

**PENGARUH SALES GROWTH, KINERJA KEUANGAN DAN UKURAN
PERUSAHAAN TERHADAP AGRESIVITAS PAJAK (Studi Empiris
Pada Perusahaan Sektor Industri yang terdaftar di Bursa Efek
Indonesia Tahun 2020 - 2024)**

Intan Nuraini¹, Muhammad Rizal Saragih²

Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Pamulang

nurainiintan3011@gmail.com¹, dosen01465@unpam.ac.id²

Article History : Received 29 July 2026 Revised 30 July 2026 Accepted 1 Agustus 2026

ABSTRACT

This study aims to determine the effect of sales growth, financial performance, and company size on tax aggressiveness in industrial sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX). This is a quantitative study. The data used in this study are secondary data in the form of annual financial reports and annual reports of industrial sector companies for the years 2020-2024, downloaded through searches on the official Indonesia Stock Exchange website and the official websites of the companies used as samples. The study population was 65 industrial sector companies listed on the Indonesia Stock Exchange for the years 2020-2024. A sample of 14 companies was selected using purposive sampling. Testing was conducted using multiple linear regression analysis using E-Views version 12. The results of the data processing for simultaneous hypothesis testing (F-test) indicate that sales growth, financial performance, and company size jointly influence tax aggressiveness. The results (t-test) indicate that sales growth has no effect on tax aggressiveness. Financial performance does influence tax aggressiveness. Company size does not influence tax aggressiveness.

Keywords: *sales growth, financial performance, company size, tax aggressiveness.*

1. Latar Belakang

Pajak merupakan salah satu penyumbang terbesar pemasukan negara dan itu merupakan salah satu hal yang dapat membantu pembangunan negara maka pemerintah terus berusaha untuk meningkatkan penerimaan dari sektor tersebut, namun pelaksana pemungutan pajak tidak selalu di sambut baik oleh perusahaan [1] Pajak dianggap dapat mengurangi laba perusahaan, besarnya pembayaran pajak perusahaan didasarkan pada laba yang diperoleh oleh perusahaan selama satu tahun, hal tersebut tentunya bertentangan dengan tujuan utama dari perusahaan berdiri yaitu untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin dan akhirnya perusahaan mencari celah ataupun cara untuk melakukan agresivitas pajak untuk dapat meminimalisir beban pajak perusahaan, tindakan agresif terhadap pajak atau yang sering disebut juga dengan agresivitas pajak. Agresivitas pajak merupakan usaha untuk memaksimalkan laba, dengan cara meminimalkan beban perpajakannya yang dilakukan dengan izin ataupun tidak [2] Perusahaan akan melakukan berbagai macam tindakan yang bertujuan agar beban pajak perusahaan dapat berkurang dan mendorong perusahaan menjalankan tindakan agresif terhadap pajak. Dilihat dari adanya kasus agresivitas pajak yang dilakukan oleh PT Bhakti Agung Propertindo Tbk (BAPI) yang menjadi tersangka dan PT Gudang Garam Tbk (GGRM) salah satu perusahaan

industri rokok terbesar di Indonesia melakukan tindakan penghindaran pajak. Hal ini menegaskan bahwa agresivitas pajak perusahaan masih menjadi tantangan besar.

Alasan penelitian ini dilakukan terletak pada pentingnya memahami faktor-faktor yang memengaruhi agresivitas pajak perusahaan di tengah tuntutan peningkatan penerimaan negara dan kompleksitas aktivitas bisnis perusahaan sektor industrial. Perbedaan hasil penelitian terdahulu mengenai pengaruh *sales growth*, kinerja keuangan, dan ukuran perusahaan terhadap agresivitas pajak menunjukkan adanya kesenjangan empiris yang masih perlu dikaji. Selain itu, periode 2020–2024 memiliki karakteristik khusus karena mencakup masa pandemi COVID-19 dan pemulihan ekonomi yang dapat memengaruhi kondisi keuangan serta strategi perpajakan perusahaan. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk mengetahui faktor-faktor yang memengaruhi agresivitas pajak pada perusahaan sektor industrial yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

Penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang beragam terkait faktor-faktor yang memengaruhi agresivitas pajak. Beberapa penelitian mengemukakan bahwa *sales growth* memiliki pengaruh positif terhadap agresivitas pajak [3] Semakin besar volume penjualan perusahaan maka pertumbuhan penjualan perusahaan meningkat. *Sales growth* yang meningkat memungkinkan perusahaan mencapai laba yang lebih tinggi. Ketika perusahaan memperoleh peningkatan *sales growth* perusahaan cenderung melakukan praktik agresivitas pajak karena memperoleh laba besar menimbulkan pajak terutang yang besar pula [4] Namun berbanding terbalik dengan penelitian [5] yang menukan hasil berbeda yaitu negative tidak mempengaruhi agresivitas pajak.

Kinerja keuangan adalah analisis untuk mengetahui seberapa baik suatu perusahaan telah menerapkan standar aturan keuangan didalam pelaksanaan kegiatan usahanya [6] Kinerja keuangan memiliki hubungan yang kompleks, kinerja keuangan akan mempengaruhi agresivitas pajak ketika kinerja keuangan baik (seperti profitabilitas yang tinggi) dapat menjadi pemicu perusahaan akan menjadi lebih agresif dalam perpajakan karena perusahaan akan berusaha dalam meminimalkan beban pajak dan ketika kinerja keuangan perusahaan buruk juga dapat menjadi agresif dalam perpajakan karena perusahaan mencari cara untuk mengurangi kewajiban pajak untuk memperbaiki kondisi keuangan. Oleh karena itu penting untuk mengetahui bagaimana kinerja keuangan memengaruhi tingkat agresivitas pajak perusahaan di Indonesia. Beberapa penelitian terdahulu membahas pengaruh kinerja keuangan terhadap agresivitas pajak. Menurut penelitian dari [7] serta penelitian dari [8] menunjukkan bahwa kinerja keuangan berpengaruh terhadap agresivitas pajak. Akan tetapi berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh [9] yang menyatakan bahwa kinerja keuangan tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

Ukuran perusahaan menjadi faktor yang berpotensi memengaruhi agresivitas pajak perusahaan, karena kuran perusahaan merupakan karakteristik perusahaan yang turut mempengaruhi hasil pajak penghasilan yang akan dibayar. Ukuran perusahaan secara langsung mencerminkan tinggi rendahnya aktivitas operasi suatu perusahaan [10] Menurut penilitian terdahulu yang dilakukan [7] menunjukkan bahwa ukuran perusahaan berpengaruh terhadap agresivitas pajak, akan tetapi berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh [8] mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap agresivitas pajak. Perbedaan hasil tersebut menunjukkan adanya ketidakpastian empiris, sehingga pengaruh ukuran perusahaan terhadap agresivitas pajak menjadi hal yang menarik untuk diteliti lebih lanjut.

2. Metode Penelitian

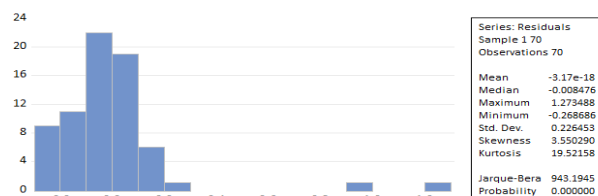
Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, dimensi waktu pengumpulan data penelitian ini menggunakan data panel yaitu kombinasi antara data cross section dan data time series. Data cross section yang digunakan dalam penelitian ini adalah perusahaan Industrial yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), sedangkan data time series yang digunakan adalah laporan keuangan selama 5 tahun yaitu tahun 2020-2024 yang diambil melalui *website* resmi Bursa Efek Indonesia www.idx.co.id dan *website* setiap perusahaan. Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan sektor industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode *purposive sampling*. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebanyak 14 perusahaan dengan periode tahun 2020 – 2024. Teknik analisis yang digunakan adalah model regresi, uji pemilihan model regresi, uji asumsi klasik dan uji hipotesis menggunakan *E-Views* versi 12.

3. Hasil dan Diskusi

Uji Asumsi Klasik

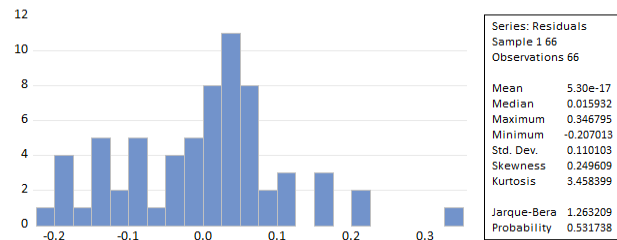
Penelitian ini menggunakan model *Common Effect Model* (CEM). Dalam penelitian ini dilakukan pengujian asumsi klasik untuk hipotesis yang meliputi Uji Normalitas, Uji Multikolinearitas, Uji Heteroskedastisitas dan Uji Autokorelasi.

1. Uji Normalitas



Gambar 1. Grafik Histogram Uji Noemalitas

Berdasarkan gambar 1 hasil uji normalitas menunjukkan nilai probabilitas $0,000000 < 0,05$ maka dapat disimpulkan dari hasil uji normalitas diatas bahwa nilai seluruh variabel memiliki distribusi yang tidak normal sehingga dilakukan outlier. Data outlier selain dapat membuat data tidak berdistribusi normal juga dapat berefek bagi pengambilan suatu kesimpulan atau keputusan pada penelitian. Dengan dilakukan penanganan data outlier diharapkan data dapat mengikuti distribusi tertentu misalnya distribusi normal. Pada penelitian ini outlier dilakukan dengan trimming data, yaitu menghapus data yang dianggap outlier pada persentil tertentu [11]



Gambar 2. Grafik Histogram Uji Normalitas setelah outlier

Berdasarkan gambar 2 hasil uji normalitas setelah dilakukannya outlier data dengan trimming data yaitu menghapus 4 data yang dianggap outlier dan diperoleh nilai probabilitas 0,531738 lebih besar dibandingkan dengan tingkat signifikan yaitu 0.05 maka dapat ditarik kesimpulan setelah outlier data uji normalitas terpenuhi yang menunjukkan nilai seluruh variabel memiliki distribusi normal.

2. Uji Multikolinearitas

Tabel 1. Hasil Uji Multikolinearitas

Variable	Coefficient Variance	Uncentered VIF	Centered VIF
C	0.092496	480.3350	NA
SG	0.000146	3.587185	1.035121
KJ	0.000138	7.561762	1.044734
SZ	0.008480	463.1462	1.051607

Berdasarkan Tabel 1 hasil uji multikolinearitas, Berdasarkan tabel 4.10 diatas diperoleh nilai untuk setiap variabel independen lebih kecil dari tingkat signifikan 10.00 maka dapat disimpulkan bahwa data tidak terjadi gejala multikolinearitas dan asumsi uji multikolinearitas sudah terpenuhi.

3. Uji Heteroskedastisitas

Tabel 2. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedasticity Test: Glejser			
Null hypothesis: Homoskedasticity			
F-statistic	3.898357	Prob. F(3,62)	0.0129
Obs*R-squared	10.47390	Prob. Chi-Square(3)	0.0149
Scaled explained SS	11.05071	Prob. Chi-Square(3)	0.0115

Dalam penelitian ini uji heteroskedastisitas menggunakan uji glejser yaitu meregresikan variabel bebas dengan variabel residual absolute, dengan ketentuan jika nilai $p > 0,05$ maka variabel yang bersangkutan bebas dari heteroskedastisitas, begitupun sebaliknya jika $p < 0,05$ maka variabel yang bersangkutan mengalami heteroskedastisitas. Berdasarkan Tabel 2 menunjukkan nilai lebih besar dari taraf signifikan yaitu $0,01 < 0.05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel yang bersangkutan mengalami gejala heteroskedastisitas.

4. Uji Autokorelasi

Tabel 3. Hasil Uji Autokorelasi

R-squared	0.185478	Mean dependent var	0.224429
Adjusted R-squared	0.146066	S.D. dependent var	0.121997
S.E. of regression	0.112736	Akaike info criterion	-1.468848
Sum squared resid	0.787980	Schwarz criterion	-1.336142
Log likelihood	52.47199	Hannan-Quinn criter.	-1.416410
F-statistic	4.706087	Durbin-Watson stat	1.513782
Prob(F-statistic)	0.005043		

Berdasarkan Tabel 3 diatas, diketahui bahwa nilai *Durbin-Watson* (DW) sebesar 1.513782. Selanjutnya nilai ini akan dibandingkan dengan nilai tabel *durbin watson* pada signifikansi 5% (0,05) dengan rumus $(k;n)$ adapun jumlah variabel inependen $K = 3$, sementara jumlah sampel $N = 66$, maka diperoleh nilai dL sebesar 1.5079 dan nilai dU sebesar 1.6974. Sehingga nilai $4-dU$ sebesar 2.3026 dan nilai $4-dL$ sebesar 2.4921. Hal tersebut menunjukkan bahwa nilai $DL < DW < DU$ sehingga tidak dapat diambil kesimpulan yang pasti. Berdasarkan hasil uji asumsi klasik, ditemukan adanya gejala heteroskedastisitas dengan menggunakan uji Glejser dan gejala autokorelasi dengan uji Durbin-Watson (DW) sebelumnya. Untuk mengatasi pelanggaran asumsi klasik tersebut tanpa merubah spesifikasi model penelitian ini, maka digunakan metode estimasi *Newey-West* (HAC - *Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent*) metode ini akan memperbaiki *standard error* agar kebal terhadap autokorelasi dan heteroskedastisitas sekaligus dan metode ini digunakan untuk validalitas hasil Uji Hipotesis.

Berikut hasil dari metode estimasi *Newey-West* (HAC - *Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent*).

Tabel 4. Hasil Metode Estimasi Newey-West (HAC - Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent).

Sample: 1 66				
Included observations: 66				
HAC standard errors & covariance (Bartlett kernel, Newey-West fixed bandwidth = 4.0000)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.150343	0.308632	-0.487127	0.6279
SG	-0.001553	0.014407	-0.107768	0.9145
KJ	-0.043485	0.015268	-2.848086	0.0060
SZ	0.074348	0.093297	0.796894	0.4286
R-squared	0.185478	Mean dependent var	0.224429	
Adjusted R-squared	0.146066	S.D. dependent var	0.121997	
S.E. of regression	0.112736	Akaike info criterion	-1.468848	
Sum squared resid	0.787980	Schwarz criterion	-1.336142	
Log likelihood	52.47199	Hannan-Quinn criter.	-1.416410	
F-statistic	4.706087	Durbin-Watson stat	1.513782	
Prob(F-statistic)	0.005043	Wald F-statistic	3.702058	
Prob(Wald F-statistic)	0.016203			

Setelah dilakukan metode estimasi *Newey-West* (HAC - *Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent*) didapatkan hasil p-value agresivitas pajak 0.6279, sales growth 0.9145, kinerja keuangan 0.0060, ukuran perusahaan 0.4286.

5. Uji Regresi data Panel

Tabel 5. Hasil Uji Analisis Regresi Data Panel

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.386572	0.619164	-0.624345	0.5346
SG	0.002203	0.024748	0.089035	0.9293
KJ	-0.066003	0.022911	-2.880896	0.0053
SZ	0.140616	0.188048	0.747766	0.4573

Berdasarkan hasil tabel 4.14 dapat disusun persamaan regresi untuk regresi linear berganda data panel adalah sebagai berikut:

$$\text{AGRE} = -0.386572 + 0.002203\text{SG} - 0.066003\text{KJ} + 0.140616\text{SZ}$$

Berdasarkan persamaan tersebut, maka dapat diuraikan sebagai berikut:

- 1) Nilai konstanta bernilai negatif yaitu -0.386572 hal ini menunjukkan bahwa apabila variabel SG, KJ, SZ bernilai nol, maka nilai agresivitas pajak diperkirakan -0.386572.
- 2) Koefisien regresi variabel SG bernilai positif sebesar 0.002203. Hal ini menunjukkan apabila SG meningkat sebesar 1%, maka agresivitas pajak diprediksi akan meningkat sebesar 0.002203 dengan anggapan variabel bebas lainnya konstan.
- 3) Koefisien regresi variabel KJ bernilai negatif sebesar - 0.066003. Hal ini menunjukkan apabila KJ meningkat sebesar 1%, maka agresivitas pajak diprediksi akan menurun sebesar - 0.066003 dengan anggapan variabel bebas lainnya konstan.
- 4) Koefisien regresi variabel SZ bernilai positif sebesar 0.140616. Hal ini menunjukkan apabila SZ meningkat sebesar 1%, maka agresivitas pajak diprediksi akan meningkat sebesar 0.140616 dengan anggapan variabel bebas lainnya konstan.

Uji Hipotesis

1. Uji Parsial (Uji t)

Berikut ini hasil uji t-statistik dalam penelitian, dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 6. Hasil Uji t Parsial

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.150343	0.308632	-0.487127	0.6279
SG	-0.001553	0.014407	-0.107768	0.9145
KJ	-0.043485	0.015268	-2.848086	0.0060
SZ	0.074348	0.093297	0.796894	0.4286

Dari Tabel 6 dapat dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Nilai probability variabel sales growth menunjukkan angka 0.9145 atau diatas tingkat signifikansi (0,05) sehingga dapat dikatakan bahwa sales growth tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

- 2) Nilai probability variabel kinerja keuangan menunjukkan angka 0.0060 atau dibawah tingkat signifikansi (0,05) sehingga dapat dikatakan bahwa kinerja keuangan berpengaruh positif terhadap agresivitas pajak.
- 3) Nilai probability variabel ukuran perusahaan menunjukkan angka 0.4286 atau diatas tingkat signifikansi (0,05) sehingga dapat dikatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak.

2. Uji Simultan (Uji F)

Berikut ini adalah hasil uji simultan dalam penelitian yang dapat dilihat dari tabel dibawah ini:

\

Tabel 7. Hasil Uji F Simultan

R-squared	0.185478	Mean dependent var	0.224429
Adjusted R-squared	0.146066	S.D. dependent var	0.121997
S.E. of regression	0.112736	Akaike info criterion	-1.468848
Sum squared resid	0.787980	Schwarz criterion	-1.336142
Log likelihood	52.47199	Hannan-Quinn criter.	-1.416410
F-statistic	4.706087	Durbin-Watson stat	1.513782
Prob(F-statistic)	0.005043	Wald F-statistic	3.702058
Prob(Wald F-statistic)	0.016203		

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari pengujian statistik F pada model pertama dengan menggunakan Common Effect Model sebagai model terpilih pada tabel diatas diperoleh nilai probabilitas uji F sebesar 0.016203 atau lebih kecil dari tingkat signifikansi sebesar 0,05, sehingga dapat diperoleh kesimpulan bahwa variabel independen yaitu sales growth, kinerja keuangan dan ukuran perusahaan secara bersama-sama berpengaruh terhadap agresivitas pajak dan dapat disimpulkan bahwa hipotesis ke-4 diterima.

3. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Berikut adalah hasil koefisien determinasi (R^2) dalam penelitian yang dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 8. Hasil Koefisien Determinasi

R-squared	0.185478	Mean dependent var	0.224429
Adjusted R-squared	0.146066	S.D. dependent var	0.121997
S.E. of regression	0.112736	Akaike info criterion	-1.468848
Sum squared resid	0.787980	Schwarz criterion	-1.336142
Log likelihood	52.47199	Hannan-Quinn criter.	-1.416410
F-statistic	4.706087	Durbin-Watson stat	1.513782
Prob(F-statistic)	0.005043	Wald F-statistic	3.702058
Prob(Wald F-statistic)	0.016203		

Pada Tabel 8 menunjukkan bahwa nilai Adjusted R-squared sebesar 0.146066 atau sebesar 14%. Dapat ditarik kesimpulan bahwa kontribusi variabel independen sales growth, kinerja keuangan dan ukuran perusahaan menunjukkan sebesar 14% sedangkan sisanya dijelaskan oleh faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Pembahasan

Pengaruh *Sales Growth* Terhadap Agresivitas Pajak

Hasil penelitian secara parsial, uji t statistik menunjukkan bahwa *sales growth* tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak dimana nilai probabilitas *sales growth* 0.9145 menunjukkan angka yang lebih besar dari nilai signifikan 0.05, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H^1 ditolak dapat diartikan bahwa *sales growth* tidak memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak pada perusahaan sektor industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2020-2024. Hal ini berarti tingginya pertumbuhan penjualan tidak secara otomatis mendorong manajemen untuk melakukan tindakan agresivitas pajak.

Ditinjau dari perspektif teori agensi (*agency theory*), ketidakmampuan *sales growth* dalam memengaruhi agresivitas pajak terjadi karena ketika pertumbuhan penjualan tinggi dan didukung efisiensi operasional, manajemen (*agent*) mampu menghasilkan laba yang optimal sesuai ekspektasi pemegang saham (*principal*). Dalam kondisi kinerja keuangan yang stabil ini, asimetri informasi dan konflik keagenan berkurang, sehingga manajemen tidak memiliki insentif mendesak untuk mengambil risiko tindakan agresivitas pajak yang berpotensi memicu sanksi atau merusak reputasi perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan [5] yang berjudul “Pengaruh *Advertising Intensity*, *Inventory Intensity*, dan *Sales Growth* Terhadap Agresivitas Pajak” yang mengungkapkan bahwa peningkatan penjualan yang didukung efisiensi operasional akan meningkatkan laba secara alami. Dampaknya, perusahaan memiliki kapasitas finansial yang memadai untuk memenuhi kewajiban perpajakannya, sehingga kecenderungan *agent* untuk melakukan agresivitas pajak menjadi sangat rendah.

Pengaruh Kinerja Keuangan Terhadap Agresivitas Pajak

Hasil penelitian secara parsial, uji t statistik menunjukkan bahwa kinerja keuangan berpengaruh terhadap agresivitas pajak dimana nilai probabilitas kinerja keuangan 0.0060 menunjukkan angka yang lebih kecil dari nilai signifikan 0.05, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H_1 diterima dapat diartikan bahwa kinerja keuangan memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak pada perusahaan sektor industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2020-2024. Hal ini menunjukkan bahwa upaya perusahaan dalam meningkatkan dan menstabilkan kinerja keuangan yang tercermin dari tingginya laba perusahaan justru memperbesar potensi manajemen untuk melakukan tindakan agresivitas pajak guna menekan beban pajak yang terutang agar tidak terlalu tinggi.

Berdasarkan teori agensi (*agency theory*), dapat dijelaskan melalui adanya kontrak kerja dan konflik kepentingan antara pemegang saham (*principal*) dan manajemen (*agent*). Ketika kinerja keuangan dan laba perusahaan meningkat secara signifikan, *principal* tentu mengharapkan tingkat pengembalian (*return*) yang maksimal. Di sisi lain, agen memiliki dorongan atau insentif berbasis kinerja untuk mengamankan laba bersih setelah pajak tetap tinggi demi menunjukkan prestasi manajerial atau memenuhi target bonus. Akibat adanya asimetri informasi, manajemen memanfaatkan fleksibilitas akuntansi dan celah regulasi untuk melakukan agresivitas pajak, sehingga laba yang didistribusikan atau dilaporkan tidak tergerus secara masif oleh beban pajak.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan [8] yang berjudul “Pengaruh Kinerja Keuangan, Intensitas Aset Tetap, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak” bahwa kinerja keuangan berpengaruh secara parsial terhadap agresivitas pajak, di mana perusahaan dengan performa finansial yang kuat cenderung aktif mengelola beban pajaknya.

Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak

Hasil penelitian secara parsial, uji t statistik menunjukkan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap agresivitas pajak dimana nilai probabilitas ukuran perusahaan 0.4286 menunjukkan angka yang lebih besar dari nilai signifikan 0.05, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa H_0 diterima dapat diartikan bahwa ukuran perusahaan tidak memiliki pengaruh terhadap agresivitas pajak pada perusahaan sektor industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode tahun 2020-2024. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan pada sektor industri dalam penelitian ini mempunyai skala ukuran perusahaan yang besar namun tidak menjadikan perusahaan lebih agresif dalam melakukan agresivitas pajak.

Ditinjau dari sudut pandang teori agensi (*agency theory*), ketidakberhasilan ukuran perusahaan dalam memengaruhi agresivitas pajak dapat dijelaskan melalui sudut pandang pengawasan dan transparansi. Perusahaan berukuran besar umumnya menghadapi sorotan publik, pengawasan ketat dari otoritas pajak, serta pengawasan yang lebih intensif oleh pemegang saham (*principal*) dan auditor independen. Meskipun manajemen (*agen*) memiliki keleluasaan operasional, tingginya transparansi pada perusahaan berskala besar mempersempit ruang gerak asimetri informasi. Akibatnya, agen cenderung menghindari tindakan agresivitas pajak yang berisiko tinggi terhadap sanksi hukum dan kerusakan reputasi perusahaan di mata publik.

Hal penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Islakhun Nisak & Luh Nadi, (2024). Yang berjudul “Pengaruh Kinerja Keuangan, Intensitas Aset Tetap, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak.” yang mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan

tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap agresivitas pajak, karena besar kecilnya perusahaan tidak menjamin manajemen akan memanfaatkan celah untuk melakukan tindakan agresif pada perpajakan.

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan dimana bertujuan untuk mengetahui Pengaruh *Sales Growth*, Kinerja Keuangan dan Ukuran Perusahaan berpengaruh Terhadap Agresivitas Pajak, pada sektor industri yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2020-2024, sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah 14 sampel. Pada penelitian ini metode pengambilan sampel menggunakan teknik purposive sampling dan pengolahan data menggunakan *e-views* versi 12. Berikut adalah kesimpulan hasil penelitian: 1) Secara parsial, *Sales Growth* tidak berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas < 0.05 maka H^1 ditolak dan dapat diartikan bahwa *sales growth* tidak mempunyai pengaruh terhadap agresivitas pajak. 2) Secara parsial, Kinerja Keuangan berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas > 0.05 maka H^1 diterima dan dapat diartikan bahwa kinerja keuangan mempunyai pengaruh terhadap agresivitas pajak. 3) Secara parsial, Ukuran Perusahaan tidak berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas < 0.05 maka H^1 ditolak dan dapat diartikan bahwa ukuran perusahaan mempunyai pengaruh terhadap agresivitas pajak. 4) Secara simultan *Sales Growth*, Kinerja Keuangan, dan Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak hal ini ditunjukkan dengan nilai probabilitas < 0.05 sehingga H^1 diterima atau dapat diartikan bahwa *Sales Growth*, Kinerja Keuangan, dan Ukuran Perusahaan berpengaruh terhadap Agresivitas Pajak.

Referensi

- [1] Mutia, F. Y., Dewi, R. R., & Siddi, P. (2021). The Dimension of Tax Aggressiveness Seen from Company Size and Capital Intensity (Case Study of Manufacturing Companies in the Consumer Goods Industry Sector Listed on the IDX). *JAE: Jurnal Akuntansi Dan Ekonomi*, 6(1), 122–130. <https://doi.org/10.29407/jae.v6i1.14066>
- [2] Novitasari, S. (2017). Pengaruh Manajemen Laba, Corporate Governance, dan Intensitas Modal terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan (Studi Empiris pada Perusahaan Property dan Real Estate yang Terdaftar di BEI Periode Tahun 2010-2014). *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Ilmu Ekonomi*, 4(1), 1901–1914. Pengaruh Manajemen Laba, Corporate Governance, Dan Intensitas Modal Terhadap Agresivitas Pajak Perusahaan
- [3] Wahyuni, S., Indrawati, I., Sudarti, S., & Suana, W. (2017). Developing science process skills and problem-solving abilities based on outdoor learning in junior high school. *Jurnal Pendidikan IPA Indonesia*, 6(1), 165–169. <https://doi.org/10.15294/jpii.v6i1.6849>
- [4] 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>

- [5] Susanti, D., & Satyawan, M. D. (2020). Pengaruh Advertising Intensity, Inventory Intensity, Dan Sales Growth Terhadap Agresivitas Pajak. *AKUNESA: Jurnal Akuntansi Unesa*, 9(1), 1–8.
- [6] Anggraeni, L. D. (2023). Kinerja Keuangan Sebagai Dasar Penilaian Perusahaan. 29–45.
- [7] Delfiona Tanisa, I., & Lastanti, H. S. (2022). Pengaruh Kinerja Keuangan, Ukuran Perusahaan, Komisaris Independen, Dan Corporate Social Responsibility Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ekonomi Trisakti*, 2(2), 501–514. <https://doi.org/10.25105/jet.v2i2.14214>
- [8] Islakhun Nisak, I., & Luh Nadi. (2024). Pengaruh Kinerja Keuangan, Intensitas Aset Tetap, Dan Ukuran Perusahaan Terhadap Agresivitas Pajak. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 5(1), 913–927. <https://doi.org/10.30640/akuntansi45.v5i1.2216>
- [9] Ardyansah, D. (2014). Pengaruh Size, Leverage, Profitability, Capital Intensity Ratio Dan Komisaris Independen Terhadap Effective Tax Rate (Etr). *Diponegoro Journal of Accounting*, 3, 1–9. <http://ejournal-s1.undip.ac.id/index.php/accounting>
- [10] Djohar, C., & Rifkhan. (2019). Terhadap Agresivitas Pajak (Studi Empiris Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Renaissance*, 4(01), 523–532.
- [11] Sihombing, P. R., Sunarjo, D. A., Paulus, Y., & Yuda, A. C. (2022). Identifikasi Data Outlier (Pencilan) dan Kenormalan Data Pada Data Univariat serta Alternatif Penyelesaiannya. *Jurnal Ekonomi Dan Statistik Indonesia*, 2(3), 307–315. <https://doi.org/10.11594/jesi.02.03.07>