

BAB V

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Penelitian ini dilangsungkan dengan tujuan mengidentifikasi pengaruh yang diberikan *Transfer Pricing*, *Sales Growth*, dan *Inventory Intensity* pada penghindaran pajak (*Tax Avoidance*) perusahaan makanan dan minuman terdaftar BEI selama periode 2018-2021, dengan sampel penelitian yang berjumlah 72 perusahaan. Setelah dilakukannya pengolahan data, jumlah data yang diperoleh pada penelitian ini sebanyak 61 data, sebab adanya data *outlier* sejumlah 11 data yang membuat data tidak berdistribusi normal.

Sebagaimana data yang dikumpulkan berikut hasil uji sebelumnya, ditarik kesimpulan bahwa variabel *transfer pricing* dan *sales growth* mempengaruhi secara pada *tax avoidance* dengan signifikan. Sementara untuk variabel *inventory intensity* mempengaruhi secara positif pada *tax avoidance* dengan signifikan.

5.2 IMPLIKASI

Setelah dilakukan penarikan kesimpulan, dapat dirumuskan beberapa implikasi yaitu:

1. Implikasi teoritis pada penelitian ini telah memberikan bukti secara empiris mengenai pengaruh *transfer pricing*, *sales growth*, dan *inventory intensity* terhadap *tax avoidance* pada perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di BEI pada periode 2018-2021. Variabel *transfer pricing* dan *sales growth* memberi pengaruh terhadap *tax avoidance* namun dengan arah yang negatif. Tingginya *transfer pricing* dan *sales growth* akan menjadi perhatian otoritas perpajakan untuk mengindikasikan adanya upaya penghindaran pajak dalam perusahaan. Sementara variabel *inventory intensity* memiliki pengaruh positif dan signifikan yang selaras dengan teori agensi yang digunakan dalam penelitian ini.
2. Implikasi praktis sesuai dengan hasil pengujian hipotesis yang diperoleh diharapkan perusahaan atau dunia usaha untuk tidak melakukan tindakan perencanaan pajak ilegal. Manajemen perusahaan bertujuan melakukan tindakan penghindaran pajak untuk mengurangi beban pajak perusahaan. Tentunya penghindaran pajak lumrah dari sisi perusahaan karena bertujuan untuk meningkatkan daya saing. Namun, manajemen perusahaan sebaiknya memerhatikan kebijakan *transfer pricing*, *sales growth*, dan *inventory intensity* yang akan diambil dan mempertimbangkan risiko yang akan diterima dari setiap pengambilan keputusan agar tidak merugikan

individu maupun kelompok di kemudian hari. Sudah seharusnya perusahaan mengikuti prosedur hukum yang berlaku agar citra atau nilai yang dimiliki perusahaan membuat para investor tertarik untuk menanamkan modalnya sehingga eksistensi perusahaan mampu bertahan dalam jangka panjang.

5.3 KETERBATASAN PENELITIAN

Sesuai dengan kesimpulan dan hasil pengujian hipotesis, penulis menyadari hasil yang diperoleh masih memiliki kekurangan dan kelemahan yang disebabkan karena adanya keterbatasan yang dirasakan selama pembuatan penelitian ini. Beberapa keterbatasan penelitian yang dirasakan oleh penulis sebagai berikut:

1. Pada penelitian ini hanya menggunakan perusahaan makanan dan minuman, hingga hasil penelitian tidak dapat dibandingkan dengan industri atau sektor lain.
2. Data yang digunakan untuk mencari nilai *transfer pricing* relatif terbatas. Beberapa perusahaan tidak mencantumkan akun piutang pihak berelasi dalam laporan keuangannya sehingga memengaruhi jumlah sampel yang diperoleh.
3. Penelitian ini hanya menghasilkan koefisien determinasi sebesar 39,3%. Sehingga masih terdapat sejumlah variabel lain yang memengaruhi

kegiatan *tax avoidance* pada perusahaan makanan dan minuman yang belum dipergunakan.

4. Penelitian ini dilakukan saat terjadinya pandemi Covid-19 sehingga memengaruhi hasil penelitian pada variabel *sales growth* yang memiliki arah negatif.

5.4 REKOMENDASI BAGI PENELITIAN SELANJUTNYA

Sebagaimana uraian kesimpulan berikut dan keterbatasan penelitiannya, penulis memberikan rekomendasi yang akan dipertimbangkan bagi penelitian berikutnya, yakni:

1. Sampel penelitian yang digunakan seharusnya dapat ditentukan secara lebih luas, seperti seluruh perusahaan terdaftar di BEI agar hasilnya bisa dibandingkan antar sektor industri.
2. Diharap pada penelitian berikutnya untuk menambahkan variabel lain yang mungkin memberi pengaruh pada keputusan perusahaan untuk melakukan *tax avoidance* seperti *thin capitalization*, *capital intensity*, dan *corporate social responsibility* ataupun menambah variabel moderasi atau intervening yang mungkin dapat memperkuat hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikatnya.
3. Penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan periode setelah pandemi covid-19 agar hasil *sales growth* tidak memiliki arah yang negatif.

4. Untuk mengurangi kesempatan perusahaan melakukan *tax avoidance*, otoritas pajak diharapkan dapat meningkatkan pemantauan dan pengawasan terhadap pelaksanaan kewajiban perpajakan perusahaan, terutama bagi perusahaan yang melaporkan kerugian. Sebab perusahaan yang mengalami kerugian dapat memanfaatkan fasilitas kompensasi kerugian fiskal untuk mengurangi beban pajak perusahaan nantinya.

