

**PENGARUH STRATEGI BISNIS DAN *TRANSFER PRICING* TERHADAP
PENGHINDARAN PAJAK DENGAN KONSENTRASI KEPEMILIKAN
SEBAGAI VARIABEL MODERASI**

TESIS

Oleh

**PANCA WISESA
NPM. 2121031026**



**PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER ILMU AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

ABSTRAK

PENGARUH STRATEGI BISNIS DAN *TRANSFER PRICING* TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK DENGAN KONSENTRASI KEPEMILIKAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI

Oleh

PANCA WISESA

Skandal perpajakan seperti *pandora papers*, *panama papers*, dan lain-lain menyadarkan bahwa penghindaran pajak merupakan hal yang nyata terjadi, namun sulit untuk mendeteksi eksistensinya. Penghindaran pajak merupakan bagian dari strategi bisnis perusahaan untuk mencapai tujuannya yaitu menghasilkan laba maksimal, dan pada akhirnya, melindungi dan menjamin kepentingan pemegang saham untuk memperoleh kekayaan (penghasilan). Teknik penghindaran pajak yang sering digunakan adalah *Transfer Pricing*. Pada Penjelasan Pasal 18 ayat (3) UU PPh, penghindaran pajak banyak dilakukan oleh 2 (dua) atau lebih pihak berafiliasi dengan kepemilikan saham paling sedikit 25%. Masih terdapat inkosistensi hasil pada penelitian sebelumnya, oleh karena itu, pengaruh strategi bisnis dan *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak dengan konsentrasi kepemilikan sebagai variabel moderasi masih menarik untuk diuji kembali dan mungkin memberikan hasil pengujian yang berbeda bergantung isu dan peristiwa selama periode penelitian. Pada penelitian ini, total sampel berjumlah 725 perusahaan-tahun. Sampel akan diuji dengan menggunakan *Fixed Effect Model* (FEM). Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa strategi bisnis *prospectors* berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak, sedangkan strategi bisnis *defenders* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Kemudian, kami membuktikan bahwa *transfer pricing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Lebih lanjut, kami membuktikan bahwa konsentrasi kepemilikan dapat memperlemah pengaruh strategi bisnis *prospectors* terhadap penghindaran pajak, namun tidak dapat memoderasi hubungan antara strategi bisnis *defenders* terhadap penghindaran pajak. Terakhir, kami membuktikan pula bahwa konsentrasi kepemilikan dapat memperkuat pengaruh *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak

Kata Kunci : strategi bisnis, *transfer pricing*, konsentrasi kepemilikan, penghindaran pajak

ABSTRACT

THE EFFECT OF BUSINESS STRATEGY AND TRANSFER PRICING TOWARDS TAX AVOIDANCE WITH OWNERSHIP CONCENTRATION AS MODERATION VARIABLE

By

PANCA WISESA

Tax scandals like pandora papers, panama papers, etc have made us aware that tax avoidance is real but difficult to detect its existence. Tax avoidance is part of company's business strategy to achieve their goal of generating maximum profits, and ultimately, protecting and guaranteeing the interests of shareholders to obtain the wealth (income). The tax avoidance technique which often to use is transfer pricing. At the explanation of article 18 paragraph (3) of the Income Tax Law, tax avoidance is often carried out by 2 (two) or more affiliated parties with the share ownership at least 25%. There are still inconsistencies results in previous studies, therefore, the effect of business strategy and transfer pricing towards tax avoidance with ownership concentration as a moderating variable is still interesting to test again and may providing different results depending on the issues and events at research period. In this study, total samples are 725 companies-year. The sample will be tested using Fixed Effect Model (FEM). The statistical results shows that the prospectors has a negative and significant effect towards tax avoidance, while the defenders has a positive and significant effect towards tax avoidance. Then, we proves that transfer pricing has a positive and significant effect towards tax avoidance. Furthermore, we find that ownership concentration can weaken the effect of prospectors towards tax avoidance, but it can not moderating the relationship between defenders and tax avoidance. Last, we are also find that ownership concentration can strengthen the effect of transfer pricing towards tax avoidance.

Keyword : business strategy, transfer pricing, ownership concentration, tax avoidance

**PENGARUH STRATEGI BISNIS DAN *TRANSFER PRICING* TERHADAP
PENGHINDARAN PAJAK DENGAN KONSENTRASI KEPEMILIKAN
SEBAGAI VARIABEL MODERASI**

Oleh

**PANCA WISESA
NPM. 2121031026**

TESIS

**Sebagai Salah Satu Syarat Mencapai Gelar
MAGISTER ILMU AKUNTANSI**

Pada

**Program Pascasarjana Magister Ilmu Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung**



**PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER ILMU AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

LEMBAR PERSETUJUAN

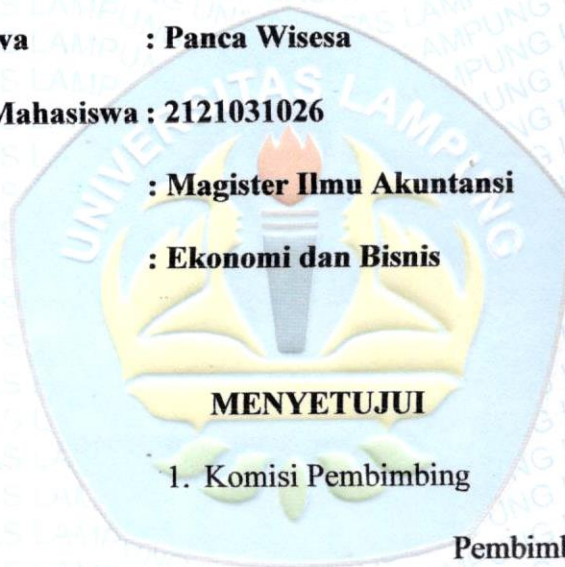
Judul Tesis : **PENGARUH STRATEGI BISNIS DAN TRANSFER PRICING TERHADAP PENGHINDARAN PAJAK DENGAN KONSENTRASI KEPEMILIKAN SEBAGAI VARIABEL MODERASI**

Nama Mahasiswa : **Panca Wisesa**

Nomor Pokok Mahasiswa : **2121031026**

Program Studi : **Magister Ilmu Akuntansi**

Fakultas : **Ekonomi dan Bisnis**



1. Komisi Pembimbing

Pembimbing 1

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Fajar'.

Dr. Fajar Gustiawaty Dewi, S.E., M.Si., Akt
NIP. 19710802 199512 2 001

Pembimbing 2

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Fitra'.

Dr. Fitra Dharma, S.E., M.Si
NIP. 19761023 200212 1 002

2. Ketua Program Studi Magister Ilmu Akuntansi

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Rindu'.

Prof. Dr. Rindu Rika Ganayuni, S.E., M.Si., Akt
NIP. 197506 20200012 2 001

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

Ketua : **Dr. Fajar Gustiawaty Dewi, S.E., M.Si., Akt**



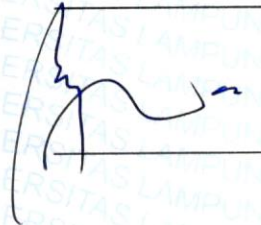
Sekretaris : **Dr. Fitra Dharma, S.E., M.Si**



Penguji Utama : **Prof. Dr. Einde Evana, S.E., M.Si., Akt.**



Anggota Penguji : **Dr. Reni Oktavia, S.E., M.Si., Akt.**



Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis

**Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si.,
NIP. 19660621 199003 1 003**

3. Direktur Program Pascasarjana



**Prof. Dr. Ir. Mubhadi, M.Si.
NIP. 19640326 198902 1 001**

Tanggal Lulus Ujian Tesis : **23 November 2023**

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Panca Wisesa

NPM : 2121031026

Dengan ini menyatakan bahwa tesis yang berjudul **“Pengaruh Strategi Bisnis Dan Transfer Pricing Terhadap Penghindaran Pajak Dengan Konsentrasi Kepemilikan Sebagai Variabel Moderasi”** adalah benar hasil karya saya sendiri sesuai dengan arahan pembimbing. Dalam tesis ini tidak mengandung pendapat yang ditulis atau dipublikasikan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas mencantumkan sebagai ajuan dalam naskah dengan disebutkannya nama penulis dan dicantumkan dalam daftar pustaka. Hak intelektual dalam karya ilmiah ini diserahkan sepenuhnya kepada Universitas Lampung.

Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya dan apabila dikemudian hari ditemukan penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan norma yang berlaku.

Bandar Lampung, 4 Desember 2023



Panca Wisesa
NPM. 2121031026

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Kota Jambi, Jambi pada tanggal 25 Oktober 1989. Penulis merupakan anak kelima dari lima bersaudara, dari ayah bernama Abdul Madjid Paddai dan ibu bernama Marwati. Penulis juga telah menikah dengan Tia Rani.

Riwayat pendidikan penulis dimulai dari Pendidikan Taman Kanak-kanak (TK) Pertiwi IV di Kota Jambi yang diselesaikan pada tahun 1995, Pendidikan Sekolah Dasar (SD) 96/IV Kota Jambi yang diselesaikan pada tahun 2001, Pendidikan Sekolah Menengah Pertama Negeri (SMPN) 11 Kota Jambi yang diselesaikan pada tahun 2004, dan Pendidikan Sekolah Menengah Atas Negeri (SMAN) 5 Kota Jambi yang diselesaikan pada tahun 2007. Selanjutnya, Penulis telah menyelesaikan Pendidikan Sarjana (S1) di Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Lampung, Lampung pada tahun 2011. Saat ini, penulis baru saja menyelesaikan Pendidikan Pasca Sarjana (S2) di program studi Magister Ilmu Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Lampung, Lampung.

Saat ini, penulis berprofesi sebagai konsultan pajak beregistrasi dan kuasa hukum di bidang perpajakan. Adapun karir penulis dimulai dengan bekerja di SF Consulting pada periode tahun 2011-2018, Darmex Agro Group pada periode tahun 2018-2021, dan SSJK Consulting pada periode tahun 2021-2022. Saat ini, Penulis kembali meneruskan karir sebagai *Tax Assistant Manager* di SF Consulting (*Crowe*) sejak Juli 2022. Sebagai konsultan pajak, penulis juga tercatat sebagai anggota aktif Ikatan Konsultan Pajak Indonesia (IKPI) sejak tahun 2015.

MOTTO

Jalani kehidupan dengan ikhlas, sabar, dan niat yang tulus. “*Karena sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan .*”

(QS Al-Insyirah: 5)

“Barang siapa yang keluar untuk mencari ilmu, maka ia berada di jalan Allah hingga ia pulang ke rumah.” – **HR. Turmudzi.**

PERSEMBAHAN

Alhamdulillahirobbil'alamin

Puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis ini. Shalawat serta salam teriring semoga selalu tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW.

Kupersembahkan tesis ini
Sebagai tanda cinta dan kasih sayang kepada:

**Kedua Orang Tuaku Tercinta,
Ayah Abdul Madjid Paddai dan Ibu Marwati**

Yang telah membesarkan penulis dengan penuh cinta dan kasih sayang yang tidak terhingga.

Istriku Tersayang, Tia Rani

Yang selalu menemani dan memberikan semangat serta dukungan kepada Penulis apapun situasinya

Saudari-Saudariku, Mba Ros, Mba Ida, Mba Tetra, dan Mba Tanti.

Yang selalu memberikan dukungan kepada penulis.

Serta

**Almamater tercinta
Universitas Lampung**

SANWACANA

Bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, karena atas rahmat dan hidayah-Nya tesis ini dapat diselesaikan.

Tesis dengan judul “*Pengaruh Strategi Bisnis dan Transfer Pricing Terhadap Penghindaran Pajak dengan Konsentrasi Kepemilikan Sebagai Variabel Moderasi*” adalah salah satu syarat untuk memperoleh gelar Magister Ilmu Akuntansi di Universitas Lampung.

Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Murhadi, M.Si., selaku Direktur Pascasarjana Universitas Lampung;
2. Bapak Prof. Dr. Nairobi, S.E., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Lampung (FEB Unila);
3. Ibu Prof. Dr. Rindu Rika Gamayuni, S.E., M.Si., Akt, selaku Ketua Program Studi Magister Ilmu Akuntansi FEB Unila;
4. Ibu Dr. Fajar Gustiawaty Dewi, S.E., M.Si., Akt, selaku pembimbing utama atas kesediannya untuk memberikan bimbingan, saran dan kritik dalam proses penyelesaian tesis ini;
5. Bapak Dr. Fitra Dharma, S.E., M.Si, selaku pembimbing kedua atas kesediannya memberikan bimbingan, saran dan kritik dalam proses penyelesaian tesis ini;
6. Bapak Prof. Dr. Einde Evana, S.E., M.Si., Akt., selaku penguji utama pada ujian tesis. Terima kasih untuk saran dan kritiknya baik pada seminar proposal maupun pada seminar hasil;
7. Ibu Dr. Reni Oktavia, S.E., M.Si., Akt., selaku penguji kedua pada ujian tesis. Terima kasih untuk saran dan kritiknya baik pada seminar proposal maupun pada seminar hasil;
8. Dosen-dosen pengajar di lingkungan Magister Ilmu Akuntansi (MIA) FEB Unila. Terima kasih untuk ilmu dan pengetahuan serta pengalaman yang telah dibagikan kepada para mahasiswa.

9. Mba Tina selaku Staf Administrasi MIA FEB Unila, dan Andri yang sudah banyak membantu masalah administrasi kemahasiswaan selama penulis menjalani perkuliahan di Magister Ilmu Akuntansi FEB Unila
10. Ayah dan Ibu tersayang, beserta Istri dan saudara-saudariku tercinta. Terima kasih untuk setiap do'a yang sudah dipanjatkan kepada Allah SWT demi kelancaran perkuliahan penulis dan penyelesaian tesis ini, serta selalu memberikan semangat selama menjalani masa perkuliahan di Magister Ilmu Akuntansi FEB Unila;
11. Sigit, Bimo, Habib, Wempy, Mba Wahyu, Rindie, Mba Ria, Ernie, Ayu, dan rekan-rekan seperjuangan lainnya di Magister Ilmu Akuntansi FEB Unila Angkatan 2021. Terima kasih atas segala bantuan dan kerja samanya, serta *sharing* ilmu dan pengalaman selama masa perkuliahan.
12. Rekan-rekan satu tim di kantor yaitu Ci Elly, Vina, Nancy, Iqbal, Chintya, Yohana, Yusuf, Nindy, dan Ian, yang telah memahami dan memaklumi kegiatan perkuliahan saya.
13. Serta setiap orang yang tidak bisa disebutkan satu per satu yang telah memberikan kontribusi baik saat menjalani masa perkuliahan maupun saat proses penyelesaian tesis ini.

Bandar Lampung, 4 Desember 2023

Penulis

Panca Wisesa
NPM. 2121031026

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR TABEL	III
DAFTAR GAMBAR.....	IV
DAFTAR LAMPIRAN.....	V
I. PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	7
1.3. Tujuan Penelitian.....	7
1.4. Manfaat Penelitian.....	8
II. TINJAUAN PUSTAKA	9
2.1. <i>Agency Theory</i>	9
2.2. Penghindaran Pajak	10
2.2.1. Definisi	10
2.2.2. Metode Penghindaran Pajak	11
2.2.3. Faktor / Determinan yang Mempengaruhi Perilaku Penghindaran Pajak	13
2.3. Pengembangan Hipotesis	31
2.3.1. Strategi Bisnis dan Penghindaran Pajak	31
2.3.2. <i>Transfer Pricing</i> dan Penghindaran Pajak.....	33
2.3.3. Peran Konsentrasi Kepemilikan dalam Hubungan Strategi Bisnis, <i>Transfer Pricing</i> , dan Penghindaran Pajak.....	34
III. METODE PENELITIAN.....	37
3.1. Metode Penelitian.....	37
3.2. Populasi dan Sampling	37
3.3. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data	38
3.4. Operasionalisasi Variabel.....	39
3.5. Kerangka Pemikiran	47
3.6. Metode Analisis Data	47
3.6.1. Statistik Deskriptif.....	48
3.6.2. Penentuan Model Sampel	48

3.6.3.	Uji Asumsi Klasik	49
3.6.4.	Pengujian Hipotesis	51
IV.	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	55
4.1.	Hasil	55
4.1.1.	Statistik Deskriptif.....	55
4.1.2.	Penentuan Model Penelitian	59
4.1.3.	Uji Asumsi Klasik	61
4.1.4.	Pengujian Hipotesis	62
4.2.	Pembahasan	67
4.2.1.	Strategi Bisnis dan Penghindaran Pajak	67
4.2.2.	<i>Transfer Pricing</i> dan Penghindaran Pajak.....	69
4.2.3.	Konsentrasi Kepemilikan, Strategi Bisnis, <i>Transfer Pricing</i> , dan Penghindaran Pajak	72
V.	KESIMPULAN DAN SARAN.....	76
5.1.	Kesimpulan.....	76
5.2.	Keterbatasan	78
5.3.	Saran.....	79
	DAFTAR PUSTAKA	82
	LAMPIRAN.....	92

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 Statistik Berkas Sengketa Pajak	2
Tabel I.2 Statistik Penyelesaian Sengketa Pajak.....	2
Tabel II.1 Perbedaan <i>Corporate-Level Strategy</i> dan <i>Business-Level Strategy</i>	14
Tabel II.2 Perbedaan Karakteristik <i>Prospectors</i> dan <i>Defenders</i>	16
Tabel II.3 Penelitian Terdahulu Strategi Bisnis dan Penghindaran Pajak	18
Tabel II.4 Penelitian Terdahulu <i>Transfer Pricing</i> dan Penghindaran Pajak	26
Tabel II.5 Penelitian Terdahulu Struktur Kepemilikan, Strategi Bisnis, <i>Transfer Pricing</i> , dan Penghindaran Pajak	28
Tabel III.1 Sampel Penelitian.....	38
Tabel III.2 Kriteria Pengukuran Strategi Bisnis.....	41
Tabel III.3 Kriteria Pengukuran Transfer Pricing	42
Tabel III.4 Solusi Perhitungan <i>Cash ETR</i>	44
Tabel III.5 Model Penelitian	52
Tabel III.6 Kategori Variabel Moderator	54
Tabel III.7 Kriteria Penentuan Efek Moderasi	54
Tabel IV.1 Hasil Uji Chow	59
Tabel IV.2 Hasil Uji Hausman.....	60
Tabel IV.3 Hasil Uji Breusch Pagan – Lagrange Multiplier.....	60
Tabel IV.4 Hasil Uji Normalitas	61
Tabel IV.5 Hasil Pengujian Hipotesis	62
Tabel IV.6 Model Penelitian Hasil Pengujian Hipotesis	63
Tabel IV.7 Perbandingan Nilai <i>R-Square</i> Sebelum dan Setelah Pembobotan.....	64

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 Ilustrasi Transaksi Transfer Pricing Antar Pihak Berelasi.	22
Gambar III.1 Kerangka Pemikiran.....	47
Gambar III.2 Kriteria Uji Autokorelasi.....	51
Gambar IV.1 Struktur Bisnis Grup INDF.....	70
Gambar IV.2 Rantai Pasokan Grup INDF.	70
Gambar IV.3 Struktur Kepemilikan Grup INDS.	74

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1. Daftar Sub-Industri yang Dikategorikan Sebagai Perusahaan Manufaktur
- Lampiran 2. Daftar Sampel Perusahaan Manufaktur
- Lampiran 3. Definisi Operasional Variabel
- Lampiran 4. Diagram Alir Analisis Data
- Lampiran 5. Hasil Pengujian Statistik dengan Eviews SV12
 - A. Statistik Deskriptif
 - B. Pemilihan Model Regresi
 - C. Uji Asumsi Klasik
 - D. Pengujian Hipotesis

I. PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dunia telah dikejutkan oleh skandal *Panama Papers* dan *Paradise Papers* dalam beberapa tahun terakhir. Saat ini, kolaborasi jurnalis dari *International Consortium of Investigative Journalists* (ICIJ) kembali mengungkap skandal *Pandora Papers*, yang mengungkapkan pihak-pihak, seperti pejabat publik dan politisi dari berbagai negara, termasuk Indonesia, dimana mereka diduga telah melakukan penghindaran atau penggelapan pajak (Indonesia Corruption Watch, 2021).

Skandal ini menyadarkan semua pihak bahwa tindakan penggelapan atau penghindaran pajak itu nyata terjadi, namun sulit untuk mendeteksi eksistensinya. Pemerintah telah berupaya menyiapkan instrumen-instrumen peraturan untuk menjerat Wajib Pajak yang dengan sengaja melakukan penghindaran pajak, seperti melakukan himbuan atas pelaporan dan penyetoran pajak, pemeriksaan pajak, hingga penyidikan atas tindak pidana di bidang perpajakan. Namun, selalu ada celah bagi para pelanggar untuk menghindari sanksi perpajakan tersebut.

Tabel 1.1 dan 1.2 di bawah ini merupakan statistik sengketa pajak selama periode tahun 2016 s.d. 2022 yang dipublikasi oleh Sekretariat Pengadilan Pajak (2023).

Tabel I.1 Statistik Berkas Sengketa Pajak

No	Terbanding/Tergugat	Tahun							Total
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
1	Dirjen Pajak	7.109	5.553	7.813	12.882	14.660	12.317	11.602	71.936
2	Dirjen Bea dan Cukai	3.024	3.994	3.574	2.142	1.830	2.804	2.889	20.257
3	Pemda	21	32	49	24	144	67	218	555
	Total	10.154	9.579	11.436	15.048	16.634	15.188	14.709	92.748

Tabel I.2 Statistik Penyelesaian Sengketa Pajak

No	Hasil Putusan	Tahun							Total
		2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
1	Pencabutan dan Penetapan	1.350	1.524	250	240	141	232	507	4.244
2	Tidak Dapat Diterima	1.782	701	1.053	621	573	1.381	959	7.070
3	Menolak	2.900	2.600	1.997	2.388	2.507	3.297	4.634	20.323
4	Menambah Pajak yang Harus Dibayar	8	1	9	1	6	9	1	35
5	Mengabulkan Sebagian	1.353	1.373	1.389	1.903	2.282	2.590	3.004	13.894
6	Mengabulkan Seluruhnya	5.332	4.982	5.228	4.937	4.598	5.338	6.374	36.789
7	Membatalkan	128	50	37	76	21	112	82	506
	Total	12.853	11.231	9.963	10.166	10.128	12.959	15.561	82.861

Berdasarkan data di atas, maka total berkas sengketa pajak yang diajukan ke Pengadilan Pajak selama tahun 2016 – 2022 adalah sebanyak 92.748 sengketa, yang mana 71.936 sengketa (atau 77,75%) merupakan sengketa pajak antara Wajib Pajak dengan Direktorat Jenderal Pajak. Selama rentang tahun tersebut pula, Pengadilan Pajak telah memutus perkara sengketa pajak sebanyak 82.861 sengketa, dengan 20.323 sengketa (atau 24.53%) telah diputus untuk Ditolak dan 13.894 sengketa (atau 16.77%) telah diputus untuk dikabulkan sebagian. Data ini menunjukkan bahwa Wajib Pajak yang telah diputus perkara sengketa pajaknya oleh Pengadilan Pajak baik ditolak maupun dikabulkan sebagian telah terbukti melakukan penghindaran pajak.

Wang et al., (2020) mendefinisikan penghindaran pajak mencakup *legal tax planning* dan *illegal tax evasion*. *Tax planning* adalah upaya mengurangi beban pajak melalui investasi dan penataan kegiatan bisnis sesuai peraturan perundang-undangan di bidang perpajakan. *Tax evasion* merupakan upaya penghindaran kewajiban perpajakan mereka melalui pelanggaran undang-

undang dan peraturan turunannya di bidang perpajakan. *Legal tax planning* dapat dilakukan dengan cara memindahkan lokasi usaha ke negara dengan tarif pajak yang rendah, memanfaatkan fasilitas pengurangan atau pembebasan pajak, dan sebagainya. Sedangkan, *illegal tax evasion* dapat berupa perancangan transaksi yang sengaja dilakukan dengan tujuan penghindaran pajak (Faradiza, 2019). Dikarenakan luasnya cakupan penghindaran pajak, maka ruang lingkup penelitian ini akan dibatasi pada aspek *legal tax planning*.

Setiap Wajib Pajak terutama Wajib Pajak Badan memiliki motivasi tersendiri untuk melakukan penghindaran pajak. Pajak merupakan biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan, serta dapat menghambat tujuan perusahaan. Perusahaan memiliki tujuan untuk menghasilkan laba maksimum dari kegiatan usaha yang dijalankan, dan pada akhirnya, melindungi dan menjamin kepentingan pemegang saham atau pemilik usaha untuk memperoleh kekayaan (penghasilan). Hal ini mendorong manajemen perusahaan untuk merencanakan pajak dan bahkan menjadi bagian penting dari strategi bisnis mereka.

Arieftiara, et al (2015), Higgins et al (2015), Lopo & Ferreira (2019), dan beberapa peneliti lainnya menemukan bahwa baik *prospector* maupun *defender* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak. Menurut Arieftiara, et al (2015) strategi bisnis adalah pilihan manajer yang dibuat sebelum proses bisnis perusahaan dimulai. Menurut Miles, et al (1978), terdapat 3 (tiga) jenis strategi bisnis, yaitu: *prospectors*, *defenders*, dan *analyzers*. *Prospectors* akan berusaha untuk terus berinovasi dan mengeksplorasi produk dan peluang pasar baru. *Prospectors* merupakan tipe strategi bisnis yang agresif karena selalu berusaha mempertahankan posisi kompetitif dengan mencari peluang (prospek) baru untuk berkembang. Dan sebaliknya, *Defenders* biasanya menghindari risiko dan beroperasi pada lini produk yang terbukti stabil, lebih fokus untuk memperkuat dan melindungi

pangsa pasar yang sudah dikuasai. *Defenders* akan berusaha mempertahankan pangsa pasarnya dengan bersaing di lini produk dan segmen yang sudah stabil (Aryotama & Firmansyah, 2020). Sedangkan, *Analyzers* berusaha menggabungkan kelebihan *Prospectors* dan *Defenders*. Mereka akan berusaha meminimalkan risiko dan memaksimalkan peluang meraih laba. Peneliti menyertakan *Analyzer* dalam analisis empiris hanya sebagai tolok ukur, dan membatasi fokus penelitian ini pada *prospectors* dan *defenders*.

Transfer Pricing adalah salah satu strategi yang sering dilakukan perusahaan untuk menghindari kewajiban pajak. *Transfer Pricing* adalah harga yang diberlakukan dalam transaksi antar perusahaan yang saling berafiliasi (Tang 1993,1997 dalam Eden (2001)). Masalah perpajakan dalam *transfer pricing* muncul apabila 2 (dua) atau lebih pihak yang melakukan *transfer pricing* menerapkan tarif pajak yang berbeda misalnya berada di yurisdiksi yang berbeda atau bergerak di sektor usaha yang berbeda dan dikenakan tarif pajak yang berbeda pula (OECD, 2022). Maka, sebagaimana disebutkan dalam Penjelasan Pasal 18 ayat (3) UU PPh, Wajib Pajak akan berupaya melaporkan penghasilan yang lebih kecil dan biaya yang lebih besar dari seharusnya, serta melaporkan laba usaha yang lebih kecil apabila dibandingkan kinerja keuangan Wajib Pajak lainnya di bergerak sektor usaha atau industri sejenis, atau melaporkan kerugian meskipun Wajib Pajak telah memperoleh penghasilan selama 5 (lima) tahun. Oleh karena itu, pihak-pihak yang menjalani skema transaksi *transfer pricing* wajib memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*).

Faktor lainnya yang bisa memotivasi manajemen untuk melakukan penghindaran pajak adalah konsentrasi kepemilikan (Jian et al., 2012; Ying et al., 2016). Sebagaimana Pasal 18 ayat (3) UU PPh, maka setiap transaksi yang dilakukan oleh pihak-pihak yang saling berafiliasi atau memiliki hubungan istimewa terindikasi memiliki motif penghindaran pajak. Lebih lanjut, Pasal 18 ayat (4) UU PPh telah menetapkan bahwa 2 (dua) perusahaan

atau lebih bisa dikatakan memiliki hubungan afiliasi apabila kepemilikan saham perusahaan yang satu atas perusahaan yang lainnya paling rendah 25% atau kedua perusahaan tersebut memiliki perusahaan induk yang sama dimana kepemilikannya atas kedua perusahaan tersebut paling rendah 25%. Kepemilikan saham paling rendah 25% menunjukkan adanya pengaruh signifikan pemegang saham dalam pengambilan keputusan manajemen, bahkan, pada beberapa kasus, pemegang saham juga berperan sebagai manajer perusahaan atau disebut juga “*owner-manager*” (La Porta et al., 1999; Landry et al., 2013).

Dari penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan secara logis, strategi bisnis dan *transfer pricing* akan berpengaruh terhadap motivasi perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak (Amidu et al., 2019; Arieftiara et al., 2015; D. M. Higgins et al., 2011; Husnain et al., 2021; Maulana et al., 2018; Ramdhani et al., 2019; Robin et al., 2021; Zhang et al., 2022). Kemudian, merujuk pada Pasal 18 ayat (3) UU PPh, peneliti pun meyakini bahwa konsentrasi kepemilikan memiliki efek moderasi pada interaksi antara strategi bisnis dan *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak. Hal ini dikarenakan pemegang saham merupakan pihak yang paling berkepentingan terhadap perolehan laba perusahaan. Perolehan laba perusahaan yang tinggi, akan memberikan kesempatan kepada pemegang saham untuk memperoleh dividen yang tinggi pula. Namun, beberapa pemegang saham terutama pemegang saham asing (kepemilikan asing) akan berupaya memperoleh keuntungan dengan cara lain, seperti perancangan transaksi *transfer pricing* dengan tujuan memindahkan keuntungan dari anggota grup usaha yang berdomisili di yurisdiksi yang menerapkan tarif pajak lebih tinggi ke anggota grup usaha yang berdomisili di yurisdiksi yang menerapkan tarif pajak lebih rendah. Berdasarkan fakta ini, pemegang saham akan berupaya menentukan arah kebijakan dan strategi perusahaan demi melindungi kepentingannya dalam memperoleh keuntungan atau laba. Oleh karena itu, konsentrasi

kepemilikan akan memiliki efek moderasi pada interaksi antara strategi bisnis dan *transfer pricing* dengan penghindaran pajak.

Banyak penelitian telah dilakukan untuk menilai pengaruh strategi bisnis dan *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak, namun, hasil penelitian tersebut masih tidak konsisten, sehingga masih terdapat ruang bagi peneliti untuk memperoleh hasil dan kesimpulan yang berbeda atau justru sama dengan salah satu penelitian terdahulu, seperti pada penelitian Higgins, et al (2015) dan Hsu, et al (2018) yang menemukan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara tipe strategi *prospector* terhadap penghindaran pajak, namun tidak menemukan adanya pengaruh yang signifikan antara tipe strategi *defender* terhadap penghindaran pajak. Kemudian, pada penelitian Maulana, et al (2018), Amidu, et al (2019), Ramdhani, et al (2019), dan Laila, et al (2021) ditemukan adanya pengaruh positif *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak, akan tetapi, hasil sebaliknya diperoleh Irawan, et al (2020), Robin, et al (2021), dan Pangaribuan, et al (2021). Walaupun begitu, hingga saat ini, peneliti belum menemukan adanya penelitian yang menguji peran konsentrasi kepemilikan sebagai pemoderasi pada interaksi antara strategi bisnis dan *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak, sehingga penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan temuan baru terkait hal tersebut.

Penelitian ini akan dilakukan di Indonesia dengan subjeknya adalah perusahaan yang bergerak di sektor manufaktur yang tercatat di Bursa Efek Indonesia (BEI). Oleh karena itu, variabel *transfer pricing* akan dimodifikasi sesuai dengan kondisi peraturan perpajakan di Indonesia. Modifikasi ini dilakukan agar hasil penelitian lebih kredibel, sehingga dapat menjadi rujukan baik bagi pengambilan kebijakan oleh pemerintah maupun bagi peneliti yang akan menguji lebih lanjut pada tahun-tahun mendatang.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah strategi bisnis *prospector* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak?
2. Apakah strategi bisnis *defender* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak?
3. Apakah *transfer pricing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak?
4. Apakah konsentrasi kepemilikan memperkuat pengaruh strategi bisnis *prospector* terhadap penghindaran pajak?
5. Apakah konsentrasi kepemilikan memperkuat pengaruh strategi bisnis *defender* terhadap penghindaran pajak?
6. Apakah konsentrasi kepemilikan memperkuat pengaruh *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh strategi bisnis *prospector* terhadap penghindaran pajak
2. Untuk mengetahui pengaruh strategi bisnis *defender* terhadap penghindaran pajak
3. Untuk mengetahui pengaruh *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak
4. Untuk mengetahui peran konsentrasi kepemilikan dalam memperkuat pengaruh strategi bisnis *prospector* terhadap penghindaran pajak
5. Untuk mengetahui peran konsentrasi kepemilikan dalam memperkuat pengaruh strategi bisnis *defender* terhadap penghindaran pajak

6. Untuk mengetahui peran konsentrasi kepemilikan dalam memperkuat pengaruh *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Manfaat keilmuan, yaitu
 - a. Memperkaya penelitian di bidang perpajakan terutama yang berkaitan dengan variabel yang mempengaruhi penghindaran pajak di Indonesia
 - b. Memberikan wawasan baru bagi dunia pendidikan mengenai pengaruh strategi bisnis, *transfer pricing*, dan konsentrasi kepemilikan terhadap penghindaran pajak, sehingga diharapkan dapat memberikan ide-ide baru kepada akademisi, praktisi, dan mahasiswa lainnya dalam mengembangkan topik penelitian di bidang perpajakan
 - c. Memotivasi akademisi, praktisi, dan mahasiswa untuk melakukan penelitian di bidang perpajakan sehingga dapat mengembangkan keilmuan di bidang perpajakan.
2. Manfaat praktis, yaitu:
 - a. Memberikan pertimbangan kepada pejabat pemerintahan (terutama pejabat eksekutif, dan pejabat legislatif) dalam pembuatan peraturan perundangan di bidang perpajakan.
 - b. Meningkatkan pengetahuan pejabat teknis di lingkungan Direktorat Jenderal Pajak (seperti *Account Representative*, *Fungsional Pemeriksaan*, *ataupun Penyidik*) mengenai variabel yang mempengaruhi penghindaran pajak di Indonesia, serta dapat membantu mendeteksinya.
 - c. Memberikan pertimbangan kepada manajemen perusahaan (baik pemilik atau pemegang saham utama maupun pengurus perusahaan) dalam pengambilan keputusan terkait penghindaran pajak di Indonesia.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. *Agency Theory*

Hubungan keagenan didefinisikan oleh Jensen dan Meckling (1976) sebagai kontrak antara pemilik (pemegang saham) dalam hal ini disebut sebagai *principal* dengan pihak lainnya yang disebut sebagai *agent* yang diberikan otoritas untuk membuat keputusan atas nama *principal*. Kemudian, Scott (2015) menambahkan bahwa *agency theory* merupakan bagian dari *game theory* yang mempelajari tentang desain kontrak untuk memberikan motivasi kepada agen rasional untuk bertindak sebagai *principal* saat kepentingan *agent* bertolak belakang dengan *principal*. Terdapat beberapa jenis hubungan *principal-agent* di dalam kehidupan sosial, seperti pasien dan dokter, klien dan pengacara, dan lain-lain.

Di bidang ilmu akuntansi, hubungan keagenan dapat dicontohkan dengan hubungan antara manajemen dengan pemilik atau pemegang saham, hubungan antar pemegang saham (terutama mayoritas dan minoritas), dan sebagainya. Lain halnya dengan sektor pajak, hubungan keagenan dapat terjadi antara pemerintah dengan manajemen atau pemegang saham perusahaan. Hal ini disebabkan oleh kompleksitas dan ambiguitas pada peraturan perpajakan menyebabkan wajib pajak sulit untuk mengikuti peraturan perpajakan dan otoritas pajak sulit untuk memutuskan semua hal yang legal dan ilegal dari peraturan perpajakan. Implikasinya adalah wajib pajak yang bersangkutan akan meminta seseorang yang memahami peraturan perpajakan untuk memanfaatkan kesulitan atau lubang (*loopholes*) di dalam

peraturan perpajakan agar dapat mengurangi kewajiban perpajakan yang harus dibayar oleh wajib pajak tersebut.

Di dalam literatur lainnya menjelaskan bahwa pemilik atau pemegang saham perusahaan meminta manajer perusahaan untuk meminimalkan laba fiskal, dan oleh karena itu, manajer akan melakukan perencanaan pajak untuk mencapai tujuan tersebut tanpa melanggar peraturan perpajakan yang berlaku (Irianto et al., 2017; Putra et al., 2018). Bahkan meluas hingga ke berbagai yurisdiksi atau negara terutama *tax haven country* (Hanlon et al., 2017)

2.2. Penghindaran Pajak

2.2.1. Definisi

Hingga saat ini, para peneliti belum menyepakati definisi dari penghindaran pajak. Menurut Dyreng, et al (2008), penghindaran pajak mencakup semua transaksi yang dilakukan dengan tujuan mengurangi atau meminimalisir kewajiban pajak perusahaan, kemudian Hanlon dan Heitzman (2010) mendefinisikan penghindaran pajak sebagai satu kesatuan rancangan dari seluruh strategi perencanaan pajak atau *tax planning*. Chaffee (2019) mengungkapkan pendapat berbeda dimana penghindaran pajak merupakan penataan transaksi bisnis untuk mengurangi kewajiban pajak perusahaan dengan cara yang secara teknis sesuai dengan peraturan perpajakan yang berlaku tetapi menyalahi semangat yang mendasari dibentuknya peraturan perpajakan tersebut. Dan masih banyak pendapat ahli yang lainnya terkait definisi dari penghindaran pajak.

Sesuai Penjelasan Pasal 18 UU PPh, Pemerintah Indonesia mendefinisikan praktik penghindaran pajak sebagai upaya yang dilakukan Wajib Pajak

untuk mengurangi, menghindari, atau menunda kewajibannya yang bertentangan dengan ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia.

Pada literatur lainnya menyebutkan bahwa penghindaran pajak mencakup *legal tax planning* dan *illegal tax evasion*. *Tax planning* adalah upaya mengurangi beban pajak melalui investasi dan penataan kegiatan bisnis sesuai peraturan perundang-undangan di bidang perpajakan. *Tax evasion* merupakan upaya penghindaran kewajiban perpajakan melalui pelanggaran undang-undang dan peraturan turunannya di bidang perpajakan (Wang et al., 2020).

Dari uraian di atas, maka cakupan penghindaran pajak atau penghindaran pajak sangat luas yang terdiri dari praktik legal yaitu tindakan yang sesuai ketentuan yang berlaku dan praktik ilegal yaitu tindakan yang menyimpang atau tidak sesuai ketentuan yang berlaku. Walaupun begitu, keduanya memiliki tujuan yang sama yaitu mengurangi, menghindari, atau menunda kewajiban perpajakan. Dan sesuai penjelasan peneliti pada subbab 1.1, maka penelitian ini dibatasi pada aspek *legal tax planning*.

2.2.2. Metode Penghindaran Pajak

Metode yang digunakan untuk melakukan tindakan penghindaran pajak terus mengalami perkembangan. Awalnya, Stiglitz (1985) mengemukakan 3 (tiga) prinsip dasar penghindaran pajak yaitu:

1. Melakukan penundaan pajak yang seharusnya dibayar pada periode saat ini ke periode yang akan datang.
2. Melakukan penggeseran tarif pajak dari tingkatan tertinggi ke tingkatan terendah (*rate-based arbitrage*).
3. Melakukan arbitrase pajak pada berbagai aliran pendapatan yang dikenakan perlakuan pajak secara berbeda (*source-based arbitrage*)

Kemudian, Desai dan Dharmapala (2006) dan Desai dkk. (2007) mencatat bahwa perusahaan sering membuat skema transaksi yang relatif rumit untuk menghindari pendeteksian transaksi yang seharusnya terutang pajak oleh otoritas pajak setempat.

Dan terakhir, Contractor (2016) menyimpulkan 7 (tujuh) metode penghindaran pajak, yaitu :

1. Pembebasan / penangguhan pendapatan afiliasi asing.
2. Harga transfer (*transfer pricing*).
3. Pembayaran royalty.
4. Pinjaman antar perusahaan afiliasi.
5. Biaya dan overhead lainnya perusahaan induk.
6. Kegunaan lain dari *tax havens country*: “round-tripping” dan menghindari pembatasan konvertibilitas mata uang.
7. Inversi

Di Indonesia sendiri, metode penghindaran pajak telah dicontohkan pada Penjelasan Pasal 18 UU PPh (2021). Salah satu caranya yaitu melakukan transaksi namun tidak mencerminkan keadaan sebenarnya sehingga bertentangan dengan prinsip *substance over form* (yaitu pengakuan substansi ekonomi di atas bentuk formalnya). Dicontohkan pula bahwa Wajib Pajak akan berupaya melaporkan penghasilan yang lebih kecil dan biaya yang lebih besar dari seharusnya, serta melaporkan laba komersial yang lebih kecil daripada laba komersial Wajib Pajak lainnya yang bergerak di sektor usaha atau industri sejenis, atau melaporkan kerugian meskipun Wajib Pajak telah memperoleh penghasilan selama 5 (lima) tahun. Namun, transaksi tersebut dilakukan oleh 2 (dua) atau lebih pihak yang saling berafiliasi sesuai Pasal 18 ayat (4) UU PPh.

Dari uraian di atas, maka Wajib Pajak lazimnya melakukan penghindaran pajak melalui transaksi *transfer pricing* yang dilakukan antar pihak yang

berafiliasi. Sesuai pendapat Stiglitz (1985), dalam transaksi *transfer pricing* tersebut, prinsip utama yang dipraktikkan adalah:

1. Melakukan penundaan pembayaran pajak.
2. Melakukan penggeseran tarif pajak (*rate-based arbitrage*).
3. Melakukan penggeseran pendapatan dengan perlakuan pajak berbeda (*source-based arbitrage*)

2.2.3. Faktor / Determinan yang Mempengaruhi Perilaku Penghindaran Pajak

Merujuk penjelasan pada subbab 2.2.1 dan 2.2.2 diatas, peneliti menyimpulkan sebagai berikut:

1. Penghindaran Pajak merupakan bagian dari strategi bisnis perusahaan untuk mencapai tujuannya yaitu memaksimalkan laba, dan pada akhirnya, melindungi dan menjamin kepentingan pemegang saham untuk memperoleh kekayaan (penghasilan).
2. Teknik atau metode penghindaran pajak yang sering digunakan saat ini adalah *transfer pricing*.
3. Sesuai Penjelasan Pasal 18 ayat (3) UU PPh, praktik Penghindaran Pajak banyak dilakukan antar pihak yang berafiliasi yaitu pihak-pihak dengan kepemilikan saham minimal 25% dari total saham beredar. Sesuai dengan konsep *agency theory* dimana manajemen (dewan komisaris dan/atau dewan direktur) merupakan pihak yang dikontrak atau dipekerjakan untuk menjalankan kegiatan usaha dalam rangka memenuhi ambisi pemilik atau pemegang saham perusahaan.

Dari uraian di atas, maka struktur kepemilikan berperan besar dalam menentukan strategi bisnis perusahaan dan *transfer pricing* yang pada akhirnya akan berpengaruh pada biaya pajak perusahaan.

2.2.3.1. Strategi Bisnis

Menurut Chandler (1962), terdapat 3 komponen strategi yaitu:

1. Menentukan tujuan utama jangka panjang yang koheren dan dapat dicapai.
2. Mengadopsi tindakan atau kebijakan untuk mencapai tujuan.
3. Mengalokasikan sumber daya yang dapat menunjang tindakan atau kebijakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan.

Umumnya, strategi yang dijalankan perusahaan dibagi ke dalam 2 level, yaitu *corporate-level strategy* dan *business-level strategy*. Perbedaan kedua level tersebut dapat dijelaskan pada tabel di bawah ini:

Tabel II.1 Perbedaan *Corporate-Level Strategy* dan *Business-Level Strategy*

Indikator	<i>corporate-level strategy</i>	<i>business-level strategy</i>
Topik	Apa bisnis / pasar yang harus dijalani?	Bagaimana perusahaan dapat bersaing?
Fokus Pasar / Bisnis	Fokus pada lebih dari 1 jenis pasar / industri / bisnis	Fokus pada 1 jenis pasar / industri / bisnis yang sedang dijalani
Fokus	Menentukan arah strategi perusahaan secara keseluruhan	Menentukan cara atau metode yang dilakukan sesuai arah strategi yang telah ditetapkan.
Pengambil Keputusan	Dewan Direktur	Manajer
Jangka waktu	Jangka panjang	Jangka pendek

Sumber: Furrer (2016) (diolah)

A. Jenis Strategi Bisnis

Ada beberapa tipe strategi bisnis sering digunakan dalam penelitian ilmiah, namun merujuk pada banyak penelitian di bidang perpajakan, penulis menggunakan tipe strategi bisnis yang telah dikembangkan oleh Miles dan Snow (1978). Hal ini dikarenakan ukuran strategi bisnis

perusahaan yang dimilikinya dapat digeneralisasi di berbagai perusahaan dan industri (Bentley et al., 2013).

Miles dan Snow (1978) memperkenalkan 3 (tiga) tipe strategi bisnis, yaitu:

1. *Defenders*

Karakteristik strategi *Defenders* cenderung menutup pasar yang dikuasaannya untuk menciptakan stabilitas pasar, sehingga *defenders* cenderung agresif dalam mencegah masuknya pesaing ke pasar dengan berfokus pada harga bersaing atau produk dengan kualitas tinggi. *Defenders* juga cenderung berfokus pada pangsa pasar yang kecil namun kuat, dimana produknya tidak mengikuti tren tetapi tetap tumbuh melalui aktivitas penetrasi pasar dan pengembangan produk yang terbatas. Efisiensi teknologi sangat penting bagi *Defenders* karena memang fokusnya adalah *cost minimization strategy*. Risiko utama *Defenders* adalah ketidakefektifan karena ketidakmampuan menanggapi perubahan besar di dalam pasar. Defender sangat bergantung pada kelangsungan hidup pasar yang sempit, dan jika pasar berpindah sekutu, maka *defenders* memiliki kapasitas terbatas untuk menemukan dan mengeksploitasi area pasar yang baru.

Dengan cakupan pasar yang kecil serta berfokus pada efisiensi biaya operasional, maka perusahaan yang menggunakan strategi *Defenders* memiliki kemungkinan yang kecil untuk melakukan penghindaran pajak. Alasan lainnya adalah karena laba yang diperoleh perusahaan *Defenders* cenderung stabil tetapi rentan untuk mengalami penurunan bila tidak dapat mempertahankan kualitas produk yang membuat *customer*-nya beralih ke produk pesaingnya.

2. *Prospectors*

Dibandingkan *Defenders*, *Prospectors* memiliki lingkungan yang lebih dinamis. Kapabilitas *Prospectors* adalah menemukan dan

memanfaatkan peluang produk dan pasar baru. Bagi *Prospectors*, mempertahankan reputasi sebagai inovator dalam pengembangan produk dan pasar sama pentingnya dengan profitabilitas yang tinggi. Sehingga *Prospectors* akan mendedikasikan seluruh dana, dan kemampuannya untuk mencari lingkungan, segmen, dan wilayah pemasaran baru, serta menciptakan peluang dan produk baru. Risikonya adalah kegagalan yang tak terhindarkan dalam inovasi produk dan pasar yang berkelanjutan, *Prospectors* mungkin sulit mencapai profitabilitas *Defenders* yang lebih efisien.

Dengan resiko kegagalan yang tinggi dalam inovasi produk dan pasar, maka perusahaan memiliki kemungkinan yang besar untuk melakukan penghindaran pajak. Dana yang diperoleh dari penghematan pajak dapat dialihkan untuk memperbaiki dan/atau meningkatkan kualitas produk, dan memperluas cakupan pasar.

Menurut Bentley, et al (2013), perbedaan karakteristik *prospector* dan defender adalah sebagai berikut :

Tabel II.2 Perbedaan Karakteristik *Prospectors* dan *Defenders*

	<i>Prospector</i>	<i>Defender</i>
Definisi	Perusahaan memiliki pembuat keputusan yang terdiversifikasi yang terus melakukan inovasi dan menciptakan produk baru.	Perusahaan biasanya terintegrasi secara vertikal, memiliki pembuat keputusan yang terbatas, sangat berkonsentrasi pada lini produk yang sangat sempit, dan pengurangan biaya.
Keunggulan	Inovasi pasar	Efisiensi dan stabilitas.
Kelemahan	Profitabilitas rendah dan sumber daya berlebih.	Lambat beradaptasi terhadap perubahan pasar dan risiko keusangan.
R&D	R&D yang ekstensif untuk mengeksploitasi produk baru dan peluang pasar	R&D minimal dan biasanya terkait erat dengan produk saat ini.

	<i>Prospector</i>	<i>Defender</i>
Efisiensi	Alur produksi dan distribusi tidak pernah optimal.	Alur produksi dan distribusi berjalan optimal
Pertumbuhan	Terjadi secara cepat melalui pengembangan pasar dan produk.	Terjadi secara bertahap melalui penetrasi pasar.
Pemasaran	Sangat berfokus pada aspek pemasaran.	Lebih berfokus pada aspek produksi dan keuangan daripada aspek pemasaran.
Struktur dan stabilitas organisasi	Menggunakan kontrol yang terdesentralisasi agar dapat mengkoordinasikan berbagai operasi. berfokus pada divisi produk. Pergantian karyawan cepat dan membuka opsi untuk merekrut pihak eksternal.	Menggunakan kontrol terpusat yang ketat untuk menjamin efisiensi. Berfokus pada divisi fungsional. Pergantian karyawan lambat dan cenderung mempromosikan pihak internal organisasi.
Intensitas Modal	Tingkat otomatisasi dan rutinitas yang rendah untuk menghindari komitmen jangka panjang terhadap satu proses teknis.	Tingkat otomatisasi dan rutinitas yang tinggi dengan berfokus pada teknologi tunggal, terpusat dan hemat biaya.

Sumber : Bentley (2013)

3. *Analyzers*

Analyzers berusaha menggabungkan keunggulan dari *Prospectors* dan *Defenders* untuk meminimalkan risiko dan memaksimalkan peluang dalam meraih laba. *Analyzers* berusaha mencari lokasi pasar baru dan membuat produk untuk menarik pelanggan baru dengan meniru atau mengikuti inovasi *Prospectors*, dan juga berusaha mempertahankan produk dan konsumen layaknya *Defenders*. Oleh karena itu, *Analyzers* menerapkan dualisme teknologi untuk menciptakan stabilitas dan fleksibilitas.

Meskipun Miles dan Snow (1978) tidak mempertimbangkan perilaku penghindaran pajak dari tipe strategi bisnisnya, atribut dari kelompok-kelompok ini dapat memberikan penekanan yang meningkat atau menurun pada perencanaan pajak.

B. Penelitian Terdahulu

Di bawah ini rincian penelitian terdahulu atas menguji pengaruh strategi bisnis terhadap penghindaran pajak :

Tabel II.3 Penelitian Terdahulu Strategi Bisnis dan Penghindaran Pajak

No	Penulis	Hasil Penelitian
1	Higgins, et al (2011)	Baik variabel Book ETR, maupun variabel Cash ETR, ditemukan bahwa intensitas penghindaran pajak yang dilakukan <i>prospector</i> lebih tinggi daripada <i>defender</i> .
2	Arieftiara, et al (2015)	<p>Baik variabel <i>Book Tax Difference</i> (BTD) maupun variabel <i>Abnormal BTD</i> (Abn_BTD) terbukti bahwa intensitas penghindaran pajak yang dilakukan <i>prospector</i> lebih tinggi daripada <i>defender</i> dan <i>analyzer</i>. Namun, intensitas penghindaran pajak <i>defender</i> masih lebih rendah daripada <i>analyzer</i> (asumsi <i>ceteris paribus</i>).</p> <p>Kebalikannya, apabila variabel dependen <i>abnormal permanent difference</i> (Abn_Permdiff) terbukti bahwa intensitas <i>prospector</i> dalam melakukan penghindaran pajak tidak lebih tinggi daripada <i>defender</i> dan <i>analyzer</i> (asumsi <i>ceteris paribus</i>). Dan intensitas <i>defender</i> dalam melakukan penghindaran pajak rendah, namun tidak lebih tinggi daripada <i>analyzer</i>.</p>
3	Higgins, et al (2015)	<p>Baik variabel Book ETR, Cash ETR, maupun PermBTD, terbukti bahwa <i>Prospector</i> lebih intensif melakukan penghindaran pajak daripada <i>Analyzers</i>. Sedangkan <i>Defender</i> tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak</p> <p>Kemudian, apabila variabel adalah <i>coefficient of variation</i> (CV) dari Book ETR, Cash ETR, dan PermBTD, ditemukan bahwa <i>Prospectors</i> memiliki variasi yang lebih banyak / lebih baik dalam perencanaan pajak dibandingkan dengan <i>Defenders</i>.</p> <p>Dalam pengujian lainnya dengan variabel dependen <i>unrecognized tax benefits</i> (UTBs), dan <i>tax haven country</i> (HAVEN-FIRM) ditemukan</p>

No	Penulis	Hasil Penelitian
		pula bahwa <i>Prospectors</i> memiliki lebih banyak manfaat pajak yang tidak diketahui dibandingkan <i>Defenders</i> . Selain itu, koefisien <i>Prospectors</i> positif signifikan, sedangkan koefisien <i>Defenders</i> negatif signifikan.
4	Wahyuni, et al (2017)	Strategi bisnis berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak
5	Hsu, et al (2018)	<p>Dengan variabel Cash ETR, terdapat hubungan negatif signifikan antara penghindaran pajak dengan pihak <i>financial expert independen</i> pada komite audit pada perusahaan dengan tipe <i>defender</i>, dan sebaliknya bagi perusahaan dengan tipe <i>prospector</i>.</p> <p>Namun, apabila variabel dependen BTD, PermDiff, ataupun UTB, hubungan negatif signifikan terjadi antara penghindaran pajak dengan pihak <i>financial expert independen</i> pada komite audit untuk perusahaan dengan tipe <i>prospector</i>, dan sebaliknya bagi perusahaan dengan tipe <i>defender</i> meskipun tidak signifikan.</p>
6	Lopo Martinez & Ferreira (2019)	<i>Defender</i> cenderung melakukan penghindaran pajak daripada <i>prospector</i> .
7	Faradiza, S. A. (2019)	Strategi bisnis memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak apabila diukur menggunakan Book ETR dan Cash ETR. Kemudian, pada pengujian lainnya menunjukkan bahwa diantara <i>prospector</i> dan <i>defender</i> , tidak terdapat perbedaan tingkat agresivitas pajak yang signifikan.
8	Aryotama dan Firmansyah (2020)	Baik <i>Prospector</i> maupun <i>Defender</i> berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak
9	Sadjiarto, et al (2020)	<i>Prospector</i> memiliki pengaruh positif terhadap penghindaran pajak, sedangkan <i>defender</i> memiliki pengaruh negatif terhadap penghindaran pajak.

No	Penulis	Hasil Penelitian
10	Damayanti dan Wulandari (2021)	Hanya perusahaan dengan kemampuan untuk memproduksi dan mendistribusikan barang yang memiliki pengaruh positif signifikan terhadap penghindaran pajak.
11	Husnain, et al (2021)	<p>Strategi bisnis memiliki pengaruh positif terhadap penghindaran pajak, dan <i>prospector</i> lebih cenderung melakukan penghindaran pajak dibandingkan tipe strategi yang lainnya.</p> <p>Kemudian, ditemukan pula bahwa peningkatan ukuran dewan perusahaan <i>prospector</i> akan meningkatkan kecenderungan untuk melakukan penghindaran pajak. Begitu pula hasilnya pada pengujian moderasi independensi dewan terhadap pembayaran pajak dimana peningkatan independensi dewan perusahaan <i>prospector</i> akan menurunkan kecenderungan untuk melakukan penghindaran pajak.</p>
12	Zhang, et al (2022)	Strategi bisnis memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap pembayaran pajak. Dengan demikian, perusahaan <i>prospector</i> lebih mungkin terlibat dalam manajemen pajak. Namun, jumlah perempuan di dalam dewan direktur sebagai variabel moderator menunjukkan hasil positif dan signifikan dalam hubungan strategi bisnis dengan pembayaran pajak, yang berarti jumlah perempuan di dalam dewan direktur pada perusahaan prospektor akan mengurangi kecenderungan penghindaran pajak.

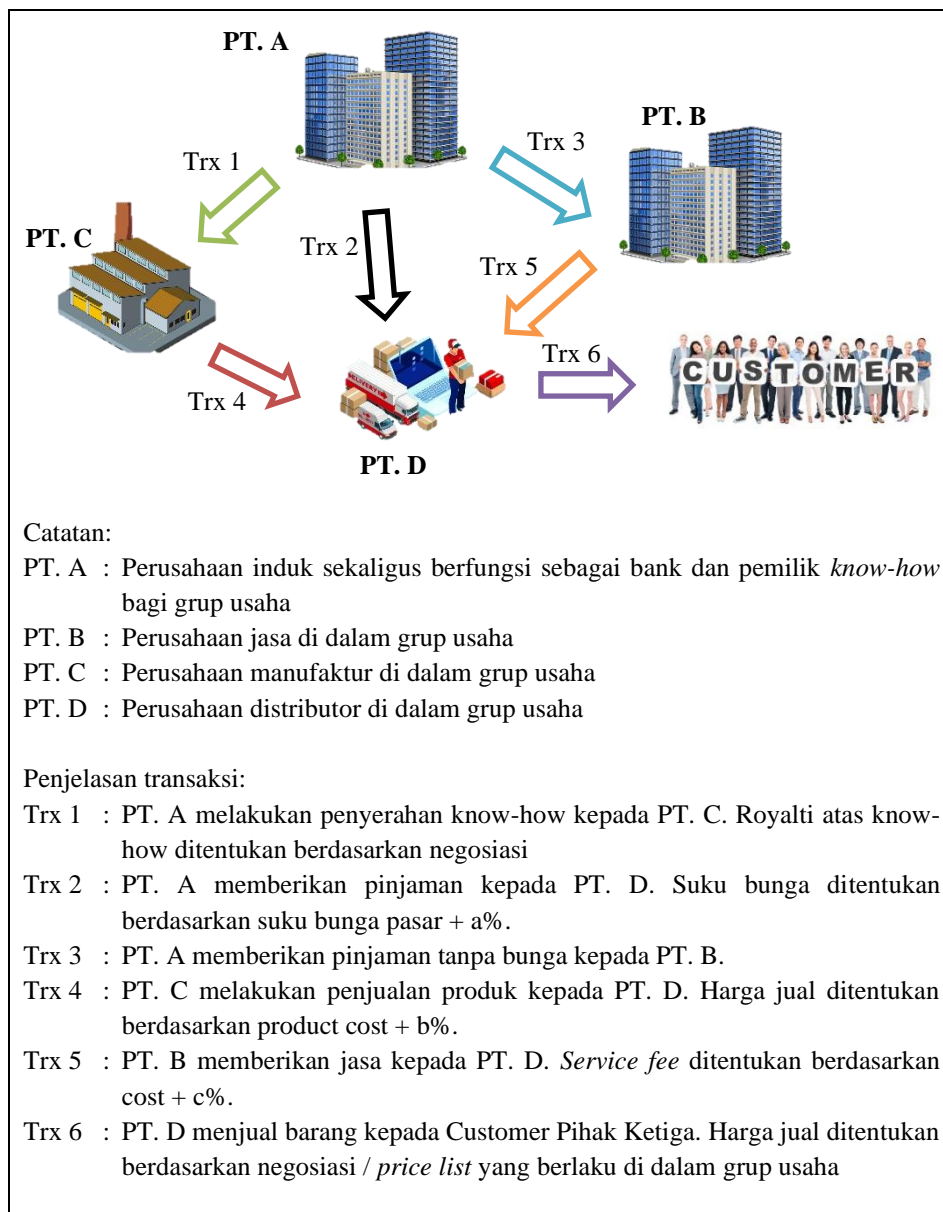
2.2.3.2. *Transfer Pricing* (Harga Transfer)

Transfer Pricing adalah harga yang diberlakukan dalam transaksi antar perusahaan yang saling berafiliasi (Tang 1993,1997 dalam Eden (2001)). Tantangan *Transfer Pricing* adalah saat menentukan harga efisien yang akan diberlakukan dari satu divisi / unit bisnis ke divisi / unit bisnis lainnya dan dapat mendorong maksimalisasi laba grup usaha secara keseluruhan. Dalam praktiknya, harga ini tergantung pada struktur dan keberadaan pasar eksternal, struktur organisasi yang menentukan hubungan di pasar

internal, dan dalam hal perusahaan multinasional, perbedaan pajak antara negara di mana penjual dan pembeli internal berdomisili (Way, 2008).

Bagi setiap wajib pajak, harga transfer ini sangat penting dalam menentukan pendapatan dan biaya dari perusahaan yang saling berafiliasi namun berdomisili di negara / yurisdiksi dengan tarif pajak yang berbeda. Hal ini tentunya menjadi sulit untuk ditangani karena melibatkan lebih dari satu negara / yurisdiksi pajak, dan oleh karena itu setiap penyesuaian terhadap harga transfer di satu negara / yurisdiksi pajak maka akan mempengaruhi harga transfer di negara / yurisdiksi pajak yang lainnya. Jika yurisdiksi yang lain tersebut tidak setuju dengan penyesuaian yang dibuat, maka grup usaha yang bersangkutan dapat dikenakan pajak dua kali atas labanya (OECD, 2022).

Praktik *transfer pricing* dapat diilustrasikan pada gambar II.2. Berdasarkan ilustrasi tersebut, maka Trx 1 sampai dengan Trx 5 dapat dikategorikan sebagai transaksi *transfer pricing* dimana seluruh pihak yang terlibat di dalam transaksi tersebut merupakan pihak berelasi dan harga penyerahan yang disepakati kemungkinan besar belum memenuhi prinsip kewajaran dan kelaziman berusaha (*arm's length principle*), sehingga masih memerlukan pengujian lebih lanjut melalui metode-metode yang telah ditentukan di dalam Pasal 18 ayat (3) UU PPh. Sedangkan Trx 6 bukan merupakan aktivitas *transfer pricing* karena transaksi tidak dilakukan diantara pihak yang tidak saling berelasi sehingga harga penyerahan tidak memerlukan pengujian lebih lanjut untuk meyakini kewajaran nilai transaksinya.



Sumber : Lampiran SE-DJP No. SE-50/PJ/2015 (Direktorat Jenderal Pajak, 2013) dan PSAK 7 (Ikatan Akuntan Indonesia, 2022) (diolah)

Gambar II.1 Ilustrasi Transaksi Transfer Pricing Antar Pihak Berelasi.

A. Perkembangan Peraturan Terkait Transfer Pricing di Indonesia

Menurut peneliti, perkembangan peraturan terkait *transfer pricing* di Indonesia dapat dibagi ke dalam 3 fase yang didasarkan menurut pihak yang diwajibkan untuk menyiapkan dokumen pengujian *transfer pricing*, sebagai berikut:

1. Pasal 18 UU Pajak Penghasilan

Sebagaimana Pasal 18 ayat (3) UU PPh beserta penjelasannya, Pemerintah Indonesia telah berusaha membatasi praktik *transfer pricing*, yaitu dengan cara memberikan wewenang kepada Dirjen Pajak untuk menghitung ulang besaran nilai penghasilan dan biaya serta menetapkan utang sebagai modal dalam penghitungan PPh Tahunan Badan bagi Wajib Pajak yang bertransaksi dengan pihak afiliasinya sesuai dengan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha (*arm's length principle*). Adapun penghitungan ulang tersebut dilakukan berdasarkan pengujian dengan menggunakan metode-metode yang telah ditetapkan dalam Penjelasan Pasal 18 ayat (3) UU PPh. Setiap pengujian atas transaksi *transfer pricing* harus didokumentasikan dalam suatu dokumen yang disebut dokumentasi *transfer pricing* (TP Documentation), atau dokumen lokal, yang saat ini lebih dikenal.

2. Sebelum PMK No. 213/2016 diberlakukan

Sebelum PMK No. 213/2016 diberlakukan, Pemerintah Indonesia telah menerbitkan beberapa peraturan teknis sebagai implementasi Pasal 18 ayat (3) UU PPh, yaitu sebagai berikut:

- a. Peraturan Menteri Keuangan No. 169/PMK.010/2015
- b. Peraturan Dirjen Pajak No. PER-43/PJ/2010 stdd Peraturan Dirjen Pajak No. PER-32/PJ/2011
- c. Peraturan Dirjen Pajak No. PER-22/PJ/2013
- d. Surat Edaran Dirjen Pajak No. SE - 50/PJ/2013

Seluruh peraturan di atas, pada dasarnya, mengatur mengenai tata cara pengujian kewajaran transaksi *transfer pricing* oleh pihak yang saling berafiliasi. Adapun tata cara pengujian yang diatur seluruhnya mengadopsi tata cara pengujian sebagaimana dipandu dalam *OECD TP Guideline*. Selain itu, hal terpenting yang perlu untuk diketahui adalah mengenai

pihak-pihak yang wajib membuat dokumentasi penentuan *harga transfer*, diantaranya:

- a) Wajib Pajak yang terdaftar di Indonesia baik PT, CV, dsb maupun bentuk usaha tetap (BUT) yang melakukan transaksi dengan Wajib Pajak yang terdaftar di negara lain (di luar Indonesia).
- b) Apabila lawan transaksi merupakan Wajib Pajak yang terdaftar di Indonesia, maka pihak yang diwajibkan membuat dokumentasi adalah pihak yang melakukan transaksi dengan pihak berelasi dalam rangka memanfaatkan perbedaan tarif pajak yang disebabkan oleh :
 - 1) pengenaan PPh final atau tidak final pada sektor usaha tertentu;
 - 2) pengenaan PPnBM; atau
 - 3) transaksi dengan Wajib Pajak yang merupakan Kontraktor Kontrak Kerja Sama (K3S) Migas.
- c) Pihak yang dikecualikan dari kewajiban membuat dokumentasi adalah pihak yang bertransaksi dengan pihak berelasi namun nilai transaksinya kurang dari Rp 10Milyar per lawan transaksi dalam 1 (satu) tahun pajak.

3. Setelah PMK No. 213/2016 diberlakukan

Langkah revolusioner dan ekstrem dilakukan oleh Pemerintah Indonesia pada akhir tahun 2016 dengan menerbitkan PMK No. 213/2016 dan memberlakukannya mulai tahun pajak 2016. Perubahan terbesar adalah terkait jenis dokumen *transfer pricing* yang harus disampaikan kepada otoritas pajak dan pihak-pihak yang berkewajiban untuk menyampaikan dokumen tersebut, Hal ini sebagaimana tertuang pada Pasal 2 PMK No. 213/2016 sebagai berikut :

- a. Dokumen penentuan harga transfer terdiri atas :
 - 1) dokumen induk (*Master File*)
 - 2) dokumen lokal (*Local File*); dan/atau
 - 3) laporan per negara (*Country-by-Country Report (CbCR)*)

- b. Dokumen-dokumen di atas dibuat oleh setiap Wajib Pajak yang bertransaksi dengan pihak afiliasi, dengan persyaratan sebagai berikut :
- 1) Peredaran bruto yang diperoleh Wajib Pajak pada tahun pajak sebelumnya lebih dari Rp 50Miliar;
 - 2) Wajib Pajak bertransaksi dengan pihak afiliasi pada tahun pajak sebelumnya dengan nilai transaksi:
 - a) Kurang dari Rp 20Miliar untuk setiap transaksi yang memperjualbelikan barang berwujud; atau
 - b) Kurang dari Rp 5Miliar untuk setiap transaksi penyediaan/pemanfaatan jasa, pembayaran bunga, pemanfaatan barang tidak berwujud, atau transaksi afiliasi lainnya; atau
 - 3) Wajib Pajak bertransaksi dengan pihak afiliasinya yang berdomisili di negara/yurisdiksi yang memberlakukan tarif PPh lebih kecil dari tarif pajak yang berlaku sesuai PPh Pasal 17 UU PPh.
- c. Induk perusahaan dengan peredaran bruto konsolidasian paling sedikit Rp 11 triliun wajib membuat dokumentasi penentuan harga transfer.
- d. Apabila Wajib Pajak Dalam Negeri (WPDN) yang merupakan anggota grup usaha dan induk perusahaannya merupakan Wajib Pajak Luar Negeri (WPLN), maka WPDN yang bersangkutan wajib menyampaikan laporan per negara (CbCR) apabila induk perusahaannya :
- 1) tidak diwajibkan menyampaikan laporan per negara;
 - 2) negara domisili induk perusahaan tidak memiliki perjanjian pertukaran informasi perpajakan dengan Pemerintah Indonesia; atau
 - 3) negara domisili induk perusahaan memiliki perjanjian pertukaran informasi perpajakan dengan Pemerintah Indonesia, namun negara atau yurisdiksi tersebut tidak dapat memberikan laporan per negara kepada Pemerintah Indonesia.
- e. Apabila pihak-pihak yang memenuhi persyaratan di atas tidak dapat menyediakan dokumen yang dibutuhkan, maka pihak-pihak tersebut

akan dianggap tidak menerapkan prinsip kewajaran dan kelaziman usaha.

B. Penelitian Terdahulu

Di bawah ini rincian penelitian terdahulu atas menguji pengaruh *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak :

Tabel II.4 Penelitian Terdahulu *Transfer Pricing* dan Penghindaran Pajak

No	Penulis	Hasil Penelitian
1	Bartelsman & Beetsma (2003)	<i>Income shifting</i> menyebabkan pendapatan yang dihasilkan dari kenaikan pajak unilateral hilang.
2	Sikka dan Willmott (2010),	Praktek transfer pricing harus mendapat perhatian karena praktik tersebut mengartikulasikan klaim yang saling bertentangan tentang surplus ekonomi dalam bentuk pendapatan perusahaan, tingkat pengembalian, dividen, kompensasi eksekutif, pajak, hak kesejahteraan sosial dan kapasitas pemerintah untuk menyediakan fasilitas publik.
3	Taylor dan Richardson (2012)	<i>Thin capitalization, income shifting, transfer pricing</i> dan pemanfaatan tax haven memiliki hubungan dengan penghindaran pajak
4	Maulana, et al (2018)	<i>Transfer pricing</i> memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak, namun ukuran perusahaan tidak memoderasi hubungan keduanya.
5	Amidu, et al (2019)	<i>Transfer pricing</i> memiliki pengaruh positif terhadap penghindaran pajak baik pada sektor finansial, dan non-finansial ataupun gabungan kedua sektor tersebut.
6	Ramdhani, et al (2019)	<i>Transfer pricing</i> memiliki pengaruh positif terhadap penghindaran pajak

No	Penulis	Hasil Penelitian
7	Irawan dan Kinanti (2020)	<i>Transfer pricing</i> memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap penghindaran pajak.
8	Laila, et al (2021)	<i>Transfer pricing</i> memiliki pengaruh positif namun tidak signifikan terhadap penghindaran pajak.
9	Robin, et al (2021)	<i>Transfer Pricing</i> tidak memiliki pengaruh terhadap agresifitas pajak.
10	Pangaribuan, et al (2021)	<i>Transfer pricing</i> , leverage, profitabilitas dan pertumbuhan penjualan secara simultan dan signifikan memiliki pengaruh terhadap penghindaran pajak, namun secara parsial, hanya variabel <i>transfer pricing</i> yang tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penghindaran pajak.

2.2.3.3. Konsentrasi Kepemilikan

Merujuk pada *agency theory*, pemisahan kepemilikan dan pengendalian adalah akar permasalahan dari semua penelitian mengenai penghindaran pajak (Badertscher et al., 2013). Sebagaimana Penjelasan Pasal 18 ayat (3) UU PPh, penghindaran pajak dapat terjadi karena adanya hubungan istimewa. Peneliti pun menyimpulkan bahwa kepemilikan saham mayoritas sangat menentukan tipe strategi bisnis atau bentuk transaksi *transfer pricing* yang akan dilakukan oleh perusahaan.

Menurut Pasal 18 ayat (4) huruf (a) UU PPh (2021), hubungan istimewa dianggap ada apabila kepemilikan saham perusahaan yang satu atas perusahaan yang lainnya paling rendah 25% atau kedua perusahaan tersebut memiliki perusahaan induk yang sama dimana kepemilikannya atas kedua perusahaan tersebut paling rendah 25%. Dengan demikian, kepemilikan yang terkonsentrasi pada satu atau beberapa pihak dengan

kepemilikan saham paling sedikit 25% diasumsikan dapat mempengaruhi kebijakan perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Kepemilikan dapat terkonsentrasi pada kepemilikan asing (yaitu kepemilikan saham oleh pihak yang berdomisili di luar negeri (Alkurdi & Mardini, 2020)), kepemilikan institusional (yaitu Pemegang saham institusi diartikan sebagai sekelompok investor yang melakukan aktivitas investasi secara bersama-sama melalui suatu organisasi bisnis / badan hukum (Leipala, 2017)), dan kepemilikan manajerial (yaitu kepemilikan saham oleh dewan direksi sehingga menciptakan peran ganda dewan direksi sebagai pengurus dan juga sebagai pemegang saham perusahaan (Boussaidi & Hamed-Sidhom, 2021; Hadi & Mangoting, 2014)), serta jenis kepemilikan lainnya dengan kepemilikan paling sedikit 25%.

A. Penelitian Terdahulu

Di bawah ini rincian penelitian terdahulu atas menguji keterkaitan antara struktur kepemilikan dengan strategi bisnis, *transfer pricing*, dan penghindaran pajak :

Tabel II.5 Penelitian Terdahulu Struktur Kepemilikan, Strategi Bisnis, *Transfer Pricing*, dan Penghindaran Pajak

No	Penulis	Hasil Penelitian
A. Strategi Bisnis, <i>Transfer Pricing</i>, dan Struktur Kepemilikan		
1	Warsini dan Rossieta (2013)	Perusahaan keluarga cenderung melakukan diversifikasi strategi bisnis agar sumber daya yang dimiliki perusahaan dapat digunakan secara maksimal. Namun, tidak terdapat bukti bahwa hal ini akan berpengaruh pada kinerja perusahaan.
2	Savitri (2018)	Kepemilikan keluarga tidak mempengaruhi kebijakan strategi bisnis karena bergantung pada keunikan dan karakteristik perusahaan. Namun, kepemilikan saham pengendali oleh keluarga memotivasi keluarga untuk melakukan pengawasan/monitoring perusahaan, agar kinerja perusahaan sesuai harapan pemegang saham. Kemudian,

No	Penulis	Hasil Penelitian
		ditemukan pula bahwa strategi bisnis mempengaruhi hubungan kepemilikan keluarga dengan kinerja perusahaan.
3	Chen et al (2010)	Perusahaan (baik keluarga maupun non-keluarga) yang lebih agresif pada pasar di luar negeri secara relatif akan lebih agresif dalam kebijakan <i>transfer pricing</i> .
4	Lo dan Wong (2011)	Pemerintah akan mendorong manajemen BUMN untuk mengungkapkan transaksi <i>transfer pricing</i> secara sukarela.
5	Cristea dan Nguyen (2016)	Kepemilikan asing pada perusahaan di Denmark akan berupaya mengeksploitasi perbedaan kebijakan dan tarif pajak antar negara melalui penentuan kebijakan <i>transfer pricing</i> .
6	Liana, et al (2020)	Konsentrasi kepemilikan tidak berpengaruh signifikan pada kebijakan <i>transfer pricing</i> , namun kompleksitas praktik bisnis mungkin saja akan mendorong perusahaan untuk menerapkan kebijakan <i>transfer pricing</i> .
7	Tran et al (2021)	Kepemilikan langsung dan kepemilikan institusional pada perusahaan PMA Vietnam memberikan pengaruh signifikan pada penentuan strategi <i>transfer pricing</i> .
8	Supriyati, et al (2021)	Kepemilikan asing memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan <i>transfer pricing</i> pada perusahaan sektor manufaktur di Indonesia
B. Konsentrasi Kepemilikan dan Penghindaran Pajak		
1	Desai dan Dharmapala (2009)	Perusahaan dengan kepemilikan institusi tinggi menerapkan strategi penghindaran pajak
2	Jian, et al (2012)	Kepemilikan non-negara terkonsentrasi mengurangi efek negatif kepemilikan negara pada penghindaran pajak.

No	Penulis	Hasil Penelitian
3	Badertscher et al (2013)	Manajer akan didorong oleh pemegang saham pengendali untuk mengadopsi kebijakan yang menguntungkan pemegang saham, seperti aktivitas perencanaan pajak.
4	Ying, et al (2016)	<p>konsentrasi kepemilikan secara signifikan dan positif berhubungan dengan tingkat agresivitas pajak.</p> <p>Perusahaan dengan kepemilikan mayoritas institusional (INST) kurang agresif terhadap pajak. Namun, kepemilikan institusi dimana di dalamnya termasuk kepemilikan reksadana menunjukkan pengaruh positif, begitu pula dengan variabel kepemilikan reksadana yang juga menunjukkan pengaruh positif tetapi dengan koefisiennya yang lebih besar.</p>
5	Ha dan Quyen (2017)	Korporasi dengan porsi kepemilikan negara yang rendah cenderung melakukan penghindaran pajak dibandingkan dengan Korporasi dengan porsi kepemilikan negara yang tinggi. Temuan ini menunjukkan bahwa efek buruk kepemilikan negara terhadap penghindaran pajak justru lebih terasa pada perusahaan yang tidak dikendalikan oleh pemerintah.
6	Pratiwi dan Ardiyanto (2018)	<p>Pengujian yang dilakukan terhadap variabel dependen ABTD menyimpulkan bahwa konsentrasi kepemilikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak, sedangkan pemilik institusi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap agresivitas pajak.</p> <p>Sebaliknya, pada pengujian yang dilakukan terhadap variabel dependen ETR menunjukkan bahwa konsentrasi kepemilikan menjalankan kebijakan pajak yang kurang agresif. Sedangkan kepemilikan institusional melakukan kebijakan pajak lebih agresif.</p>
7	Handayani dan Ibrani (2019)	Pemegang saham pengendali berpengaruh terhadap penghindaran pajak

No	Penulis	Hasil Penelitian
8	Boussaidi dan Hamed-Sidhom (2021)	Kepemilikan manajerial dan kepemilikan institusional memiliki hubungan negatif dan signifikan terhadap agresivitas pajak, sedangkan konsentrasi kepemilikan memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap agresivitas pajak.

2.3. Pengembangan Hipotesis

2.3.1. Strategi Bisnis dan Penghindaran Pajak

Analisa biaya dan manfaat sangat dibutuhkan oleh setiap perusahaan yang berencana menerapkan strategi penghindaran pajak (Arieftiara et al., 2015). Hasil analisa biaya dan manfaat dari strategi penghindaran pajak dapat memberikan gambaran dan proyeksi mengenai resiko biaya yang akan ditanggung dan manfaat yang akan diperoleh oleh perusahaan. Selain itu, perusahaan juga dapat mencari solusi yang tepat untuk memitigasi resiko tersebut, serta mengetahui lebih lanjut mengenai batasan manfaat yang dapat diperoleh dari strategi penghindaran pajak.

Berdasarkan penelitian terdahulu di bidang perpajakan, para peneliti merujuk pada jenis strategi bisnis yang dikemukakan oleh Miles et al., (1978). Hal ini dikarenakan ukuran strategi bisnis perusahaan yang dimilikinya dapat digeneralisasi di berbagai perusahaan dan industri (Bentley et al., 2013). Penelitian terdahulu menemukan bahwa strategi bisnis baik *prospector* maupun *defender* berpengaruh positif terhadap penghindaran pajak (Arieftiara et al., 2015; D. Higgins et al., 2015; D. M. Higgins et al., 2011; Husnain et al., 2021; Sadjarto et al., 2020).

Dyrenge et al. (2008) menjelaskan bahwa *prospector* memiliki karakteristik diantaranya berfokus pada inovasi dan kegiatan R&D, memiliki

intellectual property, membayar royalti, serta cakupan pasar yang luas termasuk pasar luar negeri. Untuk melakukan semua hal tersebut, *prospectors* membutuhkan banyak sumber daya dan modal. Penghindaran pajak dapat memberikan manfaat berupa penghematan biaya pajak dan meningkatkan laba setelah pajak. Hal ini tentunya akan sangat menguntungkan bagi *prospectors*, karena *prospectors* dapat mengalihkan sumber daya yang dimilikinya ke kegiatan yang dapat menunjang bisnis perusahaan, seperti inovasi, R&D, dan sebagainya. Potensi resiko biaya dan rusaknya reputasi yang ditimbulkan dari aktivitas penghindaran pajak dapat tertutupi dengan kelebihan *prospectors* dalam permodalan dan pembiayaan. Oleh karena itu, *prospectors* akan berusaha meminimalisir resiko tersebut dengan menyewa jasa konsultan pajak agar dapat membantu mulai dari proses perencanaan pajak sampai pelaporan pajak dan tidak menutup kemungkinan hingga proses penyelesaian sengketa perpajakan (Ariefiara et al., 2015).

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis 1a adalah:

H_{1a} : strategi bisnis *prospector* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak

Sebagaimana telah dibahas di atas, sebelum menjalankan aktivitas penghindaran pajak, perusahaan perlu melakukan perencanaan serta membutuhkan sumber daya dan biaya yang besar. Semakin agresif penghindaran pajak maka potensi resiko yang ditimbulkan juga semakin tinggi, tidak terkecuali bagi *Defenders*. Dalam hal ini, *Defenders* akan lebih mempertimbangkan resiko dari penghindaran pajak daripada manfaatnya (D. M. Higgins et al., 2011), karena tingginya resiko biaya bisa mengganggu keunggulan bersaing *defenders*. Walaupun demikian, *Defenders* sangat berfokus pada minimisasi biaya, dan hal ini sejalan dengan tujuan dan manfaat penghindaran pajak itu sendiri, yaitu

mengurangi biaya pajak. Oleh karena itu, berdasarkan penjelasan di atas, maka hipotesis 1b adalah:

H_{1b} : strategi bisnis *defender* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak

2.3.2. *Transfer Pricing* dan Penghindaran Pajak

Transfer pricing merupakan salah satu upaya penghindaran pajak dengan cara menggeser pendapatan, biaya, ataupun laba di antara para pihak yang saling berafiliasi dengan tujuan meningkatkan laba dan mengurangi biaya pajak (Amidu et al., 2019; Maulana et al., 2018; Robin et al., 2021). Saat ini, *transfer pricing* tidak hanya menjadi isu perpajakan dalam transaksi perusahaan multinasional (PMA) (Maulana et al., 2018), namun juga isu perpajakan dalam transaksi yang dilakukan perusahaan swasta nasional (PMDN). Lebih lanjut, Maulana et al (2018) menyebutkan bahwa *transfer pricing* menyebabkan pemerintah kehilangan potensi untuk memperoleh pendapatan pajak karena tujuan perusahaan melakukan *transfer pricing* adalah mengalihkan kewajiban perpajakan dari negara atau yurisdiksi yang memberlakukan tarif pajak tertinggi ke negara atau yurisdiksi yang memberlakukan tarif pajak terendah atau mengalihkan kewajiban perpajakan dari perusahaan yang dipungut pajaknya dengan tarif tinggi ke afiliasi yang dipungut pajaknya dengan tarif rendah. Berbagai literatur telah membahas secara rinci faktor-faktor yang dipertimbangkan manajemen dalam memilih metode *transfer pricing* yang akan digunakan. Secara umum, faktor tersebut dapat dikelompokkan ke dalam 2 (dua) faktor yaitu 1) faktor eksternal (contohnya: kondisi ekonomi harga pasar, regulasi pemerintah) dan 2) faktor internal (contohnya: jenis produk/jasa, fungsi aset dan risiko) (Amidu et al., 2019). Beberapa penelitian terdahulu menemukan bahwa *transfer pricing* memiliki pengaruh positif terhadap penghindaran pajak (Amidu et al., 2019; Bartelsman & Beetsma, 2003;

Maulana et al., 2018; Ramdhani et al., 2019; Sikka & Willmott, 2010; Taylor & Richardson, 2012). Merujuk pada penjelasan tersebut, hipotesis penelitian yang akan diuji yaitu:

H₂ : *transfer pricing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak

2.3.3. Peran Konsentrasi Kepemilikan dalam Hubungan Strategi Bisnis, *Transfer Pricing*, dan Penghindaran Pajak

Sebagaimana Pasal 18 UU PPh, pemilik perusahaan atau pemegang saham utama dengan kepemilikan saham paling sedikit 25% diasumsikan memiliki pengaruh yang besar dalam setiap pengambilan keputusan oleh manajemen perusahaan termasuk keputusan mengenai strategi bisnis dan penentuan transaksi *transfer pricing*. Ying et al. (2016) menemukan bahwa konsentrasi kepemilikan secara signifikan dan positif berhubungan dengan tingkat agresivitas pajak. Begitu pula dengan Boussaidi dan Hamed-Sidhom (2021) yang menemukan adanya peran sentral konsentrasi kepemilikan dalam meningkatkan agresivitas pajak.

Desai dan Dharmapala (2009) menyimpulkan bahwa perusahaan dengan konsentrasi kepemilikan tinggi menerapkan strategi penghindaran pajak dan mungkin lebih agresif karena pemegang saham pengendali memonitor perilaku manajer dan memberikan insentif kepada manajer untuk melakukan penghematan pajak. Temuan ini didukung oleh Badertscher et al. (2013) yang menyimpulkan bahwa pemegang saham pengendali memberikan insentif lebih banyak untuk memantau perilaku manajer, salah satunya aktivitas perencanaan pajak, dan memastikan setiap kebijakan manajer menguntungkan pemegang saham. Pemegang saham utama perusahaan cenderung berupaya melakukan strategi yang akan berdampak pada peningkatan keuntungan perusahaan, baik strategi yang

berfokus pada perluasan pasar dan produk baru (*prospectors*) maupun strategi yang berfokus pada efisiensi biaya (*defenders*). Oleh karena itu, pemegang saham akan tetap mempertimbangkan untuk melakukan strategi penghindaran pajak dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Semakin besar manfaat dan semakin kecil resiko dari suatu strategi penghindaran pajak, maka pemegang saham perusahaan akan mendorong manajemen perusahaan untuk menerapkan strategi tersebut. Namun, apabila besarnya manfaat juga diikuti dengan besarnya resiko yang harus ditanggung dari strategi penghindaran pajak, maka pemegang saham akan mendorong manajemen perusahaan untuk menerapkan strategi penghindaran pajak dan diiringi dengan langkah mitigasi resiko, seperti menyewa konsultan pajak, menyesuaikan perizinan usaha, mengubah akta pendirian perusahaan, dan sebagainya.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka konsentrasi kepemilikan diyakini akan memperkuat pengaruh seluruh tipe strategi bisnis baik *prospector* maupun *defender* terhadap penghindaran pajak. Oleh karena itu, hipotesis 3a dan hipotesis 3b adalah :

H_{3a} : Konsentrasi kepemilikan memperkuat pengaruh strategi bisnis *Prospector* terhadap penghindaran pajak

H_{3b} : Konsentrasi kepemilikan memperkuat pengaruh strategi bisnis *Defender* terhadap penghindaran pajak

Hasil pengujian empiris terkait hubungan kepemilikan saham dan kebijakan *transfer pricing* membuktikan bahwa bahwa kepemilikan asing memiliki pengaruh positif dan signifikan pada penentuan kebijakan *transfer pricing* (Cristea & Nguyen, 2016; Supriyati et al., 2021; Tran et al., 2021). Kemudian, Chen, et al (2010) menyimpulkan bahwa perusahaan yang lebih agresif pada pasar di luar negeri akan lebih agresif dalam kebijakan *transfer pricing*. Namun, Liana, et al (2020) tidak membuktikan adanya pengaruh konsentrasi kepemilikan terhadap kebijakan *transfer*

pricing, tetapi kompleksitas praktik bisnis mungkin saja akan mendorong perusahaan yang bersangkutan untuk menerapkan kebijakan *transfer pricing*.

Berbagai penelitian di atas menunjukkan bahwa adanya kegiatan perusahaan di luar negeri mendorong perusahaan untuk melakukan *transfer pricing*. Namun, pada perkembangannya di Indonesia, isu *transfer pricing* mulai diperluas menjangkau perusahaan-perusahaan lokal yang berfokus menjalankan kegiatan usahanya di dalam negeri, namun memiliki hubungan dengan pemegang saham dengan kepemilikan paling sedikit 25%. Oleh karena itu, paradigma yang timbul dari isu tersebut adalah setiap perusahaan dengan kepemilikan saham paling sedikit 25% diduga melakukan praktik *transfer pricing* dalam rangka penghindaran pajak.

Berdasarkan penjelasan tersebut, maka hipotesis 4 adalah :

H₄ : Konsentrasi Kepemilikan memperkuat pengaruh *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak

III. METODE PENELITIAN

3.1. Metode Penelitian

Penelitian bisnis dapat didefinisikan sebagai investigasi yang terorganisir, sistematis, berbasis data, kritis, objektif, ilmiah atas masalah tertentu, yang dilakukan untuk menemukan jawaban atau solusi permasalahan tersebut (Sekaran, 2003). Merujuk pada klasifikasi penelitian yang Kothari (2004), maka penelitian ini dapat dikategorikan sebagai penelitian kuantitatif, empiris, dan kausal.

Penelitian ini dilakukan berdasarkan rumusan proses penelitian Kothari (2004, p. 11), yaitu diawali dengan merumuskan masalah penelitian, kemudian dilanjutkan secara berturut-turut melakukan reviu literatur, pengembangan hipotesis, penyusunan desain penelitian, penentuan sampel, pengumpulan dan analisis data, pengujian hipotesis, interpretasi hasil pengujian, dan terakhir, penyajian hasil penelitian beserta kesimpulannya.

3.2. Populasi dan Sampling

Sampling adalah proses pemilihan elemen, individu, atau objek dalam populasi, sehingga dapat dibuat kesimpulan tentang keseluruhan populasi. Populasi adalah sekumpulan elemen, individu, atau objek yang diteliti dan dibuat kesimpulannya (Cooper & Schindler, 2014; Sekaran, 2003). Populasi penelitian ini adalah perusahaan sektor manufaktur yang terdaftar (*listed*) di BEI. Rincian sub-industri perusahaan manufaktur sebagaimana Lampiran 1.

Desain *sampling* yang digunakan adalah *non-probability sampling* dan dengan teknik *sampling* yaitu *judgment sampling*. *Judgment sampling* dilakukan dengan menetapkan kriteria tertentu sehingga diperoleh elemen yang dapat mewakili populasi dan memiliki informasi yang diperlukan (Kothari, 2004; Sekaran, 2003). *Sampling* penelitian ini sebagai berikut:

Tabel III.1 Sampel Penelitian

No	Kriteria*	Eliminasi	Sampel
1	Perusahaan bergerak di Sektor Manufaktur (Perusahaan dengan Definisi Sub-Industri Mengandung Kata “Produksi”)**		252
2	Perusahaan tidak melakukan publikasi Laporan Keuangan <i>Audited</i> untuk periode tahun 2018-2022	74	178
3	Untuk Variabel Strategi Bisnis, Perusahaan tidak melakukan publikasi Laporan Keuangan <i>Audited</i> untuk periode tahun 2014-2017	24	154
4	Perusahaan tidak memperoleh opini Wajar Tanpa Pengecualian (Unqualified)	1	153
5	Informasi keuangan yang dibutuhkan tidak tersedia pada Laporan Keuangan, seperti jumlah pegawai, nilai penjualan, dan sebagainya	8	145
	Total Sampel		145***
	Total Sampel Tahun Perusahaan (Company-Year)		725

Catatan:

*data diupdate terakhir pada tanggal 2 Mei 2023.

** rincian sub-industri sektor manufaktur sebagaimana Lampiran 1.

*** rincian perusahaan sampel sebagaimana Lampiran 2.

3.3. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Berdasarkan subbab 3.1 dan subbab 3.2 di atas, maka data yang digunakan adalah data kuantitatif, yaitu data yang diukur dengan kuantitas atau angka (Kothari, 2004). Data tersebut diperoleh dari sumber sekunder, yaitu data atau informasi yang dikumpulkan dari sumber yang tersedia, contohnya catatan

atau arsip yang dipublikasi, analisis industri, dan sebagainya (Sekaran, 2003). Adapun sumber sekunder penelitian ini adalah laporan keuangan *audited* untuk periode tahun 2018 s.d. 2022 yang telah dipublikasi oleh perusahaan sektor Manufaktur yang terdaftar (*listed*) di Bursa Efek Indonesia.

3.4. Operasionalisasi Variabel

Menurut Cooper dan Schindler (2014), variabel merupakan representasi dari suatu peristiwa, tindakan, karakteristik, sifat, atau atribut yang dapat diukur dan yang dinilai. Variabel dalam penelitian ini, yaitu:

a. Variabel Independen

Variabel independen penelitian ini antara lain:

1. Strategi Bisnis

Variabel strategi bisnis (*BSTRAT*) terdiri dari variabel *prospector* (*PROSPECT*), dan *defender* (*DEFEND*). Merujuk pada penelitian Bentley, et al. (2013), terdapat 6 (enam) ukuran strategi bisnis yaitu sebagai berikut:

$$i. \text{ Ratio of R\&D to Sales (RDS)} = \frac{\text{R\&D Expense}}{\text{Sales}}$$

Prospector banyak melakukan aktivitas inovatif, sehingga mereka memiliki biaya riset dan pengembangan yang besar daripada *defender* (Hambrick, 1983).

$$ii. \text{ Sales Growth} = \frac{\text{Sales}_t - \text{Sales}_{t-1}}{\text{Sales}_{t-1}}$$

Prospector memiliki pertumbuhan penjualan yang lebih besar daripada *defender* (Ittner et al. (1997) dalam Higgins et al. (2011))

$$iii. \text{Ratio of employee to sales (EMPS)} = \frac{\text{Total Employee}}{\text{Sales}}$$

Defender sangat berfokus pada efisiensi organisasi, sehingga mereka memiliki karyawan per penjualan yang lebih sedikit.

$$iv. \text{Employee turnover } (\sigma \text{ EMP}) = \text{Std. Dev. (Total Employee)}$$

Karyawan *defender* memiliki masa kerja yang lama, sehingga memiliki perputaran karyawan yang rendah. Sebaliknya, karyawan *prospector* memiliki masa kerja yang lebih pendek, sehingga perputaran karyawan pun lebih tinggi

$$v. \text{SG\&A to sales} = \frac{\text{Selling and GA Expenses}}{\text{Sales}}$$

Prospector menghabiskan lebih banyak waktu untuk mempromosikan dan mengedukasi pelanggannya, sehingga pengeluaran biaya SG&A lebih tinggi daripada *defender*.

$$vi. \text{Capital intensity (CAP)} = \frac{\text{Net Fixed Asset}}{\text{Total Asset}}$$

Defender lebih banyak berfokus pada aset produksi, sehingga rasio intensitas modal akan lebih tinggi dibandingkan *prospector* (Hambrick, 1983).

Teknik Pengukuran

Variabel strategi bisnis diukur dengan menggunakan skala rasio dan skala ordinal. Teknik pengukuran adalah sebagaimana yang digunakan dalam penelitian Bentley, et al. (2013), yaitu

- Masing-masing jenis rasio pengukuran strategi bisnis di atas akan dihitung rata-ratanya selama periode 5 tahun sebelumnya dan diberi nilai berdasarkan quintile, dengan ketentuan:
 - quintile teratas bernilai 5, dan quintile terbawah bernilai 1, kecuali CAP yang diperingkat terbalik

- Nilai setiap sampel dijumlahkan, sehingga diperoleh penilaian sebagaimana tabel di bawah ini :

Tabel III.2 Kriteria Pengukuran Strategi Bisnis

Ukuran Strategi Bisnis	Nilai	
	Max.	Min.
<i>Ratio of R/D to sales</i>	5	1
<i>Sales Growth</i>	5	1
<i>Ratio of Employee to Sales</i>	5	1
<i>Employee Turnover</i>	5	1
<i>SGA to Sales</i>	5	1
<i>Capital intensity</i>	5	1
Total Nilai	30	6
Prospector	24-30	
Analyzer	13-23	
Defender	6-12	

- Variabel *PROSPECT* akan diberikan nilai 1 (satu) apabila perusahaan sampel dikategorikan bertipe strategi *prospector*, dan jika tidak, akan diberikan skor 0 (nol).
- Variabel *DEFEND* akan diberikan nilai 1 (satu) apabila perusahaan sampel dikategorikan bertipe strategi *defender*, dan jika tidak, akan diberikan skor 0 (nol).

Merujuk pada penelitian Higgins et al. (2015), peneliti tetap menyertakan *Analyzer* sebagai tolok ukur, dan membatasi fokus penelitian ini pada *Prospectors* dan *Defenders*.

2. *Transfer Pricing*

Mekanisme yang berbeda telah digunakan sebagai proxy dari *transfer pricing*. Peneliti memodifikasi *proxy* yang digunakan dalam penelitian Amidu, dkk (2019), dan mengembangkannya sesuai kondisi dan ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia, seperti PMK

213/2016, PER-32/2011, dan lain-lain, sehingga diperoleh 6 (enam) kriteria yang akan digunakan sebagai proxy penelitian, antara lain:

- (1) memiliki hubungan afiliasi dengan perusahaan yang dikenakan tarif pajak berbeda dan/atau lebih rendah;
- (2) melakukan transaksi dengan perusahaan afiliasi yang dikenakan tarif pajak berbeda dan/atau lebih rendah;
- (3) memiliki dan/atau melakukan transaksi dengan perusahaan afiliasi lainnya selain perusahaan afiliasi sebagaimana point (1) dan (2) di atas;
- (4) memiliki hubungan afiliasi dengan perusahaan yang berdomisili di negara yang menerapkan tarif pajak berbeda dan/atau lebih rendah;
- (5) melakukan transaksi dengan perusahaan afiliasi yang berdomisili di negara yang menerapkan tarif pajak berbeda dan/atau lebih rendah, dan;
- (6) terdapat pembayaran royalti atas pemakaian aset tidak berwujud kepada perusahaan afiliasi.

Teknik Pengukuran

Setiap kriteria di atas diberi nilai 1 (satu) jika kriteria tersebut terpenuhi dan diberi nilai 0 (nol) jika kriteria tersebut tidak terpenuhi. Sehingga diperoleh penilaian sebagaimana tabel dibawah ini :

Tabel III.3 Kriteria Pengukuran Transfer Pricing

	Kriteria pengukuran <i>transfer pricing</i>	Skor	
		Max.	Min.
1	memiliki hubungan afiliasi dengan perusahaan yang dikenakan tarif pajak berbeda dan/atau lebih rendah	1	0
2	melakukan transaksi dengan perusahaan afiliasi yang dikenakan tarif pajak berbeda dan/atau lebih rendah	1	0
3	memiliki dan/atau melakukan transaksi dengan perusahaan afiliasi lainnya selain perusahaan afiliasi sebagaimana point (1) dan (2) di atas	1	0
4	memiliki hubungan afiliasi dengan perusahaan yang berdomisili di negara yang menerapkan tarif pajak berbeda dan/atau lebih rendah	1	0

	Kriteria pengukuran <i>transfer pricing</i>	Skor	
		Max.	Min.
5	melakukan transaksi dengan perusahaan afiliasi yang berdomisili di negara yang menerapkan tarif pajak berbeda dan/atau lebih rendah	1	0
6	terdapat pembayaran royalti atas pemakaian aset tidak berwujud kepada perusahaan afiliasi	1	0
	Total Nilai	6	0

Skor maksimum 6 (enam) menunjukkan perusahaan terindikasi melakukan manipulasi harga transfer (*transfer pricing*) atas transaksi dengan pihak afiliasi, sedangkan skor 0 (nol) menunjukkan bahwa perusahaan tidak terindikasi melakukan manipulasi harga transfer (*transfer pricing*) pada transaksi dengan pihak afiliasi.

b. Variabel Dependen

Variabel dependen penelitian ini adalah penghindaran pajak. Merujuk Gerry Lietz (2013), maka fokus penelitian adalah *legal tax avoidance*, oleh karena itu, proxy penelitian untuk mengukur atau menduga adanya praktik penghindaran pajak pada perusahaan sampel adalah Cash ETR yang dihitung dengan formula sebagai berikut:

$$Cash_ETR = \frac{Pajak\ yang\ dibayar\ tunai}{Laba\ Sebelum\ Pajak}$$

CASH ETR didefinisikan sebagai pajak penghasilan yang dibayarkan secara tunai atas laba komersial sebelum pajak. Cash_ETR tidak terpengaruh manajemen laba, namun merepresentasikan strategi penghindaran pajak dengan menunda pajak penghasilan ke periode selanjutnya (seperti perbedaan metode penyusutan, pembentukan dan realisasi cadangan biaya, dsb), serta aktivitas yang menghindari pajak sepenuhnya (seperti pendapatan dan biaya yang melebihi batas kewajaran) (D. M. Higgins et al., 2011). Semakin rendah nilai atau persentase CASH ETR, maka semakin tinggi aktivitas penghindaran pajak (Dyreng et al., 2008).

Permasalahan dapat muncul pada pengukuran ETR di atas, dalam hal sampel mengalami kerugian atau terdapat kelebihan pembayaran pajak (biaya pajak negatif). Hal ini dapat menyebabkan nilai ETR terdistorsi, sehingga menjadi sulit diinterpretasikan. Oleh karena itu, peneliti merujuk pada solusi yang diberikan Gupta dan Newberry (1997) dalam penelitian Higgins et al (2011), sebagai berikut:

- (1) menetapkan ETR sebesar 0 (nol) untuk perusahaan yang mengalami kelebihan pembayaran pajak (biaya pajak negatif), dan
- (2) menetapkan ETR sebesar 1 (satu) atau 100% untuk :
 - (a) Perusahaan yang mengalami kekurangan pembayaran pajak (biaya pajak positif), namun pada tahun pajak yang sama juga menderita kerugian (laba sebelum pajak negatif), dan
 - (b) Perusahaan dengan nilai penyebut ETR yang relatif kecil, sehingga membuat nilai ETR menjadi terlalu besar (> 1 (satu) atau 100%)

Solusi permasalahan perhitungan Cash ETR di atas, dapat diilustrasikan pada tabel di bawah ini

Tabel III.4 Solusi Perhitungan *Cash ETR*

Solusi	Komersial		Fiskal		Hasil Cash ETR	Penetapan Nilai ETR
	L / R	Kesimpulan	LB / KB	Kesimpulan		
(1)	L	$L > 0$	LB	KB = 0	$0/\text{Laba} = 0$	0
(1)	R	$L = 0$	LB	KB = 0	$0/0 = \sim$	0
(2)	L	$L > 0$	KB	KB > L	Pajak/Laba > 100%	1 atau 100%
(2)	R	$L = 0$	KB	KB > L	Pajak/0 = \sim	1 atau 100%

Catatan :

1. L : Laba Komersial
2. R : Rugi Komersial. Rugi adalah laba negatif atau tidak ada laba, maka laba = 0
3. LB : Lebih Bayar Pajak. Lebih bayar pajak berarti tidak terdapat pembayaran pajak, maka KB = 0
4. KB : Kurang Bayar Pajak
5. Tarif pajak tidak mungkin di atas 100%, sehingga, jika terjadi hal yang demikian, nilai ETR ditetapkan bernilai 1 atau 100%

Permasalahan lainnya yang mungkin akan muncul adalah tidak disajikannya jumlah pajak yang dibayarkan oleh perusahaan sampel dan anak perusahaannya. Oleh karena itu, menurut Higgins, et al (2011), jika nilai pajak yang dibayar tunai tidak tersedia, maka nilai pajak kini yang akan digunakan.

c. Variabel Moderasi

Variabel moderasi penelitian ini adalah Konsentrasi Kepemilikan (*OWN.CONCEN*). Variabel konsentrasi kepemilikan (*OWN.CONCEN*) akan diukur dengan merujuk pada Pasal 18 UU PPh, yaitu kepemilikan saham paling sedikit 25%. Pemegang saham yang memenuhi persyaratan di atas diasumsikan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengambilan keputusan atas aktivitas penghindaran pajak. Dengan demikian, konsentrasi kepemilikan akan diukur sebagai berikut:

$$OWN.CONCEN = \frac{\text{Jumlah kepemilikan saham di atas 25\%}}{\text{Total Modal Saham}}$$

d. Variabel Kontrol

Variabel kontrol penelitian ini antara lain:

(1) *Leverage (LEV)* menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menyelesaikan semua pinjamannya. Bunga pinjaman merupakan pengurang penghasilan dalam perhitungan pajak, sehingga jumlah pajak terutang menjadi berkurang. Hal ini perlu dikontrol untuk memastikan bahwa penghindaran pajak tidak berasal dari jumlah pinjaman yang tinggi (Ariefiara et al., 2015). Merujuk pada penelitian Ariefiara et al (2015), Rasio ini diukur dengan:

$$LEV = \frac{\text{Debt (Short Term Loan \& Long Term Loan)}}{\text{Total Assets}}$$

- (2) Ukuran perusahaan (*SIZE*). Ukuran perusahaan diperlukan untuk mengontrol kemampuan manajemen yang berbeda dalam menjalankan kegiatan operasional perusahaan di berbagai situasi yang dihadapi (Faradiza, 2019) dan motivasi politis perusahaan untuk tidak melakukan penghindaran pajak dalam jumlah yang signifikan agar tidak menjadi perhatian publik atau fiskus (Arieftiara et al., 2015). Merujuk pada penelitian Zhang et al (2022), rasio ini diukur dengan:

$$SIZE = \ln (Total Assets)$$

- (3) Profitabilitas (*PROFIT*). Tindakan penghindaran pajak dicerminkan dari perolehan laba perusahaan yang rendah atau bahkan kerugian selama beberapa tahun, namun perusahaan yang bersangkutan tetap dapat beroperasi secara normal. Kondisi ini merupakan suatu indikasi bahwa perusahaan telah berupaya melakukan *profit shifting* (pergeseran laba). Merujuk pada penelitian Bentley et al (2013), rasio ini diukur dengan:

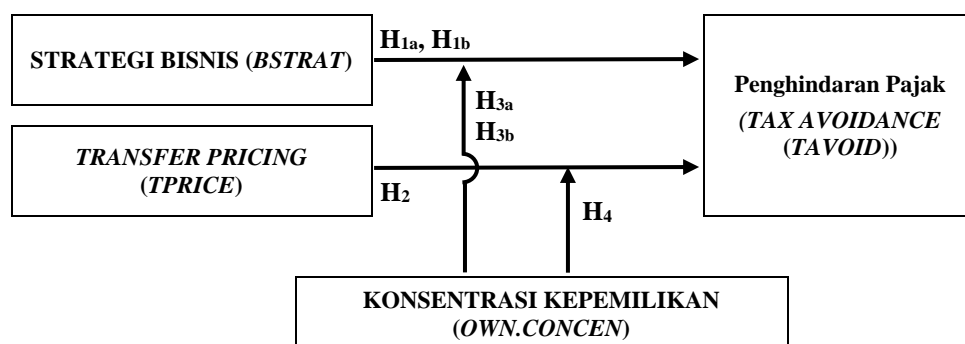
$$Return\ on\ Asset = \frac{Laba\ Setelah\ Pajak\ (Net\ Profit)}{Total\ Asset}$$

ROA menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya untuk menghasilkan pendapatan dan laba, maka semakin baik kemampuan manajemen perusahaan mendayagunakan sumber dayanya, maka semakin tinggi pula perolehan pendapatan dan laba perusahaan. Namun demikian, secara logis, profitabilitas tidak secara langsung mempengaruhi penghindaran pajak, melainkan akan memotivasi manajemen perusahaan untuk melakukan manajemen laba dan akhirnya mempengaruhi nilai pajak terutang.

Operasionalisasi variabel di atas sebagaimana dirinci pada Lampiran 3.

3.5. Kerangka Pemikiran

Dari penjelasan di atas, model penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar III.1 Kerangka Pemikiran.

3.6. Metode Analisis Data

Data yang terkumpul diproses dan dianalisa sesuai dengan desain penelitian yang telah dibuat agar tujuan penelitian dapat tercapai. Secara teknis, analisa data mencakup aktivitas pengeditan, pengkodean, klasifikasi, dan tabulasi data (Kothari, 2004). Analisis data dapat dilakukan baik dengan bantuan statistika dan /atau tanpa bantuan statistika (Sugiarto, 2017).

Sesuai uraian pada subbab 3.1, maka penelitian dilakukan dengan analisis kuantitatif. Data penelitian ini adalah data panel yang merupakan gabungan data *cross-section* dan data *time-series* (Gujarati & Porter, 2009). Data panel dianalisa menggunakan statistik deskriptif, uji penentuan model, uji asumsi klasik, dan *moderated regression analysis* (MRA) sebagai uji hipotesis, serta diproses dengan bantuan *software EviewsSV12*. Adapun diagram alir

penelitian adalah sebagaimana Lampiran 4, dan dijelaskan lebih rinci sebagai berikut :

3.6.1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk menggambarkan informasi yang dapat digali dari data dengan cara mendeskripsikan, meringkas dan menjelaskan data terkait ukuran pemusatan (*central tendency*), dan variasi data ataupun bentuk distribusi data (Sugiarto, 2017).

3.6.2. Penentuan Model Sampel

Terdapat tiga model yang dapat digunakan dalam analisis regresi data panel, yaitu *common effect model* (CEM), *fixed effect model* (FEM), dan *random effect model* (REM). Penentuan model yang paling sesuai dapat dijelaskan dengan rinci sebagai berikut :

a. Uji Chow

Uji *Chow* digunakan untuk menentukan model yang paling sesuai diantara *common effect model* (CEM) dan *fixed effect model* (FEM).

Hipotesis pengujian ini sebagai berikut:

H_0 : *common effect model* (CEM)

H_1 : *fixed effect model* (FEM)

Jika Prob. Chi Square $> 0,05$, maka H_0 diterima, dan model terpilih adalah CEM. Jika hasilnya sebaliknya, maka model terpilih adalah FEM.

b. Uji *Hausman*

Uji *Hausman* digunakan untuk menentukan model yang paling sesuai diantara *fixed effect model* (FEM) dan *random effect model* (REM).

Hipotesis pengujian ini sebagai berikut:

H_0 : *random effect model* (REM)

H_1 : *fixed effect model* (FEM)

Jika Prob. Chi Square $> 0,05$, maka H_0 diterima, dan model terpilih adalah REM. Jika hasilnya sebaliknya, maka model terpilih adalah FEM.

c. Uji *Breusch-Pagan Lagrange Multiplier*

Uji *Breusch-Pagan Lagrange Multiplier* digunakan untuk menentukan model yang paling sesuai diantara *common effect model* (CEM) dan *random effect model* (REM). Hipotesis pengujian ini sebagai berikut:

H_0 = *common effect model* (CEM)

H_1 = *random effect model* (REM)

Jika Prob. Chi Square $> 0,05$, maka H_0 diterima, dan model terpilih adalah CEM. Jika hasilnya sebaliknya, maka model terpilih adalah REM.

3.6.3. Uji Asumsi Klasik

Dalam analisis regresi data panel, *common effect model* (CEM) dan *fixed effect model* (FEM) menggunakan pendekatan *Ordinary Least Square* (OLS), sedangkan pada *random effect model* (REM) menggunakan pendekatan *Generalized Least Squares* (GLS). Sebelum digunakan dalam pengujian hipotesis, model regresi harus memenuhi BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*) yaitu linear, tidak bias, dan memiliki varians minimum, dll (Gujarati & Porter, 2009; Sekaran, 2003) yaitu dengan melakukan pengujian asumsi klasik sebagai berikut :

a. Uji Heteroskedastisitas

Pengujian asumsi homoskedastisitas dilakukan dengan uji *Glejser*, yaitu melakukan regresi atas variabel-variabel bebas terhadap nilai *absolute residual*. Kesimpulan tidak adanya permasalahan heteroskedastisitas diketahui, jika nilai sig. > 0,05.

Masalah heteroskedastisitas biasanya terjadi pada data *cross-section* dibandingkan data *time-series*, dengan demikian, heteroskedastisitas lebih mungkin terjadi pada data panel karena sifat datanya lebih mendekati data *cross-section* dibandingkan data *time-series*. Oleh karena itu, jika pada pengujian diatas terjadi permasalahan heteroskedastisitas, maka hal ini dapat diatasi dengan memberikan bobot (*weighted*) pada setiap data observasi. Metode ini dikenal dengan *Generalized Least Square (GLS)*. Oleh karena itu, pemberian bobot ini tidak mungkin dilakukan pada model REM karena model REM juga menggunakan pendekatan GLS. Hal ini pula yang menjadi alasan bahwa pada Model REM tidak perlu lagi dilakukan pengujian heteroskedastisitas (Greene, 2003; Gujarati & Porter, 2009; Moon & Perron, 2006).

b. Uji Normalitas

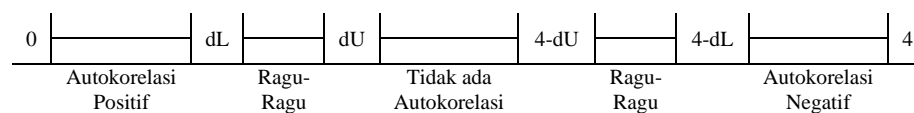
Pengujian asumsi normalitas dilakukan dengan Uji Jarque-Bera. Kesimpulan tidak adanya permasalahan normalitas data diketahui, jika probabilitas > 0,05. Jika hasil pengujian menyimpulkan bahwa data tidak berdistribusi normal, maka merujuk pada Teorema Limit Pusat (*Central Limit Theorem*), maka distribusi dari jumlah data yang lebih besar dari 30, akan mendekati distribusi normal (Islam, 2018).

c. Uji Multikolinearitas

Pengujian asumsi multikolinearitas dilakukan dengan *correlation matrix*, jika koefisien dari setiap variabel independen lebih dari 0,80, maka terdapat multikolinearitas.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi dilakukan dengan pengujian Durbin Watson (DW). Kriteria ada tidaknya permasalahan autokorelasi pada model regresi dapat dilihat pada gambar di bawah ini:



Gambar III.2 Kriteria Uji Autokorelasi.

Dimana: d: Nilai DW hitung; dU: Nilai batas atas / upper DW tabel; dL: Nilai batas bawah / lower DW tabel

Dengan demikian, kesimpulan tidak adanya permasalahan autokorelasi diperoleh apabila:

$$d_u < d < 4 - d_u$$

Seperti halnya masalah heteroskedastisitas, masalah autokorelasi juga dapat diatasi dengan memberikan bobot (*weighted*) pada model. Oleh karena itu, pada model REM, uji autokorelasi tidak perlu dilakukan lagi (Greene, 2003; Gujarati & Porter, 2009; Moon & Perron, 2006).

3.6.4. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan *Moderated Regression Analysis* (MRA). Model ini menjalankan 2 (dua) model regresi, yaitu: model regresi (1) hanya mencakup efek utama (*main effect*) saja, dan;

model regresi (2) mencakup efek utama (*main effect*) dan ‘interaksi’ (*interaction effect*) (Hartmann & Moers, 1999). Oleh karena itu, model penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel III.5 Model Penelitian

Model Penelitian		
Main Effect	$CASH ETR_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 PROSPECT_{it} + \beta_2 DEFEND_{it} + \beta_3 TPRICE_{it} + \beta_4 OWN.CONCEN_{it} + \beta_5 PROFIT_{it} + \beta_6 SIZE_{it} + \varepsilon_{it}$...(1)
Interaction Effect	$CASH ETR_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 PROSPECT_{it} + \beta_2 DEFEND_{it} + \beta_3 TPRICE_{it} + \beta_4 OWN.CONCEN_{it} + \beta_5 PROSPECT_{it} \times OWN.CONCEN_{it} + \beta_6 DEFEND_{it} \times OWN.CONCEN_{it} + \beta_7 TPRICE_{it} \times OWN.CONCEN_{it} + \beta_8 PROFIT_{it} + \beta_9 SIZE_{it} + \varepsilon_{it}$...(2)

Dimana:

- α adalah konstanta, dan β adalah koefisien dari masing-masing variabel
- Variabel Dependen dinotasikan dengan CASH ETR
- Variabel Independen dinotasikan dengan *TPRICE* (*Transfer Pricing*), *PROSPECT* (strategi Propectors) dan *DEFEND* (strategi Defender)
- Variabel Kontrol dinotasikan dengan *PROFIT* (Profitabilitas) dan *SIZE* (Ukuran Perusahaan)
- Variabel Moderating dinotasikan dengan *OWN.CONCEN* (Konsentrasi Kepemilikan)

A. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) dilakukan untuk mengukur kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Kriterianya adalah:

- 1) Jika R^2 mendekati nol (0) dapat diartikan variabel independen memiliki kemampuan yang terbatas dalam menjelaskan variabel dependen.
- 2) Jika R^2 mendekati satu (1) berarti variabel independen memiliki hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel dependen.

B. Uji F

Uji F dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel-variabel independen secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Hasil uji- F diketahui dengan ketentuan :

- Jika nilai probabilitas $> 0,05$ maka hipotesis ditolak
- Jika nilai probabilitas $< 0,05$ maka hipotesis diterima

C. Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Hasil uji- t diketahui dengan ketentuan :

1) Pengujian Hipotesis 1

Jika $\beta_1 < 0$ dan sig. PROSPECT / DEFEND $< 0,05/0,1/0,01$, maka hipotesis H_{1a} dan H_{1b} didukung

2) Pengujian Hipotesis 2

Jika $\beta_3 < 0$ dan sig. TPRICE $< 0,05/0,1/0,01$, maka hipotesis H_2 didukung

Namun demikian, jika koefisien setiap variabel independent tidak sesuai dengan arah hipotesis (positif atau negatif), maka hipotesis tetap akan ditolak, walaupun probabilitas variabel tersebut $< 0,05$.

D. Uji Interaksi

Kekuatan interaksi variabel moderator dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) jenis yaitu: *homologizer moderator*, *pure moderator*, dan *quasi moderator* (Sharma et al., 1981; Sugiono, 2004), yang dapat digambarkan sebagai berikut :

Tabel III.6 Kategori Variabel Moderator

Interaksi antara Moderator dan Independen	Hubungan antara Moderator dan Dependen	
	Ada Hubungan	Tidak Ada Hubungan
Tidak Ada Interaksi	<i>Intervening, Exogenous, Antecedent atau Independen</i>	<i>Homologizer Moderator</i>
Ada Interaksi	<i>Quasi Moderator</i>	<i>Pure Moderator</i>

Adapun kriteria penentuan efek moderasi adalah sebagai berikut:

Tabel III.7 Kriteria Penentuan Efek Moderasi

No	Tipe Moderasi	Probabilitas	
		Model	Hasil
1	<i>Pure Moderasi</i>	(1)	β_4 Tidak Signifikan
		(2)	$\beta_5, \beta_6,$ dan β_7 Signifikan
2	<i>Quasi Moderasi</i>	(1)	β_4 Signifikan
		(2)	$\beta_5, \beta_6,$ dan β_7 Signifikan
3	<i>Homologiser Moderasi</i>	(1)	β_4 Tidak Signifikan
		(2)	$\beta_5, \beta_6,$ dan β_7 Tidak Signifikan
4	Intervening, Exogenous, Antecedent atau Prediktor	(1)	β_4 Signifikan
		(2)	$\beta_5, \beta_6,$ dan β_7 Tidak Signifikan

Keterangan:

β_4 pada model (1) adalah variabel konsentrasi kepemilikan (*OWN.CONCEN*)

$\beta_5, \beta_6,$ dan β_7 pada model (2) adalah variabel interaksi antara masing-masing variabel independen (strategi bisnis (*PROSPECT* dan *DEFEND*) dan *transfer pricing* (*TPRICE*)) dengan variabel konsentrasi kepemilikan (*OWN.CONCEN*) sebagai pemoderasi

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Tax Avoidance (Penghindaran Pajak) merupakan bagian dari strategi bisnis perusahaan untuk mencapai tujuannya yaitu menghasilkan laba maksimal, dan pada akhirnya, melindungi dan menjamin kepentingan pemegang saham untuk memperoleh kekayaan (penghasilan). Teknik atau metode penghindaran pajak yang sering digunakan saat ini adalah *transfer pricing*. Sesuai Penjelasan Pasal 18 ayat (3) UU PPh, praktik penghindaran pajak banyak dilakukan oleh pihak-pihak dengan kepemilikan saham paling sedikit 25%. Masih terdapat inkonsistensi hasil pengujian pada penelitian terdahulu, oleh karena itu, pengaruh strategi bisnis dan *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak dengan konsentrasi kepemilikan sebagai variabel moderasi masih menarik untuk diuji kembali dan memiliki kemungkinan untuk memberikan hasil pengujian yang berbeda bergantung isu dan peristiwa yang terjadi pada periode waktu yang diteliti.

Pada penelitian ini, sampel penelitian berjumlah 725 perusahaan sampel. Sampel diuji dengan regresi data panel. Adapun model penelitian yang terpilih adalah *Fixed Effect Model*. Hasil pengujian statistik menunjukkan bahwa :

1. Strategi bisnis *prospectors* terbukti berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Hasil ini konsisten dengan Hsu et al. (2018) dan Arieftiara et al (2015). Kondisi pandemi COVID-19 dapat menjadi salah satu faktor penyebabnya, karena selama pandemi, *prospectors* akan kesulitan melakukan penetrasi pasar baru dan pengembangan produk baru.

Oleh karena itu, untuk bertahan, *prospectors* akan berfokus pada penguatan pasar domestik dan memanfaatkan insentif fiskal dari pemerintah Indonesia, sehingga *prospectors* tidak akan terlalu memikirkan dan mempertimbangkan untuk melakukan penghindaran pajak.

2. Strategi bisnis *defenders* terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak, hasil ini konsisten dengan Hsu et al., (2018), Ariefiara et al., (2015) dan Lopo Martinez & Ferreira (2019). Akses keuangan yang sulit membuat *defenders* agresif dalam perpajakan agar dana perpajakan yang tersedia dapat direalokasi untuk investasi guna menjaga kelangsungan dan daya saingnya. Tidak hanya itu, kondisi pandemi COVID-19 memaksa *prospectors* untuk berfokus pada pasar domestik, dan berpotensi mengancam posisi *defenders*. Oleh karena itu, *defenders* akan berusaha melakukan efisiensi biaya perpajakan, untuk dapat memperoleh dana tambahan dalam rangka memproteksi pasar.
3. *Transfer pricing* terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap penghindaran pajak. Hasil ini konsisten dengan Amidu et al (2019), Maulana et al (2018), Ramdhani et al (2019), Bartelsman & Beetsma (2003), Sikka dan Willmott (2010), dan Taylor dan Richardson (2012). Pemerintah memang memberlakukan peraturan terkait *transfer pricing*, namun hal ini lazimnya hanya membatasi ruang gerak perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak melalui skema *transfer pricing*, dan bukan meniadakan praktik penghindaran pajak itu sendiri. Kemudian, dapat disimpulkan pula bahwa skema *transfer pricing* tidak hanya dapat dilakukan dengan pihak afiliasi yang berada di luar negeri, namun juga dapat dilakukan dengan pihak afiliasi di dalam negeri.
4. Konsentrasi kepemilikan terbukti dapat memperlemah pengaruh strategi bisnis *prospectors* terhadap penghindaran pajak. Moores (2009) menjelaskan bahwa pemegang saham yang terkonsentrasi pada keluarga tidak hanya berkepentingan pada aspek keuangan semata, namun juga pada aspek keberlanjutan perusahaan. Dalam hal ini, resiko dari pandemi COVID-19 jauh lebih mengkhawatirkan dibandingkan resiko dari aktivitas

penghindaran pajak. Oleh karena itu, pemegang saham yang terkonsentrasi pada kepemilikan saham di atas 25% akan meminta manajemen perusahaan untuk lebih mengutamakan strategi bisnis yang berdampak pada kemampuan perusahaan untuk menjaga kelangsungan usahanya selama pandemi COVID-19, serta memanfaatkan insentif fiskal yang diberikan selama masa pandemi COVID-19 dengan efektif dan efisien.

5. Konsentrasi kepemilikan tidak terbukti merupakan pemoderasi dalam hubungan antara strategi bisnis defenders dan penghindaran pajak. Pemilihan strategi bisnis Savitri (2018) menjelaskan bahwa konsentrasi kepemilikan terutama keluarga tidak mempengaruhi strategi bisnis yang dipilih untuk diterapkan. Pemilihan strategi bisnis harus memperhatikan karakteristik dan keunikan perusahaan. Oleh karena itu, ketika strategi bisnis dalam rangka penghindaran pajak justru dapat menimbulkan potensi resiko kerusakan reputasi atau karakter perusahaan, maka kelayakan strategi bisnis tersebut untuk diimplementasikan harus dipertimbangkan kembali.
6. Konsentrasi kepemilikan terbukti dapat memperkuat pengaruh *transfer pricing* terhadap penghindaran pajak. Dengan demikian, semakin variatif dan agresif kebijakan *transfer pricing*, maka intensitas aktivitas penghindaran pajak semakin rendah, namun pemegang saham mayoritas perusahaan (kepemilikan saham di atas 25%) akan berupaya melakukan intervensi terhadap setiap kebijakan manajemen perusahaan, sehingga meningkatkan intensitas aktivitas *transfer pricing* dalam rangka penghindaran pajak. Dengan demikian, Hasil ini konsisten dengan Pasal 18 ayat (3) dan (4) UU PPh.

5.2. Keterbatasan

Pada penelitian ini masih ditemukan kekurangan dan keterbatasan yang dapat diperbaiki pada penelitian selanjutnya, diantaranya:

1. Periode tahun yang diteliti hanya mencakup periode tahun 2018-2022.
2. Sektor usaha yang diteliti terbatas pada sektor manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.
3. Penelitian ini hanya menggunakan salah satu jenis kepemilikan, yaitu konsentrasi kepemilikan
4. Proxy variabel penghindaran pajak yang diteliti terbatas pada proxy Cash ETR.
5. Strategi bisnis yang diuji hipotesisnya terbatas pada strategi bisnis *Prospectors* dan strategi bisnis *Defenders*, namun strategi bisnis *analyzers* tetap diikutsertakan dalam pengujian statistic sebagai tolak ukur (*benchmark*).
6. Variabel profitabilitas memotivasi manajemen perusahaan untuk melakukan manajemen laba dan akhirnya mempengaruhi nilai pajak terutang, dengan demikian, variabel profitabilitas tidak mempengaruhi penghindaran pajak secara langsung. Hal ini pun menjadi keterbatasan dan kelemahan dari penggunaan variabel profitabilitas dalam penelitian pajak.

5.3. Saran

Berdasarkan hasil penelitian di atas, peneliti menyarankan sebagai berikut:

1. Bagi Pemerintah (Direktorat Jenderal Pajak (DJP))

Peraturan perpajakan yang diberlakukan oleh Pemerintah Indonesia hanya membatasi ruang gerak perusahaan untuk melakukan penghindaran pajak, namun tidak menghilangkan praktik penghindaran pajak itu sendiri. Oleh karena itu, untuk meminimalisir upaya penghindaran pajak, maka peneliti menyarankan kepada DJP sebagai berikut :

- a. Memaksimalkan fungsi pembinaan dan pengawasan kepada Wajib Pajak. Upaya pembinaan dapat berupa melakukan himbauan dan teguran kepada Wajib Pajak atas kesalahan dalam penghitungan, penyetoran, dan pelaporan pajak sebelum upaya pemeriksaan

dilakukan, sedangkan upaya pengawasan dapat berupa melakukan pemeriksaan terhadap pemenuhan hak dan kewajiban Wajib Pajak.

- b. Bersikap tegas kepada para penghindar/pengelak pajak yang secara sengaja tidak membayar tunggakan pajak diantaranya dengan melakukan penyanderaan (*gijzeling*), bahkan melakukan penyelidikan dan penyidikan atas tindak pidana di bidang perpajakan yang dilakukan oleh Wajib Pajak.
- c. Meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang dimiliki DJP agar senantiasa dapat melakukan pembinaan dan pengawasan kepada Wajib Pajak dengan efektif dan efisien sesuai ketentuan perpajakan yang berlaku di Indonesia.

2. Bagi Manajemen Perusahaan

Perpajakan di Indonesia menganut sistem *self-assessment* dimana Wajib Pajak diberikan wewenang untuk menghitung kewajibannya secara mandiri, sehingga pemilik/pemegang saham/manajemen perusahaan akan berupaya menghemat pengeluaran pajak dan menjadikannya bagian dari strategi bisnis, salah satunya adalah *transfer pricing*. Oleh karena itu, peneliti menyarankan kepada manajemen perusahaan sebagai berikut :

- a. Melakukan analisis resiko dan manfaat (*risk and benefit*) yang bertujuan mengukur resiko biaya perpajakan yang akan ditanggung di masa depan. Hal ini sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan sehubungan pemilihan strategi bisnis manajemen dan skema *transfer pricing*.
- b. Melakukan analisa kewajaran transaksi atas skema *transfer pricing* agar harga transaksi yang digunakan sesuai dengan harga yang berlaku di industri dan pasar.

3. Bagi Akademisi (Penelitian Berikutnya)

Dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan di bidang perpajakan, peneliti menyarankan beberapa hal yang dapat dijadikan rujukan untuk penelitian berikutnya, yaitu:

- a. Penelitian ini dapat diuji kembali pada sektor usaha yang berbeda, seperti sektor pertambangan, sektor jasa, dan sektor usaha lainnya, atau sektor usaha yang dikenakan tarif pajak berbeda seperti sektor perbankan, dan logistik;
- b. Penelitian dapat menggunakan proxy penghindaran pajak yang lainnya, seperti *Book-Tax-Difference* (BTD), *Abnormal Permanent Difference*, *Unrecognized Tax Benefit*, dan lain lain (Hanlon & Heitzman, 2010; Lietz, 2013), serta *Value Added Tax Rate (VATR)* (Lopo Martinez & Ferreira, 2019);
- c. Penelitian menggunakan jenis struktur kepemilikan yang lainnya, seperti kepemilikan pemerintah, kepemilikan keluarga, kepemilikan institusional, dan sebagainya, baik diuji sebagai variabel moderasi maupun diuji sebagai variabel independen;
- d. Menambahkan aspek sengketa pajak dan manajemen laba sebagai salah satu variabel independen;

Sehingga data dan hasil pada penelitian berikutnya dapat melengkapi penelitian sebelumnya terkait faktor-faktor yang mempengaruhi aktivitas penghindaran pajak.

DAFTAR PUSTAKA

- Alkurdi, A., & Mardini, G. H. (2020). The Impact of Ownership Structure and The Board of Director's Composition on Tax Avoidance Strategies: Empirical Evidence From Jordan. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 18(4), 795–812. <https://doi.org/10.1108/JFRA-01-2020-0001>
- Amidu, M., Coffie, W., & Acquah, P. (2019). Transfer Pricing, Earnings Management and Tax Avoidance of Firms in Ghana. *Journal of Financial Crime*, 26(1), 235–259. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/JFC-10-2017-0091>
- Arieftiara, D., Utama, S., Wardhani, R., & Rahayu, N. (2015). Analisis Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap Penghindaran Pajak, Bukti Empiris Di Indonesia. *Simposium Nasional Akuntansi XVIII*, 18(1), 1–27.
- Aryotama, P., & Firmansyah, A. (2020). The Effect of Business Strategy on Tax Avoidance in Indonesia's Consumer Goods Industry. In *Public Sector Accountants and Quantum Leap: How Far We Can Survive in Industrial Revolution 4.0?*. Routledge, 235–239. <https://doi.org/10.1201/9780367822965-48>
- Badertscher, B. A., Katz, S. P., & Rego, S. O. (2013). The Separation of Ownership and Control and Corporate Tax Avoidance. *Journal of Accounting and Economics*, 56(2–3), 228–250. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2013.08.005>
- Bartelsman, E. J., & Beetsma, R. M. W. J. (2003). Why pay more? Corporate tax avoidance through transfer pricing in OECD countries. *Journal of Public Economics*, 87(9–10), 2225–2252. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(02\)00018-X](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(02)00018-X)
- Bentley, K. A., Omer, T. C., & Sharp, N. Y. (2013). Business Strategy, Financial Reporting Irregularities, and Audit Effort. *Contemporary Accounting Research*, 30(2), 780–817. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2012.01174.x>
- Boussaidi, A., & Hamed-Sidhom, M. (2021). Board's Characteristics, Ownership's

- Nature and Corporate Tax Aggressiveness: New Evidence from the Tunisian Context. *EuroMed Journal of Business*, 16(4), 487–511. <https://doi.org/10.1108/EMJB-04-2020-0030>
- Chaffee, E. (2019). Collaboration Theory and Corporate Tax Avoidance. *Washington and Lee Law Review*, 76(1), 93.
- 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>
- Contractor, F. J. (2016). Tax Avoidance by Multinational Companies: Methods, Policies, and Ethics. *Rutgers Business Review*, 1(1), 27–43. <https://doi.org/10.46697/001c.16887>
- Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2014). Business Research Methods, Twelfth Edition. In *Business Research Methods*. McGraw-Hill/Irwin.
- Cristea, A. D., & Nguyen, D. X. (2016). Transfer Pricing by Multinational Firms: New Evidence from Foreign Firm Ownerships. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(3), 170–202. <https://doi.org/10.1257/pol.20130407>
- Damayanti, V. N., & Wulandari, S. (2021). the Effect of Leverage, Institutional Ownership, and Business Strategy on Tax Avoidance (Case of Listed Manufacturing Companies in the Consumption Goods Industry Period 2014-2019). *Accountability*, 10(1), 16. <https://doi.org/10.32400/ja.33956.10.1.2021.16-26>
- 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>
- Desai, M. A., & Dharmapala, D. (2009). Corporate Tax Avoidance and Firm Value. *The Review of Economics and Statistics*, 91(3), 537–546. <https://doi.org/10.1162/rest.91.3.537>
- Desai, M. A., Dyck, A., & Zingales, L. (2007). Theft and Taxes. *Journal of Financial Economics*, 84(3), 591–623. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.05.005>
- Direktorat Jenderal Pajak. (2013). *Surat Edaran DJP No. SE-50/PJ/2013 Beserta*

Lampirannya.

Www.Ortax.Org.

<https://datacenter.ortax.org/ortax/aturan/show/15381>

Direktorat Jenderal Pajak. (2021). *Susunan Dalam Satu Naskah Undang-Undang Perpajakan : Edisi Perubahan UU Nomor 7 Tahun 2021 Tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan.*

Dunlap, W. P., & Kemery, E. R. (1987). Failure to Detect Moderating Effects: Is Multicollinearity the Problem? *Psychological Bulletin*, 102(3), 418–420.
<https://doi.org/10.1037/0033-2909.102.3.418>

Dyreg, S. D., Hanlon, M., & Maydew, E. L. (2008). Long-run corporate tax avoidance. *Accounting Review*, 83(1), 61–82.
<https://doi.org/10.2308/accr.2008.83.1.61>

Eden, L. (2001). Taxes, Transfer Pricing, and The Multinational Enterprise. *The Oxford Handbook of International Business (2 Ed.)*.
<https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199234257.003.0021>

Faradiza, S. A. (2019). Dampak Strategi Bisnis Terhadap Penghindaran Pajak. *Journal of Applied Accounting and Taxation*, 4(1), 107–116.
<https://doi.org/10.30871/jaat.v4i1.1199>

Furrer, O. (2016). *Corporate Level Strategy: Theory and Applications (2nd Edition)*. Routledge.
https://www.researchgate.net/publication/269107473_What_is_governance/link/548173090cf22525dcb61443/download%0Ahttp://www.econ.upf.edu/~reynal/Civil_wars_12December2010.pdf%0Ahttps://think-asia.org/handle/11540/8282%0Ahttps://www.jstor.org/stable/41857625

Greene, W. H. (2003). Econometric Analysis. In *Journal of the American Statistical Association* (5th Ed., Vol. 97, Issue 457). Prentice Hall.
<http://pubs.amstat.org/doi/abs/10.1198/jasa.2002.s458>

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). *Basic Econometrics* (5th ed.). McGraw-Hill/Irwin.

Ha, N. T. T., & Quyen, P. G. (2017). The Relationship between State Ownership and Tax Avoidance Level: Empirical Evidence from Vietnamese Firms. *Journal of Asian Business Strategy*, 7(1), 1–12.

<https://doi.org/10.18488/journal.1006/2017.7.1/1006.1.1.12>

- Hadi, J., & Mangoting, Y. (2014). Pengaruh Struktur Kepemilikan dan Karakteristik Dewan terhadap Agresivitas Pajak. *Tax & Accounting Review*, 4(2), 1–10.
- Hambrick, D. C. (1983). Some Tests of The Effectiveness and Functional Attributes of Miles and Snow's Strategic Types. *Academy of Management Journal*, 26(1), 5–26. <https://doi.org/10.2307/256132>
- Handayani, Y. D., & Ibrani, E. Y. (2019). Corporate Governance, Share Ownership Structure And Tax Avoidance. *International Journal of Commerce and Finance*, 5(2), 120–127.
- Hanlon, M., & Heitzman, S. (2010). A Review of Tax Research. *Journal of Accounting and Economics*, 50(2–3), 127–178. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2010.09.002>
- Hanlon, M., Maydew, E. L., & Saavedra, D. (2017). The Taxman Cometh: Does Tax Uncertainty Affect Corporate Cash Holdings? *Review of Accounting Studies*, 22(3), 1198–1228. <https://doi.org/10.1007/s11142-017-9398-y>
- Hartmann, F. G. H., & Moers, F. (1999). Testing Contingency Hypotheses in Budgetary Research Using Moderated Regression Analysis. *Accounting, Organizations and Society*, 24, 291–315. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(03\)00019-9](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(03)00019-9)
- Higgins, D. M., Omer, T. C., & Phillips, J. D. (2011). Does a Firm's Business Strategy Influence its Level of Tax Avoidance? *American Taxation Association Midyear Meeting: JATA Conference*. <https://doi.org/http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1761990>
- Higgins, D., Omer, T. C., & Phillips, J. D. (2015). The Influence of a Firm's Business Strategy on its Tax Aggressiveness. *Contemporary Accounting Research*, 32(2), 674–702. <https://doi.org/10.1111/1911-3846.12087>
- Hsu, P. H., Moore, J. A., & Neubaum, D. O. (2018). Tax Avoidance, Financial Experts on The Audit Committee, and Business Strategy. *Journal of Business Finance and Accounting*, 45(9–10), 1293–1321. <https://doi.org/10.1111/jbfa.12352>

- Husnain, M., Ahmad, M., & Hashmi, A. M. (2021). Analyzing the Moderating role of Board Structure in Relation between Tax Avoidance and Business Strategy: New Insight from Emerging Economy. *Journal of Accounting and Finance in Emerging Economies*, 7(3), 623–635. <https://doi.org/10.26710/jafee.v7i3.1902>
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2022). *Standar Akuntansi Keuangan - Bagian A (Efektif Per 1 Januari 2022)* (Dewan Standar Akuntansi Keuangan (DSAK) IAI (ed.); Edisi 1). Ikatan Akuntan Indonesia.
- Indonesia Corruption Watch. (2021). *Pandora Papers : Kegagalan Negara Atas Kejahatan Lintas Negara*. [Www.Antikorupsi.Org](http://www.Antikorupsi.Org). <https://antikorupsi.org/id/article/pandora-papers-kegagalan-negara-atas-kejahatan-lintas-negara>
- Irawan, F., Kinanti, A., & Suhendra, M. (2020). The Impact of Transfer Pricing and Earning Management on Tax Avoidance. *Talent Development & Excellence*, 12(I), 3203–3216. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=s3h&AN=144289767&lang=ja&site=ehost-live>
- Irianto, B. S., Sudibyoy, Y. A., & Wafirli, A. (2017). The Influence of Profitability, Leverage, Firm Size and Capital Intensity Towards Tax Avoidance. *International Journal of Accounting and Taxation*, 5(2), 33–41. <https://doi.org/10.15640/ijat.v5n2a3>
- Islam, M. R. (2018). Sample Size and Its Role in Central Limit Theorem (CLT). *Computational and Applied Mathematics Journal*, 4(1), 1–7. <https://doi.org/10.31295/pm.v1n1.42>
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of The Firm: Manajerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure. *Jurnal of Financial Economics*, 20(2), 82–137. https://ifs.swufe.edu.cn/__local/5/31/DC/207E0B7CEE20C8ADF1B2A5267E1_63F680FD_3B56D4.pdf
- Jian, M., Li, W., & Zhang, H. (2012). How Does State Ownership Affect Tax Avoidance? Evidence from China. *School of Accountancy: Singapore*

Management University, 1–40.

- Kothari, C. R. (2004). *Research Methodology : Methods and Techniques (Second Revised Edition)*. New Age International (P) Ltd., Publishers.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (1999). Corporate ownership around the world. *Journal of Finance*, 54(2), 471–517. <https://doi.org/10.1111/0022-1082.00115>
- Laila, N. A., Nurdiono, Agustina, Y., & Indra, A. Z. (2021). Pengaruh Transfer Pricing, Leverage Dan Profitabilitas Terhadap Tax Avoidance. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan (JAK)*, 26(1), 68–79. <https://doi.org/10.23960/jak.v26i1.269>
- Landry, S., Deslandes, M., & Fortin, A. (2013). Tax Aggressiveness, Corporate Social Responsibility, and Ownership Structure. *Journal of Accounting, Ethics and Public Policy*, 14(3), 611–645. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2304653>
- Leipala, A. (2017). Do Institutional Shareholders Impact Corporate Tax Avoidance? *Aalto University*, 64.
- Liana, S., Poulus, S., & Pratama, A. (2020). The Effect of Share Ownership Concentration and Company Operation Complexity towards Transfer Pricing Decisions. *Journal of Accounting Auditing and Business*, 3(1), 52. <https://doi.org/10.24198/jaab.v3i1.25686>
- Lietz, G. (2013). Tax Avoidance vs. Tax Aggressiveness : a Unifying Conceptual Framework. *Working Paper University of Münster*. <https://doi.org/https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2363828>
- Lo, A. W. Y., & Wong, R. M. K. (2011). An Empirical Study of Voluntary Transfer Pricing Disclosures in China. *Journal of Accounting and Public Policy*, 30(6), 607–628. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2011.08.005>
- Lopo Martinez, A., & Ferreira, B. A. (2019). Business strategy and tax aggressiveness in Brazil. *Journal of Strategy and Management*, 12(4), 522–535. <https://doi.org/10.1108/JSMA-03-2019-0040>
- Maulana, M., Marwa, T., & Wahyudi, T. (2018). The Effect of Transfer Pricing, Capital Intensity and Financial Distress on Tax Avoidance with Firm Size as Moderating. *Modern Economics*, 11(1), 122–128.

- Miles, R. E., Snow, C. C., Meyer, A. D., & Jr, H. J. C. (1978). Organizational Strategy, Structure, and Process. *Academy of Management Review*, 3(3), 546–562.
- Moon, H. R., & Perron, B. (2006). Seemingly Unrelated Regressions. *The New Palgrave Dictionary of Economics*, 1(9), 1–9.
- Moore, K. (2009). Paradigms and Theory Building in the Domain of Business Families. *Family Business Review*, 22(2), 167–180. <https://doi.org/10.1177/0894486509333372>
- OECD. (2022). *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022* (Issue January). OECD Publishing. <https://doi.org/https://doi.org/10.1787/0e655865-en>
- Pangaribuan, H., Fernando HB, J., Agoes, S., Sihombing, J., & Sunarsi, D. (2021). The Financial Perspective Study on Tax Avoidance. *Budapest International Research and Critics Indtitute-Journal (BIRCI-Journal)*, 4(3), 4998–5009. <https://doi.org/10.33258/birci.v4i3.2287>
- Pratiwi, D. A., & Ardiyanto, M. D. (2018). Pengaruh Struktur Kepemilikan Terhadap Agresivitas Pajak. *Diponegoro Journal of Accounting*, 7(1), 13. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- PT. Indofood Sukses Makmur Tbk. (2022). *Annual Report (Laporan Tahunan) 2022 : Resilience in the Midst of Global Challenges*.
- Putra, P. dwi, Syah, D. husrizal, & Sriwedari, T. (2018). Tax Avoidance: Evidence of As a proof of Agency Theory and Tax Planning. *International Journal of Research & Review*, 5(9), 52–60.
- Ramdhani, M. D., Zahra, Y., Fitria, N., & Rachman, A. A. (2019). the Effect of Transfer Pricing on Tax Avoidance in Manufacturing Companies Listed on LQ-45 Indonesia Stock Exchange 2015-2019. *Turkish Journal of Physiotherapy and Rehabilitation*, 32(3), 9176–9194. <https://www.turkjphysiotherrehabil.org/pub/pdf/321/32-1-1136.pdf>
- Reed, W. R., & Ye, H. (2011). Which Panel Data Estimator Should I Use. In *Applied Economics* (Vol. 43, pp. 985–1000). Routledge Informa Ltd. <https://doi.org/10.1080/00036840802600087>

- Robin, Toni, N., & Simorangkir, E. N. (2021). The Influence of Transfer Pricing, Corporate Governance, CSR, and Earnings Management on Tax Aggressiveness. *Journal Industrial Engineering & Management Research*, 2(5), 234–244. <https://doi.org/10.7777/jiemar>
- Sadjiarto, A., Hartanto, S., Natalia, & Octaviana, S. (2020). Analysis of the Effect of Business Strategy and Financial Distress on Tax Avoidance. *Journal of Economics and Business*, 3(1), 238–246. <https://doi.org/10.31014/aior.1992.03.01.193>
- Savitri, E. (2018). Relationship Between Family Ownership, Agency Costs towards Financial Performance and Business Strategy as Mediation. *Business: Theory and Practice*, 19, 49–58. <https://doi.org/10.3846/btp.2018.06>
- Scott, W. R. (2015). *Financial Accounting Theory* (Seventh Ed). Pearson Canada Inc. <https://doi.org/10.1515/9783110744170>
- Sekaran, U. (2003). *Research Methods for Business : A Skill Building Approach (Fourth Edition)*. John Wiley & Sons, Inc. <http://www.myilibrary.com.esc-web.lib.cbs.dk/?ID=819487>
- Sekretariat Pengadilan Pajak Kementerian Keuangan. (2023). *Statistik Sengketa Pajak Tahun 2016 - 2022*. <https://setpp.kemenkeu.go.id/statistik>
- Sharma, S., Durand, R. M., & Gur-Arie, O. (1981). Identification and Analysis of Moderator Variables. *Journal of Marketing Research*, 18(3), 291. <https://doi.org/10.2307/3150970>
- Sikka, P., & Willmott, H. (2010). The Dark Side of Transfer Pricing: Its Role in Tax Avoidance and Wealth Retentiveness. *Critical Perspectives on Accounting*, 21(4), 342–356. <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2010.02.004>
- Stiglitz, J. E. (1985). the General Theory of Tax Avoidance. *National Tax Journal*, 38(3), 325–337. <https://doi.org/10.1086/ntj41792029>
- Sugiarto. (2017). *Metodologi Penelitian Bisnis* (Ed. I). Penerbit ANDI.
- Sugiono. (2004). Konsep, Identifikasi, Alat Analisis Dan Masalah Penggunaan Variabel Moderator. *Jurnal Studi Manajemen & Organisasi*, 1(2), 61–70.
- Supriyati, Murdiawti, D., & Prananjaya, K. P. (2021). Determinants of Transfer Pricing Decision at Manufacturing Companies of Indonesia. *International*

- Journal of Research in Business and Social Science*, 10(3), 289–302.
<https://doi.org/10.20525/ijrbs.v10i3.1118>
- Sutton, G. (2005). *The Tax Efficient Supply Chain*. Supply & Demand Chain Executive. <https://www.sdexec.com/home/article/10352971/the-tax-efficient-supply-chain>
- Taylor, G., & Richardson, G. (2012). International Corporate Tax Avoidance Practices: Evidence from Australian Firms. *International Journal of Accounting*, 47(4), 469–496. <https://doi.org/10.1016/j.intacc.2012.10.004>
- Tran, Q. T., Tran, M. U., & Luu, C. D. (2021). The Effect of Ownership Structure on Transfer Pricing Decisions: Evidence from Foreign Direct Investments in Vietnam. *Journal of Asian Finance*, 8(12), 183–0189. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no12.0183>
- Wahyuni, L., Fahada, R., & Atmaja, B. (2017). The Effect of Business Strategy, Leverage, Profitability and Sales Growth on Tax Avoidance. *Indonesian Management and Accounting Research*, 16(02), 67–80. <http://www.trijurnal.lemlit.trisakti.ac.id/index.php/imar>
- Wang, F., Xu, S., & Sun, J. (2020). Corporate Tax Avoidance: a Literature Review and Research Agenda. *Journal of Economic Surveys*, 34(4), 793–811. <https://doi.org/10.1111/joes.12347>
- Warsini, S., & Rossieta, H. (2013). Pengaruh Kepemilikan Keluarga terhadap Kinerja Perusahaan dengan Mempertimbangkan Strategi Bisnis sebagai Variabel Pemoderasi (Studi pada Industri Manufaktur Perusahaan Publik di Bursa Efek Indonesia). *Simposium Nasional Akuntansi XVI*, XVI(Sesi 5), 4887–4913. <http://lib.ibs.ac.id/materi/Prosiding/SNA XVI/makalah/sesi 5.pdf>
- Way, M. M. (2008). Transfer Pricing. *Wiley Encyclopedia of Management*, 63–86. https://doi.org/10.1007/978-3-540-85275-9_3
- Webber, S. (2011). The Tax-Efficient Supply Chain: Considerations for Multinationals. *Tax Notes International*, 61(2), 149. <http://corit-academic.org/wp-content/uploads/2011/12/61TI0149-Webber.pdf>
- Ying, T., Wright, B., & Huang, W. (2016). Ownership Structure and Tax Aggressiveness of Chinese Listed Companies. *International Journal of*

Accounting & Information Management, 25(3), 313–332.

<https://doi.org/https://doi.org/10.1108/IJAIM-07-2016-0070>

Zhang, X., Husnain, M., Yang, H., Ullah, S., Abbas, J., & Zhang, R. (2022). Corporate Business Strategy and Tax Avoidance Culture: Moderating Role of Gender Diversity in an Emerging Economy. *Frontiers in Psychology*, 13(May), 1–11. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.827553>