

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Rangkaian penelitian dan uji hipotesis telah dilakukan untuk mengetahui secara empiris pengaruh Koneksi Politik, *Transfer Pricing*, dan Strategi Bisnis terhadap Agresivitas Pajak dengan *Sales Growth* sebagai Pemoderasi. Oleh karenanya, peneliti menarik kesimpulan berdasarkan hasil penelitian dan pengujian yang mana sebagai berikut:

- a. Koneksi politik tidak berpengaruh signifikan pada Agresivitas Pajak yang diukur menggunakan *Cash Effective Rate Tax (CETR)*. Keberadaan komisaris/direksi/pemegang saham yang mempunyai latar belakang politik dapat diasumsikan sebagai koneksi politik yang dimiliki oleh sampel-tahun pada penelitian ini, dari data yang dikumpulkan koneksi politik pada sampel pengamatan berasal dari komisaris. Hasil penelitian menunjukkan bahwa koneksi politik yang dimiliki perusahaan tidak mempengaruhi pengambilan keputusan mengenai tingkat agresivitas pajak perusahaan.
- b. Praktik *Transfer Pricing* tidak berpengaruh signifikan pada Agresivitas Pajak. Pada penelitian yang telah dilakukan, transfer pricing terbukti tidak mempengaruhi keputusan untuk agresif pada pajak suatu sampel-tahun pada penelitian ini. Hal tersebut dikarenakan di banyak Negara telah diatur ketentuan mengenai penghindaran pengenaan pajak berganda, peraturan perpajakan yang berkaitan dengan aktivitas *transfer pricing* yang kerap dilakukan oleh *multinational company* begitu juga di Indonesia. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penyelenggaraan kebijakan atau regulasi mengenai transfer pricing sudah berjalan dengan baik dan berhasil menekan tindakan agresif perusahaan-perusahaan yang menjadi sampel pada penelitian ini.
- c. Penentuan Strategi Bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Pada olah data yang telah dilakukan, variable strategi

bisnis bukanlah variable dominan pada perusahaan untuk bertindak agresif terhadap pajak. Strategi bisnis dibuat lebih mengarah pada pencapaian tujuan jangka panjang, sedangkan agresivitas pajak merupakan tujuan jangka pendek. Hal tersebut menyebabkan tidak sedikit perusahaan yang lebih memilih patuh pajak demi tujuan jangka panjang perusahaan, salah satunya ialah tujuan mengenai keberlangsungan usaha.

- d. Sales Growth terbukti tidak mampu memperkuat ataupun memperlemah hubungan Koneksi Politik dan Agresivitas Pajak. Tidak ada keterkaitan antara sales growth dengan koneksi politik yang dimiliki perusahaan, sehingga sales growth tidak mampu memoderasi hubungan koneksi politik dan agresivitas pajak.
- e. Sales Growth terbukti tidak mampu memperkuat ataupun memperlemah hubungan *Transfer Pricing*, dan Strategi Bisnis terhadap Agresivitas Pajak.
- f. Sales Growth terbukti tidak mampu memperkuat ataupun memperlemah hubungan Strategi Bisnis dengan Agresivitas Pajak.

5. 2 Saran

Berdasarkan pembahasan, penarikan kesimpulan dan paparan mengenai keterbatasan dari penelitian ini, maka peneliti memberikan saran-saran untuk peneliti selanjutnya maupun para pembaca:

- a. Untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk membuat pertimbangan yang baik dalam penentuan sampel, penggunaan sampel sebaiknya disesuaikan dengan fenomena pada rumusan masalah yang dibuat, agar lebih tepat sasaran dan lebih mudah mendapatkan sampel yang sesuai dengan kriteria yang dapat mendukung perolehan data yang baik.
- b. Penelitian selanjutnya disarankan menggunakan pengukuran skala rasio untuk variable-variabel independen pada penelitian ini agar mendapatkan hasil yang lebih baik.
- c. Perusahaan sebaiknya lebih menjabarkan lebih rinci mengenai pembayaran kas untuk pajak pada tahun berjalan, agar informasi yang didapatkan oleh publik dapat lebih mudah dipahami dan implementasi transparansi informasi berjalannya dengan baik.