AKUNTANSI 45
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS 45 SURABAYA
Jurnal Ilmiah Akuntansi

Pengaruh Sales Growth, Intensitas Aset Tetap, dan Intensitas Modal terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan Consumer Non-Cyclicals di Bursa Efek Indonesia Periode 2019–2024

Naila Izzati [1]*, Agus Afandi [2]

[1,2]Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pamulang, Indonesia
E-mail: nailaizza06@gmail.com [1], dosen02508@unpam.ac.id [2]
*Penulis Korespondensi: nailaizza06@gmail.com

Abstract. *Tax aggressiveness can erode government revenue, yet evidence on its firm-level determinants remains inconsistent. This study examines the effects of sales growth, fixed asset intensity, and capital intensity on tax aggressiveness, simultaneously and partially, among Consumer Non-Cyclicals companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2019-2024. Secondary data were taken from annual financial reports, and purposive sampling (companies with complete rupiah-denominated reports and positive profit in every year) produced 38 companies and 228 firm-year observations. Tax aggressiveness is measured by the effective tax rate (ETR), so a lower ETR indicates higher aggressiveness. Panel data regression was run in EViews 12, and the random effect model was selected through the Chow, Hausman, and Lagrange Multiplier tests. The three variables are jointly significant (F = 3.70; p = 0.013). Partially, sales growth and fixed asset intensity are not significant, whereas capital intensity has a significant positive coefficient on ETR (0.034; p = 0.019), meaning that higher capital intensity is associated with lower tax aggressiveness. However, adjusted R² is only 3.45%, residuals are far from normal because of extreme values, and the capital intensity result loses significance under winsorized ETR, firm-clustered standard errors, and a first-difference specification. The findings are therefore best read as a weak and sensitive cross-firm association, not as a basis for strong policy conclusions.*

Keywords: *capital intensity; effective tax rate; fixed asset intensity; sales growth; tax aggressiveness*

Abstrak. Agresivitas pajak dapat mengurangi penerimaan negara, sementara bukti tentang faktor penyebabnya di tingkat perusahaan masih belum seragam. Penelitian ini menguji pengaruh *sales growth*, intensitas aset tetap, dan intensitas modal terhadap agresivitas pajak, secara simultan maupun parsial, pada perusahaan sektor *Consumer Non-Cyclicals* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2019-2024. Data sekunder diambil dari laporan keuangan tahunan, dan purposive sampling (perusahaan dengan laporan lengkap berdenominasi rupiah dan laba positif pada seluruh tahun) menghasilkan 38 perusahaan atau 228 observasi. Agresivitas pajak diukur dengan *effective tax rate* (ETR), sehingga ETR yang lebih rendah menandakan agresivitas yang lebih tinggi. Regresi data panel dijalankan dengan EViews 12, dan random effect model terpilih melalui uji Chow, Hausman, dan Lagrange Multiplier. Ketiga variabel secara simultan berpengaruh signifikan (F = 3,70; p = 0,013). Secara parsial, sales growth dan intensitas aset tetap tidak signifikan, sedangkan intensitas modal berkoefisien positif signifikan terhadap ETR (0,034; p = 0,019), artinya intensitas modal yang lebih tinggi berkaitan dengan agresivitas pajak yang lebih rendah. Namun, adjusted R² hanya 3,45%, residual jauh dari normal akibat nilai ekstrem, dan signifikansi intensitas modal hilang pada ETR yang di-winsorize, galat baku kluster perusahaan, serta spesifikasi first difference. Temuan ini karenanya lebih tepat dibaca sebagai asosiasi lintas perusahaan yang lemah dan sensitif, bukan dasar kesimpulan kebijakan yang kuat.

Kata kunci: agresivitas pajak; effective tax rate; intensitas aset tetap; intensitas modal; sales growth

Naskah Masuk: 23 September 2026; Revisi: 12 Oktober 2026; Diterima: 28 Oktober 2026; Terbit: 01 November 2026

1. LATAR BELAKANG

Pajak adalah salah satu tulang punggung penerimaan negara yang dipakai untuk membiayai pembangunan dan layanan publik. Di sisi lain, bagi perusahaan pajak adalah beban yang memangkas laba, sehingga kepentingan perusahaan dan pemerintah tidak selalu sejalan. Ketidakselarasan ini mendorong perusahaan menyusun berbagai cara untuk menekan beban pajaknya, mulai dari perencanaan pajak yang masih dalam koridor aturan hingga langkah yang lebih agresif (Niloveri & Masyitah, 2023). Agresivitas pajak patut mendapat perhatian karena dapat menggerus penerimaan negara, sementara rasio pajak (*tax ratio*) Indonesia masih menjadi pekerjaan rumah. Menurut data Kementerian Keuangan yang dilaporkan media ekonomi, rasio tersebut tercatat 10,39% pada 2022 (termasuk penerimaan Program Pengungkapan Sukarela; tanpa program itu 10,08%), 10,31% pada 2023, dan 10,08% pada 2024 (bisnis.com, 2025; Kontan, 2024). Realisasi penerimaan perpajakan 2024 sekitar Rp2.232,7 triliun terhadap PDB Rp22.139,0 triliun, dengan angka sebelum audit (bisnis.com, 2025). Penurunan rasio ini tentu dipengaruhi banyak faktor, antara lain siklus harga komoditas dan kinerja laba korporasi (bisnis.com, 2025), sehingga tidak dapat langsung dibaca sebagai bukti agresivitas pajak; angka tersebut hanya menjadi konteks bahwa penerimaan pajak perlu dijaga.

Praktik agresivitas pajak bukan sekadar wacana. Di Indonesia, kasus perpajakan korporasi seperti manipulasi data perpajakan dan dugaan penghindaran pajak lewat skema perpajakan internasional pernah mencuat. Perusahaan bisa memanfaatkan celah regulasi, bahkan ada yang melangkah melewati batas ketentuan demi menekan kewajiban pajaknya (Annisa & Isthika, 2021). Karena itu, memahami faktor internal perusahaan yang mungkin melatarbelakangi agresivitas pajak menjadi penting. Penelitian ini memilih sektor *Consumer Non-Cyclicals* di Bursa Efek Indonesia (BEI) karena sektor ini dikenal relatif tahan terhadap gejolak ekonomi, labanya cenderung terjaga, dan dihuni perusahaan berskala besar dengan basis konsumen yang luas, sehingga perilaku perpajakannya layak dicermati.

Sejumlah karakteristik keuangan perusahaan diduga berkaitan dengan agresivitas pajak, salah satunya pertumbuhan penjualan. Perusahaan yang penjualannya melonjak biasanya mencetak laba lebih besar, dan kewajiban pajaknya ikut naik. Dalam situasi itu, manajemen bisa tergoda bersikap agresif terhadap pajak demi menjaga laba bersih (Cahaya & Prasetya, 2024). Meski demikian, bukti empiris belum satu suara. Azzahra (2023) serta Fransisca & Kesaulya (2022) tidak menemukan pengaruh sales growth terhadap agresivitas pajak, sedangkan Setiawati & Sunarmi (2024) justru menemukan adanya pengaruh.

Karakteristik kedua adalah intensitas aset tetap, yakni porsi aset tetap dalam total aset perusahaan (Rochmah & Oktaviani, 2021). Aset tetap melahirkan beban penyusutan yang dapat mengurangi penghasilan kena pajak. Hasil penelitian terdahulu pun terbelah: Sanjaya & Suhendra (2024) menemukan adanya pengaruh, sedangkan Rochmah & Oktaviani (2021) tidak. Karakteristik ketiga adalah intensitas modal, yaitu perbandingan total aset terhadap penjualan (Methasari & Santoso, 2021). Krisjayanti *et al.* (2022) menyimpulkan bahwa intensitas modal tidak memengaruhi agresivitas pajak, sementara Fitriani & Chrisna (2025) menyimpulkan sebaliknya.

Penelitian terdahulu umumnya dilakukan pada sektor lain, seperti pertambangan (Apriyadi & Syahputra, 2024; Sanjaya & Suhendra, 2024), pertanian (Niloveri & Masyitah, 2023), ritel (Lestari, 2024), atau saham yang tergabung dalam JII (Setiawati & Sunarmi, 2024). Pada sektor *consumer non-cyclical*, Putri & Sihono (2025) meneliti periode 2021-2023 dengan variabel yang tidak mencakup sales growth maupun intensitas modal. Penelitian ini menambah bukti dengan tiga cara: (1) menguji ketiga karakteristik tersebut sekaligus dalam satu model; (2) memakai enam tahun pengamatan (2019-2024) yang mencakup masa pandemi dan pemulihan; dan (3) melaporkan seleksi model panel, perlakuan data ekstrem, serta uji ketahanan secara terbuka. Klaim kebaruan ini terbatas pada literatur yang dirujuk dalam artikel ini.

Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh sales growth, intensitas aset tetap, dan intensitas modal terhadap agresivitas pajak, baik secara simultan maupun parsial. Hasilnya diharapkan menambah khazanah kajian akuntansi dan perpajakan serta menjadi informasi pelengkap bagi otoritas pajak, manajemen, investor, dan analis, dengan catatan bahwa daya penjelas model ini terbatas sebagaimana diuraikan pada bagian hasil.

2. KAJIAN TEORITIS

Teori Keagenan dan Konflik Kepentingan dalam Perpajakan

Teori keagenan menjelaskan potensi konflik kepentingan antara pihak-pihak yang terikat dalam hubungan kontraktual, yaitu prinsipal yang mendelegasikan wewenang dan agen yang menjalankannya (Jensen & Meckling, 1976). Dalam konteks pajak, penerapannya perlu dibedakan atas dua lapisan. Lapisan pertama adalah hubungan prinsipal-agen konvensional antara pemegang saham dan manajemen: manajemen dapat terdorong menekan beban pajak karena laba setelah pajak memengaruhi kepentingan pemegang saham dan penilaian kinerja. Lapisan kedua adalah hubungan antara perusahaan dan pemerintah sebagai pemungut pajak. Pemerintah bukan prinsipal dalam arti kontraktual penuh karena kewajiban pajak lahir dari

undang-undang, bukan dari kontrak. Namun hubungan ini memiliki ciri yang mirip keagenan, yaitu kepentingan yang berlawanan (pemerintah menghendaki penerimaan sebesar mungkin, perusahaan menghendaki laba bersih setinggi mungkin) dan asimetri informasi, karena otoritas pajak tidak mengamati langsung kondisi ekonomi perusahaan dan bergantung pada laporan wajib pajak (Niloveri & Masyitah, 2023). Karena itu, teori keagenan dalam artikel ini dipakai sebagai kerangka untuk menurunkan dugaan arah, bukan sebagai model kontraktual yang diuji langsung.

Agresivitas Pajak dan Pengukurannya

Agresivitas pajak dipahami sebagai upaya perusahaan menurunkan penghasilan kena pajak melalui perencanaan pajak, baik yang masih sejalan dengan ketentuan maupun yang melanggarnya (Frank *et al.*, 2009; Niloveri & Masyitah, 2023). Penelitian ini mengukurnya dengan *effective tax rate* (ETR), yaitu beban pajak penghasilan dibagi laba sebelum pajak. ETR yang rendah berarti pajak yang ditanggung kecil dibandingkan laba, sehingga mengindikasikan agresivitas yang lebih tinggi; sebaliknya, ETR yang tinggi menandakan agresivitas yang lebih rendah. Ukuran ini berbasis akuntansi sehingga tidak dapat membedakan penghindaran pajak yang sah dari pelanggaran, dan dapat dipengaruhi insentif pajak, penghasilan yang dikenai pajak final, serta perbedaan temporer. ETR yang rendah karena itu hanya merupakan indikasi, bukan bukti pelanggaran.

Variabel Independen dan Pengembangan Hipotesis

Sales growth atau pertumbuhan penjualan menggambarkan kenaikan penjualan perusahaan dari satu periode ke periode berikutnya. Penjualan yang bertumbuh cenderung mengerek laba sehingga pajak yang harus dibayar ikut naik, dan kondisi ini dapat memperkuat insentif manajemen menekan pajak demi laba bersih (Cahaya & Prasetya, 2024); bila terjadi, hal itu tercermin pada ETR yang lebih rendah. Namun kenaikan penjualan tidak selalu berbuah kenaikan penghasilan kena pajak bila biaya ikut naik. Temuan terdahulu belum seragam. Azzahra (2023), Wibawa & Nursiam (2021), serta Fransisca & Kesaulya (2022) tidak menemukan pengaruh, sedangkan Rosadani & Wulandari (2023) dan Setiawati & Sunarmi (2024) menemukan adanya pengaruh.

Intensitas aset tetap adalah porsi aset tetap dalam total aset perusahaan (Rochmah & Oktaviani, 2021). Aset tetap menimbulkan beban penyusutan yang dapat dikurangkan dari penghasilan sehingga penghasilan kena pajak menjadi lebih kecil. Secara teoritis, makin besar porsi aset tetap, makin lapang peluang perusahaan menekan pajaknya, yang berarti ETR lebih rendah. Sanjaya & Suhendra (2024), Romadhina (2023), serta Nisak & Nadi (2024)

melaporkan adanya pengaruh, sedangkan Rochmah & Oktaviani (2021), Karlina (2021), Lestari (2024), dan Putri & Sihono (2025) tidak menemukannya.

Intensitas modal menunjukkan seberapa besar aset yang diperlukan perusahaan untuk menghasilkan penjualan, dan diukur dengan rasio total aset terhadap penjualan (Methasari & Santoso, 2021). Konstruk ini perlu dibedakan dari intensitas aset tetap. Intensitas aset tetap (aset tetap/total aset) menggambarkan komposisi aset, sedangkan intensitas modal (total aset/penjualan) menggambarkan kebutuhan aset per rupiah penjualan atau kebalikan dari perputaran total aset. Keduanya dapat bergerak berbeda: perusahaan dengan porsi aset tetap rendah tetap dapat memiliki intensitas modal tinggi bila menyimpan kas, piutang, atau persediaan besar. Proksi total aset/penjualan dipilih mengikuti Methasari & Santoso (2021) karena menangkap seluruh basis aset yang menopang penjualan. Konsekuensinya, nilai yang tinggi dapat berarti intensitas modal tinggi sekaligus efisiensi penggunaan aset yang rendah, sehingga hasilnya ditafsirkan dengan hati-hati. Dugaan arahnya serupa dengan aset tetap, yakni aset besar membuka peluang pengurang laba yang lebih besar, tetapi perusahaan dengan basis aset besar juga mungkin lebih mudah diawasi otoritas, sehingga arah akhirnya tidak pasti. Krisjayanti *et al*. (2022) dan Permatasari *et al*. (2022) tidak menemukan pengaruhnya terhadap agresivitas pajak, sedangkan Apriyadi & Syahputra (2024), Fitriani & Chrisna (2025), serta Adnan & Haq (2025) menemukan adanya pengaruh.

Karena dugaan teoretis dapat berlawanan arah dan temuan terdahulu belum konsisten, hipotesis penelitian ini dirumuskan dua arah tanpa menetapkan arah pengaruh. Sales growth, intensitas aset tetap, dan intensitas modal diduga secara simultan berpengaruh terhadap agresivitas pajak (H1). Secara parsial, sales growth (H2), intensitas aset tetap (H3), dan intensitas modal (H4) masing-masing diduga berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, yaitu pendekatan yang menekankan pengukuran objektif terhadap fenomena melalui angka dan analisis statistik. Populasinya adalah 131 perusahaan sektor Consumer *Non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI pada periode 2019-2024. Sampel dipilih dengan metode purposive sampling, yaitu pemilihan berdasarkan pertimbangan kriteria tertentu (Sugiyono, 2023), dengan kriteria: (1) terdaftar di BEI pada periode 2019-2024; (2) menyediakan laporan keuangan tahunan lengkap selama periode tersebut; (3) menerbitkan laporan keuangan dalam mata uang rupiah; dan (4) memperoleh laba pada seluruh tahun pengamatan. Proses seleksi pada Tabel 1 menghasilkan 38 perusahaan

(daftar pada Lampiran 1). Dengan enam tahun pengamatan, data panel seimbang yang dianalisis mencakup 228 observasi.

Tabel 1. Kriteria dan Proses Pemilihan Sampel

No	Kriteria	tidak memenuhi	memenuhi
1	Perusahaan Consumer Non-Cyclicals yang terdaftar di BEI periode 2019-2024	–	131
2	Menyediakan laporan keuangan tahunan lengkap periode 2019-2024	(49)	82
3	Menerbitkan laporan keuangan dalam mata uang rupiah	(3)	79
4	Memperoleh laba pada seluruh periode 2019-2024	(41)	38
	Total sampel perusahaan		38
	Jumlah observasi (38 perusahaan × 6 tahun)		228

Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Kriteria laba pada seluruh tahun membuat tidak ada observasi dengan laba sebelum pajak nol atau negatif, sehingga ETR terdefinisi untuk seluruh observasi. Konsekuensinya, perusahaan yang pernah merugi tidak ikut dianalisis, sehingga hasil tidak dapat digeneralisasikan kepada perusahaan rugi. Seluruh 228 observasi dipertahankan tanpa pemangkasan; ETR di luar rentang 0-1 dan nilai ekstrem lain dibahas pada bagian hasil.

Data yang dipakai adalah data sekunder yang dikumpulkan lewat teknik dokumentasi, yaitu mengambil laporan keuangan tahunan yang dipublikasikan di situs web masing-masing perusahaan. Definisi operasional dan cara pengukuran tiap variabel dirangkum pada Tabel 2.

Tabel 2. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

No	Variabel	Pengukuran	Skala
1	Agresivitas Pajak (Y)	ETR = Beban pajak penghasilan / Laba sebelum pajak	Rasio
2	Sales Growth (X1)	SG = (Penjualan t − Penjualan t−1) / Penjualan t−1	Rasio
3	Intensitas Aset Tetap (X2)	IAT = Total aset tetap / Total aset	Rasio
4	Intensitas Modal (X3)	CINT = Total aset / Penjualan	Rasio

Keterangan: ETR yang lebih rendah menunjukkan agresivitas pajak yang lebih tinggi.
Sumber: Data diolah peneliti (2026)

Analisis data dilakukan dengan EViews 12 dalam empat tahap. Tahap pertama adalah statistik deskriptif. Tahap kedua adalah pemilihan model regresi data panel melalui uji Chow, uji Hausman, dan uji Lagrange Multiplier. Tahap ketiga adalah uji asumsi klasik, yang mencakup uji normalitas, multikolinearitas (Variance Inflation Factor), heteroskedastisitas (uji Glejser), dan autokorelasi (Durbin-Watson). Apabila uji Durbin-Watson tidak dapat menyimpulkan autokorelasi, estimasi tambahan dengan metode first difference dilakukan sebagai uji ketahanan (Ghozali & Ratmono, 2017); kesimpulan hipotesis tetap bersumber dari model level yang terpilih, dan hasil first difference dilaporkan terpisah. Tahap keempat adalah pengujian hipotesis melalui koefisien determinasi, uji simultan (uji F), dan uji parsial (uji t) pada taraf signifikansi 5%. Sebagai pelengkap, dilakukan uji ketahanan berupa koreksi data, winsorizing ETR pada persentil 1% dan 99%, serta galat baku yang dikluster per perusahaan.
Model regresi data panel yang diestimasi adalah:

$$ETR = \alpha + \beta 1\ SG + \beta 2\ IAT + \beta 3\ CINT + \varepsilon$$

ETR melambangkan agresivitas pajak, SG adalah sales growth, IAT adalah intensitas aset tetap, CINT adalah intensitas modal, α adalah konstanta, β adalah koefisien regresi, dan ε adalah galat.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Data penelitian berasal dari laporan keuangan tahunan perusahaan Consumer Non-Cyclicals yang terdaftar di BEI selama 2019-2024. Setelah proses pemilihan sampel, terkumpul 38 perusahaan dengan 228 observasi (panel seimbang) yang kemudian diolah menggunakan EViews 12.

Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif yang disajikan meliputi nilai minimum, maksimum, rata-rata, median, standar deviasi, serta kemencengan (*skewness*) dan keruncingan (*kurtosis*), sebagaimana tampak pada Tabel 3.

Tabel 3. Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maksimum	Rata-rata	Median	Std. Dev.	Skewness	Kurtosis
ETR	228	0,000210	1,030782	0,235908	0,219217	0,101099	4,300799	33,19654
SG	228	−0,875749	1,160292	0,087386	0,079842	0,182250	0,570000	11,68978
IAT	228	0,013853	0,766709	0,324258	0,317430	0,158263	0,303314	3,126655
CINT	228	0,224040	3,613759	1,057740	0,876592	0,636009	1,384885	4,936278

Sumber: Output EViews 12, data diolah (2026)

ETR berkisar dari 0,000210 (Sinar Mas Agro Resources and Technology, 2019) hingga 1,030782 (Millennium Pharmacon International, 2021) dengan rata-rata 0,235908, artinya secara umum perusahaan dalam sampel menanggung ETR sekitar 23,59%. Standar deviasinya 0,101099, tetapi skewness 4,30 dan kurtosis 33,20 menunjukkan ekor kanan yang berat akibat nilai ekstrem. Terdapat dua observasi dengan ETR di atas 1, yaitu Millennium Pharmacon International 2021 (1,0308) dan Sawit Sumbermas Sarana 2019 (1,0025), serta beberapa ETR hampir nol, misalnya Sinar Mas Agro Resources and Technology 2019 dan Nippon Indosari Corpindo 2020 (0,0081). Nilai-nilai ini merupakan angka yang dilaporkan perusahaan dan dipertahankan dalam analisis utama; dampaknya diperiksa pada uji ketahanan.

Sales growth bergerak dari −0,875749 sampai 1,160292 dengan rata-rata 0,087386, yang berarti penjualan rata-rata tumbuh 8,74%. Nilai minimum tersebut milik Siantar Top 2019 dan, setelah diperiksa ulang, berasal dari kesalahan input penjualan tahun 2018 (tercatat Rp28,27 triliun, padahal laporan perusahaan menunjukkan sekitar Rp2,83 triliun; Bisnis.com, 2020). Pertumbuhan yang benar adalah sekitar 24,25%. Pengaruh koreksi ini dilaporkan pada uji ketahanan. Intensitas aset tetap berada pada rentang 0,013853 sampai 0,766709 dengan rata-

rata 0,324258. Adapun intensitas modal berkisar antara 0,224040 dan 3,613759 dengan rata-rata 1,057740, yang menunjukkan bahwa rata-rata total aset perusahaan lebih besar daripada penjualannya; nilai tertinggi dimiliki perusahaan perkebunan (Sawit Sumbermas Sarana) dan terendah perusahaan distribusi (Tigaraksa Satria), sehingga heterogenitas subsektor cukup besar.

Pemilihan Model Regresi Data Panel

Pemilihan model regresi data panel dilakukan lewat uji Chow, uji Hausman, dan uji Lagrange Multiplier, dengan hasil pada Tabel 4.

Tabel 4. Hasil Uji Pemilihan Model Regresi Data Panel

Uji	Statistik	df	Prob.	Model terpilih
Chow: Cross-section F	3,560176	(37; 187)	0,0000	Fixed effect
Chow: Cross-section Chi-square	121,575262	37	0,0000	Fixed effect
Hausman: Cross-section random	3,228996	3	0,3576	Random effect
LM Breusch-Pagan: Cross-section	46,26748	–	0,0000	Random effect

Sumber: Output EViews 12, data diolah (2026)

Pada uji Chow, probabilitas cross-section F maupun Chi-square sama-sama di bawah 0,05, sehingga hipotesis nol ditolak dan fixed effect model lebih tepat daripada common effect model. Uji Hausman menghasilkan probabilitas 0,3576, melebihi 0,05, sehingga random effect model lebih tepat daripada fixed effect model. Karena hasil kedua uji tersebut berbeda, uji Lagrange Multiplier dilakukan dan memberikan probabilitas *Breusch-Pagan cross-section* 0,0000, sehingga random effect model lebih tepat daripada *common effect model*. Dengan demikian, estimasi dilakukan menggunakan random effect model.

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik terdiri atas uji normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan autokorelasi. Hasilnya dirangkum pada Tabel 5.

Tabel 5. Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji	Indikator	Nilai	Kriteria	Kesimpulan
Normalitas	Jarque-Bera (Prob.)	6995,257 (0,0000)	Prob. > 0,05	Tidak normal
Multikolinearitas	Centered VIF: SG	1,008081	VIF < 10	Bebas
	Centered VIF: IAT	1,019156	VIF < 10	Bebas
	Centered VIF: CINT	1,025660	VIF < 10	Bebas
Heteroskedastisitas	Glejser (Prob.): SG	0,9769	Prob. > 0,05	Bebas
	Glejser (Prob.): IAT	0,0587	Prob. > 0,05	Bebas (batas)
	Glejser (Prob.): CINT	0,0742	Prob. > 0,05	Bebas (batas)
Autokorelasi	DW model level	1,700765	dL = 1,65; dU = 1,74	Tidak dapat disimpulkan
	DW setelah first difference	1,857084	1,74 < DW < 2,26	Bebas

Keterangan: DW = statistik Durbin-Watson terbobot dari keluaran EViews untuk random effect.
Sumber: Output EViews 12, data diolah (2026)

Uji Normalitas

Uji normalitas residual menghasilkan nilai *Jarque-Bera* 6995,257 dengan probabilitas 0,000000, sehingga residual tidak berdistribusi normal. Penyimpangannya berat: *skewness residual* 3,81 dan *kurtosis* 29,04, dengan residual berkisar dari −0,22 hingga 0,79.

Penyimpangan ini bersumber dari nilai ekstrem ETR yang telah diuraikan di atas. Dengan 228 observasi, penaksir koefisien secara asimtotik mendekati normal sehingga uji t dan uji F secara kasar masih dapat dipakai (Gujarati & Porter, 2010), tetapi hal ini tidak membuat residual menjadi normal, dan inferensi tetap rentan terhadap pengaruh nilai ekstrem. Karena itu, nilai ekstrem tidak diabaikan: dampaknya dievaluasi melalui uji ketahanan pada bagian berikut, dan kondisi ini dicatat sebagai keterbatasan.

Uji Multikolinearitas

Nilai Centered Variance Inflation Factor (VIF) untuk sales growth (1,008081), intensitas aset tetap (1,019156), dan intensitas modal (1,025660) semuanya jauh di bawah 10. Dengan demikian, tidak ada multikolinearitas di antara variabel independen, dan intensitas aset tetap serta intensitas modal tidak saling tumpang tindih dalam sampel ini.

Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan uji Glejser, probabilitas sales growth (0,9769), intensitas aset tetap (0,0587), dan intensitas modal (0,0742) semuanya lebih besar daripada 0,05, sehingga model dinyatakan bebas dari heteroskedastisitas. Probabilitas dua variabel terakhir hanya sedikit di atas batas, sehingga galat baku yang kokoh (robust) pada uji ketahanan perlu diperhatikan.

Uji Autokorelasi

Pada taraf signifikansi 5% dengan 228 observasi, nilai dL adalah 1,65 dan dU adalah 1,74. Nilai *Durbin-Watson* (DW) model level sebesar 1,700765 jatuh di antara dL dan dU sehingga model berada di wilayah tidak dapat disimpulkan (*inconclusive*); autokorelasi positif tidak dapat ditolak maupun dipastikan. Untuk memeriksanya, model diestimasi ulang dengan first difference (Ghozali & Ratmono, 2017). Setelah transformasi, DW naik menjadi 1,857084, lebih besar daripada dU (1,74) dan lebih kecil daripada 4 − dU (2,26), sehingga tidak tampak autokorelasi. Perlu ditegaskan bahwa transformasi ini hanya dipakai sebagai pemeriksaan: hasil regresi pada Tabel 6 diestimasi dari data level (228 observasi), sedangkan model first difference memakai 190 observasi (38 perusahaan × 5 periode) dan tidak signifikan secara simultan ($F = 0{,}607991$; Prob. = 0,6106; adjusted $R^2 = -0{,}006261$).

Hasil Analisis Regresi Data Panel

Hasil estimasi regresi data panel dengan random effect model pada data level disajikan pada Tabel 6.

Tabel 6. Hasil Analisis Regresi Data Panel (*Random Effect Model*)

Variabel	Koefisien	Std. Error	t-Statistik	Prob.	Ket.
Konstanta	0,236754	0,026959	8,781830	0,0000	–
Sales Growth (SG)	−0,048155	0,033389	−1,442239	0,1506	Tidak signifikan
Intensitas Aset Tetap (IAT)	−0,100876	0,061094	−1,651156	0,1001	Tidak signifikan
Intensitas Modal (CINT)	0,034104	0,014449	2,360242	0,0191	Signifikan

Keterangan: N = 228; R^2 = 0,047224; Adjusted R^2 = 0,034464; F-statistik = 3,700838; Prob(F-statistik) = 0,012506. R^2, adjusted R^2, dan F merupakan statistik terbobot keluaran EViews untuk random effect.

Sumber: Output EViews 12, data diolah (2026)

Berdasarkan Tabel 6, persamaan regresi data panel yang terbentuk adalah sebagai berikut.

$$ETR = 0{,}236754 - 0{,}048155\ SG - 0{,}100876\ IAT + 0{,}034104\ CINT$$

Uji Simultan (Uji F)

F-hitung sebesar 3,700838 lebih besar daripada F-tabel sebesar 2,64 (df1 = 3; df2 = 224; $\alpha = 0{,}05$), dan probabilitas F-statistik sebesar 0,012506 lebih kecil daripada 0,05. Dengan demikian, H1 diterima: sales growth, intensitas aset tetap, dan intensitas modal secara simultan berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

Uji Parsial (Uji t)

Karena hipotesis dua arah, keputusan didasarkan pada probabilitas dengan nilai kritis t sekitar 1,97 (df = 224; $\alpha = 0{,}05$). Probabilitas sales growth ($p = 0{,}1506$) dan intensitas aset tetap ($p = 0{,}1001$) sama-sama lebih besar daripada 0,05, sehingga keduanya tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak dan H2 serta H3 ditolak. Intensitas modal memiliki probabilitas 0,0191 (di bawah 0,05) sehingga berpengaruh signifikan dan H4 diterima. Koefisien intensitas modal yang positif (0,034104) terhadap ETR berarti bahwa semakin tinggi intensitas modal, semakin tinggi ETR, dan semakin rendah agresivitas pajak. Besarnya relatif kecil: kenaikan satu standar deviasi intensitas modal (0,636) berkaitan dengan kenaikan ETR sekitar 2,2 poin persentase, dibandingkan rata-rata ETR 23,6%.

Koefisien Determinasi

Nilai adjusted R^2 sebesar 0,034464 menunjukkan bahwa *sales growth*, intensitas aset tetap, dan intensitas modal hanya menjelaskan 3,45% variasi agresivitas pajak. Sisanya, 96,55%, dijelaskan faktor lain di luar model, misalnya ukuran perusahaan, *corporate social responsibility* (CSR), profitabilitas, dan komisaris independen. Rendahnya daya penjelas ini menandakan bahwa temuan penelitian perlu ditafsirkan dengan hati-hati.

Uji Ketahanan

Untuk menilai sejauh mana hasil dipengaruhi data ekstrem, kesalahan input, dan asumsi galat baku, estimasi diulang dalam lima spesifikasi tambahan (Tabel 7). Spesifikasi (2)

mengoreksi pertumbuhan penjualan Siantar Top 2019 menjadi 0,2425. Spesifikasi (3) membatasi ETR pada persentil 1% (0,0545) dan 99% (0,5553). Spesifikasi (4) dan (5) memakai galat baku yang dikluster per perusahaan pada *pooled* OLS dan *fixed effect*. Spesifikasi (6) adalah *model first difference*. Spesifikasi (2) sampai (6) memakai data dengan koreksi Siantar Top.

Tabel 7. Uji Ketahanan: Koefisien (Probabilitas) terhadap ETR

Spesifikasi	N	SG	IAT	CINT	Adj. R^2
(1) Random effect, hasil utama (Tabel 6)	228	−0,0482 (0,151)	−0,1009 (0,100)	0,0341 (0,019)	0,0345
(2) Random effect, data Siantar Top dikoreksi	228	−0,0516 (0,151)	−0,0995 (0,106)	0,0336 (0,022)	0,0344
(3) Random effect, ETR di-winsorize 1%/99%	228	−0,0423 (0,093)	−0,0745 (0,115)	0,0130 (0,238)	0,0196
(4) Pooled OLS, galat baku kluster perusahaan	228	−0,0371 (0,183)	−0,0964 (0,197)	0,0250 (0,349)	–
(5) Fixed effect, galat baku kluster perusahaan	228	−0,0454 (0,199)	−0,0655 (0,757)	0,0600 (0,188)	–
(6) First difference, OLS	190	−0,0453 (0,250)	−0,0339 (0,871)	−0,0041 (0,920)	−0,0067

Keterangan: Angka dalam kurung adalah probabilitas (dua sisi). Spesifikasi (1) dari *output* EViews 12; spesifikasi (2) sampai (6) merupakan perhitungan ulang peneliti dari data Lampiran dan perlu dikonfirmasi ulang di EViews.

Sumber: Data diolah (2026)

Koreksi data Siantar Top nyaris tidak mengubah hasil (spesifikasi 2). Namun signifikansi intensitas modal tidak bertahan ketika ETR di-*winsorize* (p = 0,238), ketika korelasi dalam perusahaan diperhitungkan melalui galat baku kluster (p = 0,349 dan 0,188), maupun pada *model first difference* (p = 0,920). *Sales growth* dan intensitas aset tetap tetap tidak signifikan pada semua spesifikasi. Hasil ini menunjukkan bahwa signifikansi intensitas modal pada model utama sensitif terhadap beberapa nilai ETR ekstrem dan terhadap asumsi galat baku, serta lebih mencerminkan perbedaan antarperusahaan daripada perubahan dalam perusahaan dari waktu ke waktu.

Pembahasan

Pengaruh Simultan terhadap Agresivitas Pajak

Uji F menunjukkan bahwa sales growth, intensitas aset tetap, dan intensitas modal secara bersama-sama memengaruhi agresivitas pajak pada model utama. Namun, sumbangan ketiganya terhadap variasi agresivitas pajak tergolong kecil (3,45%), signifikansi simultan melemah pada ETR yang di-winsorize (p = 0,059), dan model first difference tidak signifikan. Karena itu, pengaruh simultan ini perlu ditafsirkan sangat hati-hati dan dilengkapi variabel lain pada penelitian berikutnya.

Pengaruh Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak

Sales growth tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Dengan kata lain, upaya perusahaan menekan pajak tampaknya tidak berkaitan dengan naik turunnya penjualan. Salah satu kemungkinan penjelasannya adalah bahwa kenaikan penjualan tidak selalu berbuah kenaikan penghasilan kena pajak karena biaya operasional dan distribusi ikut naik; penjelasan ini tidak diuji dalam penelitian ini. Temuan ini sejalan dengan Wibawa & Nursiam (2021),

Azzahra (2023), Fransisca & Kesaulya (2022), dan Fitriani & Chrisna (2025) yang menyatakan bahwa sales growth tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Sebaliknya, temuan ini berbeda dari Rosadani & Wulandari (2023), Setiawati & Sunarmi (2024), dan Adnan & Haq (2025) yang menemukan adanya pengaruh. Karena hipotesis tidak terbukti, prediksi teori keagenan bahwa pertumbuhan laba memperkuat insentif menekan pajak tidak didukung dalam sampel ini.

Pengaruh Intensitas Aset Tetap terhadap Agresivitas Pajak

Intensitas aset tetap juga tidak berpengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak, sehingga besar-kecilnya porsi aset tetap tidak berkaitan dengan agresivitas pajak perusahaan. Secara teori, beban penyusutan aset tetap dapat dikurangkan dari laba dan menurunkan penghasilan kena pajak, tetapi pada sampel ini hal itu tidak tampak pada ETR. Perlu dicatat bahwa probabilitasnya (0,1001) mendekati batas 5% dan koefisiennya bertanda negatif sesuai dugaan teoretis, sehingga hasil ini lebih tepat disebut tidak terbukti daripada terbukti tidak ada. Hasil ini sejalan dengan Rochmah & Oktaviani (2021), Karlina (2021), Lestari (2024), dan Putri & Sihono (2025) yang menemukan bahwa intensitas aset tetap tidak berpengaruh signifikan, dan berbeda dari Romadhina (2023) serta Nisak & Nadi (2024) yang menemukan adanya pengaruh.

Pengaruh Intensitas Modal terhadap Agresivitas Pajak

Pada model utama, intensitas modal berkoefisien positif signifikan terhadap ETR, yang berarti hubungannya dengan agresivitas pajak bersifat negatif: makin besar aset relatif terhadap penjualan, makin tinggi ETR dan makin rendah agresivitas pajak. Intensitas modal dalam penelitian ini dihitung dari total aset dibagi penjualan, sehingga nilai yang tinggi berarti perusahaan membutuhkan aset besar untuk menghasilkan penjualan. Arah ini berlawanan dengan argumen umum bahwa beban penyusutan atas aset yang besar menekan beban pajak. Hasil ini sejalan dengan Apriyadi & Syahputra (2024), Fitriani & Chrisna (2025), dan Adnan & Haq (2025) yang menyatakan bahwa intensitas modal berpengaruh terhadap agresivitas pajak, tetapi tidak sejalan dengan Permatasari *et al.* (2022) dan Krisjayanti *et al*. (2022) yang menyatakan bahwa agresivitas pajak tidak dipengaruhi oleh intensitas modal.

Beberapa penjelasan dapat diajukan, namun seluruhnya merupakan dugaan yang tidak diuji dalam penelitian ini. Pertama, perusahaan dengan basis aset besar mungkin lebih mudah diawasi otoritas pajak dan memiliki pencatatan yang lebih tertata, sehingga pajak yang dibayar relatif sepadan dengan laba. Kedua, intensitas modal dapat menjadi proksi bagi faktor yang tidak diamati, seperti ukuran perusahaan atau subsektor; sampel memuat perusahaan perkebunan berintensitas modal tinggi dan perusahaan distribusi berintensitas rendah, dan

subsektor tidak dikendalikan. Ketiga, nilai total aset/penjualan yang tinggi dapat mencerminkan efisiensi penggunaan aset yang rendah, bukan semata intensitas modal. Dukungan statistik untuk hasil ini juga lemah: signifikansinya hilang pada ETR yang di-winsorize, galat baku kluster, dan model *first difference* (Tabel 7). Secara teoretis, hasil ini menunjukkan bahwa tarik-menarik kepentingan antara perusahaan dan pemerintah sebagaimana digambarkan teori keagenan tidak otomatis tercermin pada pertumbuhan penjualan maupun porsi aset tetap, sedangkan hubungan intensitas modal dengan ETR bersifat lemah dan sensitif. Secara terapan, intensitas modal paling jauh dapat dipertimbangkan sebagai salah satu informasi pelengkap, bukan indikator utama, dalam menilai risiko perpajakan perusahaan.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Penelitian ini menguji pengaruh sales growth, intensitas aset tetap, dan intensitas modal terhadap agresivitas pajak pada perusahaan *Consumer Non-Cyclicals* yang terdaftar di BEI periode 2019-2024. Pada model random effect utama, ketiga variabel secara simultan berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Secara parsial, sales growth dan intensitas aset tetap tidak berpengaruh signifikan, sedangkan intensitas modal berkoefisien positif signifikan terhadap ETR: semakin tinggi intensitas modal, semakin tinggi ETR dan semakin rendah agresivitas pajak. Ketidaksignifikanan *sales growth* dan intensitas aset tetap, yang konsisten pada seluruh uji ketahanan, menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan dan komposisi aset tetap bukan penentu yang kuat bagi agresivitas pajak dalam sektor ini, sehingga dugaan teoretis tentang insentif laba dan beban penyusutan tidak didukung. Nilai adjusted R^2 yang hanya 3,45%, residual yang jauh dari normal, serta hilangnya signifikansi intensitas modal pada beberapa spesifikasi alternatif menunjukkan bahwa kesimpulan ini lemah dan perlu diterima dengan hati-hati. Karena sampel hanya mencakup satu sektor dan perusahaan yang selalu laba, hasilnya belum dapat digeneralisasikan.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan. Variabel independen hanya mencakup *sales growth*, intensitas aset tetap, dan intensitas modal, padahal banyak faktor lain yang diduga ikut memengaruhi agresivitas pajak. Objeknya terbatas pada perusahaan Consumer *Non-Cyclicals* di BEI yang memperoleh laba pada seluruh tahun, subsektor tidak dikendalikan, dan ETR sebagai ukuran berbasis akuntansi tidak dapat membedakan penghindaran pajak yang sah dari pelanggaran. Data juga memuat nilai ekstrem dan satu kesalahan input yang telah dikoreksi hanya pada uji ketahanan.

Penelitian berikutnya disarankan memperluas model dengan variabel lain yang relevan, seperti profitabilitas, komisaris independen, *leverage*, ukuran perusahaan, dan *corporate social responsibility* (CSR), mengendalikan subsektor, memakai penanganan nilai ekstrem dan galat baku kokoh sejak analisis utama, serta menjangkau sector lain. Bagi Direktorat Jenderal Pajak, investor, dan analis, intensitas modal sebaiknya diperlakukan sebagai informasi tambahan yang bersifat indikatif, bukan dasar tunggal penilaian risiko perpajakan, mengingat daya penjelas model yang rendah.

DAFTAR REFERENSI

Adnan, M. R., & Haq, A. (2025). Pengaruh Related Party Transaction, Capital Intensity, Inventory Intensity, dan Sales Growth Terhadap Tax Aggressiveness. Jurnal Ekonomi Trisakti, 5(1), 429-440. https://www.e-journal.trisakti.ac.id/index.php/jet https://doi.org/10.25105/v5i1.22321

Annisa, E. K., & Isthika, W. (2021). Pengaruh Capital Intensity, Profitabilitas, Leverage dan Manajemen Laba Pada Agresivitas Pajak. Proceeding SENDIU 2021, 978-979.

Apriyadi, R., & Syahputra, A. (2024). Pengaruh Komisaris Independen, Intensitas Modal dan Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak: Studi Empiris pada Perusahaan Pertambangan yang Terdaftar di BEI Tahun 2018-2022. AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis, 4(2), 439-452. https://doi.org/10.37481/jmeb.v4i2.737

Azzahra, K. (2023). Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Kebijakan Utang Dan Likuiditas Terhadap Agresivitas Pajak. Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi, 9(1), 1-9. https://doi.org/10.53494/jira.v9i1.191

bisnis.com. (2020). Penjualan camilan moncer, Siantar Top (STTP) raup omzet Rp3,5 triliun. https://market.bisnis.com/read/20200602/192/1247227/penjualan-camilan-moncer-siantar-top-sttp-raup-omzet-rp35-triliun

bisnis.com. (2025). Rasio pajak terus turun meski dua kali tax amnesty, perlu jurus apa lagi? https://ekonomi.bisnis.com/read/20250207/259/1837614/rasio-pajak-terus-turun-meski-dua-kali-tax-amnesty-perlu-jurus-apa-lagi

Cahaya, S., & Prasetya, E. R. (2024). Pengaruh Sales Growth, Capital Intensity, dan Komisaris Independen Terhadap Agresivitas Pajak. Perwira Journal of Economics & Business, 4(2), 153-166. https://doi.org/10.54199/pjeb.v4i2.229

Fitriani, L., & Chrisna, S. (2025). Pengaruh Capital Intensity dan Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak. eCo Buss: Economics and Business, 7(3), 1-12. https://doi.org/10.32877/eb.v7i3.2208

Frank, M. M., Lynch, L. J., & Rego, S. O. (2009). Tax Reporting Aggressiveness and Its Relation to Aggressive Financial Reporting. The Accounting Review, 84(2), 467-496. http://www.jstor.org/stable/27802660 https://doi.org/10.2308/accr.2009.84.2.467

Fransisca, C., & Kesaulya, F. A. (2022). Pengaruh Capital Intensity dan Sales Growth terhadap Agresivitas Pajak. Prosiding National Seminar on Accounting, Finance, and Economics (NSAFE), 2(4), 1-12. https://conference.um.ac.id/index.php/nsafe/article/view/2460

Ghozali, I., & Ratmono, D. (2017). Analisis Multivariat dan Ekonometrika: Teori, Konsep, dan Aplikasi dengan EViews 10. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2010). Dasar-dasar Ekonometrika (Buku 1, Edisi 5). Salemba Empat.

Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. Journal of Financial Economics, 3(4), 305-360. https://doi.org/10.1016/0304-405X(76)90026-X

Karlina, L. (2021). Pengaruh Profitabilitas, Likuiditas, Leverage dan Intensitas Aset Tetap Terhadap Agresivitas Pajak. Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Humaniora, 4(2), 109-125. https://doi.org/10.33753/madani.v4i2.158

kontan.co.id (2024). Sri Mulyani sebut tax ratio Indonesia 2023 sebesar 10,21%. https://nasional.kontan.co.id/news/sri-mulyani-sebut-tax-ratio-indonesia-2023-sebesar-1021

Krisjayanti P, C. M. T., Nurlaela, S., & Chomsatu, Y. (2022). Pengaruh Profitabilitas, Intensitas Modal, Leverage dan Likuiditas terhadap Agresivitas Pajak. Inovasi, 18(2), 313-318. https://doi.org/10.30872/jinv.v18i2.10701

Methasari, M., & Santoso, H. P. (2021). Pengaruh Intensitas Modal dan Ukuran Perusahaan Terhadap Manajemen Laba dan Agresivitas Pajak. Journal of Economic and Business, 2(2), 31-42.

Niloveri, P. D., & Masyitah, E. (2023). Pengaruh Current Ratio, Komisaris Independen, Dan Intensitas Modal Terhadap Agresivitas Pajak Pada Perusahaan Sektor Pertanian Yang Terdaftar Di BEI. Jurnal MAIBIE (Management, Accounting, Islamic Banking and Islamic Economic), 11(1), 204-220. https://kti.potensiutama.ac.id/index.php/MAIBIE/index

Nisak, I., & Nadi, L. (2024). Pengaruh Kinerja Keuangan, Intensitas Aset Tetap, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak. Akuntansi 45, 5(1), 913-927. https://doi.org/10.30640/akuntansi45.v5i1.2216

Permatasari, M. D., Ningrum, Y. P., Yahya, A., & Triwibowo, E. (2022). Pengaruh Likuiditas dan Intensitas Modal Terhadap Agresivitas Pajak. Jurnal Pengembangan Wiraswasta, 24(1), 47. https://doi.org/10.33370/jpw.v24i1.730

Putri, S., & Sihono, A. (2025). Pengaruh Profitabilitas, Intensitas Aset Tetap, Leverage, Komisaris Independen, Dan Kepemilikan Institusional Terhadap Agresivitas Pajak. Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan, 11(9.D), 215-232. https://www.jurnal.peneliti.net/index.php/JIWP/article/view/11654

Rochmah, E. R. N., & Oktaviani, R. M. (2021). Pengaruh Leverage, Intensitas Aset Tetap, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak. Kompak: Jurnal Ilmiah Komputerisasi Akuntansi, 14(2), 417-427. https://doi.org/10.51903/kompak.v14i2.573

Romadhina, A. P. (2023). Pengaruh Kepemilikan Institusional, Intensitas Aset Tetap, Dan Financial Distress Terhadap Agresivitas Pajak. Gorontalo Accounting Journal, 6(2), 272. https://doi.org/10.32662/gaj.v6i2.3171

Rosadani, N. S. P., & Wulandari, S. (2023). Pengaruh Capital Intensity dan Profitabilitas terhadap Agresivitas Pajak. E-Jurnal Akuntansi Universitas Udayana, 15(2), 1131-1161. https://ojs.unud.ac.id/index.php/Akuntansi/article/view/19575/12716

Sanjaya, R., & Suhendra. (2024). Pengaruh Likuiditas, Leverage Dan Intensitas Aset Tetap Terhadap Agresivitas Pajak Dengan Profitabilitas Sebagai Variabel Moderating (Studi Empiris: Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batu Bara Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2022). Universitas Buddhi Dharma, 3(2), 1-11. https://jurnal.ubd.ac.id/index.php/ga https://doi.org/10.62769/jbbv7v34

Setiawati, P., & Sunarmi. (2024). Pengaruh Sales Growth, Inventory Intensity, dan Capital Intensity terhadap Agresivitas Pajak pada Perusahaan JII. Journal of Business and Economics Research (JBE), 5(3), 322-330. https://doi.org/10.47065/jbe.v5i3.5581

Sugiyono. (2023). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Alfabeta.

Wibawa, S. D., & Nursiam. (2021). Pengaruh Sales Growth, Manajemen Laba, Capital Intensity, dan Inventory Intensity terhadap Agresivitas Pajak. Seminar Nasional Manajemen dan Akuntansi STIE Semarang, 2(1), 1-15. https://eprosiding.stiesemarang.ac.id/index.php/SNMAS/article/view/31/