heterogenitas di setiap individu dianggap tetap selama periode observasi. Variabel *dummy* digunakan dalam metode ini untuk mengidentifikasi adanya perbedaan intersep antara individu (Rahayu et al., 2020).

3.6.2.3 Pengujian *Random Effect Model*

Menurut pendekatan *Random Effect*, setiap perusahaan memiliki perbedaan intersep. Intersep tersebut adalah variabel acak atau stokastik. Jika sampel individu atau entitas dipilih secara acak dan merupakan representasi populasi, model ini sangat bermanfaat. Teknik ini juga mempertimbangkan kemungkinan korelasi antara kesalahan sepanjang *cross section* dan *time series* (Rahayu et al., 2020).

3.6.3 Pemilihan Model Regresi Data Panel

Pemilihan model regresi data panel dapat dilakukan melalui uji Chow, uji Hausman, dan uji *Lagrange Multiplier* (uji LM).

3.6.3.1 Uji Chow

Menurut Susanto & Hanah (2024), uji Chow adalah tes untuk menentukan *Common Effect Model* (Model CEM) atau *Fixed Effect Model* (Model FEM) yang paling cocok untuk mengestimasi data panel. Dasar pengambilan Keputusan menggunakan uji Chow adalah sebagai berikut.

1. Jika nilai probabilitas *Cross section Chi square* $> 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.
2. Jika nilai probabilitas *Cross section Chi square* $< 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Hipotesis dalam uji Chow adalah:

H_0 : Menggunakan *Common Effect Model* (CEM)

H_1 : Menggunakan *Fixed Effect Model* (FEM)

3.6.3.2 Uji Hausman

Menurut Susanto & Hanah (2024), didefinisikan sebagai pengujian statistik untuk memilih antara *Fixed Effect Model* atau *Random Effect Model* yang paling tepat untuk digunakan. Pengujian uji Hausman dilakukan sebagai berikut.

1. Jika nilai *probability cross-section random* $> 0,05$ maka H_0 diterima, yang artinya menggunakan *Random Effect Model*.
2. Jika nilai *probability cross-section random* $< 0,05$ maka H_0 ditolak, yang artinya menggunakan *Fixed Effect Model*.

Hipotesis yang digunakan dalam uji Hausman adalah:

H_0 : *Random Effect Model* (REM)

H_1 : *Fixed Effect Model* (FEM)

3.6.3.3 Uji *Lagrange Multiplier* (Uji LM)

Menurut Susanto & Hanah (2024), uji *Lagrange Multiple* bertujuan untuk mengetahui model yang lebih baik antara *Random Effect Model* dan *Common Effect Model*, yang digunakan saat memilih regresi data panel. Dalam uji ini terdapat beberapa kriteria berikut.

1. Jika nilai probabilitas *Breusch-pagan* $\geq 0,05$ (nilai signifikan) maka H_0 diterima, sehingga model yang paling tepat untuk digunakan adalah *Common Effect Model*.
2. Jika nilai probabilitas *Breusch-pagan* $\geq 0,05$ (nilai signifikan) maka H_0 ditolak, sehingga model yang paling tepat untuk digunakan adalah *Random Effect Model*.

Hipotesis yang digunakan adalah:

H_0 : *Common Effect Model* (CEM)

H_1 : *Random Effect Model* (REM)

3.6.4 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dalam penelitian ini bertujuan menilai kelayakan model regresi yang digunakan. Adapun uji yang dilakukan meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heteroskedastisitas, dan uji autokorelasi.

3.6.4.1 Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menilai sebaran data pada sebuah kelompok data atau variabel, sehingga dapat diketahui sebaran data tersebut berdistribusi normal atau tidak (Dwita & Zenabia, 2025). Dasar pengambilan keputusan untuk menentukan data berdistribusi normal atau tidak, yaitu sebagai berikut (Basuki & Prawoto, 2017, sebagaimana dikutip dalam Susanto & Hanah, 2024):

1. Nilai probabilitas $> 0,05$ maka data tersebut dinyatakan berdistribusi normal.
2. Nilai probabilitas $< 0,05$ maka data tersebut dinyatakan tidak berdistribusi normal.

3.6.4.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji keberadaan korelasi antarvariabel bebas dalam model regresi pada penelitian (Pravitasari & Khoiriawati, 2022). Pengujian terhadap multikolinearitas dapat dilakukan dengan meninjau nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dalam model regresi. Adapun pedoman dalam pengambilan keputusan terkait uji multikolinearitas mengacu pada kriteria yang dikemukakan Dwita & Zenabia (2025).

1. Jika nilai VIF < 10 atau nilai *Tolerance* $> 0,01$ maka dinyatakan tidak terjadi multikolinearitas.
2. Jika nilai VIF < 10 atau nilai *Tolerance* $< 0,01$ maka dinyatakan terjadi multikolinearitas.

3.6.4.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menilai kesamaan antara model regresi dan residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Pengujian

diperlukan untuk melihat kondisi varians residual antarobservasi. Jika varians dan residual bersifat konstan maka disebut heteroskedastisitas. Sebaliknya, perbedaan varians dan residual menunjukkan kondisi heteroskedastisitas. Penentuan keberadaan heteroskedastisitas dilakukan melalui uji *Glejser*. Data dikatakan tidak memiliki heteroskedastisitas jika nilai signifikansi uji *Glejser* $> 5\%$. Heteroskedastisitas terjadi ketika nilai probabilitas $< 0,05$ dan tidak jika $> 0,05$. (Paramitha & Kurnia, 2023).

3.6.4.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk mengidentifikasi hubungan antara variabel pada suatu observasi dengan residual pada observasi lainnya. Autokorelasi timbul karena residual tidak bebas antara satu observasi dengan observasi lainnya. Kondisi ini biasanya terjadi karena *error* pada individu tertentu yang cenderung dapat memengaruhi individu yang sama di periode selanjutnya. Masalah terhadap autokorelasi sering kali terjadi pada data *time series* (runtut waktu). Deteksi autokorelasi pada data panel dapat dilakukan melalui uji *Godfrey* dengan pengambilan keputusan sebagai berikut (Susanto & Hanah, 2024).

1. Jika probabilitas *Chi-Square* $> 0,05$ maka tidak terjadi autokorelasi.
2. Jika probabilitas *Chi-Square* $< 0,05$ maka terjadi autokorelasi.

3.6.5 Uji Hipotesis

Uji hipotesis dilakukan untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen, yaitu melalui uji simultan, uji parsial, dan uji koefisien determinasi.

3.6.5.1 Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial dilakukan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen secara individu. Penilaian didasarkan pada nilai signifikansi atau probabilitas. Jika nilai probabilitas $> 0,05$ maka variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Namun, jika nilai probabilitas $< 0,05$ maka variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen (Pulungan et al., 2022).

3.6.5.2 Uji Koefisien Determinasi (*R-Square*)

Koefisien determinan digunakan untuk menentukan seberapa tepat variabel independen (*transfer pricing*, *sales growth*, dan *capital intensity*) dapat menjelaskan variabel dependen (*tax avoidance*). Nilai *R-square* yang kecil menunjukkan bahwa kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen yang sangat terbatas. Sebaliknya, nilai *R-square* yang besar menunjukkan bahwa kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen yang semakin kuat. Perhitungan koefisien determinasi adalah nilai *Adjusted R-Square* dikali dengan 100% (Dwita & Zenabia, 2025).

DAFTAR PUSTAKA

- Achyani, F., Lovita, & Putri, E. (2021). The Effect of Good Corporate The Effect of Good Corporate Governance, Sales Growth, Governance, Sales Growth, and Capital Intensity on Accounting and Capital Intensity on Accounting Conservatism Conservatism (Empirical Study on Manufacturing (Empirical Study on Manufacturing Companies Listed on the Indonesia Stock Companies Listed on the Indonesia Stock. *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 6(3), 255–267. <https://doi.org/https://doi.org/10.23917/reaksi.v6i3.17578>
- Alamsyah, S., Sarra, H. D., & Susilawati, D. (2024). Pengaruh Transfer Pricing, Thin Capitalization Dan Capital Intensity Terhadap Tax Avoidance Dengan Sales Growth Sebagai Variabel Moderasi. *Balance Vocation Accounting Journal*, 8(1). www.gresnews.com
- Astrina, F., Aurellita, V., & Kurniawan, M. O. (2022). The Influence of Transfer Pricing and Sales Growth on Decisions Tax Avoidance. *International Journal Of Multidisciplinary Research and Analysis*, 05(11), 3188–3197. <https://doi.org/10.47191/ijmra/v5-i11-28>
- Cahyani, A. Z., Djaddang, S., & Sihite, M. (2021). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Variabel Moderasi. *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 13(1), 122–135. <https://doi.org/10.22225/kr.13.1.2021.122-135>
- Chen, S., Chen, X., Cheng, Q., & Shevlin, T. (2010). Are family firms more tax aggressive than non-family firms? *Journal of Financial Economics*, 95(1), 41–61. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.02.003>
- Choi, J., & Park, H. (2022). Tax Avoidance, Tax Risk, and Corporate Governance: Evidence from Korea. *Sustainability (Switzerland)*, 14(1). <https://doi.org/10.3390/su14010469>
- Dansen Yino, & Ngadiman. (2025). Transfer Pricing, Capital Intensity dan Leverage Diproyeksikan Mampu Mempengaruhi Tax Avoidance. *Jurnal Ekonomi*, 30(1), 130–152. <https://doi.org/10.24912/je.v30i1.2941>

- Darma, S. S., & Cahyati, A. E. (2022). Pengaruh Transfer Pricing, Sales Growth, dan Capital Intensity Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Empiris pada Perusahaan Manufaktur Sektor Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020). *AKUNTOTEKNOLOGI: Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Teknologi*, 14(1). <https://jurnal.ubd.ac.id/index.php/akunto>
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2006). Corporate Tax Avoidance and High-Powered Incentives. *Journal of Financial Economics*, 79(1), 145–179. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2005.02.002>
- Dwita, M. N., & Zenabia, T. (2025). Pengaruh Karakteristik Perusahaan dan Tingkat Utang terhadap Tax Avoidance. *Journal of Economics, Bussiness and Management Issues*, 2(3), 245–264. <https://doi.org/10.47134/jebmi.v2i3.633>
- Handayani, P., Ratnasari, F., & Nursita, M. (2023). The Influence Of Sales Growth, Company Size and Fixed Asset Intensity on Tax Avoidance. *FOKUS EKONOMI: Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 18(02), 239–245. <http://ejournal.stiepena.ac.id/index.php/fe>
- Hukumonline. (2022). *3 Masalah Industri Sawit; Korupsi, Penghindaran Pajak dan Manipulasi Data Perdagangan*. <https://www.hukumonline.com/berita/a/3-masalah-industri-sawit--korupsi--penghindaran-pajak-dan-manipulasi-data-perdagangan--lt61de14de4d8e7?page=all>
- Idris, M. (2024). *Kronologi Lengkap Ratusan Pengusaha Sawit Mengemplang Pajak Rp 300 Triliun ke Negara*. <https://money.kompas.com/read/2024/10/24/100600426/kronologi-lengkap-ratusan-pengusaha-sawit-mengemplang-pajak-rp-300-triliun-ke?page=all>
- Kalra, A., & Afzal, M. N. I. (2023). Transfer Pricing Practices in Multinational Corporations and Their Effects on Developing Countries' Tax Revenue: A Systematic Literature Review. *International Trade, Politics and Development*, 7(3), 172–190. <https://doi.org/10.1108/itpd-04-2023-0011>
- Lingga, I. S. (2012). Aspek Perpajakan Dalam Transfer Pricing dan Problematika Praktik Penghindaran Pajak (Tax Avoidance). *Jurnal Zenit*, 1(3), 210–221.

<https://bambangkesit.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/11/12-aspek-perpajakan-dalam-transfer-pricing.pdf>

- Marantek, E. G., & Wokas, H. R. N. (2021). Pengaruh Komite Audit, Ukuran Perusahaan, dan Leverage Terhadap Penghindaran Pajak (Studi Pada Perusahaan Manufaktur yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 9(2), 271–282. <https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emba.v9i3.34677>
- Maulana, I. S., & Mujiyati. (2021). Pengaruh Komisaris Independen, Komite Audit, Leverage, Profitabilitas, dan Sales Growth Terhadap Tax Avoidance. *PROSIDING SeNAPaN*, 1(1), 601–615. <https://doi.org/https://doi.org/10.33005/senapan.v1i1.274>
- Mulyana, Y., Mulyati, S., Umiyati, I., & Sutaatmadja, S. (2020). Pengaruh Komisaris Independen, Kompensasi Rugi Fiskal dan Pertumbuhan Aset Terhadap Penghindaran Pajak. *SIKAP*, 4(2), 160–172. <http://jurnal.usbypkp.ac.id/index.php/sikap>
- Muti'ah, Marsyaf, & Ahmad, Z. (2021). The Influence of Sales Growth, Debt Equity Ratio (Der) and Related Party Transaction to Tax Avoidance. *International Journal of Management Studies and Social Science Research*, 3(4), 237–244. www.ijmsssr.org
- Nordiansyah, M., Meiditasari, C. N., Fatimah, F., Saprudin, S., & Juniar, A. (2022). Peranan Intensitas Modal, Ukuran Perusahaan, Komisaris Independen dan Leverage Pada Agresivitas Pajak. *YUME : Journal of Management*, 5(3), 310–319. <https://doi.org/10.2568/yum.v5i3.2771>
- Nugroho, A. D., Sasangka, L. W. A., & Reskino. (2024). Pengaruh Moderasi Profitabilitas pada Hubungan Multinasionalitas dan Transfer Pricing Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 24(1), 102–116. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.20961/jab.v24i1.1208>
- Nurhakim. (2023). Pengaruh Transaksi Transfer Pricing, Inventory Intensity, dan Capital Intensity Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Sektor

- Perkebunan Kelapa Sawit yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Kindai*, 19(2), 172–185. <https://doi.org/https://doi.org/10.35972/kindai.v19i2.1149>
- Pailing, D., & Diyanti, F. (2024). Pengaruh Karakter Eksekutif, Profitabilitas dan Sales Growth terhadap Tax Avoidance. *INOVASI: Jurnal Ekonomi, Keuangan, Dan Manajemen*, 20(1), 69–79. <https://doi.org/https://doi.org/10.30872/jinv.v20i1.1690>
- Paramitha, N., & Kurnia. (2023). Arus Kas Operasi, Kepemilikan Asing dan Solvabilitas Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi*, 15(2), 319–329. <https://doi.org/https://doi.org/10.28932/jam.v15i2.6824>
- Pravitasari, H. A., & Khoiriawati, N. (2022). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Capital Intensity dan Sales Growth Terhadap Penghindaran Pajak. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Keuangan*, 4(10), 4498–4509. <https://journal.ikopin.ac.id/index.php/fairvalue>
- Pulungan, M. H., Yunita, N. A., Yusra, M., & Ariansyah, A. (2022). Pengaruh Intensitas Modal, Likuiditas, Leverage dan Kepemilikan Institusional Terhadap Tax Avoidance pada Perusahaan Pertambangan Subsektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2018-2020. *Jurnal Akuntansi Malikussaleh (JAM)*, 1(1), 93. <https://doi.org/10.29103/jam.v1i1.6850>
- Putra, D. A. (2023). *Ketika Pajak Sektor Sawit Seret di Tengah Peningkatan Luas Lahan*. <https://tirto.id/ketika-pajak-sektor-sawit-seret-di-tengah-peningkatan-luas-lahan-gDAz>
- Rahayu, A. P., Wibowo, A. S., & Oktavia, R. (2020). *Good Corporate Governance, Profitability, dan Tax Avoidance di Bursa Efek Indonesia*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.26573.59360>
- Rajagukguk, E., Kesia, T., Doloksaribu, A., Banjarnahor, Y., Simamora, N., TarasSimnullang, P., Turnip, A. R., & Zebua, I. (2024). Dampak Penetapan Harga Transfer Terhadap Pajak. *Jurnal Akuntansi Kompetif*, 7(2). <https://doi.org/https://doi.org/10.35446/akuntansikompetif.v7i2.1760>
- Rismawati, S., Crissiana, S. N., & Atmaja, W. (2023). *Pengaruh Capital Intensity, Sales Growth, dan Pengungkapan Corporate Social Responsibility Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Food*

- and Beverage yang Terdaftar di BEI Periode 2017-2021*). 3(2).
<https://doi.org/10.46306/rev.v3i2>
- Rozan, N., Arieftiara, D., & Hindria, R. (2023). Struktur Kepemilikan dan Capital Intensity Terhadap Penghindaran Pajak. *Journal of Economic, Management, Accounting and Technology*, 6(1), 10–22.
<https://doi.org/10.32500/jematech.v6i1.2088>
- Saragih, M. R., Rusdi, & Sjahputra, A. (2023). Pengaruh Inventory Intensity, Kebijakan Utang dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Tax Avoidance (6, Trans.) (6, Trans.). *Scientific Journal of Reflection: Economic, Accounting, Management and Business*, 6(3), 725–735.
<https://doi.org/https://doi.org/10.37481/sjr.v6i3.714>
- Sari, A. S., & Dirman, A. (2024). Terhadap Penghindaran Pajak. *JUEB: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 3(4), 53–66. <http://jurnal.jomparnd.com/index.php/jk>
- Sari, S. Y., & Mariyam, C. (2025). Pengaruh Transfer Pricing dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance dengan Kepemilikan Institusional Sebagai Moderasi. *Baitul Maal: Journal of Sharia Economics*, 2(1), 2025. www.kemenkeu.go.id
- Shubita, M. F. (2024). The relationship between sales growth, profitability, and tax avoidance. *Innovative Marketing*, 20(1), 113–121.
[https://doi.org/10.21511/im.20\(1\).2024.10](https://doi.org/10.21511/im.20(1).2024.10)
- Sihombing, P. R. (2021). *Statistik Multivariat dalam Riset*. Penerbit Widina.
<https://www.researchgate.net/publication/357051571>
- Sjahril, R. F., Yasa, I. N. P., & Dewi, G. A. K. R. (2020). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Tarif Pajak Efektif pada Wajib Pajak Badan (Studi Perusahaan Real Estate & Property yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha*, 11(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.23887/jimat.v11i1.24644>
- Susanto, A., & Hanah, S. (2024). Pengaruh Leverage, Capital Intensity dan Inventory Intensity Terhadap Tax Avoidance (Studi Empiris pada Perusahaan Sub Sektor Pharmaceuticals & Health Care yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2018 - 2022). *JURNAL ECONOMINA*, 3(1), 123–147. <https://doi.org/10.55681/economina.v3i1.1169>

- Tanjaya, C., & Nazir, N. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Pertumbuhan Penjualan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Penghindaran Pajak pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Yang Terdaftar di BEI Tahun 2015-2019. *Jurnal Akuntansi Trisakti*, 8(2), 189–208. <https://doi.org/10.25105/jat.v8i2.9260>
- Tanujaya, K., & Valentine, I. (2020). Determinan Tarif Pajak Efektif pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia. *Global Financial Accounting Journal*, 4(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.37253/gfa.v4i1.739>
- Widodo, W. S., & Wulandari, S. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Leverage, Capital Intensity, Sales Growth dan Ukuran Perusahaan terhadap Penghindaran Pajak. *Simak*, 19(01), 152–173. <https://doi.org/https://doi.org/10.35129/simak.v19i01.174>
- Wulandari, S., Oktaviani, R. M., & Sunarto, S. (2023). Manajemen Laba, Transfer Pricing, dan Penghindaran Pajak Sebelum dan pada Masa Pandemi COVID-19. *Owner*, 7(2), 1424–1433. <https://doi.org/10.33395/owner.v7i2.1329>
- Yulyanti, S., Abbas, S. D., Hidayat, I., & Watiyarrahmah. (2022). Pengaruh Intensitas Asset Tetap, Intensitas Modal, Pertumbuhan Penjualan dan Leverage terhadap Tax Avoidance. *JURNAL JUMIBARA*, 1(3), 24–32. <https://doi.org/https://doi.org/10.56910/jumbiwira.v1i3.256>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Daftar Sampel Perusahaan Sektor Perkebunan Kelapa Sawit yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2021-2024.

No.	Nama Perusahaan	Kode
1.	PT Astra Agro Lestari Tbk	AALI
2.	PT Austindo Nusantara Jaya Tbk	ANJT
3.	PT Cisadane Sawit Raya Tbk	CSRA
4.	PT Dharma Satya Nusantara Tbk	DSNG
5.	PT FAP Agri Tbk	FAPA
6.	PT Mahkota Group Tbk	MGRO
7.	PT Palma Serasih Tbk	PSGO
8.	PT Pinago Utama Tbk	PNGO
9.	PT PP London Sumatra Indonesia Tbk	LSIP
10.	PT Pradiksi Gunatama Tbk	PGUN
11.	PT Salim Ivomas Pratama Tbk	SIMP
12.	PT Sawit Sumbermas Sarana Tbk	SSMS
13.	PT Sumber Tani Agung Resources Tbk	STAA
14.	PT Teladan Prima Agro Tbk	TLDN
15.	PT Tunas Baru Lampung Tbk	TBLA
16.	PT Triputra Agro Persada Tbk	TAPG